

**MARKTPOTENTIEEL BEDRIJVENTERREIN
REINIERPOLDER 3**

Stec Groep aan gemeente Steenbergen

Stec Groep B.V.
Evert-Jan de Kort, Hub Ploem
31 mei 2012

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	1
1.1	Uw vraag	1
1.2	Onze aanpak	1
1.3	Leeswijzer	2
2.	ONZE ADVIEZEN	3
2.1	Advies 1. Ontwikkel Reinierpolder 3, er is marktruimte en het bedrijventerrein vormt een potentieel belangrijke impuls voor de lokale economie	3
2.2	Advies 2. Houd beperkt rekening met extra vraag door AFC Nieuw-Prinsenland	7
2.3	Advies 3. Richt uw vizier vooral op de bedrijfsruimtegebruiker met gemiddelde eisen aan beeldkwaliteit in sectoren als bouw, productie, logistiek, handel en reparatie	9
2.4	Advies 4. Houd rekening met een uitgiftetempo van 2 tot 2,5 ha per jaar, ofwel een totale doorlooptijd van circa 8 tot 10 jaar.	17
2.5	Advies 5. Overige succesfactoren en randvoorwaarden.	19
2.6	Samengevat: ingrediënten voor een succesvol Reinierpolder 3	25

BIJLAGEN:

Het bijlage document bestaat uit 4 hoofdstukken die achtereenvolgens behandelen:

- A. Vraag naar bedrijventerreinen in Steenberg tot en met 2025;
- B. (Concurrerend) aanbod;
- C. Marktruimte Reinierpolder 3;
- D. Economische Effectrapportage (EER) Reinierpolder 3.

1. INLEIDING

In dit eerste hoofdstuk gaan we kort in op de achtergrond en aanleiding van dit marktadvies voor Reinierpolder 3. We sluiten het hoofdstuk af met een leeswijzer.

1.1 Uw vraag

U bent druk bezig met de planvorming voor Reinierpolder 3. Uw streven is om de locatie in 2014 uitgifteklaar te hebben. Daarbij signaleert u een aantal kansen, zoals het beperkte aanbod van bedrijventerrein in Steenbergen in de afgelopen jaren en de realisatie van het AFC Nieuw Prinsenland nabij Dinteloord. Tegelijkertijd ziet u ook enkele belangrijke risico's. Zo is de economie weer in een recessie gekomen en staan bedrijfsinvesteringen onder druk. U hebt dan ook behoefte aan een zo concreet mogelijk advies over de daadwerkelijke marktvoor Reinierpolder 3.

Voorliggend rapport gaat hierop in. Concreet geeft het rapport antwoord op en adviezen over:

- Hoe groot is de marktruimte voor Reinierpolder 3? (bijlage A t/m C en advies 1)
- Welke doelgroepen en functies zijn kansrijk voor Reinierpolder 3? (advies 3)
- Wat is de herkomst en omvang van de vraag van deze doelgroepen en welke eisen stellen zij aan locatie en pand? (advies 3 en 5)
- Hoe Reinierpolder 3 succesvol en met (economische) meerwaarde voor Steenbergen te positioneren en ontwikkelen? Welk uitgiftetempo en welke fasering horen hier idealiter bij? (bijlage D en advies 1, 3-5)
- Wat zijn kritieke succesfactoren voor Reinierpolder 3? (advies 5)

Met de antwoorden en adviezen in deze rapportage wilt u een verantwoord besluit nemen over de ontwikkeling van Reinierpolder 3.

1.2 Onze aanpak

We zijn gestart met een scan van de bedrijventerreinenmarkt (vraag, aanbod, doelgroepen) in Steenbergen en de regio West-Brabant. Hiervoor raadpleegden wij diverse bronnen, waaronder gegevens uit IBIS en regionale en gemeentelijk data over bedrijventerreinen en bestaande marktanalyses (zoals die van de provincie, van regio West-Brabant en REWIN). Waar nodig vulden we de analyse aan met onze databases

Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (BIB) en Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (DLN) en overige marktrapporten.

De resultaten van de marktanalyse hebben we verwerkt in het voorliggende advies over de marktruimte van Reinierpolder 3.

1.3 Leeswijzer

In het eerstvolgende hoofdstuk leest u onze adviezen aan u over de ontwikkel- en marktpotentie van Reinierpolder 3. Ook geven we advies over de benodigde kwaliteit van Reinierpolder 3, de afzet en fasering daarvan en de succes- en randvoorwaarden.

Bij dit rapport hoort een bijlagendocument. Het bevat:

- een analyse van de vraag naar bedrijventerreinen in Steenbergen en West-Brabant;
- een analyse van het (concurrerend) aanbod van bedrijventerreinen in de regio;
- een doorrekening van de economische effecten van Reinierpolder voor Steenbergen met onze Economische Effect Rapportage (EER) Bedrijventerreinen .

2. ONZE ADVIEZEN

In dit hoofdstuk leest u onze adviezen over Reinierpolder 3. De onderliggende onderbouwing kunt u vinden in de bijlagen.

2.1 Advies 1. Ontwikkel Reinierpolder 3, er is marktruimte en het bedrijventerrein vormt een potentieel belangrijke impuls voor de lokale economie

Marktruimte kern Steenbergen 15 tot 19 hectare tot en met 2025

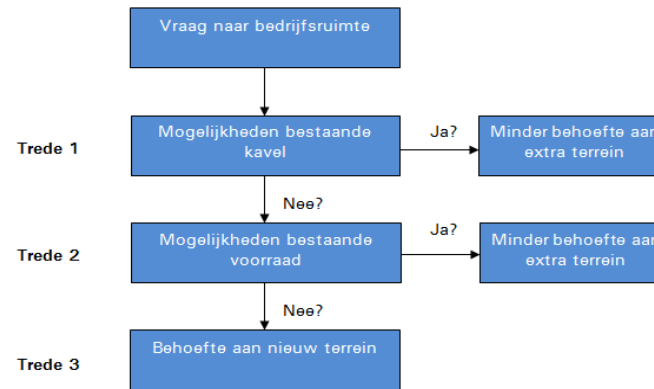
De markt vraag naar bedrijventerreinen in de gemeente Steenbergen tot en met 2025 is 21 tot 27 hectare netto. Het aandeel van de kern Steenbergen hierbinnen ramen we op 80%.¹ Hier staat tegenover dat het aanbod in Steenbergen beperkt is. De gemeente heeft geen grond direct beschikbaar voor uitgifte. Alleen in bestaand vastgoed of op herontwikkelingslocaties kunnen bedrijven zich vestigen, zie ook box 1. De volledige analyse leest u in bijlagen A tot en met C.

¹ De verdeling tussen Steenbergen en Dinteloord baseren we op het aandeel bedrijventerrein en bedrijven / arbeidsplaatsen in de beide kernen van de gemeente. Dinteloord kent een vraag tot en met 2025 van circa 5 hectare. Hier moet gekeken worden naar mogelijkheden voor inbreiding op bestaande bedrijventerreinen (in leegstaand vastgoed of restkavels) of een kleine uitbreiding van bestaande terreinen (postzegelplan) indien een aanvraag zich voordoet. Het lokale karakter van een bedrijf moet hierbij worden aangetoond.

Box 1: Bij het bepalen van de marktruimte hanteerden we de ladder voor duurzame verstedelijking

Voor het bepalen van de netto behoefte aan extra bedrijventerrein (de marktruimte) in Steenbergen liepen we expliciet de SER-ladder (ladder voor duurzame verstedelijking) af, zie bijlage B. We brachten eerst het aanbod in beeld in de bestaande voorraad (trede 1 en 2 van de ladder), ofwel de potentieel beschikbare ruimte in leegstaand vastgoed en lege kavels op bestaande bedrijventerreinen (inclusief ruimte die door herstructurering beschikbaar gemaakt kan worden). Uit deze analyse bleek dat mogelijkheden in de bestaande voorraad aanwezig zijn. Leegstaande bedrijfsruimten kunnen plek bieden aan diverse bedrijven. Het aanbod is circa 15.000 tot 20.000 m². Hiervan bestaat een groot gedeelte uit kleinere bedrijfsruimten of combinaties van wonen en werken. In enkele gevallen gaat het om een groter leegstaand pand, zoals aan de Zilverhoek of Drukkerij. Ook zien we een aantal restkavels of plekken waar herontwikkeling ruimte kan opleveren, echter de doorlooptijd van een herontwikkeling van een bestaande locatie is vaak lang. Op korte termijn is dit niet altijd makkelijk te realiseren. Een deel van de markt voor bedrijfsruimte kan binnen de bestaande voorraad gefaciliteerd worden, echter dit is met name de tweedehands markt of markt voor startende bedrijven die nauwelijks een commerciële huur kunnen opbrengen. De markt vraag die niet ingevuld kan worden op bestaande kavels of leegstaande bedrijfsruimte in Steenbergen – trede 3 van de SER-ladder – vormt de behoefte aan nieuw bedrijventerrein.

Figuur 1. Ladder voor duurzame verstedelijking



Een nieuw bedrijventerrein – in de vorm van Reinierpolder 3 – is dus welkom. Exclusief inbreidingsruimte (zie box 1 en bijlage B) van 2 tot 3 hectare betekent dit voor Steenbergen een markt vraag van 15 tot 19 hectare. Let op: het gaat hier om geraamde hectares waar Steenbergen extra mee te maken krijgt na aftrek van ruimte in bestaand vastgoed en bestaande restkavels. Deze extra hectares zijn nodig bovenop de bestaande voorraad bedrijventerreinen in de gemeente en de leegstand die hier bestaat.

Merendeel van de vraag komt uit Steenbergen zelf

Het merendeel van de vraag die we ramen komt uit Steenbergen zelf. Het betreft de uitbreidings- of vervangingsvraag van bedrijven die nu al in Steenbergen gevestigd zijn. Het gaat om 80 tot 85% van de

vraag tot en met 2025, dus voor de kern Steenbergen circa 12 tot 15 hectare. De overige vraag komt van buiten Steenbergen, de bovenlokale en bovenregionale vraag. Dit is vraag die op Steenbergen af komt vanwege de aantrekkelijke ligging aan de (doorgetrokken) A4 en in breder perspectief West-Brabant. In onze berekening gaat het om circa 3-4 hectare extra vraag tot en met 2025.

Beperkt aanbod heeft geleid tot een gematigde economische ontwikkeling van Steenbergen

De ruimtedruk in Steenbergen zorgt ervoor dat de bestaande bedrijventerreinen intensief worden gebruikt. In totaal huisvesten bedrijventerreinen in Steenbergen ruim 200 bedrijven, die samen goed zijn voor 1.700 arbeidsplaatsen en een jaarlijkse toegevoegde waarde van 124 miljoen euro. Echter het beperkte aanbod aan bedrijfskavels remt ook de groei van (lokale) bedrijven. Er is immers beperkt ruimte om de groei te faciliteren. Tussen 2000 en 2010 is de werkgelegenheid in Steenbergen met 2% afgenomen, terwijl we regionaal een groei constateren van 8% (provincie Noord-Brabant, 2011). Het werkloosheidspercentage ligt onder het regionale gemiddelde, maar is wel sterk toegenomen in de periode 2010-2011. Steenbergen kent een werkgelegenheidsfunctie van 0,6. Dit betekent dat de beroepsbevolking voor een groot deel is aangewezen op omliggende steden en gemeenten voor werk. Hierdoor bestaat er een aanzienlijke pendel vanuit Steenbergen.

Ook het REWIN (2012) komt tot de conclusie dat er in Steenbergen op dit moment nauwelijks ruimte is om locatiezoekende bedrijven te faciliteren en dat dit slecht is voor de lokale economie. In het verleden heeft het tekort aan moderne bedrijfskavels gezorgd voor een verhuizing van een aantal bedrijven (waaronder Van Trier) naar omliggende gemeenten. Hierdoor verliest Steenbergen werkgelegenheid en neemt de pendel bovendien toe.

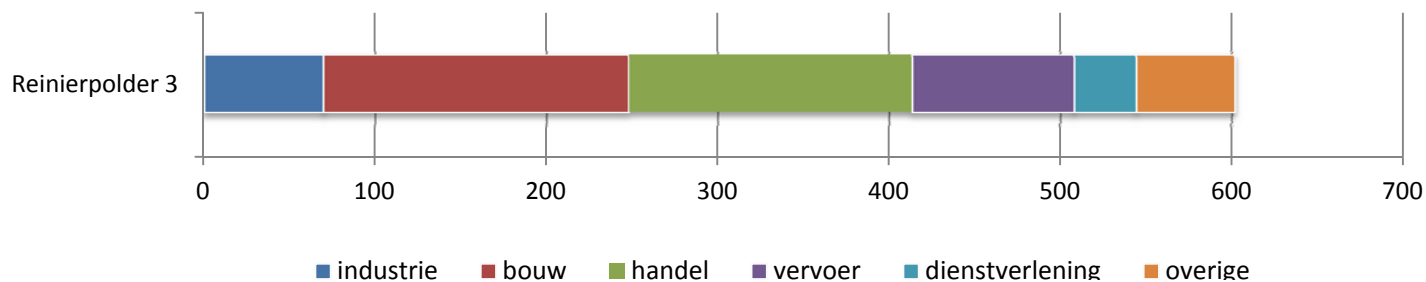
Realisatie van Reinierpolder 3 geeft uw lokale economie een 'boost'

De realisatie van Reinierpolder 3 levert circa 120.000 m² bvo aan nieuwe bedrijfsruimte op in sectoren als (groot)handel, logistiek, bouw en dienstverlening, zo berekenden we op basis van aannames met ons model EER². Dit staat voor circa 60 nieuwe bedrijfsvestigingen die samen zorgen voor een werkgelegenheidsimpuls van 600 arbeidsplaatsen. Veel van deze arbeidsplaatsen komen bovendien ten goede van de 'zwakkere' groepen op de arbeidsmarkt: jongeren (17%), ouderen (12%) en lager opgeleiden (40%). Overigens zijn niet

² Economische Effect Rapportage Bedrijventerreinen.

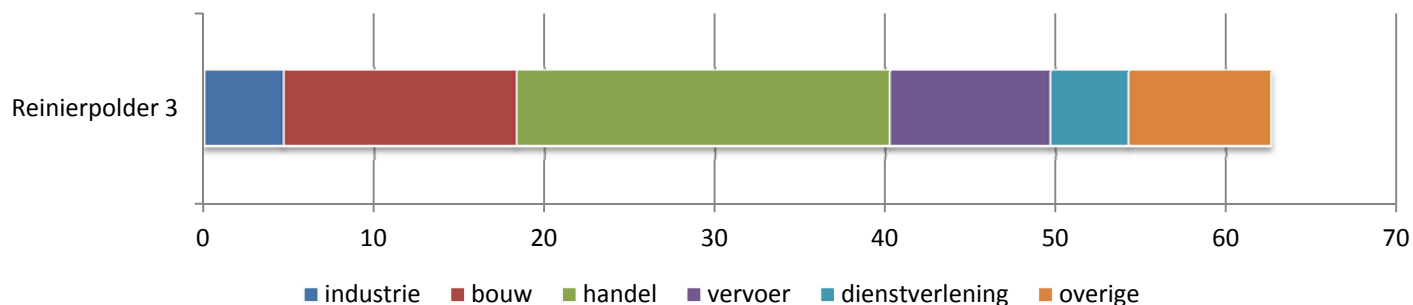
al deze arbeidsplaatsen 'extra'. Immers, een deel van de invulling van het bedrijventerrein zal komen van al gevestigde bedrijven in Steenbergen. Door groei van deze bedrijven ontstaan deels nieuwe arbeidsplaatsen, maar in belangrijke mate gaat het ook om het verplaatsen van bestaande arbeidsplaatsen. De potentiële plus zit vooral in de mate waarin achtergelaten panden weer door nieuwe bedrijven worden ingevuld en de mate waarin Reinierpolder 3 erin slaagt om ook bedrijven van buiten de regio aan te trekken.

Figuur 2. Aantal arbeidsplaatsen op Reinierpolder 3 bij volledige uitgifte



Bron: Stec Groep, 2012

Figuur 3. Aantal vestigingen op Reinierpolder 3 bij volledige uitgifte



Bron: Stec Groep, 2012

Daarnaast zorgt Reinierpolder 3 voor een toename van het bruto regionaal product in de regio. Zo levert het bedrijventerrein, na volledige realisatie, jaarlijks ruim €31 miljoen aan toegevoegde waarde³ op. Op dit moment creëren alle bedrijventerreinen in Steenbergen samen jaarlijks €124 miljoen. De realisatie van Reinierpolder 3 betekent kortom een groei van ruim 20%!

Tot slot heeft het bedrijventerrein ook een gunstig effect op het besteedbaar inkomen in de regio. De huidige bedrijventerreinen in Steenbergen genereren een totaal besteedbaar inkomen van circa €24 miljoen. De komst van Reinierpolder 3 betekent een jaarlijkse toevoeging (na volledige realisatie) van nog eens €8 miljoen, ofwel een groei van ruim 25%.

Kortom, we concluderen dat ook vanuit sociaal-economisch perspectief de ontwikkeling van Reinierpolder 3 veel meerwaarde heeft en positieve effecten kan hebben voor de economie van Steenbergen en regio. Zie bijlage D voor een uitgebreide beschrijving van alle effecten.

2.2 Advies 2. Houd beperkt rekening met extra vraag door AFC Nieuw-Prinsenland

AFC Nieuw-Prinsenland wordt in de gemeente Steenbergen ontwikkeld

In Dinteloord ontwikkelt de provincie samen met de gemeente Steenbergen Agro Food Cluster Nieuw-Prinsenland. Op dit terrein moet ruimte komen voor bedrijven in agro- en voedingsmiddelensector (zoals food, biofuel, recycling, glasgerelateerd en agrologistiek, ook in hogere milieucategorieën). Het terrein is 60 hectare bruto en 48 hectare netto. Het terrein heeft een bovenregionale uitstraling en moet onder andere bedrijven uit West- en Midden-Brabant faciliteren.

Figuur 4: Impressie AFC Nieuw-Prinsenland



³ CBS (2012) omschrijft de toegevoegde waarde als “gelijk aan het verschil tussen de productie (basisprijzen) en het intermediair verbruik (aankooprijzen) van een bedrijfseenheid. De som van de toegevoegde waarde van alle bedrijfseenheden is een belangrijke component van het bruto binnenlands product (bbp).”

Deze vraag heeft dus geen betrekking op Steenbergen alleen. In een bijzonder geval zal een Steenbergs bedrijf ruimte vragen op AFC Nieuw-Prinsenland.

Spin-off effecten door aanleg AFC Nieuw-Prinsenland: nieuwe banen in Steenbergen

Door de nieuwe bedrijvigheid die zich gaat vestigen op het AFC Nieuw-Prinsenland ontstaan mogelijk spin off effecten die ten gunste komen van Steenbergse bedrijven. Denk hierbij aan reparatiebedrijven, accountants, verhuurders, transporteurs, schoonmaakbedrijven en cateraars die worden ingeschakeld door de (toekomstige) bedrijven die gevestigd zijn op het AFC. Op basis van onderzoek van het Ruimtelijk Planbureau (2006) ramen we dat het spin-off effect van de nieuwe vestigers op het AFC voor circa 1/3 in Steenbergen neerslaat. Het gaat daarbij vooral om nieuwe, directe werkgelegenheid die het gevolg is van extra bedrijven bovenop het bestaande bedrijvenbestand in Steenbergen.

AFC heeft beperkt effect op de ruimtevraag in Steenbergen

Het indirecte effect, zowel in termen van werkgelegenheid, productie en het netwerk van toeleveranciers en afnemers, is beperkt. De meeste bedrijven blijven, zeker in de eerste jaren na vestiging, nog gebruik maken van hun oude netwerk van toeleveranciers, dienstverleners en afnemers. Bovendien komt niet alle spin-off bij toeleverende of dienstverlenende bedrijven op bedrijventerreinen terecht. Bovendien zal deze spin-off ook naar de rest van de regio uitstralen. Per saldo schatten we dan ook in dat het AFC een additioneel effect oplevert voor sec Steenbergen van circa 10% op de geraamde vraag. Concreet betekent dit 1 hectare extra vraag in Steenbergen. Dit effect is niet gebonden aan een locatie nabij het AFC, maar kan zich in de hele gemeente voordoen.⁴

⁴ Voor de periode na 2025 verwachten we een groter effect van het AFC voor Steenbergen. We veronderstellen hier namelijk een ingroeieffect: Bedrijven die in de loop der jaren toch hun netwerk efficiënter willen gaan inrichten en daardoor oude relaties opzeggen en meer gebruik gaan maken van toeleveranciers en dienstverleners in Steenbergen. Hierdoor kan het percentage aan extra vraag toch hoger uitvallen op lange termijn.

2.3 Advies 3. Richt uw vizier vooral op de bedrijfsruimtegebruiker met gemiddelde eisen aan beeldkwaliteit in sectoren als bouw, productie, logistiek, handel en reparatie

Vooraf industrie, handel, logistiek en bouw belangrijke sectoren in de vraag tot en met 2025

Uit de vraaganalyse blijkt dat het overgrote deel van de potentiële vraag naar Reinierpolder 3 bestaat uit bedrijven in productie en nijverheid, bouw, handel/reparatie, logistiek⁵ en dienstverlening. Bij de dienstverlenende bedrijven gaat het niet over de standaard zakelijke en financiële dienstverlening in grote kantoorgebouwen (zoals adviesdiensten, accountancy, banken, etc.), maar vooral om kantoorachtige bedrijvigheid ten dienste van en ondersteuning voor bijvoorbeeld de logistieke sector (spin-off effect doortrekking A4) en productiebedrijven.

Ook in de toekomst verwachten we – ondanks de mindere vooruitzichten nu – groei vanuit diverse sectoren. Zie onderstaande tabel.

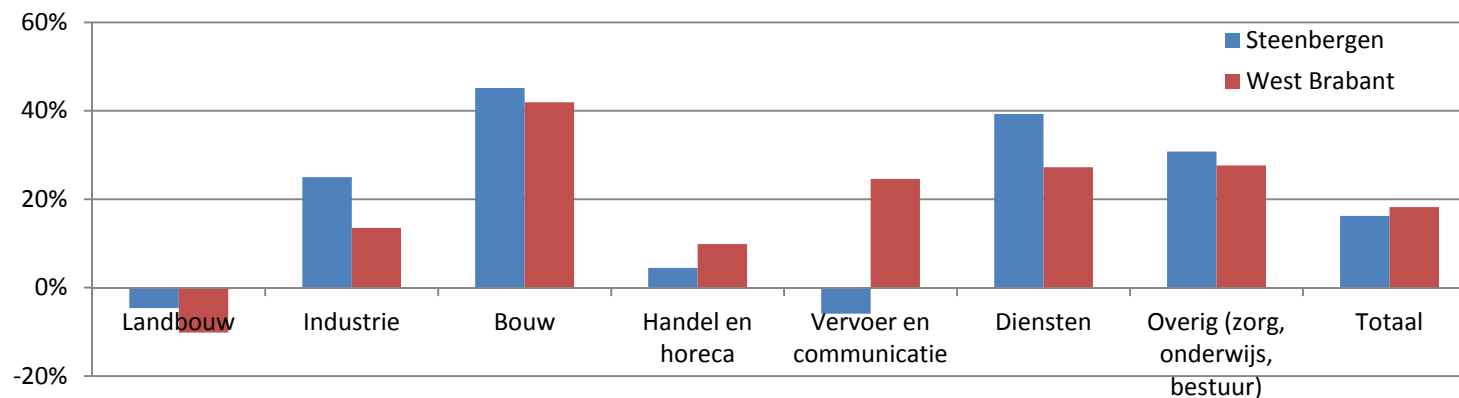
⁵ De logistieke sector is nu niet sterk vertegenwoordigd in Steenbergen. Echter we verwachten dat hier sprake zal zijn van een trendbreuk aangezien de locatie Reinierpolder direct aan de snelweg A4 gerealiseerd wordt. Deze ‘kortste route tussen Rotterdam en Antwerpen’ is een potentieel aantrekkelijke locatie voor logistiek.

Tabel 1: sectoroutlook korte en lange termijn

Sector	conjunctuurgevoeligheid	Outlook ruimtevraag		Opmerking
		Short term	Long term	
Industrie, waaronder..				
Metaalindustrie	+	-	0	ruimtevrage constant ondanks dalende werkgelegenheid
Voeding- en genotmiddelenindustrie	0	0	+	lichte groei in ruimtevrage door consolidaties
Bouw	+	-	0/+	eerste 5 jaar zeker nodig om crisis te overwinnen
Logistiek, groothandel	+	0	+	samenvoegingen en overnames, ook al op kortere termijn
Showrooms	+	-	0	multibrand dealers in opkomst, gaat ten koste van de ruimtevrage
Detailhandel	0	-	0	overaanbod en structurele verandering nodig, inbreiding
Financiële diensten	0	0	+	op langere termijn weer groei, niet op bedrijventerreinen
Zakelijke diensten	0	0	+	op langere termijn weer groei, beperkt op bedrijventerreinen
Zorg	0	0/+	+	demografie en sociale driver achter ruimtevrage
Vrije tijd en sport	0	0/+	+	steeds meer geld voor recreatie, grote ruimtevrager, kansen voor bedrijventerreinen

Stec Groep, op basis van diverse bronnen (waaronder ING, 2012, ABN Amro, 2011, Rabobank, 2012 en diverse brancheverenigingen)

Figuur 5: Ontwikkeling in aantal vestigingen tussen 2006 en 2010 in Steenbergen en West-Brabant



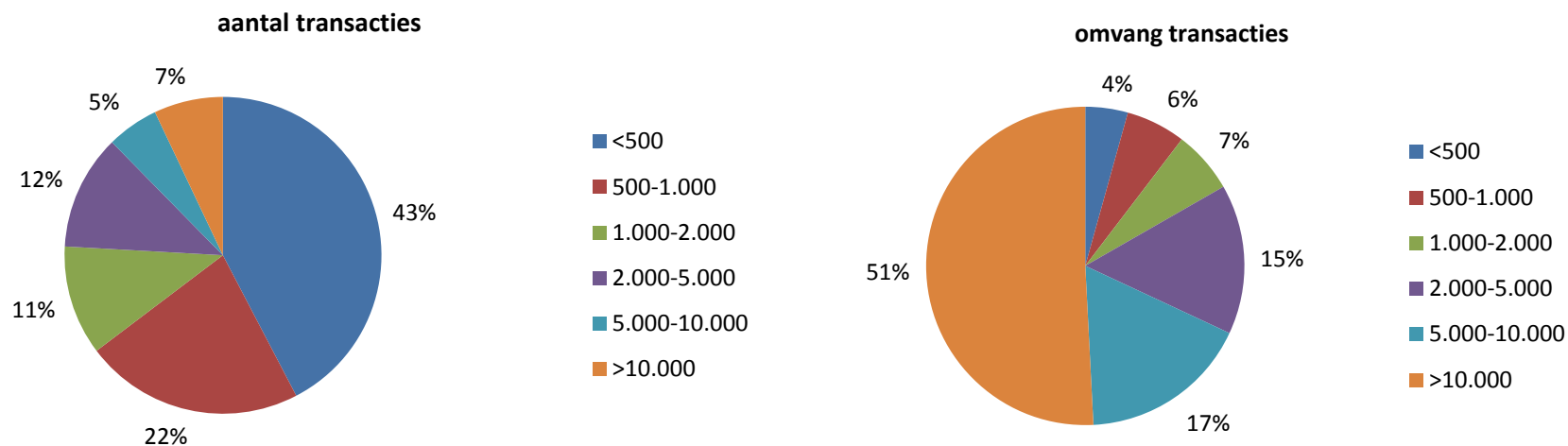
Bron: CBS, 2011; bewerking Stec Groep, 2012

Tweedeling in de vraag: groot en klein/middelgroot

Het merendeel van de vraag zoekt een klein tot middelgroot bedrijfspand, zo maken we op uit de transactiegeschiedenis op de bedrijfsruimtemarkt in Steenbergen en uit onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (2002-heden). Zo'n 75% van de vraag in Steenbergen zoekt naar panden kleiner dan 2.000 m² bvo (zie figuur 6). Het gaat dan vooral om bedrijfsruimte met een klein aandeel kantoorvloeroppervlak. De laatste jaren neemt bovendien het aandeel 'kleinschalig' in de vraag fors toe in Steenbergen. De groei van het aantal zzp-ers in alle sectoren van de lokale en regionale economie is hiervan een van de belangrijkste oorzaken. Dit is een trend die we overigens in heel Nederland zien: de groeiende behoefte aan flexibiliteit, maar ook de afslanking en sanering bij bijvoorbeeld grote bouw- en installatiebedrijven leidt tot een forse toename van het aantal zzp-ers en kleinschalige (ambachtelijke) bedrijven. Bij de bedrijventerreinplanning moet u overigens ook rekening houden met de groep bedrijven die kavels zoekt groter dan 1 hectare. Gemeten naar aantal transacties is dit aandeel beperkt (circa 7%), maar gemeten naar omvang bedraagt de ruimtevrage circa 50% van de behoefte. We verwachten dat

Reinierpolder aantrekkelijk is voor bedrijven in het segment kavels tussen 1.000 en 2.000 m² en groter dan 5.000 m², met uitschieters tot 2 hectare⁶.

Figuur 6: Samenstelling bedrijfsruimtevrage (transacties) naar aantal en omvang West-Brabant (in m² bvo tussen 2010 en 2012)



Bron: PropertyNL, bewerking Stec Groep, 2012

65 tot 75% van de vraag zoekt een verzorgd bedrijventerrein zonder franje

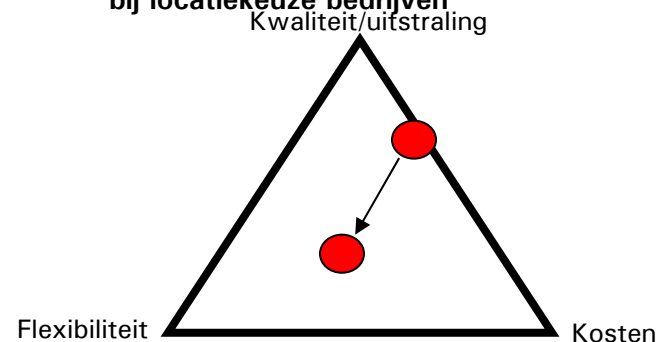
Het merendeel van deze vraag zoekt naar up-to-date bedrijventerreinen die er verzorgd uitzien, maar zonder al te veel stedenbouwkundige ballast. De uitgifte van Reinierpolder 1 en 2 bevestigt dit. Bij de ontwikkeling van Reinierpolder 3 moet u dus vooral insteken op een bedrijventerrein dat dit type vragers goed kan

⁶ In de regio West-Brabant zijn afspraken gemaakt over de huisvesting van grootschalige logistiek. Logistiek dienstverleners met een ruimtebehoefte groter dan 5 hectare worden in eerste instantie doorverwezen naar het nieuw te ontwikkelen Logistiek Park Moerdijk.

accommoderen, oftewel een modern gemengd bedrijventerrein. Zo'n bedrijventerrein ziet er netjes uit, is goed bereikbaar en kent beperkte maar voldoende eisen aan materiaalgebruik, duurzaamheid en inrichting van de kavel om kwaliteit op langere termijn te garanderen.

Overigens, we zien door de verdere verdienstelijking van de economie⁷ wel een toename van de behoefte aan meer hoogwaardige beeldkwaliteit op langere termijn voor Steenbergen. Over de laatste jaren is de hoogwaardige vraag in de regio gegroeid van circa 3 tot 8% in 2000, naar 5 tot 10% nu, zo blijkt uit onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld. Echter, door de economische ontwikkelingen van de afgelopen jaren, zien we bij bedrijven het belang van kostenreductie en meer flexibiliteit toenemen ten koste van investeringen in meer kwaliteit/uitstraling van het vastgoed (zie figuur 7). Hierdoor is de groei in de hoogwaardige vraag er tijdelijk wat uit en we verwachten dat dit effect nog wel een jaar of vijf voortduurt.

Figuur 7: Balans kwaliteit, kosten en flexibiliteit bij locatiekeuze bedrijven



Concentreer de relatief beperkte hoogwaardige vraag op de (eventuele) zichtzones aan de A4

De relatief beperkte hoogwaardige vraag in Steenbergen (zo'n 1 tot 3 ha netto tot en met 2025) kan worden bediend op enkele zichtlocaties met hoogwaardigere beeldkwaliteit. Denk aan de kavels die in het zicht van de A4 liggen. Het bedrijventerrein vormt de entree van Steenbergen, dus is het ook logisch om de kwaliteit op deze plekken bovengemiddeld te laten zijn ter versterking van de entree. Qua bedrijfsactiviteiten voor de zichtzones kunt u denken aan bedrijfsruimtegebruikers in (technisch hoogwaardige) productie, ICT en energie of hoogwaardige logistiek.

⁷ Groei van het aandeel dienstverlenende sectoren in de totale economie, maar ook de trend van meer hoogwaardige dienstverlenende activiteiten binnen traditionele sectoren als bouw, handel, productie en logistiek. Denk aan meer R&D, ontwerp, design en kantooractiviteiten.

Figuur 8: Impressies van moderne productiebedrijven met een goede uitstraling en beeldkwaliteit

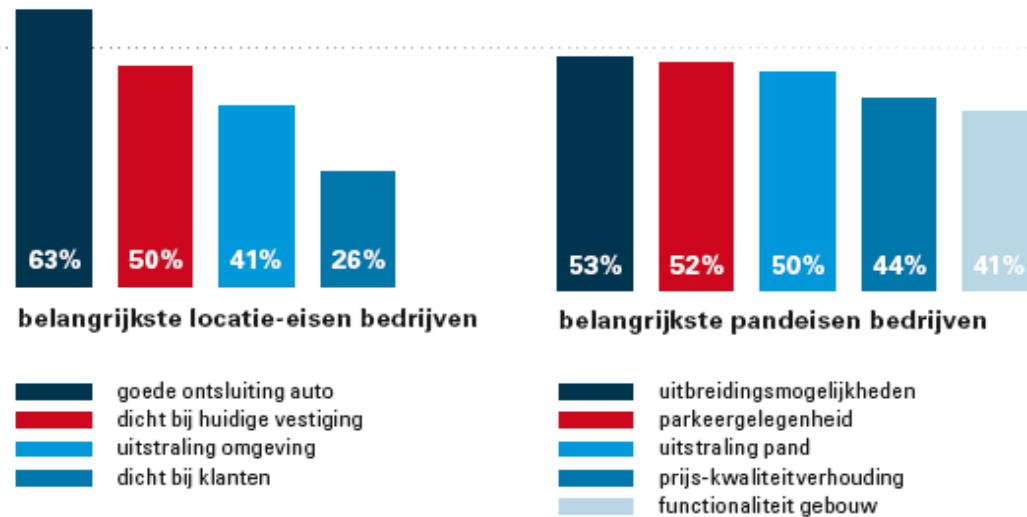


Zorg voor goede bereikbaarheid en toegankelijkheid van Reinierpolder 3

Voor de aantrekkelijkheid van Reinierpolder 3 – ook op langere termijn – is een goede bereikbaarheid cruciaal. Bereikbaarheid is en blijft voor alle bedrijven immers vestigingsplaatsfactor nummer 1. Daarbij gaat het zowel om de bereikbaarheid voor het business-to-business verkeer, als voor de werknemers.

Dit betekent dat er een goede afwikkeling van het vrachtverkeer mogelijk moet zijn richting de A4. Daarnaast zullen de wegen op Reinierpolder breed genoeg (circa 7 meter) moeten zijn en moet terughoudend worden omgegaan met rotondes en korte draaihoeken. Vooral bedrijven met veel vrachtverkeer (groothandel en logistiek) ervaren dit als zeer storend.

Figuur 9: bereikbaarheid per (vracht)auto locatie-eis nummer 1



Bron: Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld Nederland, Stec Groep, 2002-heden

Daarnaast heeft een goede OV-ontsluiting van Reinierpolder 3 meerwaarde voor bedrijven en hun werknemers. Voor werknemers van de toekomstige bedrijven op Reinierpolder 3 kan de bus een prima alternatief zijn voor eigen vervoer. Uit onze ervaringen op andere bedrijventerreinen, weten we dat dit echter alleen het geval is onder de volgende condities:

- een hoge frequentie van *minimaal* vier bussen per uur;
- een fors aantal stops op strategische, goed gelegen locaties op het bedrijventerrein. De afstand naar de dichtstbijzijnde halte mag niet meer zijn dan circa 400 meter.



Wanneer u niet aan deze randvoorwaarden kan voldoen, dan raden we u af om te investeren in OV haltes. Het loont voor u dan niet om hier extra op in te zetten, omdat de bus in dat geval onvoldoende een alternatieve modaliteit vormt voor werknemers.

Gebruik het bestemmingsplan en het beeldkwaliteitsplan om te sturen op courante panden en kwaliteit
 Duurzaamheid hangt niet alleen samen met energiezuinige of 'groene' maatregelen, maar vooral met het realiseren van courant (geschikt voor de doorverkoop en doorverhuur) vastgoed op Reinierpolder 3. De belangrijkste waardeverhogende (duurzaamheids)aspecten waardoor het pand ook voor een volgende gebruiker interessant is, zijn onder andere een hogere maximale vloerbelasting, slimmere draagconstructies, hogere bouwhoogten en duurzaamheidsaspecten als zonnepanelen en groendaken.

In figuur 10 is een overzicht gegeven van de do's en don'ts voor bedrijfsruimte. Binnen de kaders van het bestemmingsplan en het beeldkwaliteitsplan kunt u deze zaken opnemen. Op deze manier zorgt u voor waardebehoud van de bedrijfsruimte en verlenging van de levensduur van Reinierpolder 3.

Figuur 10: Voorbeelden do's en don'ts bedrijfsruimte

	<p>✓ Courante kleinschalige bedrijfsruimte Goede verhoudingen (o.a. aandeel kantoor 20-30%), marktconforme omvang (3.000 m²), courante bouwhoogte (minimaal 8 meter)</p>		<p>✗ Incourante kleinschalige bedrijfsruimte Bouwhoogte incourant (< 8 meter), te hoog aandeel kantoor (> 50%), onhandige verhoudingen en situering kantoor/magazijn/opslag</p>
	<p>✓ Courante geschakelde units Goede unitgrootte, goede verhouding kantoor-bedrijfsruimte en goede zichtbaarheid en mogelijkheden voor individuele presentatie</p>		<p>✗ Incourante geschakelde units Slechte presentatiemogelijkheden, niet-courante unitgroottes, onhandige afmetingen en verkeerde verhouding kantoor- versus bedrijfsvloeroppervlak</p>

	<p><input checked="" type="checkbox"/> Courant logistiek vastgoed</p> <p>Courante bouwhoogte van > 10 meter, marktconforme omvang (40.000 m2), loading docks per 1.000 tot 1.500 m2,</p>		<p><input type="checkbox"/> Incourant logistiek vastgoed</p> <p>Maatpak voor specifieke gebruiker. Heeft op '2° hands markt' te veel beperkingen: lage bouwhoogte (< 10 meter), onhandige situering loading docks, schuine daken.</p>
---	--	---	---

Bron: Stec Groep, 2012

2.4 Advies 4. Houd rekening met een uitgiftetempo van 2 tot 2,5 ha per jaar, ofwel een totale doorlooptijd van circa 8 tot 10 jaar.

Zorg er voor dat het bedrijventerrein eind 2013 / begin 2014 uitgifteklaar is

Wij raden u aan Reinierpolder 3 eind 2013 / begin 2014 uitgifteklaar te hebben. Op dit moment is vrijwel geen bedrijventerrein beschikbaar in Steenbergen dus nieuwe en moderne bedrijfskavels zijn gewenst om de lokale economie te versterken. Hierdoor kunnen ruimtevragende bedrijven niet of nauwelijks bij u terecht voor een uitbreiding. Overigens hebben veel bedrijven tijdens een economisch slechtere periode vaak een lagere bezettingsgraad. Zodra de economie weer aantrekt groeien de bedrijven binnen de huidige muren verder. De verwachtingen van het CPB en OESO (2012) zijn echter zo dat medio 2013 en begin 2014 de economie weer tekenen van langdurig herstel laat zien. Op dat moment groeien bedrijven – zeker de vroegcyclische bedrijven (zie tabel 1) - ook tegen de beperkingen van de bestaande voorraad bedrijfsruimte aan. Hierdoor gaan zij op zoek naar uitbreidingsruimte. Deze moet dan wel te vinden zijn in Steenbergen tegen die tijd. Bovendien wordt eind 2013 de A4 geopend. U kunt dan meteen meeliften op de reuring die dit met zich meebrengt

Het uitgiftetempo voor Reinierpolder 3 ligt tussen 2 en 2,5 hectare netto per jaar

Om het uitgiftetempo van Reinierpolder 3 in te schatten, gaan we uit van de volgende aspecten:

- Reinierpolder 3 komt rond 2014 op de markt en is tussen 2020 en 2025 uitontwikkeld;
- de marktruimte voor Reinierpolder 3 is 15 tot 19 hectare netto tot en met 2025. Dat komt neer op een gemiddelde jaarlijkse uitgifte van 1 tot 1,5 hectare netto per jaar maximaal;

- extra vraag die op u afkomt doordat de locatie pal naast de A4 ontwikkeld wordt, dit kan in potentie extra bovenregionale vraag aantrekken;
- de aantrekkelijkheid van het concept: hierbij zijn we uitgegaan van de versterkende elementen. Het gaat dan om de ligging, bereikbaarheid en een goede regionale afstemming en segmentering.

Op basis van de vraaganalyse en voorgaande punten schatten we het uitgiftetempo voor Reinierpolder 3 per saldo op 2 tot 2,5 hectare netto per jaar gemiddeld. Daarbij is rekening gehouden met een eventuele grote vrager in Steenbergen (> 10.000 m²) vanwege de ligging aan de A4.

Aandachtspunten voor de fasering en een voorspoedige uitgifte

- Houd in uw fasering rekening met schommelingen in de conjunctuur en veranderingen in de vraag, door – indien nodig – kavelgroottes aan te passen aan veranderende vraag. Reinierpolder 3 wordt ontwikkeld voor een periode van gemiddeld zo'n 10 jaar. In ons advies zijn we uitgegaan van langjarige trends op de bedrijfsruimtemarkt. Deze trends worden beïnvloed door de conjuncturele ontwikkeling. In tijden van laagconjunctuur wachten ondernemers met het verwerven van nieuwe bedrijfshuisvesting, in hoogconjunctuur worden snel beslissingen genomen. Daar komt bij dat de bovenregionale component in uw doelgroep vooral een grillige vestigingsdynamiek kent. De bovenregionale vraag wordt immers gedomineerd door logistieke bedrijven. De bovengemiddelde conjunctuurgevoeligheid gecombineerd met de aanzienlijke omvang per locatiebeslissing van logistieke bedrijven, heeft flinke fluctuaties tot gevolg.
- Bij de fasering is het uiteraard het aantrekkelijkst als u de planonderdelen met hoge opbrengsten in de eerste jaren realiseert en de planonderdelen met hoge kosten zoveel mogelijk doorschuift in de tijd. Hierdoor beperkt u het renteverlies.
- Extra inzet op marketing en acquisitie van Reinierpolder 3. Steenbergen heeft geen specifiek profiel op het gebied van bedrijventerreinen, West-Brabant zeker wel. Als u deze verbinding explicieter maakt in uw marketingstrategie (door bijvoorbeeld de bedrijven die al een sterke band hebben met West-Brabant in uw acquisitiestrategie expliciet te benoemen) kunt u wellicht meer bedrijven aantrekken en het imago en de naamsbekendheid van Steenbergen als vestigingsplaats verbeteren. Bij langdurige continuering van uw inspanningen leidt dit tot meer bekendheid en een voorspoedige(re) uitgifte. Zoek hier ook zeker samenwerking met het REWIN.
- 'Zien eten, doet eten': voor zover het te beïnvloeden is, is het slim zorg te dragen voor launching customers en/of trekkers (eerste klanten voor een bedrijventerrein) die zeer aansprekend zijn en vallen

binnen de beoogde doelgroepen voor Reinierpolder 3. Bij voorkeur streeft u dus naar de vestiging van een groot aansprekend bedrijf dat de toon zet voor de verdere ontwikkeling van het bedrijventerrein. Zo wordt de dynamiek snel zichtbaar, is er beweging op de locatie, staat er een mooie, herkenbare bedrijfsnaam op de borden en komt het bedrijventerrein ook echt op gang. Dit alles zal andere gebruikers en influencers zeker interesseren voor Reinierpolder 3. Immers: 'Zien eten, doet eten'!

2.5 Advies 5. Overige succesfactoren en randvoorwaarden.

Om de economische kwaliteit – en daarmee de levensduur – van het bedrijventerrein te optimaliseren stellen we verder voor rekening te houden met de onderstaande randvoorwaarden en succesfactoren:

Kies voor marktconforme en simpele inrichtingseisen met een groot esthetisch effect

Zoals hiervoor geconstateerd, zoekt het grootste deel van de bedrijven in de doelgroep voor Reinierpolder 3 naar een bedrijventerrein met een verzorgde uitstraling, maar zonder poespas. We geven u graag een aantal belangrijke stedenbouwkundige aspecten en inrichtingseisen mee die makkelijk toe te passen zijn, de kwaliteit van uw bedrijventerrein versterken, maar niet significant kostenverhogend zijn voor bedrijven:








- vorm en kleurgebruik: simpel gebruik van materialen en zachte kleuren geven een aantrekkelijker beeld;
- eenduidigheid van bedrijven en gebouwen op het bedrijventerrein. Een uniforme visie/ideologie op het bedrijventerrein is van belang;
- schakelen van gebouwen en gezamenlijke voorzieningen;
- samenhang tussen gebouwen vergroten, en;
- hanteren van heldere rooilijnen en bebouwingsdichtheden.

Leg uw beeldregie vast in een compact en communicatief A4 voor ondernemers

Het is van groot belang dat u de beeldkwaliteitseisen voor Reinierpolder 3 eenduidig en krachtig kunt communiceren naar geïnteresseerden. Beeldregie roept namelijk altijd vragen op bij ondernemers. Ook kan men het gevoel krijgen dat zaken 'opgelegd' worden. Uit onze advieservaring, maar ook op basis van de marktdialoog, weten we dat u uw wensen en eisen ten aanzien van stedenbouw en beeldkwaliteit op 1 A4-tje uit moeten kunnen leggen aan ondernemers. Bedrijven weten dan in een oogopslag waar ze aan toe zijn en kunnen hiermee rekening houden (bijvoorbeeld: bouwhoogte, parkeren, uitstraling) bij hun ontwerp voor

de nieuwe huisvesting. De praktijkervaring met zo'n eenduidig beleid leert dat bedrijven hierdoor makkelijker aan uw wensen en eisen kunnen voldoen en uw inzet waarderen.

Figuur 11; Voorbeeld communicatieve samenvatting van (een deel van) de beeldkwaliteitseisen op bedrijventerrein Meerkerk IV, gemeente Zederik

Doelgebied	Algemeen	A	B	C	D	E
oriëntatie en representatie van de bebouwing 	Oriëntatie gericht op de meest liggende openbare weg	Zo af gemeen. Extra aandacht oriëntatie op A27	Zo algemeen. Extra aandacht hoek Handlensing / Binnenvaan	Zo algemeen. Extra aandacht oriëntatie op A27	Zo algemeen. Extra aandacht hoek Verlengde Handlensing / Binnenvaan	Zo algemeen.
de bebouwingselementen 		min. 50 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %	min. 80 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %	min. 80 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %	min. 75 % vrijstellingsmogelijkheid naar 60 %	min. 80 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %
behouwingshoogte 		min. 7 m max. 12 m	min. 7 m max. 12 m	min. 12 m min. 30 % - 15 m max. 21 m	oostelijk deel: min. 9 m max. 12 m westelijk deel: min. 9 m max. 15 m	min. 7 m max. 12 m
de bebouwing in vergeringsrijen 		50 % eventueel met gebruik valse voorgevel	50 % eventueel met gebruik valse voorgevel	-	80 % eventueel met gebruik valse voorgevel	80 % eventueel met gebruik valse voorgevel
de bebouwing 	Bebouwing te voorzien van platte afdekking of een naar één zijde licht hellend dakvlak. Hoge zijde een openbaar gebied, en reclame zijde naar zijde toe. Naar één zijde aflopend het land dakvlak op hoekpacaden alleen mogelijk wanneer de aflopende zijde is geïntegreerd aan de korte straat (zoals Verlengde Handlensing)					
gebeding gebouw 		representatief en gevarieerd horizontaal	scherp en verticaal gevarieerd horizontaal	-	-	gevarieerd horizontaal
materiaalgebruik	Representatieve gebouwen min 30% baksteen Overige materialen: glas, steen, hout, beton, aluminium	Zo af gemeen. Representatieve gebouwen: 70% baksteen Voorkeur overige materiaal en veel glas & steen	Zo algemeen. Bewegende afwerking mogelijk: bijvoorbeeld baksteen	Zo algemeen. Verschillend materiaal gebruikt: bijvoorbeeld baksteen wordt gebruikt	Zo algemeen. Afwerking roest-gelegen panelen	Geen minstens 5% baksteen. Accenten in donkere baksteen Veel gebruik van glas, steen, hout, beton, aluminium
Menging in uit						baksteen/hout overige materialen: beton/glas/metaal

Bron: beeldkwaliteitsplan Meerkerk fase IV, RBOI in opdracht van gemeente Zederik (2007)

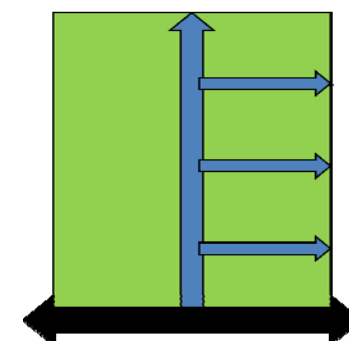
Zorg voor een ruime opzet van de infrastructuur, een goede bereikbaarheid en voldoende parkeergelegenheid
Zoals eerder aangegeven, is een goede bereikbaarheid per auto locatiefactor nummer 1 bij bedrijven. de bereikbaarheid vanaf Steenbergen en de A4 moet optimaal zijn. Naast de externe bereikbaarheid van het terrein, moet ook de interne bereikbaarheid op orde zijn. Dit betekent onder meer dat:

- de wegenstructuur van Reinierpolder logisch moet aansluiten op de structuur van Reinierpolder 1 en 2;
- wegen breed genoeg moeten zijn om toegang te kunnen bieden aan grootschalig en zwaar vrachtverkeer;
- er voldoende parkeerruimte moet komen, ook voor vrachtwagens. Uitgangspunt is de parkeerruimte op private kavels te realiseren, waarbij expliciet rekening gehouden moet worden met de stalling van vrachtwagens, personenauto's en ook containers en buitenopslag;
- loadingdocks ver genoeg van de openbare weg af moeten staan, zodat vrachtwagens gemakkelijk in en uit kunnen rijden.
- investeer niet op voorhand in glasvezel of collectieve (duurzaamheids)voorzieningen. Voor veel bedrijfsruimtegebruikers is dit niet perse nodig vanwege beperkt gebruik van dergelijke voorzieningen. Gedwongen dure voorzieningen maken een locatie minder aantrekkelijk, terwijl keuzevrijheid en (beperkte) voorinvesteringen juist aantrekkelijker maken. Een voorbeeld hiervan is investeren in ducts voor een glasvezelverbinding op de locatie. Ondernemers kunnen hierin investeren indien gewenst.

Maak gebruik van een flexibele opzet van kavelmaten

Een mix van (flexibele) kavelgroottes en de mogelijkheid om kavels samen te voegen en te splitsen maakt het bedrijventerrein aantrekkelijk en biedt de beste garantie/mogelijkheden om bedrijven optimaal te kunnen bedienen. Grote kavels zijn nodig voor de mogelijke vestiging van o.a. enkele grootschalige logistieke vestigers. Echter, bij het ontbreken van voldoende vraag naar deze kavels moeten de kavels flexibel opgedeeld kunnen worden voor kleinschaligere bedrijfsruimtegebruikers. Op basis van onze database Bedrijfsruimtegebruikers in Nederland, transacties in de regio en de kenmerken en wensen van bedrijven die binnen de kansrijke sectoren vallen, hanteren we de volgende indicatieve verdeling voor het bedrijventerrein:

Figuur 12: opzet flexibele indeling kavels



Tabel 2. Indicatieve verdeling naar kavelomvang

< 1.000 m ²	1.000 – 5.000 m ²	5.000 – 10.000 m ²	> 10.000 m ²
10%	30%	40%	20%

Bron: Stec Groep, 2012

Naast de kavelomvang is ook de breedte-lengteverhouding en kavelvorm een belangrijk aandachtspunt. Veel bedrijven hebben het liefst een kavel die rechthoekig is. Rare, ongebruikelijke kavelvormen zijn moeilijk afzetbaar. Wij raden u aan om uit te gaan van een kaveldiepte variërend van circa 20 à 25 meter (= rechthoekig kavel van zo'n 1.000 m²) tot 75 meter (= rechthoekig kavel ruim 1 ha). Uitgangspunt daarbij is dat kavels in rechthoekige vorm worden aangeboden en dat het binnen deze ranges makkelijk moet zijn om kavels verder op te delen of samen te voegen. Voor het huisvesten van een grote logistieke vestiger moet het bijvoorbeeld mogelijk zijn om op te schalen naar kavels tot 1 of 2 ha en meer. In dat geval zijn dus al snel kavels nodig van zo'n 125 meter bij 150 meter. Optimale flexibiliteit is kortom essentieel.

Zet in op een flexibel bebouwingspercentage

De hoeveelheid bebouwd oppervlak op een kavel op Reinierpolder 3 hangt sterk af van het type gebruiker. Op basis van de kansrijke doelgroepen kunnen we echter concluderen dat de meeste gebruikers ongeveer 60% tot 75% van de kavel bebouwen. We adviseren u een flexibel bebouwingspercentage te hanteren en aan te passen aan de gebruiker, bijvoorbeeld wanneer er behoefte is aan zeer veel opslagruimte.

Streef naar een minimale bouwhoogte van 8 meter

De verschillende potentiële gebruikers voor Reinierpolder 3 hebben niet alleen verschillende wensen als het gaat om uitstraling van hun bedrijfsruimte maar ook over de grootte en de bouwhoogte. Het gaat om de volgende soorten bedrijfsruimten:

- industrieachtige productiebedrijven: deze bedrijven hebben allemaal middelgrote tot grote panden met een bouwhoogte van minimaal 10 tot 12 meter.
- distributie- en opslagbedrijven: middelgrote en grootschalige logistiek heeft behoefte aan panden met een bouwhoogte vanaf 13 meter en loadingdocks.
- middelgrote handelsondernemingen: het merendeel kan goed uit de voeten met een bouwhoogte van 8 tot 10 meter.

- kleinschalige onderhouds-, reparatie- en bouwbedrijven: deze bedrijven zijn vaak in kleinschalige geschakelde bedrijfsverzamelgebouwen gehuisvest met een bouwhoogte tussen de 6 en 8 meter.

Wij adviseren u een minimale bouwhoogte te hanteren van 8 meter, met uitzondering van de kavels bestemd voor kleinschalige bedrijfsverzamelgebouwen waar een minimale bouwhoogte van 6 meter mogelijk is. Enerzijds voorkomt u hiermee dat er bedrijven zijn die onder de gebruikelijke maatvoeringen bouwen en panden realiseren die naar de toekomst toe lastig afzetbaar of door te verhuren zijn. Courante bouwhoogtes zorgen voor vastgoed met toekomstwaarde. Anderzijds stimuleert u intensief ruimtegebruik. Ook richt u zich meer op de wensen van de meer kansrijke sectoren, namelijk industrie en productie. Overigens gaat het bij de voorgestelde maatvoering om streefmaten.

Ontwikkel Reinierpolder 3 in samenhang met uw bestaande bedrijventerreinen

We adviseren u nadrukkelijk uit te gaan van samenhangend bedrijventerreinenbeleid in Steenbergen. Bedrijven geven bij uitbreiding vaak de voorkeur aan nieuwe bedrijfsruimte omdat ze die beter aan hun eigen wensen kunnen laten voldoen tegen een relatief lage prijs (o.a. bouwkosten). Met de komst van de nieuwe bedrijventerreinuitbreidingen bestaat hierdoor het risico van een snelle leegloop en wellicht verwaarlozing van de oudere bestaande bedrijventerreinen zoals Reinierpolder 1 en 2.

Bij een eventueel vertrek van bedrijven gevestigd op oudere terreinen in Steenbergen adviseren wij u alert te zijn op kansen voor herstructurering van private kavels. Bij verkoop van bedrijfsgrond op Reinierpolder 3 zit u namelijk aan tafel met de ondernemer en (mogelijk) eigenaar van de achter te laten kavel op het oudere bedrijventerrein. Dit is een momentum om ook in gesprek te gaan over dit kavel. U kunt bijvoorbeeld afspraken maken over de staat waarin het bedrijfskavel achter blijft of zorg te dragen voor een nieuwe huurder/koper. Wij raden u aan om hier sterk op te sturen, omdat anders de oudere terreinen in Steenbergen hinder ondervinden van de uitgifte van Reinierpolder 3. Idealiter stelt u – samen met de ondernemers – een herstructureringsplan op voor de locaties.⁸

⁸ Het gaat dan overigens vooral om de private kavels. De infrastructuur ziet er – in veel gevallen – prima uit op Reinierpolder 1 en 2.

Speciale aandacht moet uitgaan naar de diverse bedrijfswoningen op het terrein. Diverse van deze panden staan te koop. We raden u aan dit segment niet te bedienen op Reinierpolder 3. Hiermee zet u meer druk op de bestaande markt en stimuleert u invulling van de al bestaande bedrijfswoningen. Bovendien moet de woonfunctie zoveel mogelijk worden geweerd om de bedrijfsfunctie optimaal te laten zijn. Te vaak leidt wonen tot problemen op bedrijventerreinen (losse verkoop, leegstand, conflict wonen-werken, overlast).

Maak u sterk voor concrete en solide regionale afspraken over bedrijventerreinen

In de regio West-Brabant worden in de komende jaren nog voldoende bedrijventerreinen ontwikkeld. Bedrijven moeten zo goed mogelijk op de bestaande terreinen worden bediend, zodat de ruimte op nieuwe bedrijventerreinen beschikbaar is voor de bedrijven die deze ruimte écht nodig hebben. In regionaal verband is het belangrijk dat u afspraken maakt over de planning van (nieuwe) bedrijventerreinen, herstructurering, grondprijzen, maar ook over segmentering, profilering en marketing. Hierbij ligt de nadruk op het komen tot gezamenlijke afspraken, zodat concurrentie tussen de gemeenten in de regio zoveel mogelijk wordt voorkomen en zodat er een gezond vestigingsklimaat ontstaat. Voor een deel pakt u dit samen met de regiogemeenten al op. U overlegt immers al over planning en programmering. In de toekomst moet dit overleg worden geïntensiveerd om ook echt tot goede afspraken te komen.

Neem verplichte realisatietermijn en terugkooprecht op in koopovereenkomsten/bouwvergunningen

Door in de koopovereenkomst een realisatietermijn op te nemen voorkomt u dat er onnodig gespeculeerd wordt met bedrijventerreinengrond en tegelijkertijd stimuleert u dat een kopende partij ook daadwerkelijk bedrijfsruimte gaat realiseren. Door ook terugkooprecht op te nemen kunt u uzelf als gemeente de mogelijkheid om tegen het originele verkoopbedrag na vijf, tien of vijftien jaar de gronden terug te kopen en opnieuw uit te geven. Ook kunt u op deze manier beter de markt bedienen doordat bedrijven meer ruimte kunnen kopen voor mogelijke uitbreiding van de activiteiten in de toekomst. Met name productie- en distributiebedrijven willen ruimte overhouden op de kavel. U kunt, met de terugkoopmogelijkheid als achtervang, ervoor kiezen deze bedrijven iets meer ruimte te geven om de groeimogelijkheden niet te belemmeren.

2.6 Samengevat: ingrediënten voor een succesvol Reinierpolder 3

Op basis van bovenstaande adviezen hebben we hieronder een locatieprofiel voor Reinierpolder opgesteld. Het moet gelezen worden als een samenvattend advies aan u over de ideale opzet van Reinierpolder 3.

Tabel 3: locatieprofiel Reinierpolder 3 (op basis van dit advies)

Kenmerk	Toelichting
Ligging/ zichtbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Reinierpolder 3 wordt tegen fase 1 en 2 van het bedrijventerrein ontwikkeld. • Aan de A4, dus ook zichtlocaties mogelijk.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Direct aan de snelweg A4 (opening oktober 2013). Om een optimale externe bereikbaarheid te garanderen is een perfecte aansluiting op de A4 en richting Steenbergeweg gewenst. • De interne bereikbaarheid van het bedrijventerrein moet zoveel mogelijk aansluiten bij infrastructuur op Reinierpolder 1 en 2. Wegen moeten voldoende breed zijn (circa 7 meter) en parkeren vindt plaats op privaat kavel. Houd rekening met parkerende vrachtwagens buiten kantoor tijden, realiseer hiervoor een beperkt aantal parkeerhavens speciaal voor vrachtwagens. • Investeer alleen in openbaar vervoer indien een hoge frequentie realiseerbaar is (4x per uur). • Investeer in aanleg van lege ducts die aansluiting op glasvezel in toekomst mogelijk maken (indien gewenst bij ondernemers).
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> • Op basis van de markt vraag is er tot en met 2025 behoefte aan 15 tot 19 hectare netto bedrijventerrein in de kern Steenbergeweg. • Vertaald naar een moderne bruto omvang van het terrein moet u uitgaan van een bedrijventerrein van 20 tot 24 hectare.
Fasering	<ul style="list-style-type: none"> • Medio 2014 op de markt na opening van de A4 om te profiteren van de economische groei die dan voorspeld wordt en de reuring die de snelweg met zich meebrengt. • Het uitgiftetempo op Reinierpolder 3 is 2 tot 2,5 hectare per jaar. De doorlooptijd bedraagt 8 tot 10 jaar.
Doelgroep	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkel Reinierpolder 3 als een bedrijventerrein voor gemengde bedrijvigheid. Hierbinnen komen diverse doelgroepen in aanmerking zoals bouw, productie, logistiek, handel en kleinschalige en ondersteunende dienstverleners. Nieuwe ruimtevragers zijn zorg en recreatie/leisure.
Segmentering	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijven in de categorieën 2 tot en met 4. • Op zichtlocaties aan de A4 en richting Steenbergeweg ruimte voor hogere beeldkwaliteit. De

	<p>markt voor dit segment is beperkt. Circa 1-3 hectare ruimtevraag tot en met 2025 is bereid forser te investeren in uitstraling. Hanteer in deze zones een hoger kantoorandeel.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkel flexibele, marktconforme kavels op Reinierpolder 3. Dit betekent dat de kavels rechthoekig en schakelbaar zijn om grote en kleine gebruikers te faciliteren.
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • Zet in op een marktconforme grondprijs die afhankelijk is van de functie die op de plek terecht komt. Op basis van vergelijking (comparatief) is een bandbreedte tussen 110 en 200 euro per m² kavel realistisch voor bedrijventerreinen in West-Brabant. Voor kavels met een hogere kantoorcomponent, grote logistieke kavels of andere functies (zoals zorg of perifere detailhandel) is een hogere prijs realistisch. Een en ander kan bepaald worden door de residuele grondprijsmethodiek toe te passen.
Bestemmingsplan en beeldkwaliteit	<ul style="list-style-type: none"> • Streef naar een minimale bouwhoogte van 8 meter, eventueel lager bij kleinere kavels bestemd voor verzamelcomplexen (6 meter); • Ga uit van een flexibel bebouwingspercentage tussen 60 en 75%; • Beeldkwaliteitplan moet samen te vatten zijn in een kort A4, marktconform zijn en kwaliteit nastreven, zoals: <ul style="list-style-type: none"> ○ uniform materiaal, vorm en kleurgebruik ○ uniforme visie op het bedrijventerrein ○ schakelen van gebouwen en voorzieningen ○ samenhang tussen gebouwen vergroten ○ heldere rooilijnen en bebouwingsdichtheden
Voorzieningen	<ul style="list-style-type: none"> • Ondernemersvereniging • Bewegwijzering • Parkmanagement • Horeca
Succesvoorwaarden	<ul style="list-style-type: none"> • Extra inzet op marketing en acquisitie van de locatie • Ontwikkel Reinierpolder 3 in samenhang met andere bedrijventerreinen in Steenberg • Maak u sterk voor concrete en solide regionale afspraken over bedrijventerreinen in West Brabant • Neem een verplichte realisatietermijn en terugkooprecht op in de koopovereenkomst.

**NAAR EEN SUCCESVOLLE
ONTWIKKELING VAN REINIERPOLDER 3**

Stec Groep aan gemeente Steenbergen

-- BIJLAGEN --

Stec Groep B.V.
Evert-Jan de Kort, Hub Ploem
24 mei 2012

INHOUDSOPGAVE

A.	VRAAG NAAR BEDRIJVENTERREIN STEENBERGEN T/M 2025	1
1.1	Inleiding	1
1.2	Uitbreidingsvraag West-Brabant bedraagt 444 ha netto t/m 2025, Steenbergen goed voor 9 tot 11 hectare	2
1.3	Vervangingsvraag in Steenbergen van circa 8 tot 10 ha netto t/m 2025	7
1.4	Potentiële bovenregionale vraag in Steenbergen van 4 tot 6 ha netto t/m 2025	9
1.5	Totale vraag Steenbergen t/m 2025: 21 tot 27 ha netto	12
1.6	Samenstelling vraag naar bedrijventerreinen Steenbergen t/m 2025	13
B.	(CONCURREEREND) AANBOD	17
1.7	Potentiële regionale concurrentie in Steenbergen	17
C.	MARKTRUIMTE REINIERPOLDER 3	21
D.	ECONOMISCHE EFFECTRAPPORTAGE (EER) REINIERPOLDER 3	23

A. VRAAG NAAR BEDRIJVENTERREIN STEENBERGEN T/M 2025

1.1 Inleiding

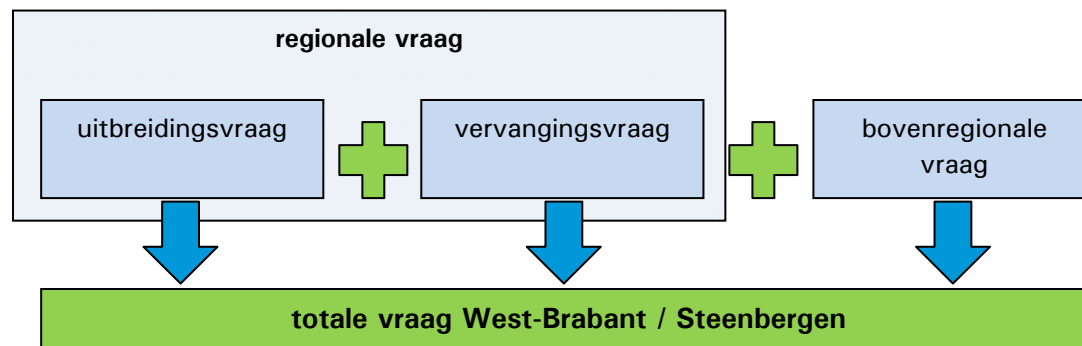
De vraag naar bedrijventerrein in West-Brabant en Steenbergen bestaat uit een drietal componenten, namelijk:

- de *lokale en regionale uitbreidingsvraag*. Hierbij gaat het om de vraag naar extra ruimte voor bedrijventerreinen door de groei van gevestigde bedrijven en door (door)starters.
- de *vervangingsvraag*. Deze bestaat uit twee componenten:
 - vervanging door incourant aanbod (kwalitatieve mismatch). Dit is de ruimtebehoefte doordat bedrijfsvastgoed in de loop der tijd niet meer aansluit bij de huidige locatiewensen- en eisen door een verandering van de vraagsamenstelling (veranderende eisen binnen sectoren, maar bijvoorbeeld ook verschuivingen in de vraag tussen sectoren). Concreet gaat het om vastgoed (op locaties) waarvan de economisch-functionele of zelfs de technische levensduur is verstreken¹. Er zal opwaardering (herstructurering) van deze incurante bestaande voorraad moeten plaatsvinden, voordat deze weer opnieuw ingevuld kan worden. Soms is dit niet mogelijk en ontstaat dus leegstand en extra ruimtevraag naar nieuwe, courante panden en locaties.
 - vervanging door actieve onttrekking van bedrijfsruimte/-terrein door transformatie. Dit is de ruimtebehoefte die ontstaat doordat bedrijventerreinen veranderen van bestemming (transformatie), bijvoorbeeld naar woningbouw. Deze locaties kunnen de vraag vanuit (zittende) bedrijven niet meer faciliteren en hiervoor zal dus nieuwe ruimte aangeboden moeten worden.
- eventuele vraag van buiten de regio, de zogenaamde *bovenregionale vraag*. Het gaat hierbij om bedrijven die nu niet in West-Brabant zijn gevestigd, maar van buitenaf (bijvoorbeeld vanuit het Rotterdamse havengebied) de regio instromen.

¹ Het einde van de economisch-functionele levensduur valt vaak niet samen met de het einde van de technische levensduur. Vaak is het gebouw technisch nog in orde, maar past het kwalitatief en qua functionaliteit niet meer bij de nieuwste bedrijfseconomische eisen. In die situatie ontstaan er een aantal beslismogelijkheden: renovatie, laagwaardigere invulling danwel zelfde gebruik tegen lagere kosten of sloop/nieuwbouw.

Zie onderstaande figuur voor de diverse componenten.

Figuur 1. Componenten vraagraming



Hieronder gaan we in op iedere component.

1.2 Uitbreidingsvraag West-Brabant bedraagt 444 ha netto t/m 2025, Steenbergen goed voor 9 tot 11 hectare

Voor het bepalen van de uitbreidingsvraag nemen we de vraaganalyse de provincie Noord-Brabant (monitor werklocaties, 2011), voor de A4 regio (Oranjewoud, 2010) en analyse van het SES West-Brabant (Stec Groep, 2009) als uitgangspunt. Deze analyses zijn gebaseerd op cijfers van het CPB (Centraal Planbureau) voor de periode 2010-2030. Daarbij wordt onderscheid gemaakt in vier scenario's over de verwachte ontwikkeling van Welvaart en Leefomgeving in Nederland, de zogenaamde WLO-scenario's: Global Economy (GE), Transatlantic Market (TM), Strong Europe (SE) en Regional Communities (RC). Aan elk scenario liggen verwachtingen ten grondslag over de economische groei, werkgelegenheidsontwikkeling, maar ook de mate waarin Europa en de wereld meer of minder integreert/globaliseert (internationaal v.s. nationaal) en de mate waarin problemen publiek of juist privaat worden aangepakt.

Transatlantic Market

In het scenario Transatlantic Market wordt de uitbreiding van de Europese Unie geen politiek succes. Daarvoor hechten landen te veel aan hun soevereiniteit: ze lossen problemen liever op nationaal niveau op. Wel wordt de handel tussen de Verenigde Staten en Europa vérgaand geliberaliseerd, waardoor op termijn een nieuwe interne markt ontstaat. Dit scenario kenmerkt zich door een overheid die de eigen verantwoordelijkheid van burgers benadrukt. De verzorgingsstaat wordt ingeperkt en publieke voorzieningen worden versoerd. Hierdoor neemt de inkomensongelijkheid toe. Doordat de macht van vakbonden afneemt, wordt de arbeidsmarkt flexibeler. Door de versoering van de sociale zekerheid groeit de arbeidsparticipatie, de internationale concurrentie verhoogt de prikkel om te innoveren, en de grotere inkomensverschillen maken studeren aantrekkelijk. De groei van de arbeidsproductiviteit en de economische groei zijn hoger dan in het scenario Strong Europe, terwijl de bevolking slechts matig toeneemt.

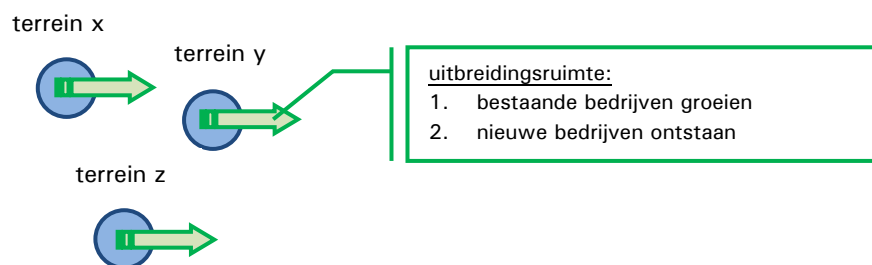
We hanteren het TM-scenario als uitgangspunt voor de behoefteeraming

We kiezen als uitgangspunt voor de raming voor Steenberg en het TM scenario. Dit scenario achten wij opportuun gezien de huidige en verwachte economische ontwikkelingen, maar ook gezien de politieke ontwikkelingen op nationaal en Europees niveau. Overigens, landelijk is tussen rijk, provincies en gemeenten ook afgesproken (Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020) om TM als uitgangspunt te hanteren. Recente analyses van o.a. het Planbureau voor de Leefomgeving tonen namelijk aan dat dit scenario de werkelijkheid het beste benadert. Alleen in het hart van onze mainports, Haven Rotterdam en Schiphol/Amsterdam, lijkt GE nog een realistisch uitgangspunt.

Op niveau van West-Brabant betekent dit een uitbreidingsvraag van 444 ha netto t/m 2025

Het TM-scenario laat een uitbreidingsbehoefte zien van 444 hectare voor de periode 2011-2025. De ruimtevraag is op basis van de autonome groeiverwachting in de toekomst.

Figuur 2. Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen



Bron: Stec Groep, 2012

In de autonome situatie wordt rekening gehouden met een trendmatig efficiënter ruimtegebruik. Desondanks is het goed mogelijk dat toekomstige technologische ontwikkelingen leiden tot een verbeterde ruimtelijke efficiency dan is voorzien in de autonome situatie (ruimtwinst). In onderstaande tabel een overzicht van de gehanteerde methodiek.

Tabel 1: regionale uitbreidingsbehoefte 2012 tot en met 2025 West-Brabant, in netto hectares

Aspect	Vraag in netto hectares
Vraagaming Monitor Werklocaties 2009 tot 2020	335
Minus uitgifte 2009 en 2010 ²	31
Vraag 2011 tot en met 2020	304
Vraagaming 2021 tot en met 2025 (extrapolatie gemiddelde jaarlijkse vraag)	140
Vraag 2011 tot en met 2025 (afgerond)	444

Bron: provincie Brabant (2011), Stec Groep (2012)

Westhoek heeft een aandeel van 35% van deze vraag

De gemeenten Bergen op Zoom, Haldeberge, Moerdijk, Roosendaal, Steenbergen en Woensdrecht zijn onderdeel van het RPO gebied Westhoek. In de rapportage voor SES West-Brabant (Stec Groep, 2009) zijn we ervan uitgegaan dat Westhoek circa 35% van de vraag voor rekening neemt. Dit is geconcludeerd na

² Bron: IBIS en monitor Werklocaties Provincie Noord-Brabant

analyse van de historische uitgifte en het toekomstig aanbod. We gaan ook nu uit van een dergelijke verdeling van de vraag. Dit betekent een vraag van 150 – 160 hectare voor Westhoek.

Steenbergen is goed voor circa 5-6% van de vraag in Westhoek, ofwel 8 tot 10 hectare netto

Om te bepalen welk deel van deze vraag voor rekening komt van Steenbergen kijken we naar (1) het aandeel van de gemeente in de voorraad aan bedrijventerrein binnen Westhoek en naar (2) het aandeel van de gemeente Steenbergen in de totale uitgifte aan bedrijventerrein binnen Westhoek³.

1. aandeel in de voorraad:

Steenbergen heeft een totaal areaal aan bestaand bedrijventerrein van 72 hectare netto. Westhoek heeft (exclusief Moerdijk) een totaal areaal van 1.323 hectare netto bedrijventerrein. Daarmee heeft Steenbergen een aandeel van zo'n 5%.

2. aandeel in de uitgifte tussen 2000 en 2011:

In Steenbergen is tussen 2000 en 2011 in totaal slechts 3 hectare uitgegeven. In Westhoek is in dezelfde periode 142 hectare uitgegeven (exclusief Moerdijk). Daarmee heeft Steenbergen een aandeel van circa 2%. Hierbij moet opgemerkt worden dat in Steenbergen al geruime tijd geen uitgifte heeft plaatsgevonden omdat er geen uitgeefbaar bedrijventerrein beschikbaar was. De huidige conjuncturele teruggang werkt negatief uit in de vraag, maar ook het krappe aanbod is in Steenbergen een structureel belemmerende factor in het faciliteren van de economische dynamiek in Steenbergen. Er zijn zelfs een aantal bedrijven vertrokken uit Steenbergen vanwege deze situatie. Zo is het bedrijf Van Trier vertrokken naar Tholen (2 ha) en zijn er nog diverse andere bedrijven verhuisd naar omliggende gemeenten (REWIN, 2012). We menen daarom dat Steenbergen minimaal 7 tot 9 hectare bedrijventerrein had kunnen uitgeven indien er voorraad beschikbaar was geweest. Op basis hiervan denken we dat een marktaandeel van 6% voor Steenbergen realistisch is.

³ Exclusief Industrierrein Moerdijk, die vanwege de omvang een zeer sterke stempel drukt op het areaal in Westhoek en ook bestemd is voor zeer specifieke doelgroepen.

Invloed AFC Nieuw-Prinsenland op Steenbergse vraag beperkt

In Dinteloord ontwikkelt de provincie samen met de gemeente Steenbergen Agro Food Cluster Nieuw-Prinsenland. Op dit terrein moet ruimte komen voor bedrijven in agro- en voedingsmiddelensector (zoals food, biofuel, recycling, glasgerelateerd en agrologistiek, ook in hogere milieucategorieën). Het terrein is 60 hectare bruto en 48 hectare netto. Het terrein heeft een bovenregionale uitstraling en moet onder andere bedrijven uit West- en Midden-Brabant faciliteren. Deze vraag heeft dus geen betrekking op Steenbergen alleen. In een bijzonder geval zal een Steenbergs bedrijf ruimte vragen op AFC Nieuw-Prinsenland.

Door de nieuwe bedrijvigheid die zich gaat vestigen op het AFC Nieuw-Prinsenland ontstaan mogelijk ook spin off effecten die ten gunste komen van Steenbergse bedrijven. Denk hierbij aan reparatiebedrijven, accountants, verhuurbedrijven, transporteurs, schoonmaakbedrijven en cateraars. Uit onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving blijkt dat het spin off effect van nieuwe vestigers voor circa 1/3 in de vestigingsgemeente terecht komt. De relatie zit veel meer in een werkgelegenheidseffect die nieuwe bedrijven met zich mee brengen. Omdat niet al deze spin off bij toeleverende of dienstverlenende bedrijven bij bedrijven op bedrijventerreinen terecht komt **schatten we in dat het effect voor Steenbergen een plus oplevert van circa 10%**. De ontwikkeling van AFC Nieuw-Prinsenland heeft dus een positief effect op de uitbreidingsvraag van 10%. Dit betekent circa 1 hectare extra vraag in Steenbergen tot en met 2025 door de aanleg van het AFC Nieuw-Prinsenland.

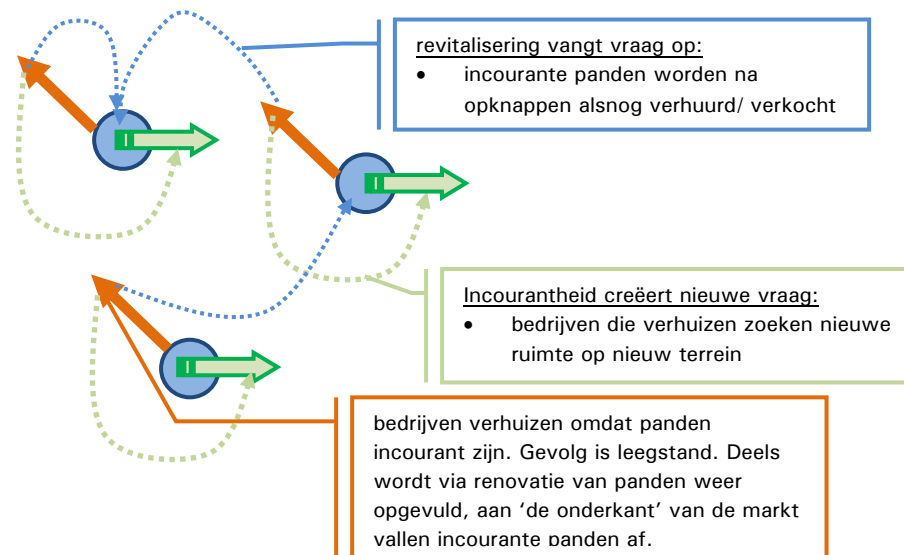
Conclusie:

- Westhoek heeft een aandeel van 35% van de vraag op niveau van West-Brabant.
- Steenbergen is goed voor 5 tot 6% van de vraag in Westhoek.
- Het aandeel van Steenbergen is gecorrigeerd voor een negatieve invloed door het krappe aanbod van de laatste jaren.
- Extra vraag van 1 hectare door aanleg van AFC Nieuw-Prinsenland.
- Dit komt neer op een uitbreidingsbehoefte aan bedrijventerrein van afgerond circa 9 tot 11 ha netto in de periode 2012-2025.

1.3 Vervangingsvraag in Steenberg en van circa 8 tot 10 ha netto t/m 2025

6 – 8 ha vervangingsvraag door kwalitatieve mismatch...

De vraag door kwalitatieve mismatch benaderen we op basis van de gemiddelde (economische) levensduur van bedrijfspanden en de verouderingssituatie op uw bedrijventerreinen, zoals Reinierpolder 1 & 2. De Dinteloordseweg krijgt bij het onderzoek naar veroudering op bedrijventerreinen in Noord-Brabant een onvoldoende (provincie Noord-Brabant, 2010). De kwaliteit van overige terreinen in de gemeente is redelijk. Er zijn enkele verouderde stukken, met name op Reiderland 1 (zie ook onderstaande figuren).



Figuur 3: impressie bedrijventerrein Reiderland 1 en2

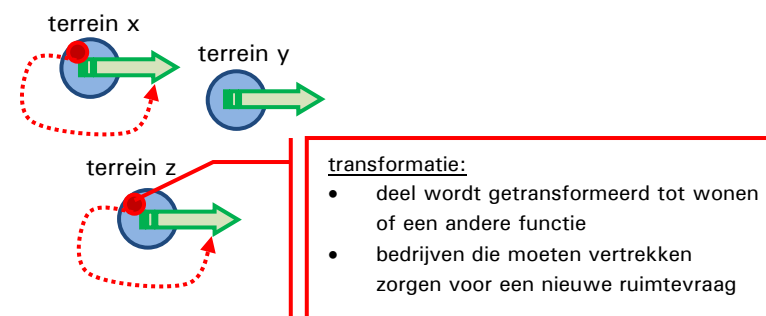


Naar een succesvolle ontwikkeling van Reinierpolder 3 – bijlagen
Stec Groep aan gemeente Steenberg en 11.284

De gemiddelde levensduur van bedrijfstvastgoed bedraagt zo'n 40 tot 50 jaar. Dit komt dus neer op een jaarlijks percentage vervangingsvraag van de totale voorraad van circa 2% tot 2,5%. Uiteraard betekent niet elk incurant pand/kavel ook per definitie behoefte aan nieuwe panden/kavels. Een deel van de panden en kavels kan via (lichte) herstructurering weer prima functioneren en vraag faciliteren. Al met al gaan we er vanuit dat de helft van het incurante aanbod ook daadwerkelijk moet worden gecompenseerd met nieuwe panden/locaties. Dit betekent dus een jaarlijkse vervangingsbehoefte door kwalitatieve mismatch van 1 tot 1,25% van de totale voorraad (uitgegeven) bedrijventerreinen. Voor Steenbergen schatten we in dat dit 0,8 tot 1% per jaar bedraagt, mede gezien de verouderingssituatie en de periode van ontwikkeling (jaren '80 tot 2000) van het merendeel van het vastgoed. Het areaal uitgegeven bedrijventerrein bedraagt In Steenbergen 72 ha netto (peildatum 1 januari 2011). Bij de genoemde percentages betekent dit dus een jaarlijkse vervangingsvraag door kwalitatieve mismatch van 0,6 tot 0,7 ha netto. Voor de gehele periode 2012-2025 gaat het dus om een vervangingsvraag van afgerond 8 tot 10 ha netto.

...en 0 ha door transformatie van bedrijventerreinen

Op basis van IBIS Werklocaties (Arcadis, 2011) constateren we dat geen locaties in Steenbergen in de toekomst getransformeerd worden. Hierdoor hoeven we geen ruimtecompensatie toe te rekenen aan transformatie voor Steenbergen.



Conclusie

- De totale vervangingsvraag in Steenbergen bedraagt dus 8 tot 10 ha netto voor de periode 2012-2025.

1.4 Potentiële bovenregionale vraag in Steenbergen van 4 tot 6 ha netto t/m 2025

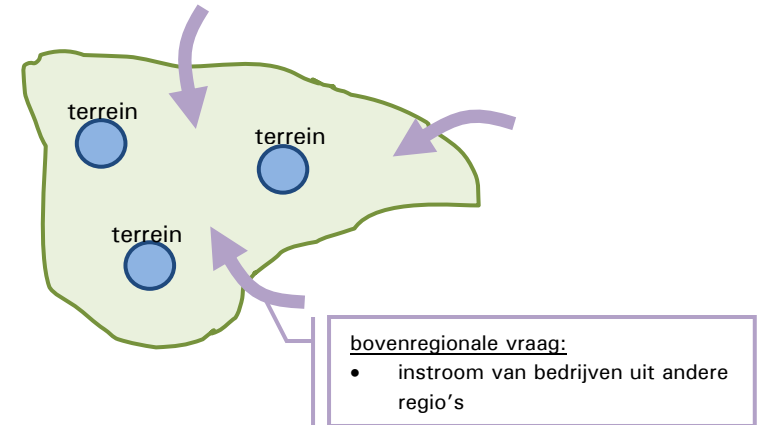
Tot slot kijken we naar de bovenregionale vraag. Hoe groot is de eventuele vraag naar bedrijventerreinen in Steenbergen van buiten de regio? We baseren ons hierbij op onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (DLN), die we sinds 2000 bijhouden en waarin we alle bovenregionale dynamiek van grote bedrijven registreren (verplaatsingen van bedrijven over afstand van 25 km en meer en waarbij een afweging tussen regio's wordt gemaakt).

De bovenregionale vraag in regio West-Brabant bedraagt circa 10-15% van de vraag naar bedrijventerreinen, Steenbergen goed voor 4-6 hectare extra vraag tot en met 2025

De bedrijfsruimtemarkt is landelijk sterk lokaal en regionaal van karakter. Circa 90% van de vraag naar bedrijventerrein is afkomstig van bedrijven uit de regio zelf, zo blijkt uit onze DLN. Het bedrijfsleven geeft aan dat als zij willen verhuizen of uitbreiden de regio West-Brabant hun eerste vestigingsvoorkeur heeft. Dit komt vooral omdat het personeel in de regio woont en veel kennis en kunde heeft.

Hoeveel kans heeft Steenbergen op instroom van bedrijven van buitenaf? Hiervoor kijken we naar de bovenregionale vestigingsdynamiek in de regio, zoals die uit onze DLN naar voren komt. De volgende zaken vallen daaruit op:

- Nederland telt in de periode 2000-2010 (een periode van 11 jaar) 192 bovenregionale locatiebeslissingen voor bedrijfsruimtegebruikers. Dominante sectoren zijn productie en distributie. Circa 35% van deze beslissingen vond plaats in of naar Noord-Brabant (67 in totaal).
- West-Brabant trekt tot op heden bijna 70% (45 in totaal) van al deze locatiebeslissingen in Noord-Brabant naar zich toe. Steenbergen kende in de periode 2000-2010 één bovenregionale vestiger. Het betrof Dawn Foods die een vestiging op Reinierpolder 1 opende. Andere bedrijven die aan de criteria (> 25 km verhuizing, > 50 arbeidsplaatsen) voldoen zijn niet geregistreerd. Het gebrek aan grootschalige kavels

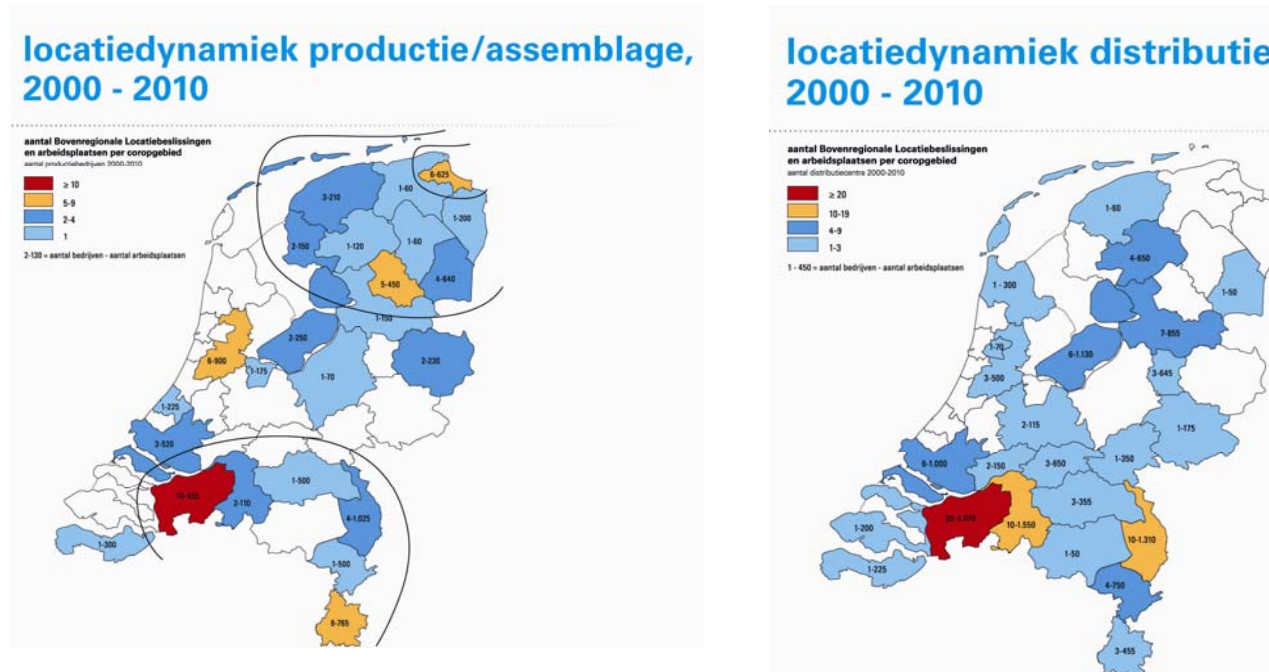


voor deze doelgroep en het ontbreken van substantiële (boven)regionaal georiënteerde bedrijfslocaties speelt een belangrijke rol in het uitblijven van vestigers.

- De ruimtebehoefte van de bovenregionale vestigers in de regio West-Brabant bedroeg in deze periode in totaal circa 750.000 m² bedrijfsvloeroppervlak. Dat is een gemiddeld bedrijfsvloeroppervlak per bovenregionale vestiger van bijna 20.000 m². De relatief forse omvang is te verklaren uit het hoge aandeel dat logistiek heeft (30 vestigingen) in de bovenregionale dynamiek.
- Gemiddeld genomen hebben de bovenregionale vestigers een FSI⁴ van 0,6 (logistiek heeft een lagere FSI vanwege de ruimte die nodig is voor op- en overslag terwijl research & development en industrie een hogere FSI hebben). Dit betekent dat de netto ruimtebehoefte aan bedrijventerrein met een factor 1,4 hoger ligt dan het gemiddelde bedrijfsvloeroppervlak van 20.000 m². Per vestiger betekent dit een gemiddelde omvang van bijna 3 ha netto, ofwel een totaal ruimtebeslag van 130 tot 140 ha netto voor de regio West-Brabant in de periode 2000-2010.
- In de regio West-Brabant is in dezelfde periode bijna 650 netto hectare aan bedrijventerrein uitgegeven. Circa 20% van de totale regionale uitgifte is dus afkomstig van bovenregionale vestigers. Locaties in Moerdijk, Roosendaal/Halderberge en Breda zijn het meest in trek geweest. Hierbij moet opgemerkt worden dat het alleen bedrijven betreft die meer dan 50 werknemers in dienst hebben. De kleinschalige bovenregionale vestigers zijn niet opgenomen in deze database. Bovendien stelt de provincie in de toekomst restricties aan de plekken waar grote logistiek (> 5 hectare) zich mag vestigen in West-Brabant (namelijk op het Logistiek Park Moerdijk).

⁴ FSI staat voor Floor Space Index: de maat die het totale aantal vierkante meters bebouwing, inclusief de verdiepingen, op een kavel/perceel vergelijkt met het totale, zowel bebouwde als onbebouwde, oppervlak van datzelfde kavel/perceel.

Figuren 4: Bovenregionale locatiebeslissingen en arbeidsplaatsen per Corop⁵-gebied.



Bron: Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland, Stec Groep, 2000-2010

Dit alles overziend verwachten we dat Steenbergers op meer bovenregionale vraag kan rekenen dan in het verleden het geval was. We gaan uit van in potentie één bovenregionale vestiger per 5 tot 6 jaar. (nu 1 vestiger in 10 jaar tijd). Voor de periode tot 2025 betekent dat dus zo'n 3 grote bovenregionale vestigers. Hierbij houden we rekening met de aantrekkelijkheid die de ligging aan de A4 met zich meebrengt. Bij een gemiddelde omvang van 2 tot 3 ha netto gaat het om een extra vraag van circa 4 tot 6 ha netto. Of deze vraag ook daadwerkelijk naar Reinierpolder 3 toestroomt, hangt af van de concurrentiekracht en -positie van

⁵ Een COROP-gebied is een regionaal gebied en wordt gebruikt voor analytische doeleinden. De naam COROP komt van Coördinatie Commissie Regionaal OnderzoeksProgramma. Elk COROP-gebied is een samenvoeging van gemeenten.

het terrein en ook in de mate waarin u erin slaagt om het terrein goed te vermarkten en te positioneren onder de bovenregionale doelgroep. Zie ook B 'concurrerend aanbod' en C 'marktruimte'.

Conclusie

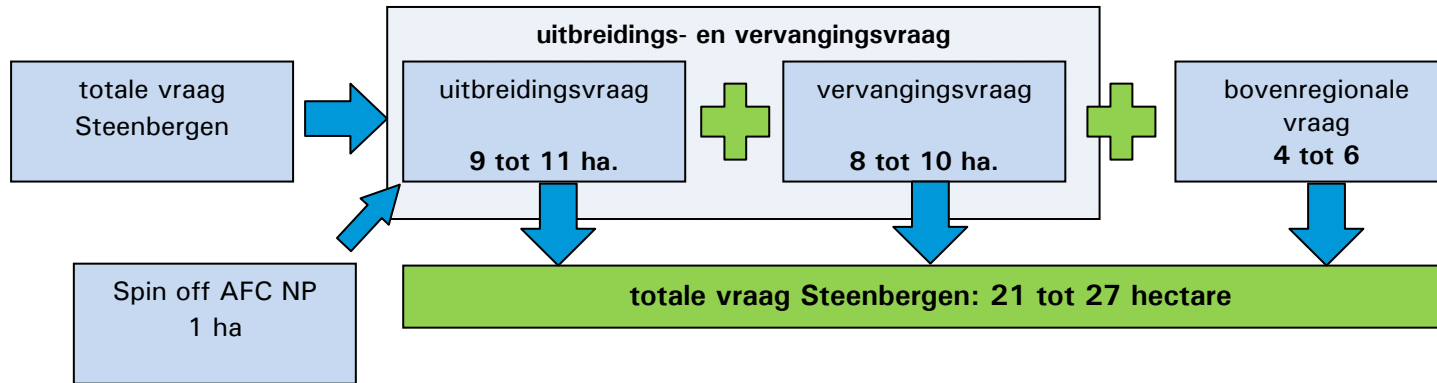
- De bovenregionale vraag voor Steenbergen bedraagt 4 tot 6 ha in de periode 2012-2025.

1.5 Totale vraag Steenbergen t/m 2025: 21 tot 27 ha netto

Conclusie: totale vraag voor Steenbergen komt op 21 tot 27 ha netto tot en met 2025

Als we alle vraagcomponenten bij elkaar optellen, dan concluderen we een ruimtebehoefte van 21 tot 28 hectare netto voor de periode 2012-2025 in Steenbergen. De vraag bestaat uit 17 tot 22 hectare vraag (uitbreiding- en vervangingsvraag) uit Steenbergen zelf en nog eens 4 tot 6 hectare bovenregionale vraag van buiten door bijvoorbeeld de aanleg van de A4 en spin off bedrijvigheid door ontwikkelingen in en om de gemeente Steenbergen. Tot en met 2020 is de vraag naar bedrijventerrein in de gemeente Steenbergen 12 tot 17 hectare op basis van bovenstaande berekening.

Figuur 5: Vraag naar bedrijventerreinen Steenbergen tot en met 2025



1.6 Samenstelling vraag naar bedrijventerreinen Steenbergen t/m 2025

Voor de planning van bedrijventerreinen is de kwalitatieve (type) vraag net zo belangrijk als de kwantitatieve (hoeveelheid) vraag. Op basis van de huidige sectorverdeling in arbeidsplaatsen en kansrijke doelgroepen en functies voor de bedrijventerreinenmarkt in Steenbergen maken we een kwalitatieve analyse van vraag naar bedrijfsruimte in de gemeente.

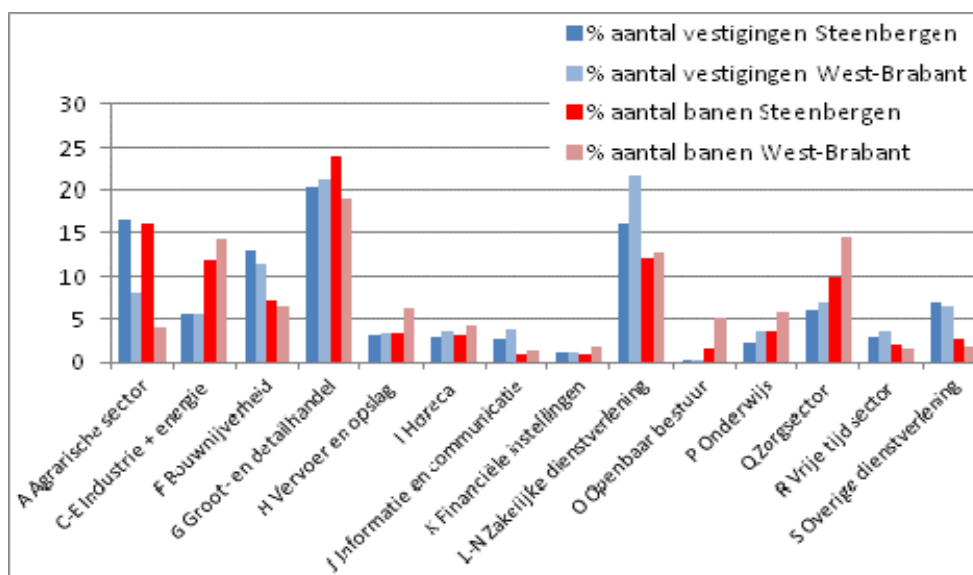
Traditionele sectoren sterk vertegenwoordigd in Steenbergen

In figuur 6 is weergegeven welke sectoren de meeste bedrijven en werkgelegenheid hebben in Steenbergen. Er valt een aantal zaken op:

- Traditionele sectoren zijn sterk vertegenwoordigd. Met 1.800 vestigingen en ruim 7.000 banen heeft Steenbergen een bescheiden aandeel in de economie van West-Brabant (50.000 vestigingen en 330.000 banen). Wat opvalt is dat Steenbergen een sterke vertegenwoordiging heeft van sectoren zoals industrie, handel, bouw, landbouw en dienstverlening.
- Ruim 50% van de arbeidsplaatsen zit in deze sectoren.
- De diensten- en zorgsector is minder sterk vertegenwoordigd met circa 20% van de werkgelegenheid. Dit is logisch in verband met het ontbreken van grote regionale of nationale spelers.

- De sector vervoer is in West-Brabant iets groter. Hier zijn dus meer logistieke banen dan in Steenbergen, onder andere doordat er in Steenbergen geen uitgesproken logistieke locaties zijn.

Figuur 6: verdeling vestigingen en arbeidsplaatsen in Steenbergen en West-Brabant, naar sector

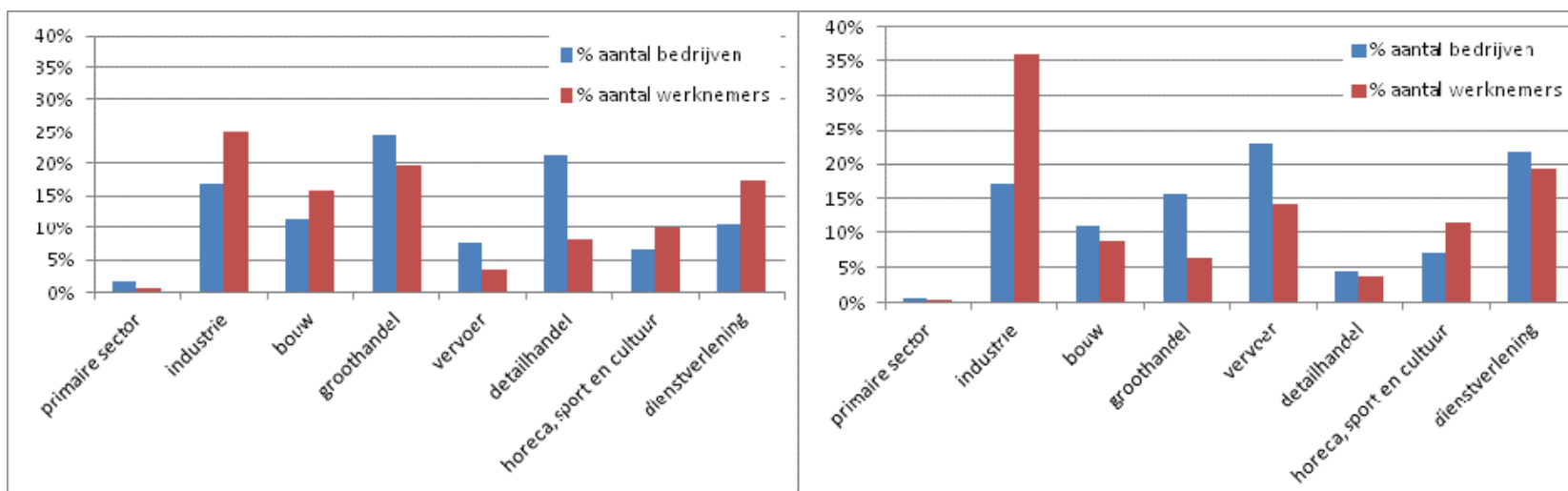


Bron: Databank provincie Noord-Brabant, 2011; Bewerking Stec Groep, 2012

Bedrijventerreinen in Steenbergen goed voor ruim 1.700 arbeidsplaatsen

Waar het gaat om de samenstelling naar sector en activiteit is de samenstelling van de vraag in Steenbergen redelijk goed vergelijkbaar met het gemiddelde in de regio West-Brabant. De sector industrie, groothandel en met name vervoer is in West-Brabant sterker vertegenwoordigd op bedrijventerreinen. Echter deze sectoren (exclusief vervoer) zijn de grootste sectoren op bedrijventerreinen in Steenbergen. We verwachten hier dan ook het grootste aandeel in de ruimtevrage op bedrijventerreinen. Zie onderstaande figuur.

Figuur 7: aantal bedrijven en werkgelegenheid op bedrijventerrein in Steenberg (l) en West-Brabant (r)



Bron: Bedrijventerreineninwestbrabant.nl, 2011, bewerking Stec Groep, 2012.

Vooraf behoefte aan licht bovengemiddelde uitstraling en kwaliteit

Uit onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (2002-heden) blijkt dat genoemde doelgroepen behoefte hebben aan een functionele en licht bovengemiddelde uitstraling en kwaliteit. De verschijningsvorm biedt een goed uitgangspunt voor clustering van de bedrijven, omdat de verschijningsvorm letterlijk één van de meest in het oog springende kenmerken van bedrijventerreinen vormt. Bedrijven met hoge eisen aan de kwaliteit van pand en omgeving vestigen zich immers niet op locaties met een functionele uitstraling en andersom (vanwege de veelal hogere grond- en huurprijzen). Belangrijke trend is dat de verschijningsvorm van bedrijfsruimte meer bepalend is voor de locatiekeuze van de onderneming dan bijvoorbeeld de belangrijkste bedrijfsactiviteit van een bedrijf. De verschijningsvorm heeft betrekking op zowel de uitstraling van het pand als de uitstraling van het terrein. Deze trend heeft ook invloed op de typologie van bedrijfslocaties in Steenberg. In de box op de volgende pagina vindt u een overzicht van de belangrijkste typen verschijningsvormen op bedrijventerreinen.

Hoogwaardig kwaliteitsniveau

Met name voor bedrijfsruimtegebruikers op zoek naar een locatie met een hoogwaardige uitstraling geldt dat men ook bereid is extra huisvestingslasten te betalen voor bedrijfsruimte op bedrijventerreinen met een hoogwaardige uitstraling. Deze bedrijven zijn bovengemiddeld geïnteresseerd in locaties waar aandacht besteed is aan zowel pand als stedenbouwkundige vormgeving van het terrein en parkmanagement. Op basis van de database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (Stec Groep, 2002 - 2012) schatten we in dat circa **5 tot 10%** van de bedrijfsruimtevrage in Steenbergen bestaat uit hoogwaardige bedrijfsruimtegebruikers. Het betreft afgerond **1-3 hectare**.

Gemiddeld kwaliteitsniveau

Voor verreweg het grootste deel van de bedrijven volstaat een normaal kwaliteitsniveau van het bedrijventerrein. Onder deze bedrijfsruimtegebruikers is de interesse voor de stedenbouwkundige vormgeving van het terrein en de architectuur van het pand gemiddeld. Het moet goed werken en dat is voldoende. Naar schatting gaat het om circa **65 tot 75%** van de bedrijfsruimtevrage. Het betreft afgerond **13-20 hectare** in Steenbergen.

Functioneel kwaliteitsniveau

Daarnaast zijn er ook bedrijven waarvoor de uitstraling van pand en omgeving er nauwelijks toe doet. Het gaat om een functionele uitstraling van gebouw en kavel, zo lang de kosten voor de bedrijfshuisvesting maar relatief laag zijn. Deze categorie bedrijven kunnen na herstructurering van verouderde bedrijventerreinen op steeds minder locaties terecht. Het is voor de economie van de regio belangrijk dat ondernemers in deze categorie terecht blijven kunnen in Steenbergen omdat zij belangrijk zijn voor de werkgelegenheid. Het gaat om circa **20 tot 25%** van de bedrijfsruimtegebruikers. Het betreft afgerond **4-7 hectare**.

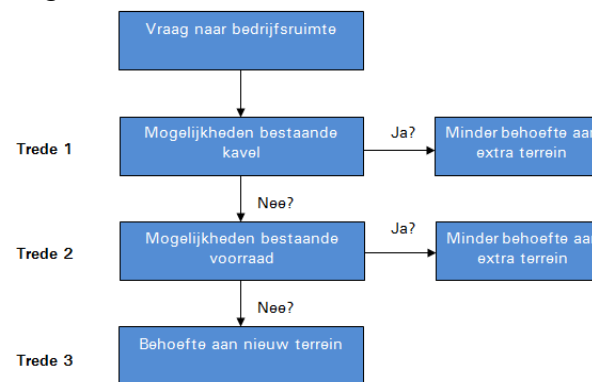


B. (CONCURREEREND) AANBOD

1.7 Potentiële regionale concurrentie in Steenberg

Bij het bepalen van het (potentiële) aanbod aan bedrijventerrein in Steenberg volgen we de SER-ladder. Dit betekent dat we eerst kijken welk aanbod beschikbaar is in bestaand vastgoed en welke ruimte eventueel nog 'gewonnen' kan worden door intensivering van het ruimtegebruik op bestaande terreinen. Dit is de eerste trede van de SER-ladder. Vervolgens kijken we naar het aanbod dat op dit moment beschikbaar is op bedrijventerreinen die al in uitgifte zijn in Steenberg. Dit is trede twee van de SER-ladder. Tot slot inventariseren we het aanbod dat nog nieuw gerealiseerd kan worden op geplande locaties in Steenberg.

Figuur 8: De SER-ladder



Aanbod in de bestaande voorraad (panden en kavels) kan circa 2 tot 3 hectare ruimte vraag faciliteren

Om een beeld te krijgen van de vestigingsmogelijkheden in de bestaande voorraad hebben we een korte scan uitgevoerd naar de leegstand van bedrijfspanden en naar het ruimtegebruik op de bestaande terreinen in Steenberg. Voor de leegstandsanalyse raadpleegden we bronnen als lokale bedrijfsmakelaars, Funda In Business en PropertyNL. Daarnaast bezochten we de bedrijventerreinen in Steenberg.

Figuur 9: leegstand en restkavels op Reiderland 1 en 2



Uit deze analyse blijkt dat de leegstand in Steenbergem gemiddeld is. Tussen 15.000 en 20.000 m² bvo wordt op dit moment aangeboden op diverse websites en blijkt uit onze inventarisatie. Dit ligt rond het percentage van 6 à 7% frictieleegstand. Bovendien wordt circa 1 hectare aangeboden achter het bedrijfspand van Fujitsu (voormalige vleeswarenfabriek). Deze locatie is echter lastig te herontwikkelen door asbest en bodemsanering die belemmerend werken. Ook het pand van Nedato staat grotendeels leeg. Met andere woorden: er zijn kansen om bedrijven te kunnen faciliteren in hun verhuisdynamiek in (leegstaande) bestaande panden in Steenbergem. Omgerekend naar aantal hectares die u kunt faciliteren in bestaand vastgoed of op restkavels, dan komt circa 2 tot 3 hectare ruimtevrage in aanmerking hiervoor.

Beperkt ruimte voor intensivering, complex traject om hiertoe te komen

Daarnaast keken we naar de ruimte die mogelijk nog 'gewonnen' kan worden door zorgvuldiger ruimtegebruik op de bestaande terreinen, bijvoorbeeld door het benutten van restruimtes, herverkaveling, stapelen en schakelen van bedrijfsruimte. Hier zien we slechts beperkt kansen voor een significante ruimtewinst. De terreinen in Steenbergem en Dinteloord scoren over het algemeen goed op de belangrijkste indicatoren van het ruimtegebruik. Zo is de Floor space index (FSI, verhouding tussen bedrijfsvloeroppervlak en kaveloppervlak) met circa 0,6 à 0,7 heel normaal en zien we relatief weinig restruimte/-capaciteit bij bedrijven. Wel is het mogelijk om via actualisering en verruiming van bestemmingsplannen nog enige ruimtewinst te boeken, bijvoorbeeld door extra bouwhoogte en ruimere bebouwingspercentages, zodat bedrijven bijvoorbeeld functies kunnen stapelen of kunnen beantwoorden aan bedrijfseconomische trends (denk aan de groeiende behoefte aan panden van 13 meter hoog en meer onder logistiek). Deze ruimtewinst moet echter niet overdreven worden; enkele bedrijven zullen deze investeringscapaciteit willen en kunnen benutten.

Uit onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld komt naar voren dat bedrijven in alle sectoren voornamelijk intensivering van kantoorfuncties en opslag als aantrekkelijk zien, bijvoorbeeld door deze op hogere verdiepingen te accommoderen. Het is gebleken dat dit eenvoudig is en bedrijven weinig tot niets extra kost. Andere activiteiten, zoals productie en parkeren, laten zich moeilijker intensiveren. Technische maar vooral ook kostenredenen spelen hierbij een belangrijke rol. Ter illustratie: het realiseren van parkeerplaatsen op het dak of ondergronds, leidt gemiddeld tot een verhoging van de bouwkosten met 40 tot

60%! Doorslaggevend in de mate waarin intensiever wordt gebouwd is uiteindelijk in hoeverre het intensiveren leidt tot kostenbesparing en meer efficiency voor het bedrijf.

Mede vanwege onze ervaringen elders in het land, verwachten we dat grofweg zo'n 2 tot 3% ruimte aan nieuw terrein kan worden bespaard door het inwinnen van ruimte op bestaande terreinen in Steenbergen. Bij een totaal bestaand areaal van 72 ha in Steenbergen betekent dit een potentieel aanbod van bedrijventerrein van circa 1 a 2 ha netto. Let wel: dit aanbod is niet van het ene op het andere moment gerealiseerd. Er is flink wat energie en aandacht nodig om deze winst ook daadwerkelijk te realiseren en bedrijven te stimuleren om dergelijke investeringen op de huidige locatie te doen!

Er is geen aanbod van bedrijfskavels op bedrijventerreinen die al in uitgifte zijn in Steenbergen

Het totale aanbod uitgeefbaar bedrijventerrein op in Steenbergen is te verwaarlozen. AFC Nieuw Prinsenland is een hard plan van 48 hectare netto. Deze hectares zijn echter bedoeld voor een zeer specifieke doelgroep die uit heel West- en Midden-Brabant naar Steenbergen moet komen.

Tabel 2 Bedrijventerreinen in Steenbergen⁶

Kern	plannaam	bruto	netto	uitgegeven	uitgeefbaar
Steenbergen	Olmendreef	4,5	4,5	4,5	0
Steenbergen	Reinierpolder	34	29	29	0
Steenbergen	Molenweg	4	4	4	0
Steenbergen	Franseweg	3	3	3	0
Steenbergen	Dinteloordseweg	9	9	9	0
Steenbergen	Reinierpolder li Fase 1	16	13	13	0
Dinteloord	Molenkreek	4,1	2,8	2,8	0
Dinteloord	Molenkreek li	1,93	1,51	1,51	0
Dinteloord	Havenweg	1	0,6	0,6	0
Dinteloord	Beaumont	22	4	4	0

⁶ AFC Nieuw Prinsenland rekenen we niet mee bij beschikbaar aanbod vanwege het specifieke label van de locatie en de bovenregionale oriëntatie van de locatie. Vestigers moeten uit heel West-Brabant komen en niet specifiek uit Steenbergen.

In Steenbergen zijn plannen voor de aanleg van Reinierpolder 3

Op basis van beschikbare gegevens is een locatieprofiel gemaakt voor de ontwikkeling van Reinierpolder 3. Hierin zijn de belangrijkste kenmerken, voor zover bekend, opgesomd.

Kenmerk	Toelichting
Ligging/ zichtbaarheid	<ul style="list-style-type: none">• Reinierpolder 3 wordt tegen fase 1 en 2 van het bedrijventerrein ontwikkeld.• Aan de A4, dus ook zichtlocaties mogelijk
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none">• Direct aan de snelweg A4 (opening oktober 2013).• Het terrein heeft geen multimodaal karakter.
Omvang	<ul style="list-style-type: none">• onbekend, afhankelijk van de marktvraag.
Fasering	<ul style="list-style-type: none">• medio 2014, op de markt na opening van de A4.
Doelgroep	<ul style="list-style-type: none">• Reinierpolder 3 is een bedrijventerrein voor gemengde bedrijvigheid. Op Reinierpolder 1 en 2 zijn vooral productiebedrijven, handel en reparatie, groothandel en bouwbedrijven gevestigd. Er is ook beperkt behoefte aan ruimte voor kleinschalige dienstverleners, detailhandel en logistiek.
Segmentering	<ul style="list-style-type: none">• categorie 2 tot en met 4.
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none">• nog onbekend, op basis van een taxatie.
Beeldkwaliteit	<ul style="list-style-type: none">• nog onbekend, hier wordt aan gewerkt.

C. MARKTRUIMTE REINIERPOLDER 3

In dit hoofdstuk presenteren we de verhouding tussen vraag en aanbod aan bedrijfsruimte en geven we een conclusie over de marktruimte voor Reinierpolder 3.

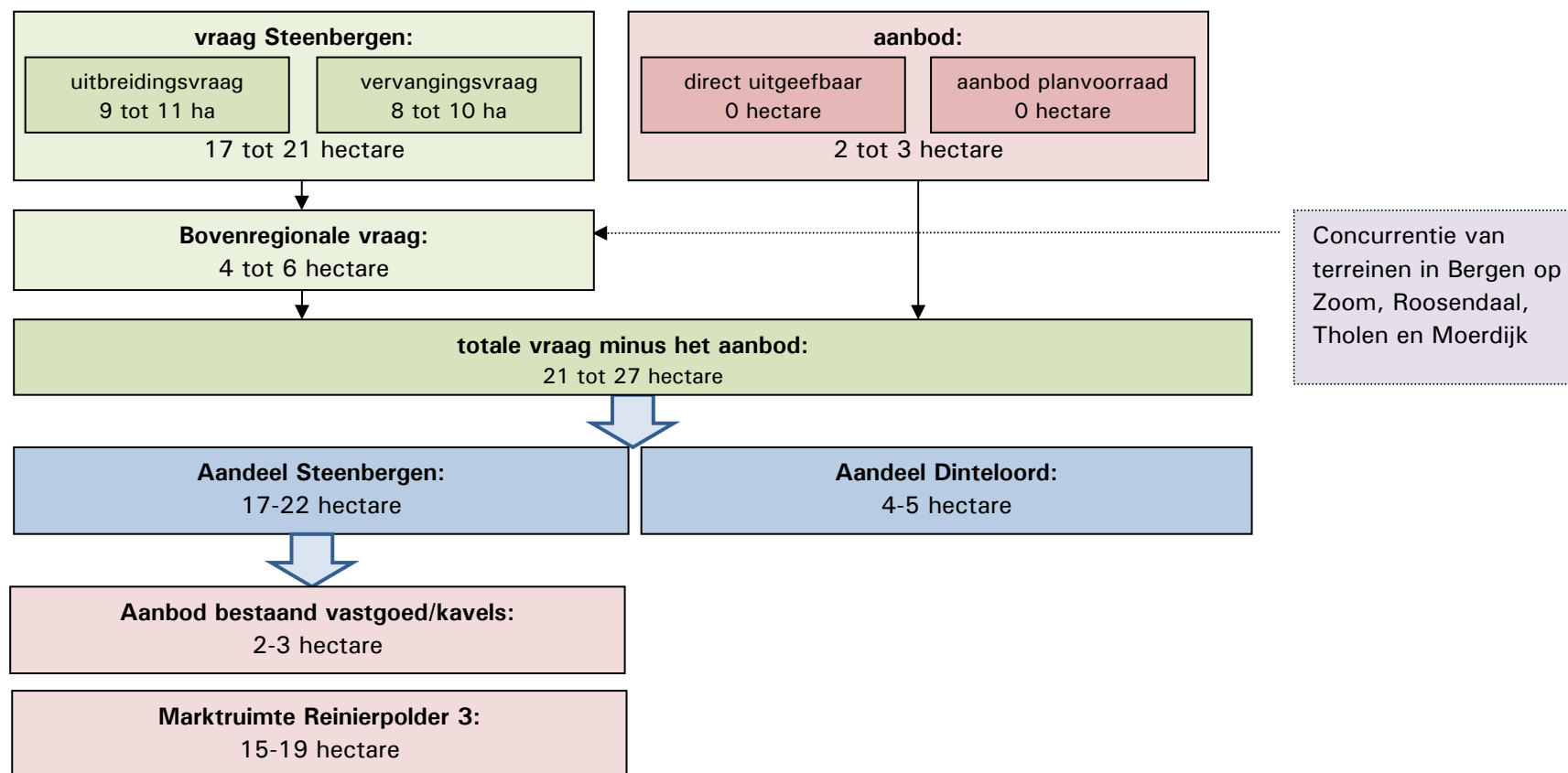
Marktruimte voor realisatie van Reinierpolder 3

De totale vraag naar bedrijventerrein in Steenbergen bedraagt circa 21 - 27 hectare t/m 2025. Op dit moment is er geen bedrijventerrein (direct) voor uitgifte beschikbaar in Steenbergen. De totale vraag betreft de vraag voor de hele gemeente Steenbergen. Op basis van de verhouding tussen aantal bedrijven en aantal arbeidsplaatsen bij die bedrijven schatten we in dat de verdeling van de vraag tussen Steenbergen en Dinteloord 80:20 zal zijn. Dit betekent dat Steenbergen tot en met 2025 te maken krijgt met een vraag naar bedrijventerreinen van 17 – 22 hectare netto. Hiervan zal een deel gebruik maken van bestaand vastgoed, circa 2 tot 3 hectare. De marktruimte voor bedrijventerrein in Steenbergen tot en met 2025 bedraagt 15 tot 19 hectare.

Ook als de regionale concurrentie maximaal zou zijn

Ondanks dat de vraagraming rekening houdt met een marktaandeel van Steenbergen zijn locaties in Roosendaal, Bergen op Zoom, Moerdijk en Tholen in potentie ook aantrekkelijk voor bedrijven uit Steenbergen. Zo ontwikkelt Bergen op Zoom op termijn De Schans VI (10 hectare netto), zijn er in Tholen nog enkele bedrijfskavels beschikbaar en komt in Roosendaal/Halderberge nog terrein op de markt. In welke mate de concurrenten ook echt hectares van de vraag naar Reinierpolder 3 zullen afsnoepen is op dit moment lastig in te schatten. In het meest ongunstige geval, bij maximale concurrentie van de genoemde terreinen, dan zou de marktruimte voor Reinierpolder 3 met 5 tot 10% (1-2 hectare) kunnen slinken.

Figuur 10: Marktruimte Reinierpolder 3 tot en met 2025

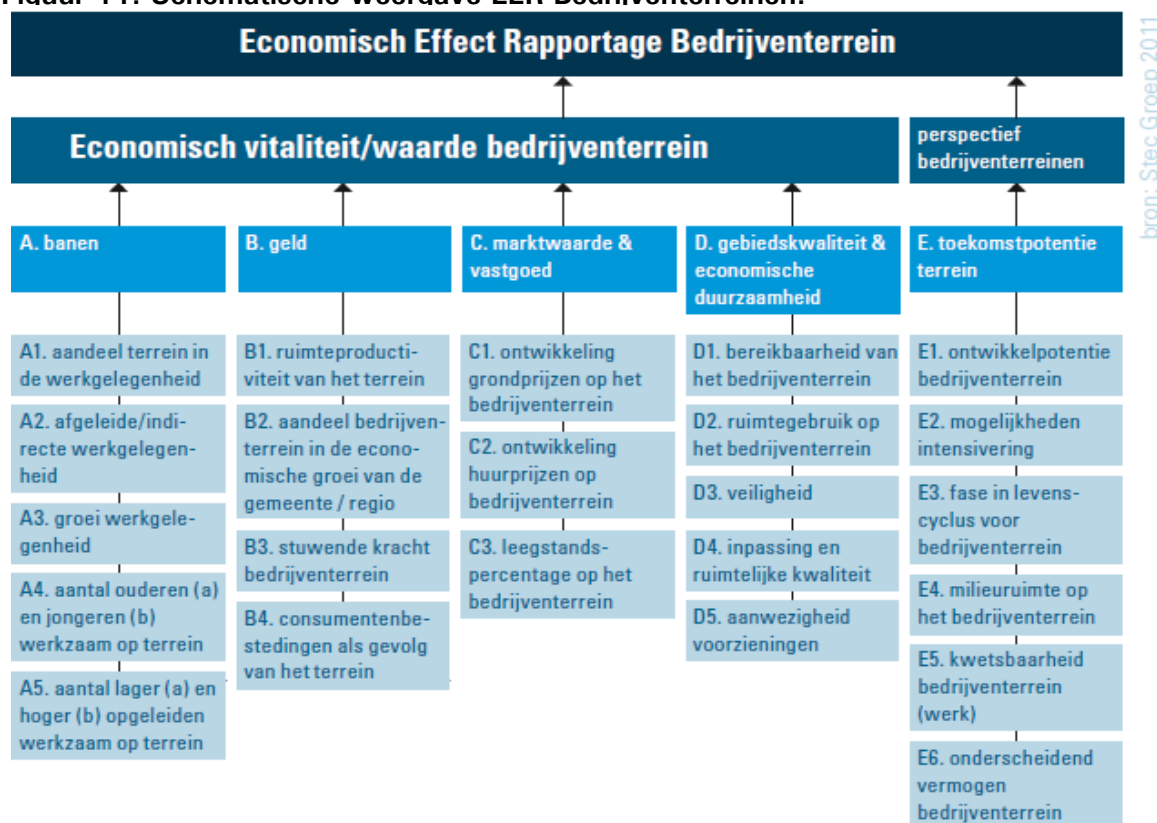


D. ECONOMISCHE EFFECTRAPPORTAGE (EER) REINIERPOLDER 3

Model EER Bedrijventerreinen om economische betekenis Reinierpolder 3 in te schatten

Om de economische betekenis van de realisatie van Reinierpolder 3 te benaderen gebruiken we ons model EER Bedrijventerreinen. Dit model hebben we in de afgelopen jaren op tientallen locaties in Nederland toegepast en (door)ontwikkeld.

Figuur 11. Schematische weergave EER Bedrijventerreinen.



De EER Bedrijventerreinen geeft transparant en onderbouwd inzicht in het presteren van bedrijventerreinen op vijf hoofdindicatoren (en bijbehorende subindicatoren):

- **banen:** onder andere belang van het terrein in de directe en indirecte werkgelegenheid, aard van de werkgelegenheid (opleidingsniveau, leeftijd) en banenontwikkeling;
- **geld:** onder andere economische/financiële betekenis van het terrein. Denk aan toegevoegde waarde, aandeel terrein in regionaal product, maar ook het aandeel stuwende sectoren op het terrein;
- **markt- & vastgoedwaarde:** onder andere stand en ontwikkeling van huur- en grondprijzen, transactiedynamiek en leegstand (% en ontwikkeling);
- **gebiedskwaliteit & economische duurzaamheid:** onder andere bereikbaarheid/infrastructuur, veiligheid, intensiteit ruimtegebruik en voorzieningen;
- **toekomstpotentie:** toekomstige kracht terrein, economische kwetsbaarheid, intensiveringskansen, uitbreidingskansen, duurzaamheidspotenties, et cetera.

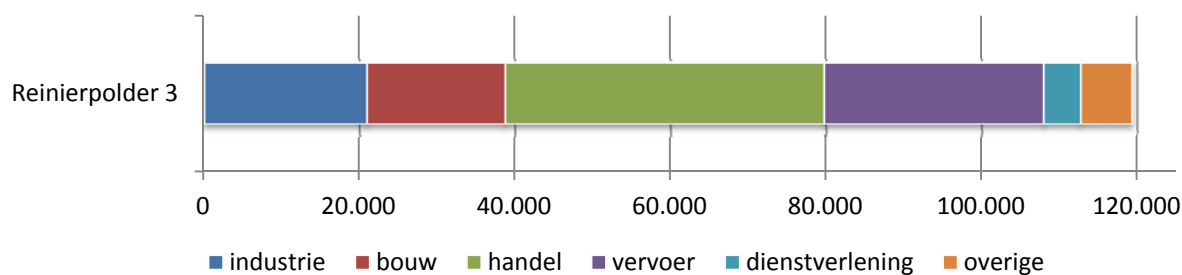
Basis voor het model vormen gegevens over de samenstelling van de bedrijvigheid en werkgelegenheid op de terreinen, maar bijvoorbeeld ook informatie over omvang en leeftijd. Bronnen hiervoor zijn onder meer Infodesk Bedrijventerreinen, CBS Statline, CPB, COS Rotterdam en de COEN-enquête van de KvK.

Voor uw locatie hebben we ons vooral gefocust op de indicatoren banen en geld. Hieronder beschrijven we per indicator welk effect de realisatie van Reinierpolder 3 heeft op de ontwikkeling van de directe en indirecte werkgelegenheid, aantal vestigingen, ruimteproductiviteit en regionale groei. **De economische effecten zijn doorgerekend voor de situatie waarin Reinierpolder 3 volledig is uitgegeven.** We gaan uit van 17 hectare nieuw bedrijventerrein (netto).

Door Reinierpolder 3 een kleine 120.000 m² extra bedrijfsruimte

In figuur 12 is aangegeven hoeveel bedrijfsruimte er per type doelgroep ontwikkeld kan worden. Hierbij zijn we uitgegaan van een FSI van 0,7 (oftewel, 70% van het netto uitgeefbaar areaal bedrijventerrein wordt bebouwd met bedrijfsruimten). Dit is gemiddeld voor een regulier gemengd bedrijventerrein. Dat betekent dat bij een ontwikkeling van Reinierpolder 3 met reguliere bedrijfsruimtegebruikers in meerdere sectoren er ongeveer 120.000 m² bvo bedrijfsruimte gerealiseerd kan worden.

Figuur 12. Aantal vierkante meter bedrijfsvloeroppervlak op Reinierpolder 3 bij volledige uitgifte, naar sector.

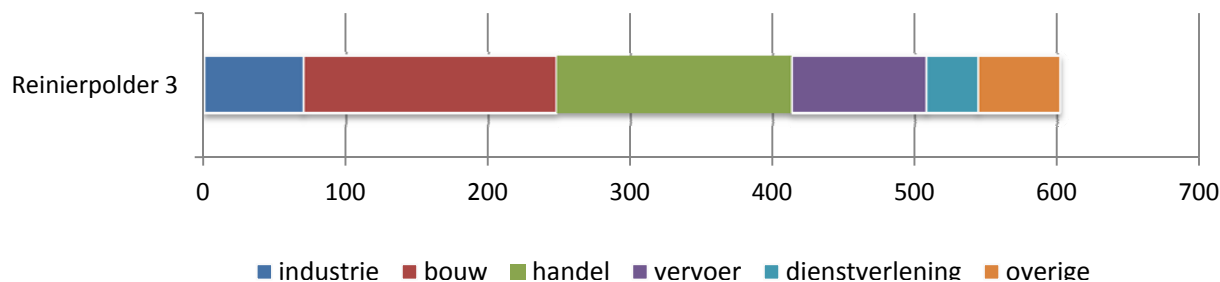


Bron: Stec Groep, 2012

Het terrein geeft de lokale economie een impuls van circa 600 arbeidsplaatsen

Het aantal banen dat de realisatie van het bedrijfstvastgoed met zich meebrengt is berekend op basis van de locatietoëfficiënt naar sector – kengetallen over het gemiddeld aantal vierkante meter bedrijfsruimte per arbeidsplaats per type doelgroep. Een arbeidsplaats in de zakelijke dienstverlening neemt veel minder ruimte in beslag dan in de industrie of logistiek.

Figuur 13. Aantal arbeidsplaatsen op Reinierpolder 3 bij volledige uitgifte, naar sector

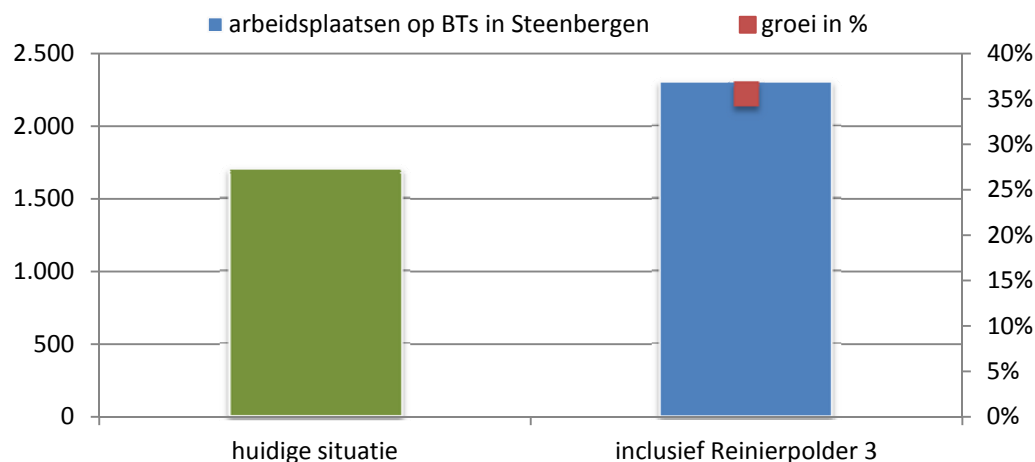


Bron: Stec Groep, 2012

Het gevolg is dat Reinierpolder, wanneer het volledig is uitgegeven en bebouwd, voor 600 arbeidsplaatsen kan zorgen. Daarvan zal ongeveer 25% in de sectoren bouw en (groot)handel terecht komen, 15% in de sectoren industrie en vervoer en circa 20% in de (zakelijke) dienstverlening.

Reinierpolder 3 zorgt zo gezien voor een groei van 35% in het aantal arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen in Steenbergen.

Figuur 14: groei in aantal arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen in Steenbergen door aanleg Reinierpolder 3



Bron: Stec Groep, 2012

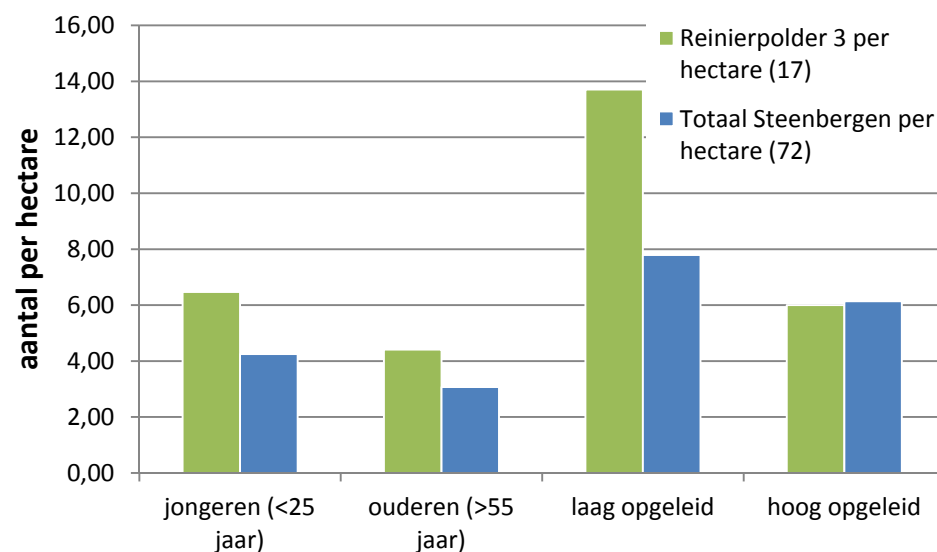
Op basis van de sectorverdeling op het bedrijventerrein en kerncijfers over de spin-off van werkgelegenheid maken we een inschatting van het indirecte werkgelegenheidseffect. Bij deze indicator gaat het om de hoeveelheid werkgelegenheid die wordt gecreëerd bij andere bedrijven in de regio als gevolg van de bedrijvigheid op het terrein. Het effect wordt uitgedrukt in een score van 1,X, waarbij X staat voor de afgeleide werkgelegenheid. Bedrijven op Reinierpolder 3 kennen een gemiddelde multiplier van 1,64. Dit staat voor één arbeidsplaats bij de bedrijven zelf en 0,64 arbeidsplaats bij andere bedrijven (in de regio of

daarbuiten). We schatten in dat het bedrijventerrein goed is voor 390 indirecte arbeidsplaatsen bij toeleveranciers en afnemers. Absoluut gezien is dit een groot werkgelegenheidseffect.

Bovendien een groot sociaal-maatschappelijk effect: arbeid vooral in de 'lastige' segmenten

De sociaal-maatschappelijke betekenis van Reinierpolder voor Steenbergens is groot. Het is niet alleen belangrijk te constateren dat Reinierpolder 3 arbeidsplaatsen toevoegt aan de lokale economie, maar ook dat deze arbeidsplaatsen tegood komen aan segmenten van de arbeidsmarkt waaraan een tekort is.

Figuur 15. Arbeidsplaatsen per hectare naar segment



Bron: Stec Groep, 2012

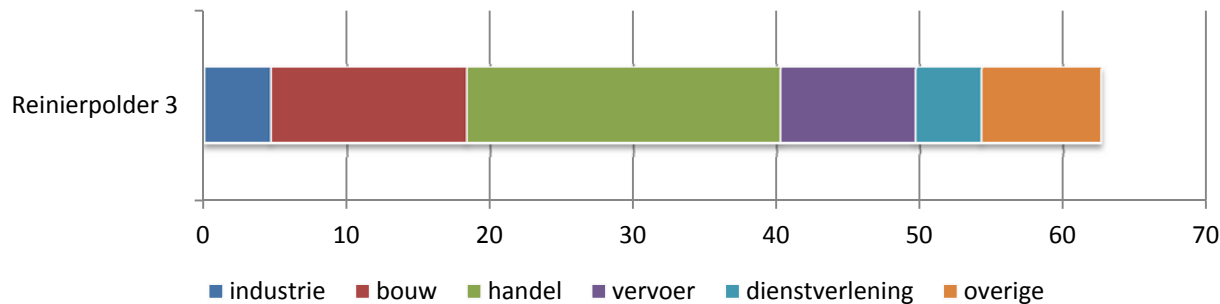
Absoluut gezien zorgt Reinierpolder 3 vooral voor de nodige arbeidsplaatsen voor lager opgeleiden (meer dan 200), maar ook het aantal arbeidsplaatsen voor hoger opgeleiden (vooral in de dienstverlening) is groot (ruim 100). Relatief gezien doet Reinierpolder het goed met betrekking tot het voorzien in arbeidsplaatsen voor lager opgeleiden. Dit beeld wordt bevestigd als we kijken naar het aantal arbeidsplaatsen per hectare.

De ontwikkeling van het aantal vestigingen en arbeidsplaatsen heeft weer effect op de economische prestaties van het terrein.

Reinierpolder 3 zorgt voor een groei van het aantal bedrijfsvestigingen met 30%

Als we de ontwikkeling van het aantal vestigingen bekijken, dan is een uitontwikkeld Reinierpolder 3 goed voor ruim 60 vestigingen. De grootste sector wordt de sector (groot)handel met 25% van het totaal aantal vestigingen, gevolgd door de sector bouw (15% van het totaal aantal vestigingen). Overigens valt op dat de sector vervoer relatief klein is met slechts 5% van het totaal aantal vestigingen, terwijl het bijna 25% van het ruimtegebruik op het terrein. Dit komt omdat een beperkt aantal (grootschalige) logistieke bedrijven kunnen zorgen voor relatief veel ruimtebeslag.

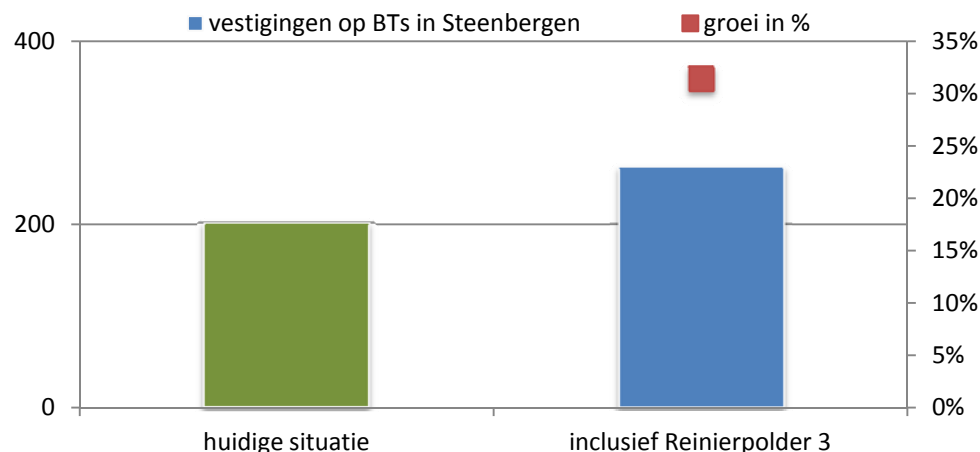
Figuur 16. Aantal vestigingen op Reinierpolder 3 bij volledige uitgifte, per sector



Bron: Stec Groep, 2012

Ten opzichte van het huidige aantal vestigingen op bedrijventerreinen zorgt Reinierpolder voor een toename van ruim 30% (zie figuur 17).

Figuur 17. Groei in aantal vestigingen op bedrijventerreinen in Steenbergen, door aanleg Reinierpolder



Bron: Stec Groep, 2012

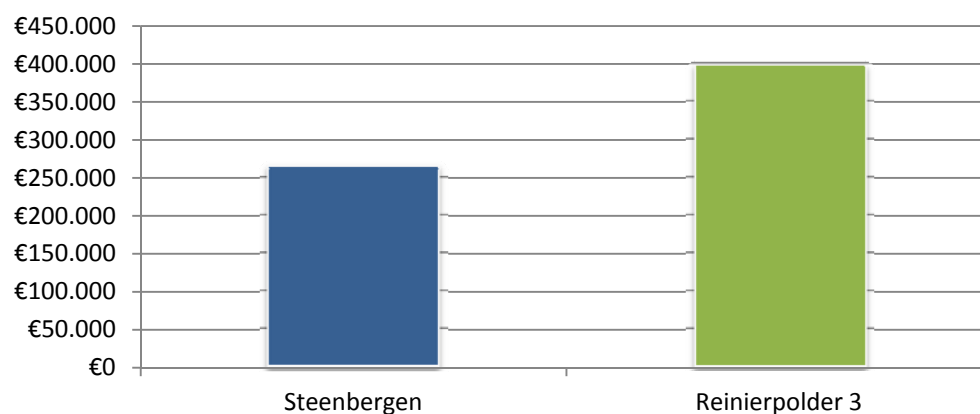
Reinierpolder 3 kan de lokale economie met circa 1,4% per jaar extra doen groeien komende 15 jaar
De totale toegevoegde waarde van Reinierpolder 3 kan oplopen tot € 31 miljoen bij volledige uitgifte. Dat is bijna 20% van de totale toegevoegde waarde die op dit moment in Steenbergen wordt gecreëerd! Per hectare ligt de ruimteproductiviteit rond de € 1,9 miljoen, terwijl deze nu op circa € 1,8 miljoen per hectare ligt in Steenbergen. Reinierpolder 3 zorgt dus voor een belangrijke impuls voor het jaarlijks bruto regionaal product. Omgerekend naar economische groei, kan de ontwikkeling van Reinierpolder 3 de komende 15 jaar gemiddeld zorgen voor een extra groei van de lokale economie van circa 1 tot 1,5%, zo blijkt uit de EER.⁷

⁷ Op basis van CBS data, meest recent beschikbaar. Gebaseerd op gegevens over vestigingen en toegevoegde waarde (basisprijzen producten) in Steenbergen en West-Brabant in 2009.

Reinierpolder creëert een potentieel besteedbaar inkomen van ruim € 8 miljoen euro

Op de bedrijventerreinen in Steenbergen wordt op dit moment een totaal besteedbaar inkomen gegenereerd van circa €24 miljoen. Reinierpolder 3 is goed voor een groei van het potentieel besteedbaar inkomen van nog eens € 8 miljoen (+ 25%). De economische impuls van Reinierpolder 3 op het besteedbaar inkomen van huishoudens in Steenbergen is kortom groot. Per hectare ligt het besteedbaar inkomen op Reinierpolder 3 hoger dan gemiddeld op een bedrijventerrein in Steenbergen (zie figuur 18).

Figuur 18 Potentiële besteedbaar inkomen per hectare (als gevolg van verdiensten door werknemers op bedrijventerreinen)



Bron: Stec Groep, 2012