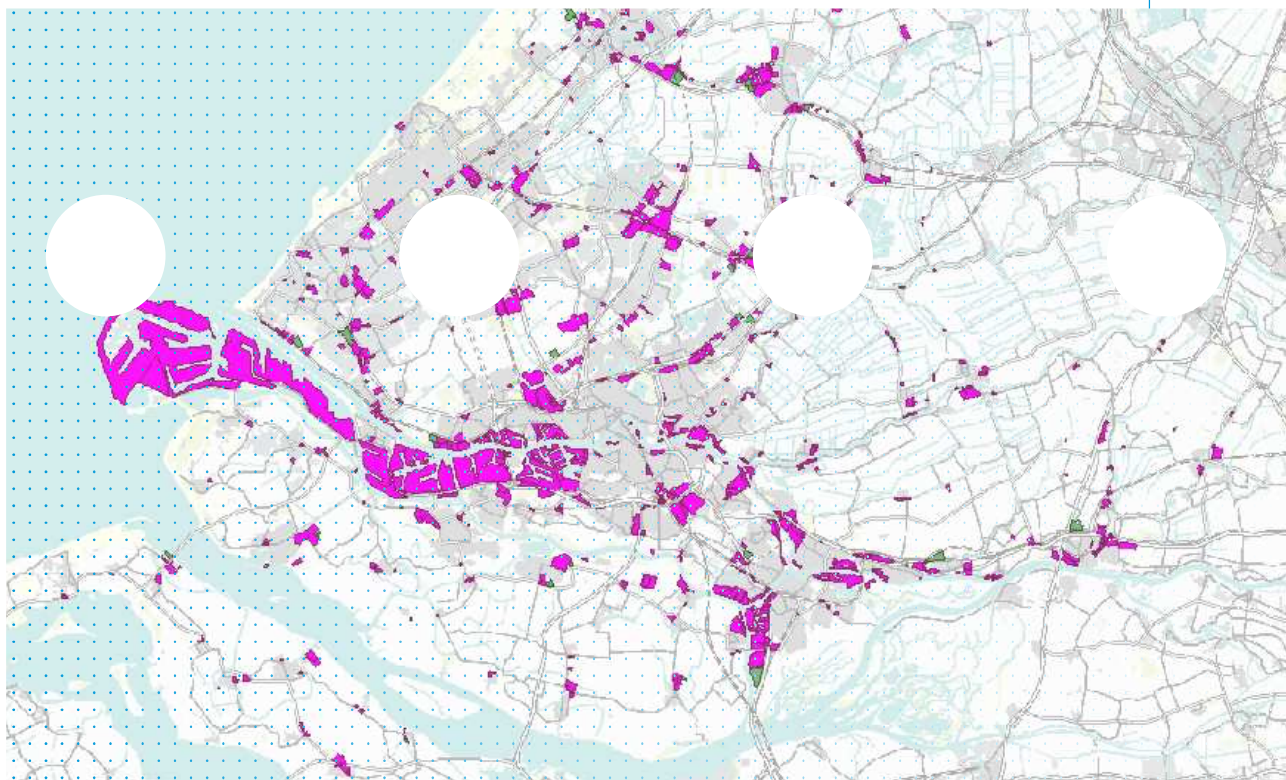




Behoefteraming bedrijventerreinen

Regiorapportage Holland Rijnland

Stec Groep aan Regio Holland Rijnland

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

Inhoudsopgave

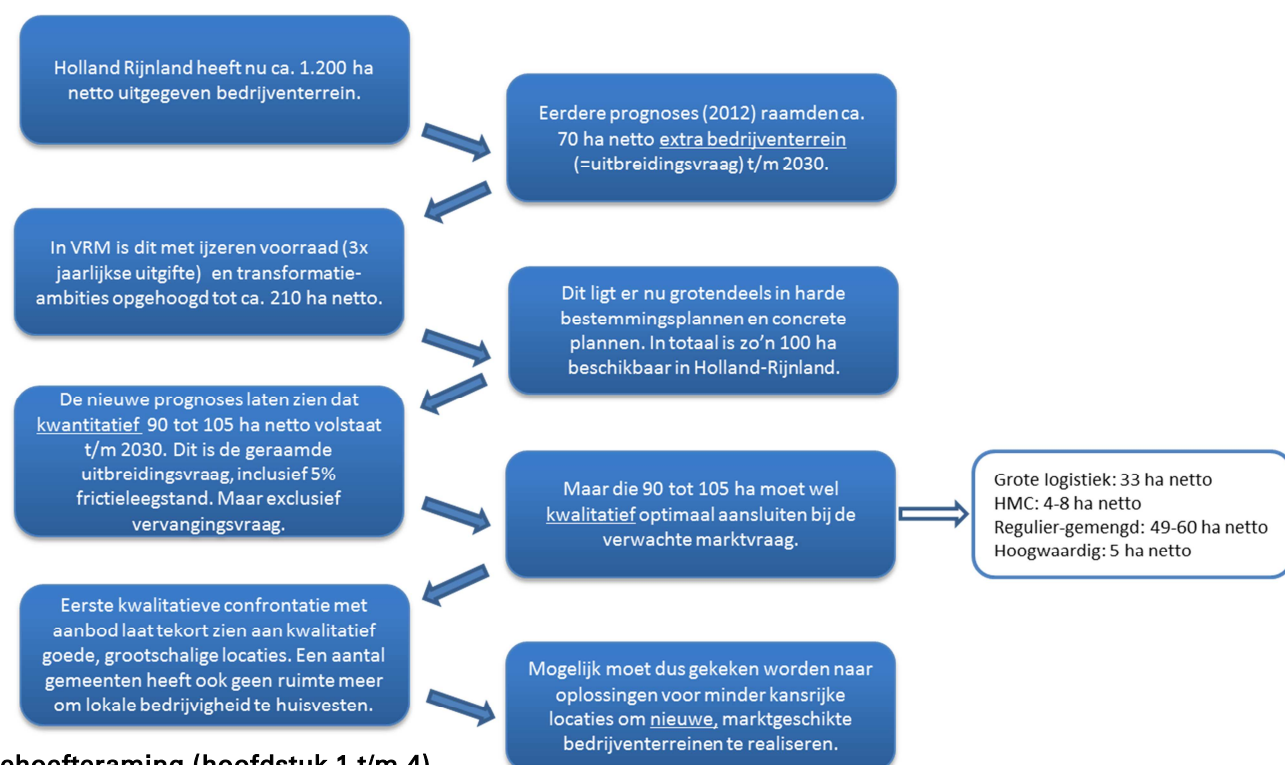
Samenvatting	3
1 Inleiding	8
1.1 Opdracht en doelstelling behoeftebepaling	8
1.2 Achtergrond: een veranderende markt voor bedrijventerreinen	9
1.3 Totstandkoming behoeftebepaling	12
1.4 Leeswijzer	13
2 Profiel bedrijventerreinen in Zuid-Holland en Holland Rijnland	13
2.1 Bedrijventerreinen in Zuid-Holland	14
2.2 Bedrijventerreinen in Holland Rijnland	15
2.3 Ontwikkeling op bedrijventerrein in Holland Rijnland.....	16
3 Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen	18
3.1 Omvang van de uitbreidingsvraag: kwantiteit	18
3.2 Samenstelling van de uitbreidingsvraag: kwaliteit	20
3.3 Geografische verdeling uitbreidingsvraag naar subregio's	25
3.4 Vervangingsvraag	26
4 Confrontatie met aanbod: inzicht in de behoefte	28
4.1 Kwantitatief heeft Holland Rijnland voldoende aanbod	28
4.2 Kwalitatief zien we echter nog tekorten	29
4.3 Vraag-aanbodconfrontatie omliggende regio's	30
5 Advies vervolg	32
5.1 Conclusie: een slimme programmering is noodzakelijk.....	32
5.2 Aanbevelingen vervolgstappen	33
5.3 Overige aanbevelingen.....	37

Samenvatting

Behoefteraming Holland Rijnland in één oogopslag

Onderstaande figuur geeft de belangrijkste resultaten weer van de behoefteraming voor Holland Rijnland. De behoefteraming vormt een *bouwsteen* om als Holland Rijnland te komen tot duurzame bedrijventerreinafspraken. Afspraken met adaptief vermogen, waarmee flexibel ingespeeld kan worden op de marktvraag en economische kansen in Holland Rijnland.

Figuur 1: Overzicht conclusie behoefteraming



Behoefteraming (hoofdstuk 1 t/m 4)

Vervolg (hoofdstuk 5)

Advies vervolgstappen

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

Bron: Stec Groep (2017)

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

Bedrijventerreinen dragen ruim 30% bij aan de economie van Holland Rijnland

In 2016 omvatte de uitgegeven grond op bedrijventerreinen in Holland Rijnland circa 1.200 ha. Het economisch en sociaal belang van deze ruimte is groot. Per jaar wordt ruim €4,5 miljard gegenereerd op de bedrijventerreinen; circa 32% van de toegevoegde waarde in de regio. De bedrijventerreinen zijn bovendien goed voor 65.000 arbeidsplaatsen in de regio; circa 32% van het totaal aantal arbeidsplaatsen in

Holland Rijnland. In belangrijke mate zijn dit ook arbeidsplaatsen voor lager- en middelbaar opgeleiden. Wanneer we alle afgeleide effecten meetellen, hangt zeker de helft van de Holland Rijnlandse economie samen met de activiteiten die op bedrijventerreinen worden ontplooid.

Vraag naar 90 tot 105 hectare extra bedrijventerrein (uitbreidingsvraag) tot en met 2030

Uit de nieuwste behoefteraming bedrijventerreinen blijkt dat het bedrijventerreinoppervlak nog met 90 tot 105 hectare netto moet groeien (t/m 2030) om de verwachte economische groei in Holland Rijnland ruimtelijk te kunnen faciliteren. De verwachting is dat de uitbreidingsvraag in de periode van 2016 t/m 2030 nog gestaag stijgt, waarna deze stijging in de periode na 2035 à 2040 langzaam afneemt. Voor Holland Rijnland wordt de onderstaande ontwikkeling verwacht:

Tabel 1: Totale uitbreidingsvraag in drie perioden

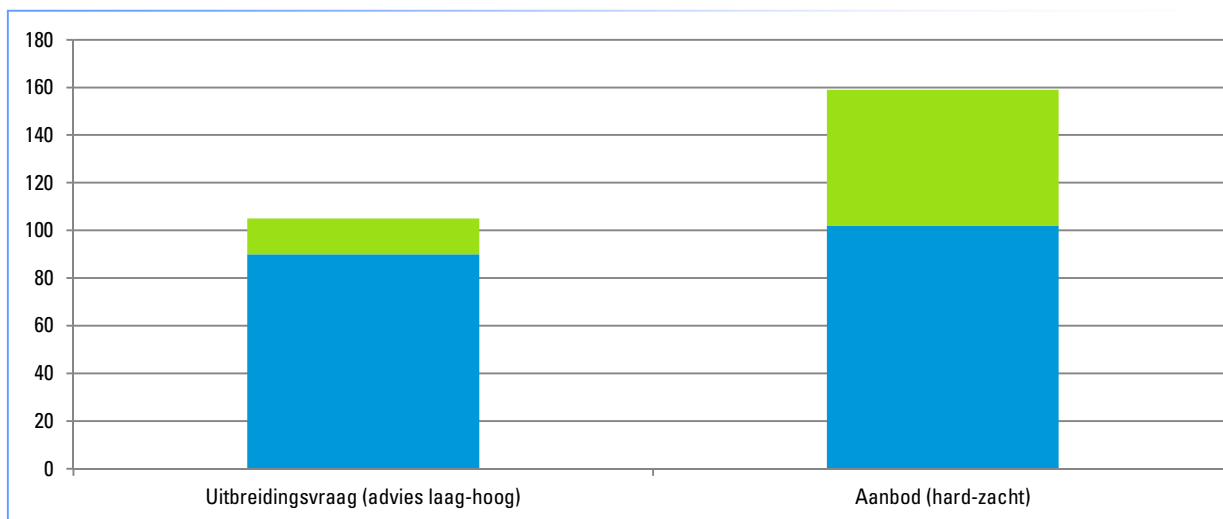
Periode	Uitbreidingsvraag (Stec)
2016 t/m 2025	60 – 65
2016 t/m 2030	90 – 105
2016 t/m 2035	130 – 208

Bron: Stec Groep (2017)

Kwantitatief is voldoende beschikbaar, maar aanbod sluit niet altijd aan op de marktvraag

Als we puur alle meters aan nog nieuw¹ uitgeefbare, lege kavels optellen plus de hectares die al in harde bestemmingsplannen vastliggen, dan beschikt de regio Holland Rijnland over circa 102 ha harde plancapaciteit. Daarmee is er in de regio sprake van een kwantitatief evenwicht op de bedrijventerreinenmarkt in de periode t/m 2030. De gemeenten hebben nog 57 ha aan zachte plancapaciteit. Dit zijn terreinen waarvoor nog geen hard bestemmingsplan is.

Figuur 2: Kwantitatieve confrontatie vraag en aanbod



Bron: Stec Groep (2017)

Kwalitatief bestaat toch nog behoefte aan nieuwe, marktgeschikte ontwikkelingen

Toch betekent dit niet dat bedrijven altijd een goede plek kunnen vinden in Holland Rijnland. Regelmatig beantwoordt het aanbod niet aan wat de markt vraagt. Dit zien we ook terug in deze nieuwe behoefteraming. Het harde planaanbod voldoet kwalitatief niet optimaal op de uitbreidingsvraag.

¹ Het gaat hierbij niet om hectares die al eerder zijn uitgegeven en bijvoorbeeld door herstructurering weer voor uitgifte beschikbaar komen. Deze zijn namelijk al onderdeel van het netto uitgegeven oppervlak aan bedrijventerreinen in de regio. Omdat we in deze behoefteraming de uitbreidingsvraag ramen, moeten we deze primair confronteren met nog nieuw uit te geven hectares. Als herstructurering echter leidt tot netto ruimtewinst - waardoor in feite nieuw aanbod wordt gerealiseerd - dan dient dat wel als 'aanbod' te worden meegerekend in de vraag-aanbodconfrontatie. Dit is ter verdere uitwerking in de regionale programmering.

Zo komt een groot deel van de uitbreidingsvraag in Holland Rijnland voor rekening van **grote logistieke bedrijven**. Tot en met 2030 zo'n 33 ha netto (tabel 2). Het gaat daarbij om logistieke bedrijven die kavels zoeken vanaf een omvang van 3 hectare netto. De meeste van deze bedrijven zijn al gevestigd in de regio, en hebben bijvoorbeeld extra ruimte nodig vanwege groei van de activiteiten, maar het gaat ook om (reguliere) instroom en opstart van nieuwe logistieke bedrijven in Holland Rijnland. In de uitbreidingsvraag is dus al rekening gehouden met een reguliere bovenregionale instroom van logistieke bedrijven, bijvoorbeeld vanuit omringende regio's.

Kwalitatief zien we dat in het harde planaanbod weinig ruimte voor deze ruimtevragers beschikbaar is. Naar verwachting zal deze vraag voornamelijk 'landen' in de Rijn- en Veenstreek, nabij de inland terminal, en bij de Greenports in het geval het hieraan gerelateerde logistiek betreft. Op dit moment is alleen het Sierteeltcentrum ITC voor de regio een geschikte locatie. Dat vraagt van de regio om af te wegen in hoeverre zij de verdere uitbreidingsvraag vanuit de logistiek een plek willen geven en welke locaties daarvoor dan het meest geschikt zijn.

Het geschikte aanbod voor **HMC- en andere grootschalige bedrijven met een multimodale ontsluitingsvraag** is beperkt, zeker als het direct watergebonden bedrijvigheid betreft. Denk aan bedrijven die het water nodig hebben voor de aan- en afvoer van goederen en voor hun productieproces. In Holland Rijnland komt deze vraag bijvoorbeeld vanuit betoncentrales en recyclingbedrijven, maar ook vanuit diverse innovatieve, hoogwaardige bedrijven in de speerpuntclusters van Holland Rijnland. Tot en met 2030 laten deze bedrijven een uitbreidingsvraag zien van (afgerond) 5 tot 10 ha netto. De beschikbare ruimte voor deze ruimtevragers staat echter onder druk, onder meer door oprukkende woningbouw, lichtere bedrijfsfuncties (verkleuring) en omdat er regelmatig 'droge' functies op 'natte' kavels gevestigd zijn en worden. De voor deze bedrijven beschikbare ruimte wordt dus niet optimaal benut in Holland Rijnland en nieuwe terreinen voor HMC, of aan het water, zitten niet tot nauwelijks in het harde planaanbod van de gemeenten. Hier zien we dus een kwalitatieve opgave. Bijvoorbeeld door bestaande locaties te behouden en beter te benutten (juiste bedrijf op juiste plaats) of door nieuwe ontwikkelingen te realiseren, bijvoorbeeld in combinatie met actieve transformatie van locaties die voor deze bedrijven geen toekomstperspectief meer hebben.

De vraag vanuit grote logistiek (> 3 ha) en HMC is door de specifieke vestigingseisen in het algemeen op een hoger schaalniveau georiënteerd bij hun locatiekeuze. Zij kunnen immers niet zo makkelijk op elk bedrijventerrein terecht. De terreinen moeten bijvoorbeeld gunstig liggen aan belangrijke logistieke corridors (snelwegen, vaar- en spoorwegen) en ruime, efficiënt te gebruiken kavels en voldoende milieuruimte bieden. Daarom is de vraag vanuit deze bedrijven niet direct toe te bedelen aan specifieke subregio's en valt deze in de vraag-aanbodconfrontatie onder de categorie 'regionaal georiënteerd'. Zie tabel 3.

Daarnaast zien we een aanzienlijke uitbreidingsvraag vanuit **lokaal en regionaal voorzienende MKB bedrijven**. Het betreft de vraag naar reguliere, modern-gemengde locaties. In totaal gaat het om (afgerond) zo'n 50 tot 60 hectare netto tot en met 2030 (tabel 2). Het betreft het gros van het bedrijvenbestand in Holland Rijnland en deze bedrijven hebben vanwege oorsprong/historie, herkomst werknemers en werkgebied vaak een sterke relatie met de huidige vestigingsgemeente en directe omgeving. Deze bedrijven willen bij groei het liefst op de huidige vestigingslocaties uitbreiden en als dit niet kan op een locatie zo dicht als mogelijk daarbij.

We zien dat in het harde planaanbod goed wordt voorzien in het accommoderen van deze regulier-gemengde ruimtevragers in Holland Rijnland. Kwantitatief lijkt er ruim voldoende beschikbaar voor dit segment. En ook kwalitatief voldoet het aanbod in grote lijnen. Wel constateren we dat op lokaal of subregionaal niveau sprake kan zijn van een mismatch, waardoor lokale uitbreidingen in de knel kunnen komen. Sommige gemeenten beschikken niet over hard planaanbod. Daarbij valt bijvoorbeeld Leiden op.

Gezien de relatief grote bedrijvenbasis in deze centrumgemeente is hier zeker wel uitbreidingsdynamiek te verwachten. Nu is enkel hard aanbod beschikbaar op het Bio Science Park, maar dit is specifiek geprofileerd. Maar ook elders in de regio zien we dat het soms lastig kan zijn om sterk lokaal gewortelde vraag te faciliteren.

Verder zien we dat een deel van het aanbod in Holland Rijnland is gericht op een **specifieke gebruiksfunctie**, zoals Bio Science Park en Space Business Park, of soms zelfs voor een enkel specifiek bedrijf, zoals het Heinekenterrein in Zoeterwoude. Hier kan dus enkel een niche van de markt landen of is het logisch dat de nog beschikbare ruimte gereserveerd blijft voor mogelijke uitbreidingsvraag van het specifieke bedrijf. Deze locaties hebben feitelijk een aparte status binnen de vraag/aanbodconfrontatie en op te stellen programmering.

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

Terreintype	Uitbreidingsvraag 2016 t/m 2030 (in netto ha)
Logistiek >3 ha	33
HMC (milieucategorie ≥4.2)	4 – 8
Regulier-gemengd	49 – 60
Hoogwaardig	5
Totaal	90 – 105

Bron: Stec Groep (2017)

Tabel 3: Vraag-aanbodconfrontatie per subregio

Subregio	2016 – 2030	Hard planaanbod
Bollenstreek	14-16 ha	13,8 ha
Rijn- en Veenstreek	18-21 ha	54,6 ha
Stedelijke as	23-28 ha	33,2 ha
Regionaal georiënteerd	36-41 ha	-
Totaal	90-105 ha	101,6 ha

Bron: Stec Groep (2017)

Aanbevelingen voor een goede vertaling van deze behoefteraming in Holland Rijnland

Op dit moment voldoet het aanbod niet altijd aan de vraag in Holland Rijnland. Dat is niet alleen een discussie over hectares. Het is voor ondernemers niet altijd mogelijk om goede plekken te vinden in de regio. Kortom, het is vooral ook een kwalitatieve discussie en opgave. Daarom is het belangrijk om keuzes te maken voor goede plekken en tegelijkertijd afscheid te nemen van slechte plekken. Door incourant aanbod op de markt te houden, belemmert de regio zichzelf namelijk in flexibiliteit en vermogen om in te spelen op veranderingen. Deze flexibiliteit is echter nodig om ook in de toekomst gericht in te spelen op verplaatsingen, uitbreidingen en nieuwe vestigingen van bedrijven, zonder jarenlange procedures te doorlopen. Bovendien kunnen we de toekomst niet volledig voorspellen. Bedrijven en economie veranderen en daarmee ook de vestigingsvoorkeur van bedrijven. Belangrijk is primair dat de ondernemer goed gefaciliteerd kan worden in Holland Rijnland. De regio moet maatwerk kunnen leveren en zijn ambities waar kunnen maken.

Voor gemeenten en regio is het verstandig om concrete afspraken te maken over hoe zij deze opgave gaan oppakken. Daarbij adviseren we de volgende vervolgstappen na deze behoefteraming:

1. Het **verdiepen van de kwalitatieve confrontatie**, in het bijzonder aan de aanbodzijde. Daarin kunnen gemeenten en regio de concrete marktkwaliteiten van ieder bedrijventerrein in kaart brengen, dit *matchen* met het programma van eisen van ieder vraagsegment en concluderen welke locaties het meest passend zijn om in Holland Rijnland in de vraag te voorzien.
2. Het **bepalen en concreet vaststellen van de vervangingsvraag** in de regio. Dit is de ruimtevraag die ontstaat vanuit transformatie van bestaande bedrijventerreinen naar bijvoorbeeld woningbouw. Deze

vervangingsvraag is niet geraamd in de behoefteraming, en kan onder voorwaarden opgeteld worden bij de geraamde uitbreidingsvraag. Dit betekent dat de vervangingsvraag zo concreet mogelijk moet zijn. Dan is deze namelijk ook goed te gebruiken als bouwsteen voor de motivering van nieuwe plannen in kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking. Dat betekent dat er sprake is van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio.

Overigens, we adviseren om als regio een goede visie en strategie op de bestaande bedrijventerreinen en verstedelijkingsopgave te ontwikkelen. Veel bestaande, binnenstedelijke terreinen zijn nu een belangrijke vestigingsplaats voor allerlei stedelijk verzorgende bedrijvigheid maar ook voor HMC of watergebonden bedrijven. Tegelijkertijd zijn er zeker ook terreinen die geen toekomstperspectief meer hebben en die zich lenen voor transformatie. Door een goede visie te hebben kan transformatie waar nodig verantwoord plaatsvinden en heeft de regio een veel betere onderbouwing. Ook bijvoorbeeld voor welke 'schuifruimte' in de programmering eventueel nog nodig is om herontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen goed op te kunnen pakken in Holland Rijnland.

3. Wanneer (1) en (2) duidelijk zijn, **definitief vaststellen van de programmeringsopgave**. Welke nieuwe terreinen zijn (kwalitatief) nog nodig? Voor welke terreinen moet een andere bestemming worden gevonden? De derde stap bestaat uit het vinden van concrete oplossingen voor het reduceren van aanbod op incurante bedrijventerreinen. Dit aanbod zit nieuwe, marktgeschikte ontwikkelingen in de weg, bijvoorbeeld omdat het hierdoor lastig is plannen te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. Wel is het daarbij van belang vraag en aanbod telkens op het juiste schaalniveau, de marktregio, te beschouwen. Bovendien moet daarbij ook de periode na 2030 in ogenschouw genomen worden. Immers, we zien in Holland Rijnland nog een doorgroei van de uitbreidingsvraag t/m 2035. Bedrijventerreinen die nu niet nodig zijn, omdat er t/m 2030 voldoende aanbod is, maar die kwalitatief wel geschikt zijn of waarvan de kwaliteit door externe ontwikkelingen (denk aan verbetering van infrastructuur) mogelijk sterk verbetert, kunnen bijvoorbeeld als strategische reserve worden aangehouden. Denk bijvoorbeeld aan tijdelijke invulling met zonnepanelen, waardoor deze hectares ook niet meetellen voor de Ladder. Door het aanhouden van een verantwoorde reserve – of het niet onmogelijk maken van een toekomstige ontwikkeling – kan Holland Rijnland inspelen op de complexiteit en de ontwikkeltermijn van nieuwe plannen en de verwachte doorgroei van de ruimtevrage ook na 2030. 'Fasering' mag echter geen excuus zijn om incurante plannen/locaties in de lucht te houden!
4. De laatste stap is het vertalen van het resultaat uit voorgaande stappen in een **regionale bedrijventerreinenstrategie**. Daarbij hoeven niet alle afspraken gemaakt te worden op niveau van geheel Holland Rijnland. Immers, voor bepaalde ontwikkelingen is een kleinere of grotere marktregio denkbaar, zoals hiervoor aangegeven. Belangrijk is verder dat het geen statische regionale afspraken zijn. Er moet ruimte zijn voor maatwerk en adaptiviteit. Immers, de toekomst is per definitie onzeker. Bedrijven en economie veranderen en daarmee ook de vestigingsvoorkeur van bedrijven. Bovendien gaan deze veranderingen steeds sneller en grilliger. Dit vraagt om goede monitoring, voortdurende vergelijking met de prognoses en zo nodig om bijstelling van de uitgangspunten en afspraken.

Overige aandachtspunten voor het verder werken met deze behoefteraming zijn:

- Leegstand: de prognose gaat uit van 5% frictieleegstand, maar goed grip op leegstand ontbreekt. Er zijn op basis van de beschikbare informatie geen redenen om aan te nemen dat de leegstand in Holland Rijnland significant hoger of lager is dan frictieleegstand, maar voor een goed bedrijventerreinenbeleid is het belangrijk om de leegstand scherper te krijgen komende jaren. Deze opgave zien we in alle regio's terug, dus hier ligt ook een mogelijke rol voor de provincie.
- De prognose van de uitbreidingsvraag is beleidsneutraal. Kortom, deze gaat uit van voortzetting van het huidige beleid. Beleidsmatig kan door de regio echter worden ingezet op afremmen of juist stimuleren van bepaalde economische activiteiten. Dit kan effect hebben op de vraag naar ruimte op bedrijventerreinen. Deze effecten kunnen in de regionale uitwerkingen nader door de regio worden onderbouwd en in beeld worden gebracht

1 Inleiding

1.1 Opdracht en doelstelling behoefteraming

Nieuwe behoefteraming als fundament voor goed bedrijventerreinenbeleid

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

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

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

Doelstelling: gezonde en adaptieve bedrijventerreinenmarkt in Zuid-Holland

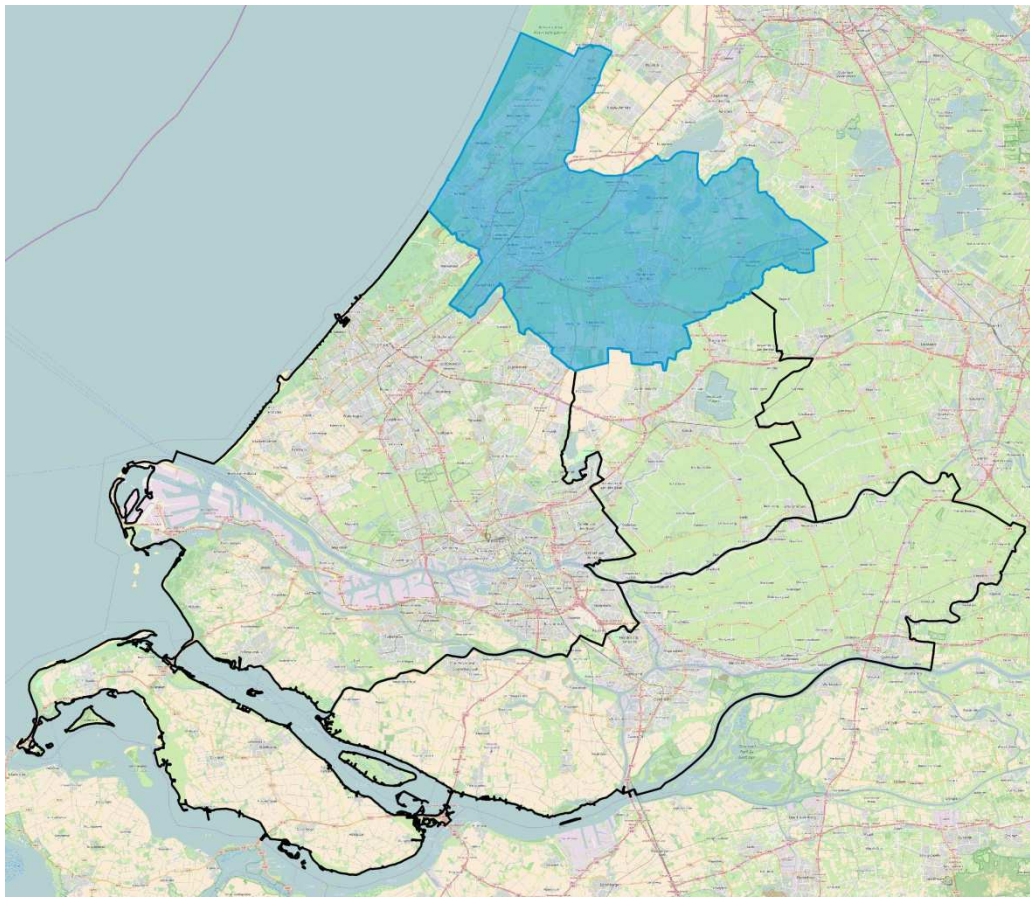
De behoefteraming is een belangrijk fundament voor het te voeren bedrijventerreinenbeleid in Zuid-Holland. Deze moet als basis dienen voor beleid om bestaande bedrijventerreinen beter te kunnen benutten, nieuwe plannen beter (boven)regionaal af te stemmen en meer flexibel en vraaggericht te programmeren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

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

Presentatie in vier regiorapportages

De behoefteeraming wordt gepresenteerd in vier regiorapportages en één overkoepelende provinciale rapportage. Deze rapportage betreft de regiorapportage voor regio Holland Rijnland.

Figuur 3: Holland Rijnland ten opzichte van de andere regio's in Zuid-Holland (Midden-Holland, MRDH en Zuid-Holland-Zuid)



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

1.2 Achtergrond: een veranderende markt voor bedrijventerreinen

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

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

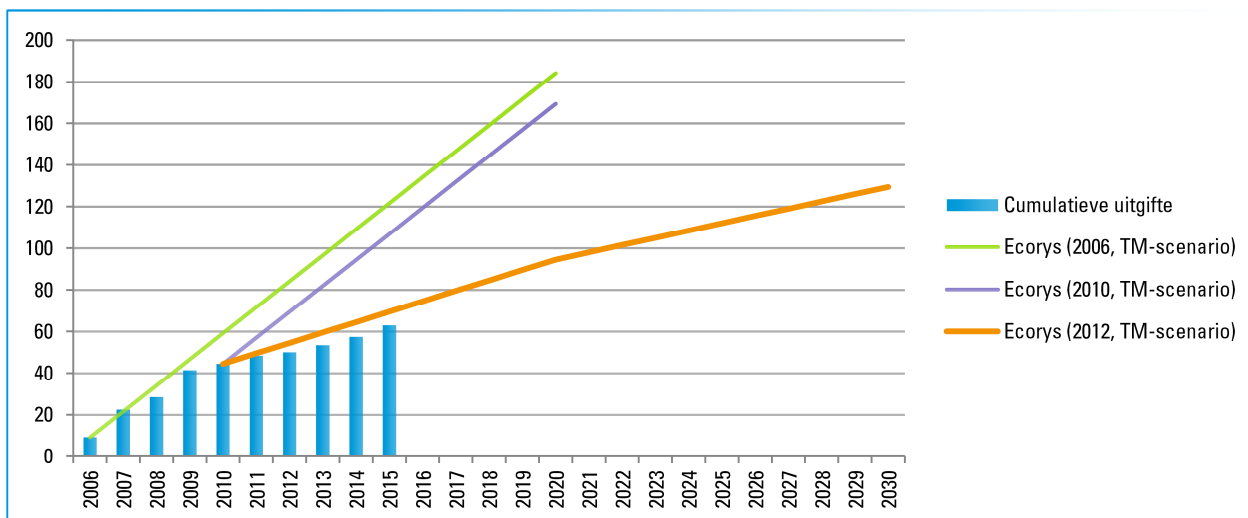
² Provincie Zuid-Holland (2016). Vraaggericht bedrijventerreinenbeleid Zuid-Holland: visie en uitvoering.

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

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

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

Figuur 4: Historische uitgifte in de periode 2006 t/m 2015 ten opzichte van historische behoefteramingen in Holland Rijnland



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

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

Een kwantitatief overaanbod en kwalitatieve *mismatch* van bedrijventerreinen kan investeringen op bestaande locaties doen afnemen en dat heeft negatieve effecten op leegstand, vastgoedwaarde en ruimtelijke kwaliteit van de bedrijventerreinen in de provincie. Daarnaast is overaanbod een planrisico geworden voor andere, nieuwe ontwikkelingen in de regio. De Ladder voor duurzame verstedelijking (hierna: de Ladder) speelt een toenemende rol in bedrijventerreinenbeleid, specifiek in hoe om te gaan met het kwantitatief en kwalitatief in evenwicht brengen van vraag en aanbod. De Ladder is een wettelijke motiveringseis van nut en noodzaak voor nieuwe ontwikkelingen. De Ladder is opgenomen in de Structuurvisie Infrastructuur en Milieu van het Rijk en per eind 2012 als motiveringseis opgenomen in het Besluit ruimtelijke ordening. Overheden moeten op grond van de Ladder voor alle nieuwe stedelijke

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

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

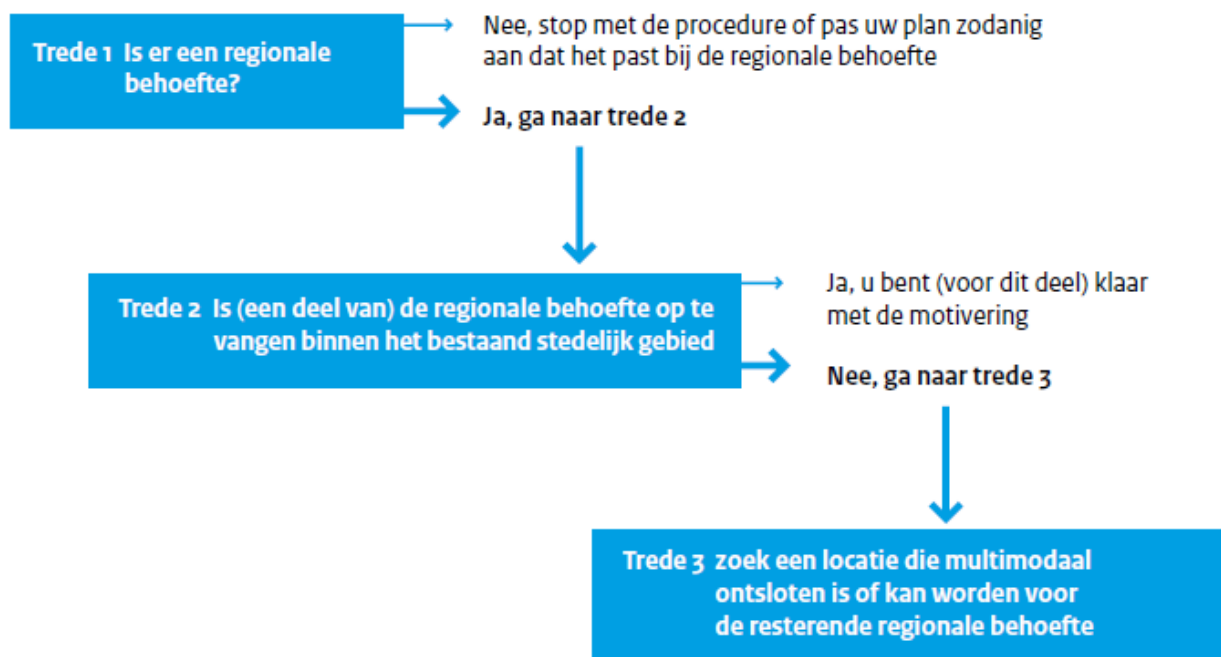
⁵ Centraal Planbureau & Planbureau voor de Leefomgeving (2015). Nederland in 2030 en 2050: twee referentiescenario's.

ontwikkelingen motiveren dat er behoefte bestaat aan de ontwikkeling en deze behoefte niet op bestaande locaties of in bestaand vastgoed opgevangen kan worden.

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

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

Figuur 5: De Ladder voor duurzame verstedelijking



Bron: Ministerie van Infrastructuur en Milieu (2013)

Veranderingen in hoog tempo door 'disruptieve' trends

De economie heeft een hogere 'omloopsnelheid' gekregen: de laatste jaren volgen ontwikkelingen, trends en consumentenvoorkeuren elkaar in toenemende snelheid op. Dat vertaalt zich naar bedrijfsprocessen die aan verandering onderhevig zijn. Speerpunten, beleid en focusgebieden van bedrijven veranderen. Ontwikkelingen rondom de *next economy* zoals 3D-printing, circulaire economie en drones, en ook ontwikkelingen als e-commerce, 'smart industry', robotisering en clustervorming leiden ertoe dat bedrijven zich in toenemende mate moeten inspannen om bij te blijven in de markt. Dat heeft weerslag op het ruimtegebruik van bedrijven en vestigingsvoorkeuren. Bedrijven kunnen als gevolg van deze ontwikkelingen bijvoorbeeld dezelfde productie realiseren op minder ruimte, hebben wellicht juist meer ruimte nodig om hun toenemend aantal logistieke bewegingen te faciliteren, of zoeken juist naar een zeer

specifieke locatie in de nabijheid van toeleveranciers, gelijkgestemden en kennispartners. Voor gemeenten is het de uitdaging om daar met beleid goed op in te spelen.

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

Figuur 6: Trends in de markt (met de klok mee: 3D-printing, Big Data, robotisering, Smart Industry, e-commerce en veranderingen in de logistieke keten)



Bron: Google Images (2017)

1.3 Totstandkoming behoefteraming

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

- Het traject is voortdurend begeleid door een klankbordgroep waarin het projectteam van de provincie Zuid-Holland en afgevaardigden van de vier bestuurlijke regio's plaatsnamen. De klankbordgroep is op regelmatige basis bij elkaar gekomen om te reflecteren op tussenresultaten en bredere bijeenkomsten voor te bereiden.
- Gedurende het traject zijn twee klankbordsessies per regio georganiseerd, waarin met de betrokken gemeenten is gereflecteerd op trends en ontwikkelingen, de *couleur locale* van de regio's en de resultaten van de behoefteraming. Deze bijeenkomsten zijn niet op regelmatige basis gehouden, maar gericht in het proces ingezet.
- In de loop van het traject, nadat de conceptresultaten bekend waren, heeft ook een consultatieronde plaatsgevonden met het bedrijfsleven, waarin met ondernemers, ondernemersorganisaties en intermediairs is gereflecteerd op de belangrijkste ontwikkelingen op de markt en de toekomstige ruimtevraag. Aan de hand van deze bijeenkomst zijn de resultaten en vertaling van trends in de behoefteraming verder aangescherpt. Bovendien hebben gedurende het gehele traject diverse individuele (verdiepende) gesprekken met bedrijven plaatsgevonden en zijn ondernemersverenigingen betrokken. Verder hebben we informatie uit al onze bedrijfsdatabases gebruikt: Database Bedrijfsruimtegebruikers Nederland (Stec Groep, 2002-heden), Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (Stec Groep, 2000-heden) en Database Logistiek in Beeld (2014-heden).

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

1.4 Leeswijzer

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

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

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

Het vijfde hoofdstuk geeft adviezen om het vervolg op te pakken na deze behoefteraming. Het hoofdstuk biedt aanknopingspunten voor slim bedrijventerreinenbeleid in de regio, waarmee deze vraaggericht kan blijven ontwikkelen, flexibel kan blijven richting het bedrijfsleven en voornamelijk kansen kan pakken voor economische- en werkgelegenheidsgroei.

2 Profiel

bedrijventerreinen in Zuid-Holland en Holland Rijnland

2.1 Bedrijventerreinen in Zuid-Holland

Zuid-Holland rijk aan sterke economische clusters

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

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

Daarnaast gaat het om een groot aantal bedrijven uit het MKB, gericht op sectoren als bouw, logistiek en handel, met een daaromheen ontwikkelde kennis- en diensteneconomie. Verder is in de provincie en regio Holland Rijnland een diversiteit aan bedrijven in hogere milieucategorieën gevestigd die een belangrijke functie vervullen in de productiestructuur van de regio. Denk aan diverse productiebedrijven, recyclingbedrijven en betoncentrales. Regelmatig gaat het echter ook om bedrijven op terreinen die niet een 'zware-industrie-achtige' uitstraling hebben, zoals hoogtechnologische bedrijven in de foodsector. Goudse Poort (Gouda), Gouwe Park en Hooge Veenen (allebei Zuidplas) zijn voorbeelden van terreinen met verschillende milieucategorie 4 en 5 bedrijven met zowel een hoogwaardige als een meer functionele uitstraling.

Goede ligging en excellente (kennis)infrastructuur dragen hieraan bij

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

Bedrijventerreinen vormen belangrijk vestigingsmilieu en bron van werkgelegenheid en innovatie

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

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

2.2 Bedrijventerreinen in Holland Rijnland

Bedrijventerreinen bepalen zeker 50% van de regionale economische waarde

Ook in Holland Rijnland is de economische en maatschappelijke bijdrage van bedrijventerreinen groot. In totaal zijn ruim 65.000 arbeidsplaatsen in de regio op bedrijventerreinen gevestigd, circa 32% van het totaal aantal arbeidsplaatsen in Holland Rijnland. Van de totale toegevoegde waarde van de regio wordt circa €4,5 miljard gegenereerd op bedrijventerreinen, circa 32% van de totale toegevoegde waarde van de regio. Daarbij komt ook nog de spin-off aan bedrijvigheid en bestedingen die bedrijven genereren in de regio. Door de bank genomen hangt meer dan 50% van alle arbeidsplaatsen en toegevoegde waarde in Holland Rijnland samen met activiteiten die op bedrijventerreinen worden ontplooid. Het gaat dan bijvoorbeeld om juridische en zakelijke dienstverleners die op kantoorlocaties gevestigd zijn en additionele service leveren, maar ook de lokale bakker, die iedere ochtend een paar verse broden komt bezorgen.

Holland Rijnland: gevarieerde economie met accenten in Greenport, Life Sciences en Aerospace

Het gros van de economische structuur in Holland Rijnland bestaat uit reguliere bedrijven die sterk lokaal en regionaal gebonden zijn. Het gaat daarbij om allerhande bedrijven in vooral de MKB-sfeer (tot 250 werkzame personen), zoals bouwbedrijven, handel- en reparatiebedrijven, logistiek, groothandel, productie en dienstverleners. Daaromheen bevindt zich een aanzienlijke diensten en kenniseconomie, met brandpunten als de Rijksuniversiteit Leiden, LUMC, ESA-ESTEC en diverse andere R&D, onderwijs- en kennisinstellingen. Door deze mix aan bedrijvigheid heen zijn drie specifieke clusters zichtbaar waar Holland Rijnland zich sterk op profileert: de Greenport Duin- en Bollenstreek & Boskoop, Life Sciences en Aerospace.

Het Life Sciences cluster is vooral geconcentreerd in Leiden, op het Leiden Bio Science Park (LBSP). Het LBSP is het grootste specifiek op de life sciences gerichte bedrijvenpark in Nederland. Het omvat een cluster van bedrijven en kennisinstellingen dat ook op Europees niveau tot de top 5 behoort. In de huidige situatie huisvest het LBSP meer dan de helft van alle in Nederland gevestigde bedrijven in de biomedische life sciences. De meeste van deze ondernemingen zijn spin-offs van het LUMC die zich richten op onderzoek op het gebied van geneeskunde, farmacologie, celbiologie, genetica en scheikunde. Daarnaast kiezen gespecialiseerde dienstverlenende bedrijven en ondersteunende instellingen voor de life sciences bedrijven het LBSP als vestigingslocatie⁷. Het Aerospace cluster heeft het zwaartepunt rondom ESA-ESTEC in Noordwijk. Hier is het Space Business Park (SBP) in ontwikkeling, het enige spacepark in Nederland. De ontwikkeling van het park gaat langzaam, maar dit is inherent aan de specifieke nichemarkt waarop de locatie zich richt.

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

⁷ Leiden Bio Science Park (2017); Lodewijk Groep (2016); Stec Groep (2016)

Binnen haar grenzen telt Holland Rijnland twee Greenports: de Bollenstreek en Boskoop. Bedrijven in deze Greenports zijn actief in de sierteeltsector. Elke Greenport heeft, binnen haar eigen specialisatie, een dominante positie op de internationale markt. Voor de Duin- en Bollenstreek is dat de markt voor bollen, voor Boskoop de markt voor bomen. Daarnaast heeft Holland Rijnland een duidelijke relatie met de Greenport Aalsmeer, die gericht is op de markt voor bloemen en planten. De relatie is vooral zichtbaar in de verbinding met de sierteelt in de gemeenten Kaag en Braassem en Nieuwkoop. Hoewel elke Greenport haar specialisatie kent, zijn er ook veel onderlinge zakelijke relaties die de marktpositie als totaal versterken. Voor de Greenports in Holland Rijnland geldt dat er een grote herstructureringsopgave is en dat de beschikbare ruimte onder druk staat van o.a. woningbouw. Daarom kijken beide Greenports naar slimmere en innovatievere vormen van productie en handel en naar slimme combinaties met andere sectoren en mainports (Rotterdamse haven, Schiphol) om zo concurrerend te blijven. Cross-overs met bijvoorbeeld de Life Sciences zijn daar bij belangrijk. Deze speerpuntsectoren kunnen elkaar komende jaren verder versterken en bijdragen aan de ambities van de regio op het vlak van *biobased* en Energie.

Tot slot is in de containerterminal in Alphen a/d Rijn (Alpherium) kenmerkend. Deze geeft de regio een belangrijke positie op het vlak van logistiek. Met name grotere (productie)bedrijven in de regio verschepen hun producten via deze inland terminal naar bijvoorbeeld de Rotterdamse haven en vice versa. De terminal zorgt voor een goede multimodale bereikbaarheid van de regio, een aantrekkelijke logistieke propositie en draagt bij aan een verdere verduurzaming van het goederenvervoer in Zuid-Holland en Holland Rijnland.

2.3 Ontwikkeling op bedrijventerrein in Holland Rijnland

Werkgelegenheid op bedrijventerreinen

De bedrijventerreinen in Holland Rijnland dragen voor een groot deel bij aan de werkgelegenheid in de regio: ruim een derde van de werkgelegenheid is direct op een bedrijventerrein gevestigd en een groot deel van de werkgelegenheid buiten deze locaties (bijv. op kantoorlocaties of in de binnenstad) hangt hiermee samen. In de laatste 10 jaar – de periode van 2005 t/m 2015 – is het aantal arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen min of meer gelijk gebleven, zie tabel 4.

In de historische ontwikkeling is een duidelijke conjunctuurgolf te zien, voornamelijk (natuurlijk) beïnvloedt door de financiële crisis. In de periode tussen 2005 en 2010 vond een gestage groei plaats, daarna is het aantal arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen in Holland Rijnland weer deels afgenomen⁸. Het beeld over alle drie de subregio's in Holland Rijnland is daarbij gelijk.

Tabel 4: Ontwikkeling werkgelegenheid op bedrijventerreinen per subregio in 2005 t/m 2015

Subregio	2005	2010	2015
Bollenstreek	11.057	11.886	11.432
Rijn- en Veenstreek	18.075	18.781	17.143
Stedelijke as	36.185	38.470	36.655
Totaal	65.317	69.137	65.230

Bron: Provincie Zuid-Holland (2016), bewerking Stec Groep (2017)

Historische uitgifte op bedrijventerreinen

De afname uit de werkgelegenheidscijfers is niet zozeer zichtbaar in uitgiftecijfers in de periode 2006 t/m 2016. Er is ook in de laatste jaren en in enkele crisisjaren nog gestaag bedrijfsgrond uitgegeven in de regio. Het uitgifteniveau in de laatste jaren, crisisperiode meegerekend, is wisselend, zie tabel 5. Reden hiervoor is waarschijnlijk dat de totale jaarlijkse uitgifte in absolute zin voornamelijk wordt beïnvloed door grootschalige (logistieke) vraag, die zich niet continu, maar meer incidenteel voordoet in de regio.

⁸ De cijfermatige afname dient daarbij nog licht genuanceerd te worden. Door administratieve drempels is mogelijk een deel van het aantal flexwerkers niet meegenomen als werkgelegenheid op bedrijventerreinen, terwijl dit een wezenlijke verandering in de markt is geweest. Vooral in de logistiek is de flexibele schil relatief groot, maar ook onder bouw- en productiebedrijven is deze aanzienlijk gegroeid

Uit de historische uitgifte blijkt dat de drie subregio's in absolute aantallen min of meer eenzelfde uitgifte hebben gehad. De aard van de uitgifte verschilt per subregio wel. Zo zijn er in de Rijn- en Veenstreek meer logistieke uitgiften geweest gerelateerd aan de inland terminal, terwijl in de Bollenstreek meer uitgifte gerelateerd is aan de Greenports. In de Stedelijke as is vooral ook uitgifte op specifieke clusterlocaties zichtbaar, bijvoorbeeld op Bio Science Park te Leiden.

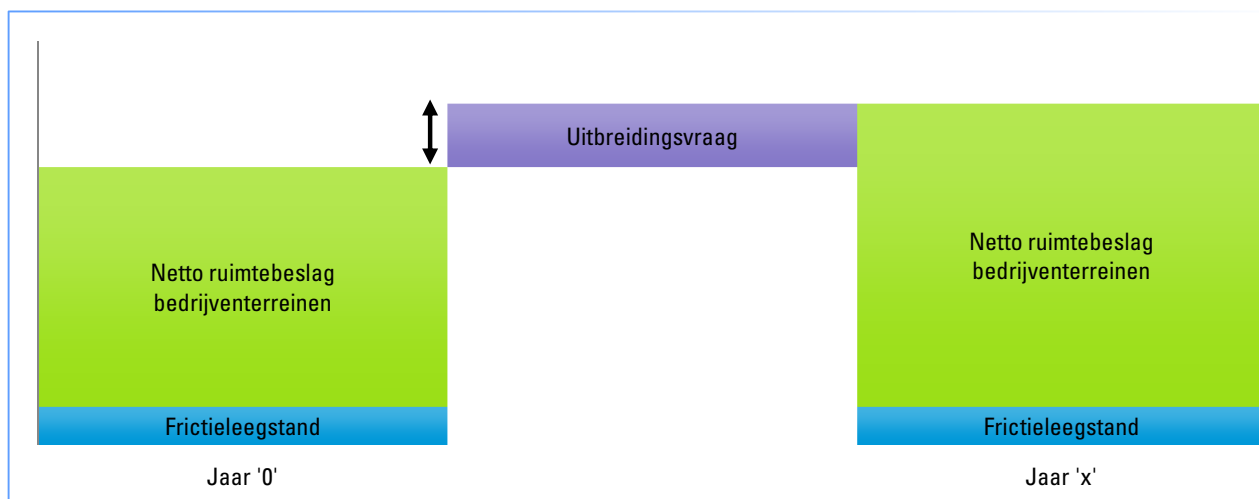
Tabel 5: Historische uitgifte in de periode 2006 t/m 2016 op bedrijventerreinen per subregio

Subregio	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bollenstreek	5,4	4,1	1,0	2,1	0,7	2,8
Rijn- en Veenstreek	1,9	7,0	3,9	9,6	0,8	0,3
Stedelijke as	1,9	2,2	1,1	1,3	1,5	0,7
Totaal	9,2	13,3	6,0	13,0	3,0	3,8
	2012	2013	2014	2015	2016	Totaal
Bollenstreek	0,0	2,5	0,5	1,9	n.n.b.	21,0
Rijn- en Veenstreek	0,8	0,8	0	0,8	n.n.b.	25,9
Stedelijke as	1,0	0,0	3,5	2,9	n.n.b.	16,1
Totaal	1,8	3,3	4,0	5,6	n.n.b.	63,0

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

Tegelijkertijd merken we daarbij op dat de uitgifte niet hetzelfde is als de uitbreidingsvraag voor bedrijventerreinen die we in voorliggende rapportage ramen. De in tabel 5 opgenomen uitgiftecijfers betreffen de opname van de uitgegeven gronden, terwijl, wanneer er elders in de regio op een bedrijventerrein er een plek vrijkomt, er per saldo geen sprake is van een uitbreidingsvraag. Het is in dat opzicht ook reëel om te verwachten dat de uitbreidingsvraag niet helemaal in lijn ligt met de daadwerkelijke uitgifte. Deze behoefteaming berekent wat er per saldo nodig is aan extra ruimte voor bedrijventerreinen in de komende jaren in Holland Rijnland. Daarbij gaan we er aan de voorkant al vanuit dat er 5% leegstand mag bestaan, zogenaamde frictieleegstand. De in deze rapportage geraamde uitbreidingsvraag kan dus worden beschouwd als de groei in oppervlak bedrijventerreinen die verantwoord kan plaatsvinden in de betreffende periode. Verantwoord, in de zin dat hier bij voorbaat geen onaanvaardbare leegstandseffecten van verwacht hoeven te worden. Uiteraard moet dit bij specifieke planontwikkeling nader worden bekeken en afgewogen in kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking.

Figuur 7: De behoefteaming raamt de uitbreidingsvraag, inclusief frictieleegstand



Bron: Stec Groep (2017)

3 Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen

In dit hoofdstuk geven we inzicht in de uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen. Eerst gaan we in op de kwantiteit, ofwel het aantal hectares uitbreidingsvraag dat wordt verwacht. Daarna zoomen we dieper in op de samenstelling van deze vraag, ofwel de kwaliteit. Voor een uitgebreide toelichting op de gehanteerde methodiek, achterliggende parameters en gevoeligheidsanalyse, zie het bijlagenrapport horend bij deze rapportage. De genoemde oppervlakten betreffen netto oppervlakten, tenzij anders vermeld.

3.1 Omvang van de uitbreidingsvraag: kwantiteit

Circa 90 tot 105 ha uitbreidingsvraag tot en met 2030

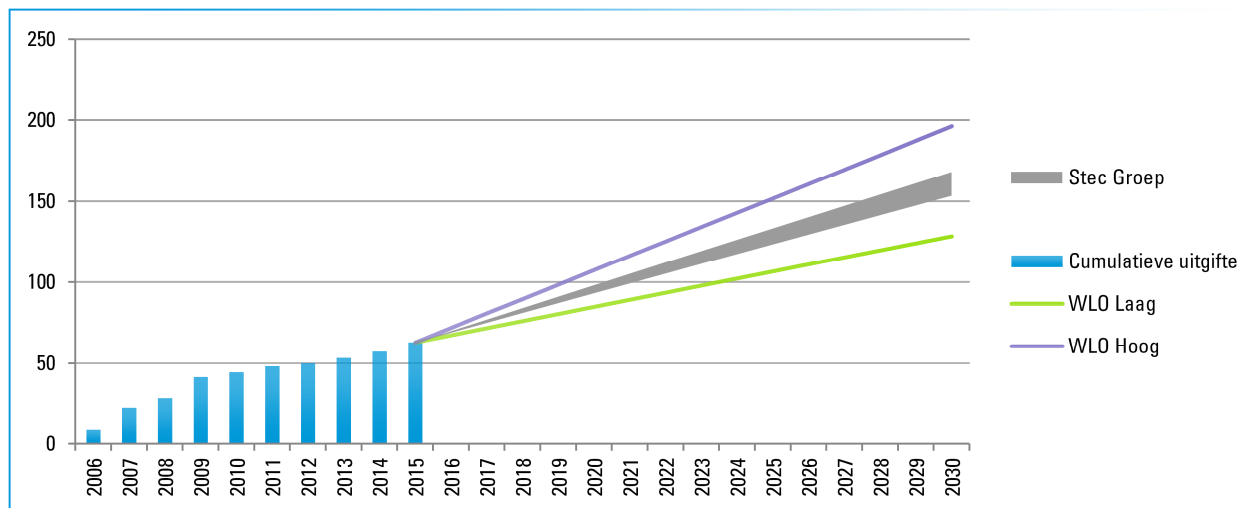
In de bijlagennotitie is toegelicht dat de uitbreidingsvraag in twee stappen is geprognosticeerd:

- In de basis is uitgegaan van de werkgelegenheidsprognose van de WLO-groeiscenario's, zoals gepresenteerd door het Centraal Planbureau⁹. Daarnaast is voor de overige parameters van het ramingsmodel – locatietypevoorkeur en terreinquotiënt – een vertaling gemaakt van markttrends en – ontwikkelingen om de veranderingen ten opzichte van de huidige situatie in te schatten. De WLO-scenario's maken de voornaamste impact in het prognosemodel, maar geeft twee kanten van het spectrum weer ('hoog' en 'laag'): het gaat heel voorspoedig met de economische ontwikkeling van de regio of het gaat juist redelijk met de economische ontwikkeling in de regio, met *ups* en *downs*. Dit levert dan ook een ruime bandbreedte op voor de ontwikkeling van uitbreidingsvraag.
- Aanvullend is voor de sectoren 'logistiek' en 'industrie' een analyse gemaakt van de uitbreidingsvraag op basis van de groei van de toegevoegde waarde van deze sectoren. Daarvoor zijn twee redenen. Primair is van belang dat de productiestructuur van de sectoren 'logistiek' en 'industrie' is veranderd. Het zijn steeds meer arbeidsextensieve sectoren, waarbij de ontwikkeling van de toegevoegde waarde in de hedendaagse markt sterker correleert met ruimtelijke groei dan dat de werkgelegenheidsontwikkeling dat doet. Secundair is de bandbreedte vanuit werkgelegenheidsprognose van de WLO-scenario's dermate groot dat deze niet werkbaar is om beleid op te voeren. Aan de hand van deze aanvullende methode wordt een kleinere, meer werkbare bandbreedte binnen de bandbreedte van de WLO-scenario's geraamd. Deze kleinere bandbreedte wordt door Stec Groep als reëel uitgangspunt gezien voor de toekomstige uitbreidingsvraag en daarop gebaseerd beleid.

Op basis van deze analyse vinden wij het realistisch om in Holland Rijnland uit te gaan van een kwantitatieve uitbreidingsvraag van 90 tot 105 hectare in de periode 2016 t/m 2030. De door Stec Groep geadviseerde uitbreidingsvraag, op basis van de aanvullende analyse, ligt daarmee in de bandbreedte die we verwachten uit een analyse op basis van sec de WLO-scenario's.

⁹ Centraal Planbureau & Planbureau voor de Leefomgeving (2015). Nederland in 2030 en 2050: twee referentiescenario's.

Figuur 8: Raming uitbreidingsvraag ten opzichte van historische uitgifte in Holland Rijnland



Bron: Provincie Zuid-Holland (2016), CPB/PBL (2015), bewerking Stec Groep (2016)

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

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

Voor Holland Rijnland wordt de onderstaande ontwikkeling verwacht, zie tabel 6. Daarbij wordt uitgegaan van de twee ijkpunten in de WLO-scenario's: 2030 en 2050. Modelmatig uitgangspunt is dat de vraag in beide perioden 2016 t/m 2030 en 2031 t/m 2050 lineair stijgt. De indicaties van de ruimte-vraag voor de periode 2016 t/m 2025 en 2016 t/m 2035 zijn gebaseerd op deze lineaire groei. In de praktijk zal de vraag zich in deze perioden echter over de conjunctuurgolven bewegen: sommige jaren meer dan verwacht, sommige jaren minder. Dit wordt nader toegelicht in het bijlagenrapport horend bij deze rapportage.

Tabel 6: Totale uitbreidingsvraag in drie perioden

Periode	Uitbreidingsvraag (WLO)	Uitbreidingsvraag (Stec)
2016 t/m 2025	43 – 77	60 – 65
2016 t/m 2030	65 – 115	90 – 105
2016 t/m 2035	55 – 132	130 – 208

Bron: Stec Groep (2016)

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

De door ons geadviseerde uitbreidingsvraag voor Holland Rijnland ligt hiermee hoger dan de raming van Ecorys in 2012. Deze kwam voor de periode 2016 t/m 2030 bij benadering uit op circa 70 ha. De geraamde uitbreidingsvraag is echter wel aanzienlijk lager dan de vraag die is opgenomen in de provinciale VRM: circa 213 ha. Dat terwijl in de VRM ook is gerekend met (-) een vervangingsvraag door transformatie van bedrijventerreinen en (-) een ijzeren voorraad: een strategische voorraad bedrijventerreinen die direct voor uitgifte beschikbaar moet zijn. Uitgangspunt voor de vervangingsvraag is hierbij circa 2 à 2,5% van de totale voorraad bedrijventerreinen; de ijzeren voorraad is bepaald op de uitbreidingsvraag voor de periode van 3 tot 5 jaar.

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

De geadviseerde uitbreidingsvraag in Holland Rijnland ligt met 6 à 8 ha netto per jaar ongeveer op het niveau van de historische uitgifte (circa 6 ha per jaar in de periode 2006 t/m 2015). We zien dat verschillende trends in sectoren ertoe leiden dat bedrijven soms met minder (extra) ruimte uit de voeten kunnen. Denk aan robotisering, digitalisering en implementatie van 'het nieuwe werken'. Met dit effect hebben wij rekening gehouden in de door ons geadviseerde bandbreedte.

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

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

Overigens vinden wij het wel belangrijk dat er in de vraagraming enige (schuif)ruimte moet zijn voor regionaal maatwerk c.q. regionale ambitie(s) en om aan de herontwikkeling en kwaliteit van (vrijvallende) ruimte op bedrijventerreinen te kunnen werken. Dit bijvoorbeeld in (sub)regio's/gemeenten waar veel herontwikkelingsplekken zijn en transformatie van sommige terreinen op de rol staat. Maar ook omdat prognoses natuurlijk altijd met enige onzekerheid zijn omgeven. Deze (schuif)ruimte moet dan wel goed door de regio worden onderbouwd op basis van feiten, zoals concrete transformatieplannen, een goede analyse van de kwaliteiten van de bestaande voorraad, een concrete ruimtelijke vertaling van de regionale ambities, et cetera. En niet door een algemene ophoging van de vraag, zoals 3 tot 5x de jaarlijkse uitgifte wat nu in de VRM het geval is.

3.2 Samenstelling van de uitbreidingsvraag: kwaliteit

Verdeling naar terreintype

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

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

Tabel 7 en 8 illustreren de kwaliteiten per terreintype en de doelgroepen van dergelijke locaties. Het gaat hier expliciet om een illustratie, niet om een uitsluitend overzicht.

Tabel 7: Illustratie locatiekwaliteiten per terreintype

Terreintype	Locatiekwaliteiten
Logistiek >3 ha	• Perifere locatie, niet ontsloten via een woonkern • Directe snelwegafslag of aantakking op 2x2-baans N-weg • Aanwezigheid railterminal of kade in directe omgeving of op locatie • Rechthoekige kavels met een omvang >3 ha • Bouwhoogte >14 meter • Minimaal milieucategorie 3.2 toegestaan • Match met (eventuele) bestaande invulling

Terreintype	Locatiekwaliteiten
HMC (milieucategorie ≥ 4.2)	• Perifere locatie, niet ontsloten via een woonkern • Minimaal ontsloten aan een N-weg • Aanwezigheid railterminal of kade in directe omgeving of op locatie • Kavels met een omvang $>0,5$ ha, met praktische vorm • Bouwhoogte >14 meter, met uitschieters tot >30 meter • Minimaal milieucategorie 4.2 toegestaan • Match met (eventuele) bestaande invulling
Regulier-gemengd	• Geen specifieke locatie-eisen, voornamelijk (boven)lokale binding relevant voor te vestigen bedrijven, uitzonderingen daargelaten
Hoogwaardig	• Ligging nabij woonkern • Minimaal ontsloten aan een N-weg • Bouwvlakken op zichtlocatie • Nette, verzorgde uitstraling en dito bestaande invulling

Bron: Stec Groep (2017)

Tabel 8: Illustratie doelgroepen en vastgoedtype per terreintype

Terreintype	Type bedrijven	Type vastgoed
Logistiek >3 ha	• Verladers • Logistiek dienstverleners • Groothandels • Distributiebedrijven • 'Natte' logistiek	• Opslag/warehouse • Overslag • Distributiecentrum
HMC (milieucategorie ≥ 4.2)	• Productie • Verwerkingsbedrijven • Recyclers • (Zware) hindergevende bedrijvigheid	• Productiehal • Verwerkingsinstallatie
Regulier-gemengd	• MKB • Reguliere logistiek • Productie-/maakbedrijven • Hightech industrie • Bouwbedrijven • Autogarages/-reparatie • Agrofood	• Bedrijfshal • Productiehal • Opslagruimte • Werkplaats • (Ondergeschikte) kantoorruimte
Hoogwaardig	• Kennisinstituten • R&D • Laboratoria • Adviesbureaus • Retail • Onderhoudsbedrijven • Verhuurbedrijven	• Showroom • Bedrijfshal • Kantoor • Laboratorium • Garage

Bron: Stec Groep (2017)

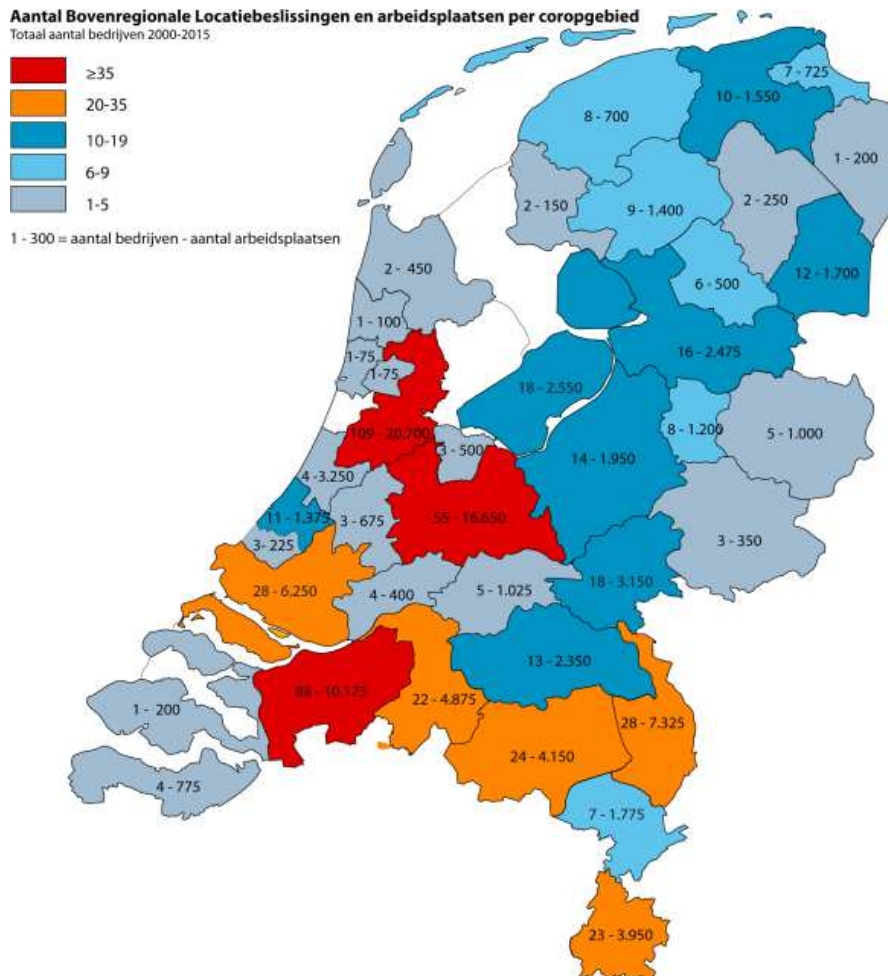
Over de uitbreidingsvraag naar terreintype het volgende:

- Een belangrijk deel van de uitbreidingsvraag heeft naar verwachting een vestigingsvoorkeur voor regulier-gemengde bedrijventerreinen. Het gaat voornamelijk om het midden- en kleinbedrijf, zoals bouwbedrijven, productiebedrijven, kleinschalige logistiek en dienstverlenende activiteiten. Dergelijke bedrijvigheid heeft vaak een zeer lokale afzetmarkt, herkomst van werknemers en oriëntatie, en heeft vaak een binding met een specifieke gemeente of kern. De uitbreidingsvraag uit dit segment zal zich voornamelijk lokaal en bovenlokaal oriënteren, op fiets- en brommerafstand van de woonkernen. Dat blijkt ook uit onderzoek van het CBS¹⁰, waarin wordt geconcludeerd dat de helft van de verhuizingen van bedrijven plaatsvindt over een afstand van maximaal 10 kilometer, bij voorkeur binnen de gemeentegrenzen.
- Daarnaast doet zich nog een aanzienlijke uitbreidingsvraag voor naar bedrijventerreinen gericht op grootschalige logistiek (>3 ha). Het gaat vaak om bedrijven met een (inter)nationale logistieke oriëntatie, zoekend naar een vestigingslocatie aan de primaire vervoersassen van Nederland. Dat zijn

¹⁰ CBS (2013). Bedrijven verhuizen vooral binnen eigen gemeente.

de wegen op de corridor van de Rotterdamse haven naar Duitsland en België of juist locaties nabij een specifiek cluster (of consumentenmarkt) dat door deze logistiek wordt bediend, zoals agrofood. Deze bedrijven oriënteren zich doorgaans op (boven)regionale schaal; de lokale binding is in de regel beperkt, hoewel een aantal bedrijven vanzelfsprekend een specifieke lokale vestigingsvoorkeur heeft.

Figuur 9: Bovenregionale locatiebeslissingen per COROP-regio



Bron: Stec Groep (2017)

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

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

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

De kwalitatieve verdeling van de vraag naar terreintype levert het volgende resultaat op, zie tabel 9. Daarbij is enkel gekeken naar de bandbreedte die door Stec Groep wordt geadviseerd. De verdeling naar sectoren conform de WLO-scenario's komt bij een kwalitatieve verdieping uit op een scheve verdeling, vanwege de beperkte correlatie tussen ruimtetegroei en werkgelegenheidsontwikkeling in de sectoren 'industrie' en 'logistiek'.

Tabel 9: Uitbreidingsvraag per terreintype in ha conform bandbreedte Stec Groep

Terreintype	2016 t/m 2030 (absoluut)	2016 t/m 2030 (%)
Logistiek >3 ha	33 ha	37 – 31%
HMC (milieucategorie ≥4.2)	4 - 8 ha	4 – 8%
Regulier-gemengd	49 - 60 ha	54 – 57%
Hoogwaardig	5 ha	6 – 5 %
Totaal	90 - 105 ha	100%

Bron: Stec Groep (2017)

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

Tabel 10: Uitbreidingsvraag per terreintype in m² bvo conform bandbreedte Stec Groep

Terreintype	2016 t/m 2030 (absoluut)	FSI
Logistiek >3 ha	163.000 m ²	0,5
HMC (milieucategorie ≥4.2)	22.000 – 49.000 m ²	0,6
Regulier-gemengd	394.000 – 476.000 m ²	0,8
Hoogwaardig	77.000 m ²	1,5
Totaal	656.000 – 765.000 m ²	

Bron: Stec Groep (2017)

Vraag vanuit watergebonden bedrijvigheid

De vraag vanuit watergebonden bedrijvigheid gaat dwars door alle genoemde sectoren heen: grootschalige en kleinschalige logistieke bedrijven, bedrijven met een hogere milieucategorie en 'reguliere' bedrijven kunnen om welke reden dan ook een sterke voorkeur hebben voor een terrein aan het water (geen zeehaventerrein). Ook in Holland Rijnland constateren we dat er bedrijven zijn met voorkeur voor een watergebonden locatie. Daarbij dient het water ook verschillende doeleinden. Het ene bedrijf heeft de waterlocatie nodig voor aan-/afvoer en op-/overslag van goederen, terwijl bijvoorbeeld het andere bedrijf water nodig heeft in het productieproces als koelwater.

Let wel, er bestaat een verschil tussen direct en indirect watergebonden: niet alle bedrijven met een voorkeur voor een terrein aan het water hebben ook daadwerkelijk een eigen kade nodig. Indirect watergebonden bedrijven zijn bedrijven die indirect gebruik maken van water voor hun bedrijfsactiviteiten. Deze bedrijven hoeven niet direct aan het water te zitten, maar wel binnen acceptabele straal van een

overslagterminal en mogelijk nabij andere (kadegebonden) bedrijven in de productieketen. Direct watergebonden bedrijven zijn bedrijven die noodzakelijkerwijs een plek aan het water nodig hebben om hun bedrijfsactiviteiten uit te kunnen voeren. Het zijn gebruikers van de binnenvaart en maritieme sector, zoals betoncentrales, producenten van bouwmaterialen, veevoederproducenten en scheepswerven. In Holland Rijnland is de groep direct watergebonden bedrijven wat kleiner dan in andere regio's, zo schatten wij in. Het gaat in deze regio vooral om bedrijven die multimodaliteit steeds belangrijker vinden en daarom graag in een acceptabele straal rondom bijvoorbeeld een terminal gevestigd willen zijn om hiervan gebruik te maken bij hun aan- en afvoer van goederen.

Figuur 10: Illustratie direct en indirect watergebonden bedrijvigheid



Bron: Stec Groep (2017)

Om de watergebonden vraag indicatief te bepalen kijken we welke bedrijfssectoren in welke mate watergebonden zijn, zie daarvoor onderstaande box. Het is bovendien de verwachting dat het watergebonden percentage de komende jaren toeneemt, mede vanwege de trend onder bedrijven om steeds meer aan- en afvoer van goederen via het water te doen. Op basis hiervan schatten we in dat de watergebonden vraag circa 25% van de totale uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen bedraagt. Dit is in lijn met bevindingen uit eerdere rapportages in de regio (bijvoorbeeld: BCI, 2010¹¹) en inschattingen van het bedrijvenpanel. Voor Holland Rijnland komt dat neer op een totale uitbreidingsvraag van circa 22 à 28 ha in de periode 2016 t/m 2030, conform de bandbreedte van Stec Groep. Het deel van de bedrijven dat echt kadegebonden is, is inherent kleiner. De omvang van deze ruimtevraag is binnen de kaders van dit onderzoek niet exact te bepalen. Vaak geven voor dit soort bedrijven kadometers en de diepgang van het vaarwater de doorslag voor een locatie, niet zozeer omvang van het kavel.

¹¹ Buck Consultants International (2010). Naar een strategisch beleidskader watergebonden bedrijventerreinen Zuid-Holland.

WATERGEBONDEN EN –VERBONDEN BEDRIJVEN PER SECTOR

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

Productiebedrijven:

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

Logistiek:

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

Overloop vanuit de Rotterdamse haven

Deze behoeftebepaling is beleidsarm opgesteld en daarmee gebaseerd op een natuurlijke overloop vanuit de Rotterdamse haven naar Holland Rijnland (o.a. Alpherium, Greenports). Het is af te raden om met een extra overloop te rekenen. Het Havenbedrijf stelt op dit moment nieuwe prognoses op¹² en geeft zelf aan naar verwachting voldoende ruimte te hebben. Bovendien is de strategie van het Havenbedrijf om primair in te zetten op het binden van ladingstromen en bedrijven aan de zeehaven als deze daar een bijdrage aan leveren. Dit is een wijziging ten opzichte van het verleden, waarbij het Havenbedrijf de meeste logistiek vooral naar het achterland doorverwees om zo geen kostbare ruimte op te geven en maximale ruimteproductiviteit te realiseren. Omdat de prognosemethodiek al rekening houdt met de vestigingsdynamiek, verhuis- en investeringsrelaties tussen Rotterdam en Holland Rijnland uit afgelopen jaren, zijn de effecten hiervan op bijvoorbeeld de uitbreidingsvraag vanuit de logistiek en het Greenportcluster al voldoende meegenomen. Zeker nu de vestigingsstrategie van het Havenbedrijf haven een ander accent heeft gekregen.

3.3 Geografische verdeling uitbreidingsvraag naar subregio's

De regio Holland Rijnland heeft een forse omvang. Tegelijkertijd weten we dat veel bedrijven een beperkte verhuisradius hebben (zie par. 3.2). Daarom hebben we de uitbreidingsvraag in dit onderzoek indicatief verdeeld naar de drie subregio's in Holland Rijnland: Bollenstreek, Rijn- en Veenstreek en de Stedelijke as. We doen dit op basis van een gemiddelde van vier verdeelsleutels:

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

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

Een deel van de vraag is direct toe te bedelen aan de subregio's. Het gaat daarbij om de vraag die komt vanuit regulier-gemengde MKB-bedrijven. Het betreft het gros van de bedrijven dat de bedrijventerrein in Holland Rijnland nu vult en kijkende naar oorsprong/historie, herkomst werknemers en werkgebied vaak

¹² Gesprek met Havenbedrijf op 23 januari 2017 & <http://www.maritiemland.nl/news/haven-rotterdam-kijkt-vooruit-naar-2040/>

een sterke relatie heeft met de huidige vestigingsgemeenten en directe omgeving. Deze bedrijven willen bij groei het liefst op de huidige vestigingslocaties uitbreiden en als dit niet kan op een locatie zo dicht als mogelijk daarbij. Onderdeel van deze vraag zijn ook lokale/subregionale spin-offs en start-ups.

In de Stedelijke as en de Rijn- en Veenstreek is de vraag vanuit deze categorie bedrijven het grootst. Dit hangt direct samen met het feit dat deze regio's het grootste bedrijvenbestand bevatten. Het overgrote deel van deze vraag komt immers uit bestaande, al gevestigde bedrijven.

De grotere uitbreidingsvraag uit logistiek en HMC is vooral regionaal georiënteerd

Het gros van de uitbreidingsvraag is naar verwachting regionaal georiënteerd. In deze behoefteeraming wordt deze vraag gedefinieerd als de vraag vanuit grootschalige logistiek (>3 ha) en HMC-bedrijven (milieucategorie ≥ 4.2). Deze vraag is niet direct aan één subregio gebonden, maar afkomstig van bedrijven die zich, onder meer door hun specifieke locatie-eisen, op een overwegend regionaal tot bovenregionaal niveau oriënteren bij hun locatiekeuze, bijvoorbeeld langs belangrijke vervoerscorridors. Op voorhand is geen concrete inschatting te geven in welke subregio in Holland Rijnland deze zal 'landen'. Wel kunnen we op basis van de propositie (ligging, aanwezigheid belangrijke corridors, aanbod bedrijventerreinen) van de verschillende subregio's hier een verwachting over uitspreken. In dat licht verwachten dat van de regionaal georiënteerde vraag het grootste deel een voorkeur zal hebben voor het noordelijk deel van de regio Rijn- en Veenstreek. Dit heeft onder andere te maken met de inland terminal in Alphen a/d Rijn. Ook de A4 corridor door de Stedelijke As is aantrekkelijk.

Tabel 11: Vraag per subregio conform bandbreedte Stec Groep

Subregio	2016 – 2030 (Laag)	2016 – 2030 (Hoog)
Bollenstreek	14	16
Rijn- en Veenstreek	18	21
Stedelijke as	23	28
Regionaal georiënteerd	36	41
Totaal	90	105

Bron: Stec Groep (2017)

3.4 Vervangingsvraag

De hiervoor genoemde cijfers gaan over de uitbreidingsvraag. De extra ruimte aan bedrijventerreinen die nodig is ten opzichte van nu. Naast uitbreidingsvraag kan er in de komende jaren ook sprake zijn van vraag als gevolg van vervanging. Daarvan is sprake is bestaande bedrijven worden geherstructureerd of getransformeerd, waardoor bedrijven gedwongen moeten verplaatsen naar een andere locatie. Het nettoresultaat is bij vervanging per definitie 0: op de nieuwe plek ontstaat vraag, op de oude plek verdwijnt aanbod. Het bedrijf verplaatst daarbij slechts van plek a naar plek b, er doet zich dus geen uitbreidingsvraag voor. In het bijzonder in Holland Rijnland is dit ook het geval, vanwege de grote verstedelijkingsopgave in delen van de regio, waarbij bedrijfsruimte mogelijk moet wijken voor woningbouw of andere functies. Voor de portefeuillestrategie van gemeenten en regio is de vervangingsvraag, naast de uitbreidingsvraag, dus een belangrijke component.

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

Op basis van een enquête onder gemeenten zijn de belangrijkste transformatieopgaven in beeld gebracht, zie tabel 12. Er kan op dit moment nog niet zonder meer worden uitgegaan van een vervangingsvraag bovenop de uitbreidingsvraag voor deze plekken. Daarvoor is het belangrijk om verder in kaart te brengen

hoeveel bedrijven er uitgeplaatst dienen te worden en wat de oppervlakte van deze bedrijven is. Om ook voor de Ladder voor duurzame verstedelijking uit te kunnen gaan van vervangingsvraag moet er in ieder geval sprake zijn van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio.

Tabel 12: Overzicht (potentiële) transformatieopgaven leidend tot vervangingsvraag

Gemeente	Bedrijventerrein	Uitvoeringsjaar	Beoogde bestemming
Alphen a/d Rijn	Gnephoek	n.n.b.	n.n.b.
Alphen a/d Rijn	Rijnhaven	Gestart	Wonen, werken en recreatie
Hillegom	Endelaan	n.n.b.	Wonen
Katwijk	Valkenburgseweg	n.n.b.	Wonen en bedrijven
Katwijk	't Ambacht	n.n.b.	n.n.b.
Leiden	Tussen Rijn en Rail	n.n.b.	Wonen
Leiden	Cronesteijn – Fruitbuurt	2017	Wonen
Leiden	Cronesteijn – Lammenschans	n.n.b.	Gemengd
Leiden	Lange Gracht	n.n.b.	Gemengd
Leiden	Cronesteijn – Trekvlief	n.n.b.	Wonen
Leiderdorp	Lage Zijde	2016	Groen
Leiderdorp	Baanderij	2018	Gemengd
Lisse	Grevelingstraat	2017	Wonen
Teylingen	Veerpolder	n.n.b.	n.n.b.

Bron: Regio Holland Rijnland (2016)

4 Confrontatie met aanbod: inzicht in de behoefte

In dit hoofdstuk maken we een confrontatie van uitbreidingsvraag, zoals geraamd in het vorige hoofdstuk, en het beschikbare aanbod. We doen dat op twee manieren, kwantitatief en kwalitatief:

- Een kwantitatieve check is de eerste toets op een goed marktevenwicht. Ook voor de Ladder voor duurzame verstedelijking wordt de behoefte primair gezien door het aanbod in harde plancapaciteit af te trekken van de vraag. Er geldt dan ook: is er sprake van een kwantitatief overaanbod, dan zijn er forse risico's voor het in procedure brengen van nieuwe plannen.
- Een kwalitatieve check is van belang om het marktevenwicht ook in de praktijk goed te bezien. Het zuiver optellen en aftrekken van m² zegt niets over de juiste kwaliteiten van het aanbod: zijn bijvoorbeeld de kavels wel van voldoende omvang en op de juiste plek gelegen?

4.1 Kwantitatief heeft Holland Rijnland voldoende aanbod

Voor de aanbodinventarisatie is een onderscheid gemaakt in harde plancapaciteit en zachte plancapaciteit, conform de definities van de Ladder. Harde plancapaciteit zijn plannen waarvan het bestemmingsplan onherroepelijk is, ongeacht of de grond bouwrijp of niet-bouwrijp is gemaakt en ongeacht of deze nog 'achter' een uitwerkingsplan of wijzigingsbevoegdheid zit. Zachte plancapaciteit zijn overige plannen, bijvoorbeeld waarvan de bestemmingsplanprocedure nog loopt, die enkel nog in de structuurvisie zijn opgenomen of die nog slechts in de ideeënfase verkeren. De Ladder vraagt bij motivering van plannen om de vraag te bezien ten opzichte van de harde plancapaciteit.

Op dit moment beschikt de regio Holland Rijnland over circa 102 ha harde plancapaciteit en 57 ha zachte plancapaciteit. Daarmee zijn vraag en aanbod in de regio kwantitatief redelijk in balans. In tabel 13 is een kwantitatieve confrontatie per subregio gepresenteerd. In het bijlagenrapport horend bij deze rapportage staat een totaaloverzicht van het aanbod in regio Holland Rijnland (bijlage F1).

Tabel 13: Vraag-aanbodconfrontatie per subregio

Subregio	2016 – 2030	Hard planaanbod
Bollenstreek	14-16 ha	13,8 ha
Rijn- en Veenstreek	18-21 ha	54,6 ha
Stedelijke as	23-28 ha	33,2 ha
Regionaal georiënteerd	36-41 ha	-
Totaal	90-105 ha	101,6 ha

Bron: Stec Groep (2017)

Daarover het volgende:

- De vraag is nu met het totale aanbod per subregio geconfronteerd. Een deel van het harde planaanbod zal naar verwachting echter kunnen/gaan voorzien in de regionaal georiënteerde vraag. Hiervoor zijn in dit overzicht geen bedrijventerreinen aangewezen. De daadwerkelijke kwantitatieve situatie per subregio ligt dan ook genuanceerder dan bovenstaande cijfers doen blijken.

- Het overaanbod lijkt zich met name in specifieke subregio's te concentreren. Het gaat vooral om de Rijn- en Veenstreek en in mindere mate de Stedelijke as, hoewel het reëel is dat er in beide subregio's nog een deel van de regionaal georiënteerde vraag gefaciliteerd moet worden. De Bollenstreek lijkt kwantitatief in evenwicht te zijn.

In de VRM is zo'n 213 ha geraamd voor Holland Rijnland en deze behoefteraming komt aanzienlijk lager uit dan dat. Het aanbod is er kwantitatief nu in belangrijke mate al in harde plannen en concrete terreinen. Uit de behoefteraming blijkt dat de huidige circa 98 ha kwantitatief volstaat, maar dan moet dit gehele oppervlak wel aansluiten bij de marktvraag. In hoeverre de vraag kwalitatief voldoet, wordt toegelicht in volgende subparagraaf.

4.2 Kwalitatief zien we echter nog tekorten

Een kwantitatief evenwicht betekent niet dat er ook in alle doelgroepen voorzien kan worden in de regio. De provincie constateerde in de VRM al dat er sprake is van een kwalitatieve *mismatch*, waarbij het aanbod kwalitatief niet goed aansluit op de vraag. Belangrijkste conclusie is dat er kwalitatieve behoefte is aan nieuwe ontwikkelingen. Om deze goed in de markt te kunnen zetten, is het echter ook noodzakelijk om slechte plekken uit de markt te nemen.

Een blik op de kwaliteit van bedrijventerreinen in Holland Rijnland levert het volgende beeld op:

- Veel planaanbod betreft kleinere kavels op reguliere bedrijventerreinen verspreid door de hele regio. Voor de uitbreidingsvraag uit het reguliere gemengde segment is dit aanbod veelal kwalitatief prima geschikt. Ook kwantitatief lijkt er ruim voldoende beschikbaar voor dit segment. Wel constateren we dat op lokaal of subregionaal niveau sprake kan zijn van een mismatch, waardoor lokale uitbreidingen in de knel kunnen komen. Sommige gemeenten beschikken niet over hard planaanbod. Daarbij valt bijvoorbeeld Leiden op. Gezien de relatief grote bedrijvenbasis in deze centrumgemeente is hier zeker wel uitbreidingsdynamiek te verwachten. Nu is enkel hard aanbod beschikbaar op het Bio Science Park, maar dit is specifiek geprofileerd. Maar ook elders in de regio zien we dat het soms lastig kan zijn om sterk lokaal gewortelde vraag te faciliteren.
- In verlengde van vorige punt zien we dat een aanzienlijk deel van het harde aanbod in Holland Rijnland is gesitueerd op locaties met een specifiek profiel, zoals Sierteeltcentrum ITC (21,2 ha) en Bio Science Park (4,7 ha te Leiden, 9,1 ha te Oegstgeest). Een groot deel van de ruimtevrage bedrijven zijn voor vestiging op deze locaties uitgesloten omdat zij niet in het concept/profiel passen.
- We zien dat het harde planaanbod voor grootschalige, regionaal georiënteerde bedrijven (logistiek > 3 ha & HMC bedrijven) mogelijk te klein is voor de uitbreidingsvraag die zich voordoet vanuit dit segment. De vraag bedraagt ca. 33 ha door de hele regio en naar verwachting zal deze voornamelijk 'landen' in de Rijn- en Veenstreek, nabij de inland terminal, en bij de Greenports in het geval het hieraan gerelateerde logistiek betreft. Op dit moment is alleen het Sierteeltcentrum ITC voor de regio een geschikte locatie. Dat vraagt van de regio om af te wegen in hoeverre zij de verdere uitbreidingsvraag vanuit de logistiek een plek willen geven en welke locaties daarvoor dan het meest geschikt zijn.
- Het geschikte aanbod voor HMC- en andere grootschalige bedrijven met een multimodale ontsluitingsvraag is beperkt, zeker als het direct watergebonden bedrijvigheid betreft. Dat sluit bovendien aan bij vorige punt over de beperkte ruimte voor grootschalige, logistieke bedrijvigheid. Het (bestaande) aanbod voor HMC staat bovendien in toenemende mate onder druk door de beperkte mengbaarheid met andere functies, zoals woningbouw en vrijetijdsvoorzieningen. Juist dit soort functies ruikt in toenemende mate op rondom en op de bedrijventerreinen in Holland Rijnland (verkleuring).

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

4.3 Vraag-aanbodconfrontatie omliggende regio's

Voor de markt en bedrijven houdt de wereld niet op bij de bestuurlijke regionale grenzen en ook voor de Ladder moet rekening worden gehouden met de daadwerkelijke marktregio in plaats van de bestuurlijke kaders. Voor een goed bedrijventerreinenbeleid is het daarom niet alleen van belang om vraag en aanbod binnen de bestuurlijke regio kwantitatief en kwalitatief in evenwicht te brengen, maar ook een goed zicht te hebben op de situatie in omliggende regio's.

Amstelland-Meerlanden

In Amstelland-Meerlanden is er sprake van een kwantitatief overaanbod aan plannen. De uitbreidingsvraag in de regio bedraagt in de periode 2015 t/m 2030 ca. 180 ha, terwijl het planaanbod ongeveer 320 ha bedraagt.

Kwalitatief is er wel een *mismatch* zichtbaar in de regio. Het overaanbod concentreert zich voornamelijk in het functionele werkmilieu, al dan niet gericht op clusters. Het gaat dan bijvoorbeeld om grote plekken als Green Park Aalsmeer (57 ha) en Schiphol Trade Park (61 ha). In het business2business-werkmilieu bestaat echter een behoefte, blijkt uit de behoeftebepaling. Het aanbod van hoogwaardige locaties (ca. 86 ha) is niet voldoende om de ruimtevraag in de regio te faciliteren (ca. 110 ha).

Midden-Holland

In Midden-Holland is vraag en aanbod kwantitatief in evenwicht. De uitbreidingsvraag volgens inschatting van Stec Groep bedraagt ca. 99 à 115 ha, terwijl het harde planaanbod circa 105 ha bedraagt.

Kwalitatief lijkt Midden-Holland nog niet helemaal goed in zijn jasje te zitten. Het regulier-gemengde aanbod is niet volledig verspreid over de regio; zo is er in Gouda een beperkt hard planaanbod beschikbaar. Ook de ruimte voor grootschalige bedrijven sluit mogelijk nog niet volledig aan bij de marktvraag, bijvoorbeeld wanneer het gaat om locaties aan de A12-corridor of gericht op specifieke clusterbedrijvigheid. Hier ligt ook een afstemmingsopgave met andere gemeenten langs de A12 in regio MRDH, zoals Zoetermeer en Lansingerland.

MRDH

In de MRDH is er sprake van een kwantitatief overaanbod. De uitbreidingsvraag volgens inschatting van Stec Groep bedraagt circa 357 ha voor de periode 2015 t/m 2030, terwijl het harde planaanbod circa 540 ha bedraagt. Daarbij ontstaat er geen verschillend beeld tussen de regio Den Haag en regio Rotterdam. In beide subregio's ontstaat eenzelfde beeld van kwantitatief teveel.

Er lijkt in de regio wel een kwalitatieve *mismatch* te bestaan. Het harde planaanbod voor de grootschalige ruimtevraag is relatief beperkt. Op dit moment beperkt het harde planaanbod zich voornamelijk op kleinere kavels op reguliere bedrijventerreinen. Daarnaast lijkt het beschikbare grootschalige aanbod geografisch en kwalitatief suboptimaal verdeeld, vooral gericht op de omgeving van Den Haag, Rotterdam-Noord en Hellevoetsluis. Voor specifiek sector- en clustergebonden logistiek zijn deze locaties mogelijk niet optimaal gelegen ten opzichte van de andere bedrijven in de keten, bijvoorbeeld de agrologistiek ten opzichte van de Greenport Westland-Oostland. Verder is zichtbaar dat bijvoorbeeld de A4-corridor steeds meer in trek is

bij de logistiek nu deze snelweg is doorgetrokken tussen Delft en Schiedam. Het kan verstandig zijn om langs deze A4 corridor afstemming te zoeken tussen Holland Rijnland en MRDH.

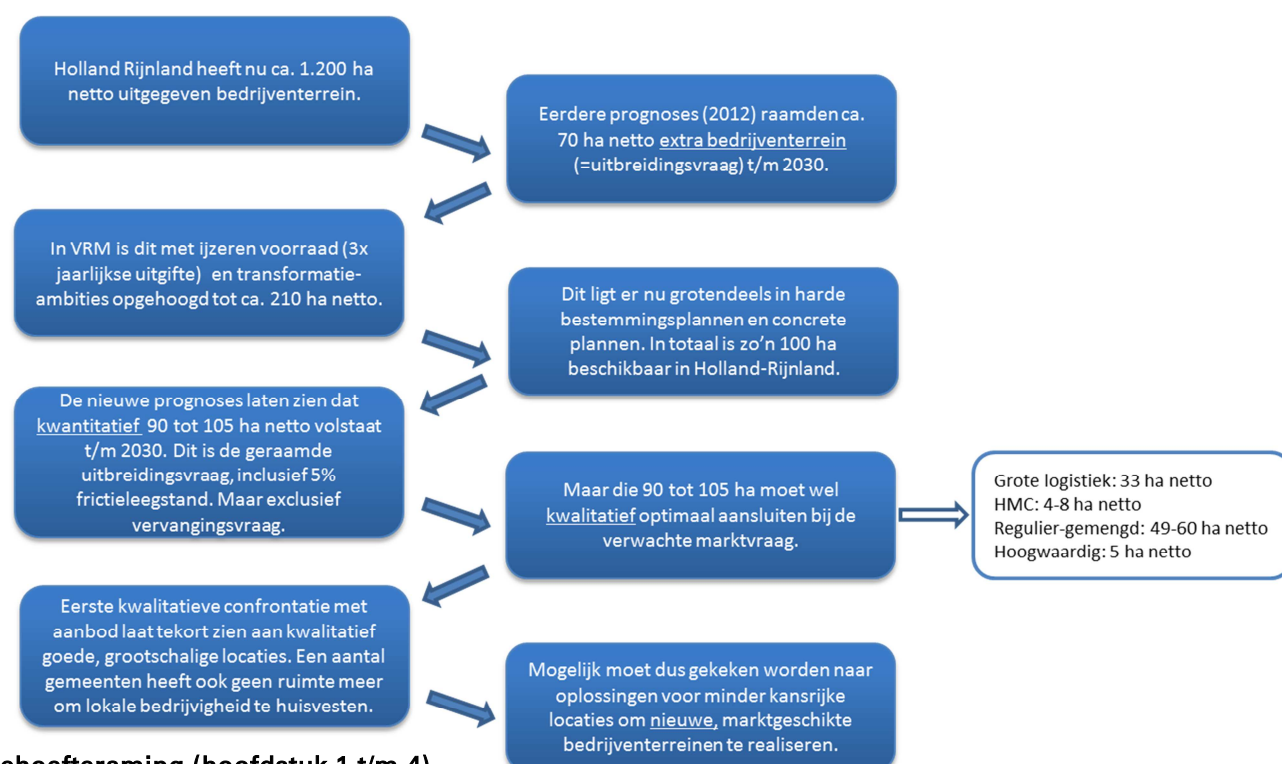
Daarnaast is er in de MRDH een kwalitatieve opgave voor HMC-bedrijven. Het gaat dan niet alleen om betoncentrales of recyclingbedrijven, maar ook om diverse hoogtechnologische bedrijven. Het gaat bijvoorbeeld om materiaalontwikkelaars en bedrijven gelieerd aan de TU Delft. Het aanbod voor deze vraag staat ook in de MRDH in toenemende mate onder druk door de beperkte mengbaarheid met andere functies, zoals woningbouw en vrijetijdsvoorzieningen. De grote verstedelijkingsopgave van de regio draagt hieraan bij.

5 Advies vervolg

5.1 Conclusie: een slimme programmering is noodzakelijk

Onderstaande figuur geeft de belangrijkste resultaten weer van de behoefteraming voor Holland Rijnland.

Figuur 11: Illustratie conclusie behoefteraming



Behoefteraming (hoofdstuk 1 t/m 4)

Vervolg (hoofdstuk 5)

Advies vervolgstappen

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

Bron: Stec Groep (2017)

Uit de behoefteraming en bijbehorende aanbodinventarisatie blijkt in regio Holland Rijnland kwantitatief een redelijke balans te bestaan op de bedrijventerreinenmarkt voor de komende jaren. De kwantitatieve vraag is op dit moment echter voor ongeveer 100% geprogrammeerd en dat beperkt de regio in haar vermogen in te spelen op (onvoorziene) kansen, bijvoorbeeld voor sterk groeiende lokaal gewortelde bedrijven. Doordat plannen gefrustreerd worden, worden bedrijven naar buurgemeenten of –regio's gedrukt en zullen afzonderlijke gemeenten vaker 'nee' moeten verkopen aan potentieel geïnteresseerde investeerders, wanneer zij plannen hebben buiten de al bestaande harde plancapaciteit. Dat is een ongewenste ontwikkeling. De vestiging en doorontwikkeling van bedrijven is immers belangrijk voor de leefbaarheid van kernen en gemeenten, vanwege economische meerwaarde en het bieden van arbeidsplaatsen.

Het lijkt erop dat de regio voor een aantal segmenten en op een aantal plekken kwalitatief aanbod mist om het bedrijfsleven optimaal te bedienen. Een deel van de bedrijventerreinen sluit niet goed aan op de vraag van bedrijven, terwijl zachte, gewenste plannen onbenut blijven. Daarbij zijn in het bijzonder bedrijventerreinen gericht op grootschalige logistiek en HMC-bedrijven met een concrete uitbreidingsvraag van belang, maar ook lokaal maatwerk voor sterk gewortelde bedrijven. Op dit moment is er beperkt aanbod hiervoor beschikbaar, danwel is dit geografisch niet optimaal verdeeld. Stappen zetten om slechte plannen uit de markt te nemen om kwalitatief goed aanbod de ruimte te geven is gewenst. Regionale bedrijventerreinvisies en –programmeringen zijn provinciaal (nog) niet verplicht, maar zijn zeker in de huidige bedrijventerreinenmarkt en ontwikkelkaders een gewenste ontwikkeling. De volgende paragraaf gaat nader in op de belangrijkste uitgangspunten hiervoor.

5.2 Aanbevelingen vervolgstappen

We adviseren Holland Rijnland de volgende stappen te zetten om tot een goed bedrijventerreinenbeleid te komen:

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

Hieronder een toelichting hierop.

1. Verdiepen kwalitatieve confrontatie: grondig doorlichten aanbod op kwaliteiten

In deze rapportage is een eerste inzicht gegeven in de kwalitatieve vraag-aanbodconfrontatie. Daarin is geconstateerd dat met name voor het aanbod voor grootschalige bedrijven, al dan niet in de HMC-categorie, een tekort lijkt te bestaan aan goede plekken en overaanbod aan minder goede plekken. Om tot een goed bedrijventerreinenbeleid te komen, is het belangrijk om vooral een nader beeld te krijgen van (-) de geschiktheid van harde en zachte plannen voor de te verwachten ruimtevrage in de vier terreintypen en (-) de mogelijkheden om de bestaande voorraad optimaal te benutten, bijvoorbeeld door profielwijziging of herstructurering. Daarmee heeft de regio een goede basis voor een goede regionale portefeuillestrategie. Een goede inventarisatie is belangrijk om de te maken beleidskeuzes te verantwoorden.

De analyselijnen van de provincies Noord-Brabant en Utrecht kan helpen om deze nadere verdieping vorm te geven. Hierin zijn bedrijventerreinen (Noord-Brabant) en kantoren (Utrecht) systematisch beoordeeld ten behoeve van de regionale programmeringsopgaven (Noord-Brabant) en de provinciale thematische structuurvisie (Utrecht). De methodiek legt bedrijventerreinen langs de lat van een set aan geijkte indicatoren. Zie figuur 12 voor een illustratie van de methode.

geschikt zijn of waarvan de kwaliteit door externe ontwikkelingen (denk aan verbetering van infrastructuur) mogelijk sterk verbeterd, kunnen als strategische reserve worden aangehouden. Denk bijvoorbeeld aan tijdelijke invulling met zonnepanelen, waardoor deze hectares ook niet mee tellen voor de Ladder. Door het aanhouden van een reserve – of het niet onmogelijk maken van een toekomstige ontwikkeling – kan Holland Rijnland inspelen op de complexiteit en de ontwikkeltermijn van nieuwe plannen en de verwachte doorgroei van de ruimtevrage ook na 2030.

‘Fasering’ mag echter geen excuus zijn om alle plannen/locaties in de lucht te houden. Voor incurante plekken moet de regio oplossingen vinden om deze definitief uit de markt te nemen. Dit aanbod zit nieuwe, marktgeschikte ontwikkelingen immers in de weg. Om de juridische en financiële risico’s die daarmee samenhangen te mitigeren, zijn de laatste jaren veel arrangementen ontwikkeld, bijvoorbeeld:

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

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

VOORBEELD STEDELIJK GEBIED EINDHOVEN

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

Voor eventuele nieuwe, kwalitatief gewenste plannen in Holland Rijnland is het van belang dat de regio goede spelregels formuleert over de ontwikkeling en afstemming van plannen in de toekomst. Voorkomen moet worden dat nieuwe plannen de markt niet opnieuw ‘op slot’ zetten, mocht de vraag inzakken of mochten de vestigingsvoorkeuren van bedrijven in de toekomst flink wijzigen. In Nederland wordt hiervoor volop geëxperimenteerd met flexibele planvormen, enkele voorbeelden:

- De geactualiseerde Ladder geldt vanaf medio 2017 en laat mogelijk ruimte om de Ladder-onderbouwing voor uitwerkingsplichten vooruit te schuiven naar daadwerkelijke uitwerking van het bestemmingsplan. Daarmee wordt het gemakkelijker om plannen te faseren.
- Via projectafwijdingsbesluiten kunnen incidentele bedrijven of kleinere behoeften worden gefaciliteerd, zonder dat hiervoor een volledige bestemmingsplanprocedure voor moet worden doorlopen. De provincie Noord-Brabant experimenteert hiermee in haar lijn rondom vraaggericht ontwikkelen op grootschalige logistieke locaties.
- De Crisis- en herstelwet (hierna: Chw) kan worden ingezet om een ruimere motiveerruimte te krijgen bij nieuwe plannen. Plannen voor de Chw hebben een looptijd van 20 jaar in plaats van 10 jaar in een regulier bestemmingsplan. Dat geeft lucht voor de uitvoerbaarheidstoets en motivering van de Ladder.

- Bestuursafspraken maken over het passend uit te geven areaal binnen één Ladder-/programmeringsperiode voor kwalitatief zeer goede en belangrijke locaties met een goed te onderbouwen exploitatieperiode van >10 jaar.

Daarnaast kan gedacht worden aan:

- Strakke juridisch-planologische afbakening van unieke locaties (en vice versa), waardoor zij minimaal concurreren met andere plekken.
- Hanteren van een lokaal maatwerk potje: regionale afspraak om bijvoorbeeld 10 of 20 hectare in regio Holland Rijnland te reserveren voor lokale maatwerkoplossingen voor bedrijven die echt niet kunnen/willen verplaatsen. Natuurlijk wel binnen een evenwichtige vraagaanbodverhouding.

4. Afspraken en strategie vastleggen in regionale bedrijventerreinenvisie

De laatste stap is het vertalen van het resultaat uit voorgaande stappen in een regionale bedrijventerreinenstrategie. Daarbij hoeven niet alle afspraken gemaakt te worden op niveau van geheel Holland Rijnland. Immers, voor bepaalde ontwikkelingen is een kleinere of grotere marktregio denkbaar, zoals hiervoor aangegeven. Indicatief gelden de volgende schaalniveaus voor de verschillende terreintypen/doelgroepen:

- Voor **logistiek >3 ha** gaat het vaak om een beperkt aantal bedrijven, maar om grote oppervlakten en daarmee een groot aandeel in de ruimtevraag. Deze bedrijven staan aan de top van de markt en zoeken onderscheidende vestigingsmilieus met een dito voorzieningenniveau. Denk aan locaties met excellente (multimodale) bereikbaarheid, (zeer) grote kavels en bij een groot stedelijk verzorgingsgebied en arbeidspotentieel. Het betreft een doelgroep met in de regel een grote (boven)regionale reikwijdte. Afspraken zijn in ieder geval gewenst op regionaal niveau, bij voorkeur op bovenregionaal of provinciaal niveau. Voor Noord-Brabant geldt dat zij provinciaal tot een eensgezinde visie en beleid zijn gekomen voor de ontwikkeling van vestigingen voor grootschalige logistiek. Mogelijk kan ook provincie Zuid-Holland hierin de lead nemen.
- Voor **HMC (milieucategorie ≥4.2)** geldt eenzelfde toelichting als voor logistiek >3 ha. Deze bedrijven zoeken naar specifieke locaties met bijvoorbeeld hoge milieucategorie en speciale voorzieningen, zoals een haven of buisleiding. Het zijn bedrijven die vooral specifieke vestigingseisen hebben en 'botsen' met andere functies, waardoor ze niet gemakkelijk een geschikte locatie kunnen vinden in het bestaande aanbod.
- Voor **regulier-gemengd** geldt vaak dat niet zozeer de ruimtelijke vestigingscriteria de doorslaggevende factor zijn. Vaak wil een bedrijf een moderne locatie die schoon, heel en veilig is, maar is de herkomst van werknemers, toeleveranciers en afnemers, en de lokale binding minstens net zo relevant. De marktregio voor deze doelgroep is vaak beperkt subregionaal of bovenlokaal schaalniveau en is in belangrijke mate gebonden aan de huidige vestigingsgemeenten en de gemeenten hieromheen. Afspraken op dit schaalniveau zijn relevant.
- Voor **hoogwaardig** gaat het vaak om een bovenlokale tot regionale marktregio. De doelgroep is daarin relatief gemêleerd. Locaties voor een dergelijke functie moeten heel goed bereikbaarheid zijn, grote kavels bieden en nabij een groot stedelijk verzorgingsgebied en arbeidspotentieel liggen. Belangrijke beleidsvraag hierbij is of deze functies (nog) op bedrijventerreinen mogen en horen. Dit geldt voor functies als (solitaire) kantoren en consumentendiensten als zorgvoorzieningen en detailhandel. Afspraken op subregionaal schaalniveau zijn gewenst, bij voorkeur regionaal.

In het regionale bedrijventerreinenbeleid kan ook een aparte paragraaf worden opgenomen voor **thematerrainen en campussen**. Het gaat dan om plekken die gericht zijn op een heel specifieke doelgroep en hier planologisch-juridisch ook voor afgebakend zijn. Het speciale karakter van deze locaties, maar ook de specifieke eisen van de bedrijven in de doelgroepen hiervoor, kunnen betekenen dat deze locaties een (boven)regionale reikwijdte hebben. Het gaat dan om plekken als Bio Science Park, Space Business Park en specifieke agri-business terreinen in de Greenport, zoals Sierteelt ITC.

Belangrijk daarbij is zich ervan bewust te zijn dat de behoefte vanuit specifieke clusters of naar specifieke campus-/themalocaties in de basis onderdeel is van de hiervoor geraamde uitbreidingsvraag. Het is

immers vaak tekenend voor een campus- of clusterconcept dat deze bedrijvigheid huisvest die door alle sectoren heengaat. Een campuslocatie kan daarbij een meerwaarde voor vestiging hebben ten opzichte van regulier aanbod, omdat op deze plekken samenwerking en innovatie wordt gestimuleerd. Wel kan er *extra vraag* ontstaan als gevolg van een specifiek (campus)concept. Bijvoorbeeld omdat zich hierdoor bedrijven vestigen en opstarten, die anders misschien helemaal niet waren ontstaan of voor vestiging op deze plek hadden gekozen. Deze eventuele additionele vraag valt buiten de scope van deze behoefteanalyse en hangt helemaal af van het type campus- en clusterconcept.

Voor het bepalen van de specifieke vraag naar een bepaald concept of campus adviseren we dan ook aanvullend marktonderzoek te doen gebaseerd op de specifieke eigenschappen en afbakening van het concept. Zie ook bijlage A5 in het separate bijlagenrapport.

Daarnaast benadrukken we het belang van conceptbewaking en een 'lange adem' bij dit soort locaties. De ontwikkeling van campussen en thematerreinen neemt – door de specifieke focus en nichemarkt waarop deze locaties zich richten – nu eenmaal veel meer tijd in beslag dan gewone terreinen. Het is belangrijk hier van bewust te zijn en blijven en hiernaar te handelen (verwachtingen, fasering, grondexploitatie, etc.).

MONITORING, FLEXIBILITEIT EN REGIONAAL MAATWERK BELANGRIJK BIJ REGIONALE UITWERKING

Belangrijk is dat het geen statische regionale afspraken zijn. Er moet ruimte zijn voor maatwerk en adaptiviteit. Zo is de prognose van de uitbreidingsvraag bijvoorbeeld beleidsneutraal en gaat deze uit van een voortzetting van huidig beleid kortom. Beleidsmatig kan door de regio echter worden ingezet op afremmen of juist stimuleren van bepaalde economische activiteiten. Dit kan effect hebben op de vraag. Deze effecten kunnen in de regionale uitwerking nader door de regio worden onderbouwd en in beeld worden gebracht. Bovendien is de toekomst per definitie onzeker. Bedrijven en economie veranderen en daarmee ook de vestigingsvoorkeur van bedrijven. Bovendien gaan deze veranderingen steeds sneller en grilliger. Dit vraagt om goede monitoring, voortdurende vergelijking met de prognoses en zo nodig om bijstelling van de uitgangspunten en afspraken.

5.3 Overige aanbevelingen

Aandacht voor bestaande bedrijventerreinen

Van belang is dat blijvend wordt geïnvesteerd in bedrijventerreinen in Holland Rijnland. Niet alleen in nieuwe bedrijventerreinen, waar nog kavels kunnen worden uitgegeven, maar juist ook op bestaande locaties, die veel waarde toevoegen aan de regio en aantrekkelijk moeten blijven voor de gebruikers. De bestaande terreinen verdienen deze aandacht: 90% van de terreinen is immers al gerealiseerd in Holland Rijnland! En zo'n 30% van de regionale economie en werkgelegenheid is er te vinden.

Naast of na de dagelijkse zorg voor bedrijventerreinen, door onder andere parkmanagement, gaat het daarbij bijvoorbeeld om herstructurering van terreinen waar nodig. De noodzaak voor herstructurering treedt daarbij op als een gebied sterk verouderd is. Dit kan een economische oorzaak hebben: het terrein voldoet niet meer aan de moderne eisen die aan een locatie worden gesteld – of een beheersmatige oorzaak: de kwaliteit van gebouwen en openbare ruimte is slecht, er is sprake van achterstallig onderhoud en leegstand. Herstructurering biedt kansen op nieuw aanbod; zo is er in regio Holland Rijnland in de laatste jaren al regelmatig ruimtewinst (nieuw uit te geven grond) gerealiseerd op bestaande terreinen. Maar herstructurering biedt ook veel bedrijventerreinen kansen voor een nieuw economisch profiel en toekomstperspectief, waardoor ze weer aantrekkelijk zijn als vestigingslocatie.

Tegen deze achtergrond en met het oog op de toenemende druk op bestaande bedrijventerreinen door oprukkende woningbouw is het aan te bevelen een beter zicht te krijgen op het presteren en het toekomstperspectief van de bestaande areaal. Veel bestaande, binnenstedelijke terreinen zijn nu immers een belangrijke vestigingsplaats voor allerlei stedelijk verzorgende bedrijvigheid maar ook voor HMC of watergebonden bedrijven. Tegelijkertijd zijn er zeker ook terreinen die geen

toekomstperspectief meer hebben en die zich lenen voor transformatie. We adviseren dan ook om als regio een goede visie en strategie op de bestaande bedrijventerreinen en verstedelijkingsopgave te ontwikkelen. Door een goede visie te hebben kan transformatie waar nodig verantwoord plaatsvinden en heeft de regio ook een veel betere onderbouwing. Ook bijvoorbeeld voor welke 'schuifruimte' in de programmering eventueel nog nodig is om herontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen goed op te kunnen pakken in Holland Rijnland.

Grip op leegstand vergroten

De prognose gaat uit van 5% frictieleegstand, maar goed grip op de kwantitatieve en kwalitatieve leegstand ontbreekt. Er zijn geen redenen om aan te nemen dat de leegstand in Holland Rijnland significant hoger of lager is dan deze frictieleegstand, maar voor een goed bedrijventerreinenbeleid is het belangrijk om deze leegstand scherper te krijgen komende jaren. Daarvoor is meer zicht nodig op de bestaande vastgoedvoorraad en de courantheid hiervan. Een tool zoals de kersverse Leegstandmonitor van het CBS¹³ kan hierbij helpen, maar behoeft nog wel nadere regionale en kwalitatieve inkleuring en verdieping. Omdat het beeld van leegstand in alle Zuid-Hollandse regio's beter moet, ligt hier wat ons betreft een rol voor de provincie om de regio's te helpen dit beter en structureler in beeld te krijgen en te monitoren.

Afspraken over regionale acquisitie

Het is slim om afspraken te maken over acquisitie, intake en afstemming van leads om regionale samenwerking te stimuleren en onderlinge concurrentie te minimaliseren. De regio kan daarnaast denken aan het invoeren van een regionaal bedrijvenloket om ondernemers optimaal te kunnen begeleiden bij huisvesting en verplaatsing/uitbreiding van bedrijven. Daarmee stuurt de regio sterker op het juiste bedrijf op de juiste plaats. Een goed voorbeeld van een dergelijke samenwerking is bijvoorbeeld het 1-loket-principe, zoals dat in het Stedelijk Gebied Eindhoven wordt uitgevoerd.

Daarnaast benadrukken we dat vooral ook relatiebeheer en accountmanagement naar het *bestaande bedrijfsleven* belangrijk is. Immers, tot 80 à 90% van de vraag zal komen vanuit bedrijven die nu al in Holland Rijnland gevestigd zijn. Het goed monitoren en faciliteren van de ruimtevraag die vanuit deze bedrijven voort komt en zorgen dat deze bedrijven tevreden zijn over Holland Rijnland is daarmee zeker zo belangrijk als het aantrekken en helpen van nieuwe bedrijven van buiten. Bovendien is dit juist in het belang van uw acquisities richting nieuwkomers; geen betere ambassadeurs voor vestiging in Holland Rijnland dan tevreden bedrijven. Belangrijk kortom dat hier voldoende capaciteit en tools voor zijn.

Profilering van bedrijventerreinen

Hoewel het voor de uitgifte en *quick-wins* vaak aantrekkelijk is om de profilering van bedrijventerreinen los te laten, is dit voor het toekomstperspectief van locaties en bedrijven nijpend. Met name HMC-bedrijven komen hierdoor onder druk te staan. Gemeenten verlagen bijvoorbeeld de maximale milieucategorie op bedrijventerreinen vooruitlopend op een woningbouwopgave, waardoor bestaande bedrijven in de knel komen. HMC-bedrijven zijn vaak echter cruciale schakels, waarvoor wel ruimte moet blijven bestaan. Ook voor cluster-/campusontwikkeling gaat dit op. Het zijn ontwikkelingen met een lange looptijd, waarbij geduld belangrijk is om tot een kwalitatief goede ontwikkeling te komen.

¹³ <https://public.tableau.com/profile/centraal.bureau.voor.de.statistiek#!/vizhome/DASHBOARDLEEGSTAND/Welkom>