stec
groep

Kwalitatieve verdieping bedrijventerreinen regio (Duin- en) Bollenstreek

Stec Groep aan regio (Duin- en) Bollenstreek

Hub Ploem, Evert-Jan de Kort en Rick Meijerink
30 augustus 2018

Inhoudsopgave

1 Inleiding 3

1.1 Aanleiding ... 3
1.2 Onze aanpak ... 4
1.3 Leeswijzer ... 4

2 Schets van de regio 6

3 Verdieping vraag 11

3.1 Inleiding ... 11
3.2 Component 1: uitbreidingsvraag 'thuismarkt' ... 11
3.3 Component 2: regionaal georiënteerde uitbreidingsvraag ... 13
3.3.1 Verwacht aandeel van de regio in potentiële regionaal georiënteerd vraag bedraagt 10 tot 20% ... 14
3.3.2 Verdieping vraag vanuit hogere milieucategorieën (HMC-bedrijvigheid) ... 14
3.3.3 Verdieping vraag vanuit grote regionaal georiënteerde logistiek (>3 hectare) ... 16
3.4 Component 3: vervangingsvraag ... 17
3.5 Kwalitatieve verdieping ruimtevraag ... 19
3.6 Conclusies vraag regio (Duin- en) Bollenstreek ... 22

4 Verdieping aanbod 23

4.1 Inleiding ... 23
4.2 Beoordeling bedrijventerreinen (Duin- en) Bollenstreek ... 23
4.3 Beschikbaar aanbod ... 26
4.4 Conclusies aanbod regio (Duin- en) Bollenstreek ... 29

5 Confrontatie vraag en aanbod 31

5.1 Inleiding ... 31
5.2 Kwantitatieve confrontatie ... 31
5.3 Kwalitatieve confrontatie ... 32
5.4 Conclusies vraag/aanbod-confrontatie ... 33

6 Aanbevelingen 35

6.1 Aanbevelingen (Duin- en) Bollenstreek ... 35
6.2 Nieuwe bedrijventerreinenstrategie Holland Rijnland ... 38

Bijlage 39

A. PvE per doelgroep ... 39
B. Toelichting indicatoren EER-light ... 42
C. Bedrijventerreinen zonder EER-light analyse ... 43
D. Ligging bedrijventerreinen regio (Duin- en) Bollenstreek ... 44

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Provinciale behoefteraming: mogelijk behoefte aan nieuw areaal bedrijventerrein in Holland Rijnland
Provincie Zuid-Holland heeft de nieuwe provinciale behoefteraming bedrijventerreinen vastgesteld. Deze behoefteraming raamt voor iedere regio[1] de verwachte uitbreidingsvraag en zet deze af tegen het beschikbare aanbod[2]. Voor de regio Holland Rijnland, waar subregio (Duin- en) Bollenstreek[3] onderdeel van uitmaakt, wordt in de provinciale behoefteraming in de periode 2016-2030 een uitbreidingsvraag van maximaal 105 hectare netto bedrijventerrein geraamd. Deze extra vraag naar bedrijventerreinen is nodig om de verwachte economische groei en kansen in Holland Rijnland ruimtelijk te faciliteren.

PROVINCIALE BEHOEFTERAMING BEDRIJVENTERREINEN

Het is belangrijk om de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen voor dit onderzoek in het juiste perspectief te beschouwen. Hierbij een opsomming van datgene dat wel/niet in de provinciale behoefteraming is meegenomen.

- De provinciale behoefteraming bedrijventerreinen geeft een raming van de uitbreidingsvraag. De uitbreidingsvraag is de vraag die voortkomt uit de groei van de economie en daarmee samenhangend de groei van de werkgelegenheid. Economische (bijvoorbeeld structuurverandering), maar ook technologische (bijvoorbeeld automatisering/robotisering) en demografische ontwikkelingen (vergrijzing en ontgroening beroepsbevolking) hebben hier invloed op. In de WLO-scenario's – de lange termijn scenario's die basis zijn voor de werkgelegenheidsraming in het behoefteramingsmodel – variëren deze ontwikkelingen en daarmee de verwachte groei van de werkgelegenheid.
- De uitbreidingsvraag is de extra ruimte die nodig is ten opzichte van het op dit moment in gebruik zijnde areaal bedrijventerreinen. Het betreft voor de regio (Duin- en) Bollenstreek een uitwerking van de macro-prognose voor de gehele regio Holland Rijnland. De prognose is niet direct 1-op-1 te vertalen naar enkele locaties.
- De raming is beleidsneutraal en gaat uit van voortzetting van het beleid uit het (recente) verleden. Het gevoerde beleid tot op moment van ramen zit dus wel in de prognoses verwerkt, eventuele toekomstige (substantiële) beleidswijzigingen niet. Ook gaat het model uit van een vergelijkbare bedrijfsmigratie als in het verleden. Radicale beleidswijzigingen, maar bijvoorbeeld ook sterk afwijkend vestigingsgedrag van bedrijven ten opzichte van het verleden, worden niet in het model meegenomen. Denk bijvoorbeeld aan vestiging van uitzonderlijk grote logistieke bedrijven in een regio waar in het verleden niet tot nauwelijks dergelijke vestigingen voorkwamen of forse extra inzet op intensief ruimtegebruik.
- Aanvullend geeft de provinciale behoefteraming geen antwoord op de vraag welk aandeel van de voor Holland Rijnland geraamde regionaal georiënteerde vraag in subregio (Duin- en) Bollenstreek geaccommodeerd moet worden. Het gaat om uitbreidingsvraag vanuit grootschalige logistiek (>3 hectare) en HMC-bedrijven (milieucategorie ≥4.2).
- De component 'vervangingsvraag' is niet geraamd in de behoefteraming bedrijventerreinen. Dit is de ruimtevraag die ontstaat door onttrekking van bedrijventerreinareaal, bijvoorbeeld door transformatie. Bij transformatie van locaties – ongeacht of er directe uitplaatsing van bedrijven plaatsvindt – zal er dus sprake zijn van vervangingsvraag. Dit omdat het model ervan uitgaat dat alle grond beschikbaar blijft. Bij onttrekking is dus vervangende grond nodig.

[1] In provincie Zuid-Holland worden vier bestuurlijke regio's onderscheiden: Metropoolregio Rotterdam Den Haag, Zuid-Holland-Zuid, Midden-Holland en Holland Rijnland.
[2] De provinciale behoefteraming hanteert voor de aanbodsituatie als peildatum het vierde kwartaal van 2016.
[3] De regio (Duin- en) Bollenstreek bestaat uit de (5) gemeenten: Hillegom, Lisse, Noordwijk, Noordwijkerhout en Teylingen. De gemeente Katwijk heeft ervoor gekozen aan te sluiten bij de 071-regio (Leidse regio). Telkens waar we spreken over (Duin- en) Bollenstreek bedoelen we de regio exclusief Katwijk.

- Daarnaast kan sprake zijn van vervangingsvraag doordat vastgoed in onbruik raakt. Het sluit bijvoorbeeld niet meer aan op de (toekomstige) wensen en eisen van bedrijven. Het model van de provinciale behoefteraming gaat uit van 100% hergebruik van het bestaande areaal, voor zover dit niet door transformatie wordt onttrokken. Kortom: het model gaat er vanuit dat leegstand beperkt blijft tot frictie en er geen sprake is van structurele leegstand. In de praktijk zal echter regelmatig herstructurering nodig zijn, voordat het areaal weer hergebruikt kan worden. Soms kan hergebruik helemaal niet optreden en ontstaat leegstand en extra ruimtevraag. Een analyse van de verouderingssituatie van het bedrijventerreinenareaal in een regio/gemeente is nodig om inzicht te krijgen in de omvang van deze component van de vervangingsvraag. Bovendien is deze component eerder een herstructureringsopgave dan een aanvullende ruimtevraag. Wel kan het nodig zijn om met enige schuifruimte te rekenen om deze herstructurering te kunnen realiseren. Herstructurering vraagt eenmaal tijd en er moet wel voldoende geschikt aanbod zijn om in de vraag te voorzien terwijl ondertussen de vrijgevallen (incourante) ruimte wordt herontwikkeld.

In verdiepend onderzoek voor regio (Duin- en) Bollenstreek kijken we naar de periode 2018-2030
De verwachte ruimtevraag in de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen is gebaseerd op de modelmatige behoefte en geeft een totaalbeeld voor één periode[4]. De raming kijkt 'over de conjunctuurgolven' heen en geeft de gemiddelde groei van de ruimtevraag per jaar weer. In voorliggend rapport kijken we naar de uitbreidingsvraag in de periode 2018-2030. Daarnaast maken we een inschatting van de vervangingsvraag. Voor een goed vergelijk met het beschikbare aanbod areaal bedrijventerrein hebben we de aanbodsituatie in nauw overleg met de regiogemeenten (Hillegom, Lisse, Noordwijk, Noordwijkerhout en Teylingen) geactualiseerd met inzichten uit het eerste kwartaal van 2018.

1.2 Onze aanpak

Concreet heeft regio (Duin- en) Bollenstreek behoefte aan inzicht in de locatie- en huisvestingseisen van de diverse sectoren uit de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen, inclusief grip op de vervangingsvraag en vraag vanuit regionaal georiënteerde bedrijven. Daarnaast is een beoordeling gemaakt van de marktkwaliteiten en economische (toekomst)waarde van het bedrijventerreinenaanbod.

We gaan in dit rapport in op de volgende vragen:
- Hoe groot is de uitbreidingsvraag vanuit de verschillende bedrijfssectoren?
- Uit welke segmenten bestaat deze uitbreidingsvraag, en welk programma van eisen hebben deze bedrijven voor hun vestigingslocatie?
- Welk aandeel in de regionaal georiënteerde vraag is realistisch voor regio (Duin- en) Bollenstreek. Met andere woorden: Welke aanvullende vraag aan bedrijventerrein kan worden verwacht als gevolg van groei uit grote, regionaal georiënteerde logistiek en hogere milieucategorieën (HMC-bedrijvigheid)?
- Welke aanvullende vraag aan bedrijventerrein kan worden verwacht als gevolg van transformatie of onttrekking van de voorraad?
- Wat is de economische waarde, courantheid en marktperspectief van het bedrijventerreinenaanbod?
- In hoeverre sluit het beschikbare aanbod kwalitatief aan op de verwachte vraag (doelgroepen), hoe is het bestaande areaal courant te houden en waar is zo bezien nog behoefte aan?

1.3 Leeswijzer

In het tweede hoofdstuk van deze rapportage starten we met een schets van de regio en de economische waarde van bedrijventerreinen. Op die manier geven we context en gevoel bij het onderwerp. Wat is bijvoorbeeld kenmerkend voor het regionale economische systeem van regio (Duin- en) Bollenstreek?

[4] In de praktijk zal de vraag zich in deze periode echter over de conjunctuurgolven bewegen: sommige jaren meer dan verwacht, sommige jaren minder. Wanneer de uitgifte zich een aantal jaar boven de gemiddelde uitgifte in de provinciale behoefteraming beweegt, is er dan ook niet direct urgentie om de behoefteraming te herzien. Dit geldt ook als de vraag enkele jaren terugvalt.

In het derde hoofdstuk zetten we de resultaten van onze vraaganalyse uiteen. We differentiëren vooraf de verschillende typen vraag en geven een beeld van vraag naar verschillende bedrijfssegmenten. Tegenover de analyse van de vraag zetten we in hoofdstuk vier een analyse van het bestaande regionale aanbod. Hiervoor maken we onder andere gebruik van de Economische Effect Rapportage (EER-light) bedrijventerreinen. Aanvullend hebben we ook gekeken naar de intensiveringsmogelijkheden op de terreinen.

We confronteren vraag en aanbod met elkaar in hoofdstuk vijf. Hiervoor hebben we onder andere de geschiktheid van het aanbod op de vraagsegmenten in kaart gebracht.

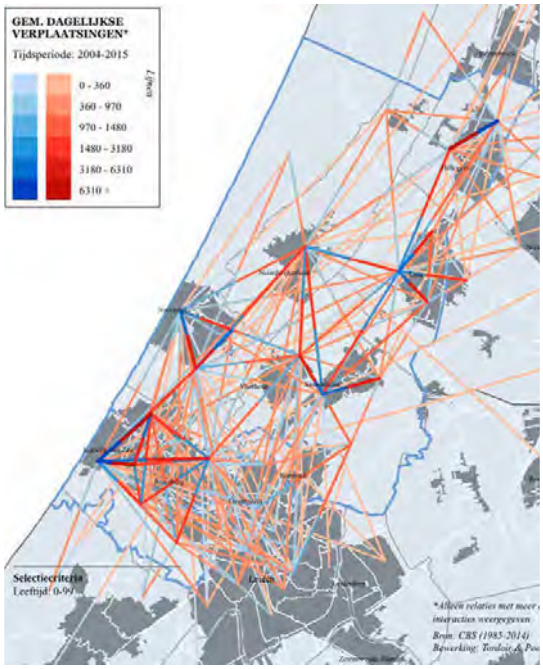
In het laatste hoofdstuk geven we op basis van de conclusies uit de vorige hoofdstukken onze aanbevelingen. Dit onderzoek is bedoeld als fundament voor de regionale bedrijventerreinenstrategie van Holland Rijnland; de aanbevelingen gaan nader in op de invulling hiervan.

2 Schets van de regio

Functionele samenhang in regio (Duin- en) Bollenstreek

De regio (Duin- en) Bollenstreek vertoont als geheel een functionele samenhang, zo tonen netwerkanalyses aan[5]. Het 'daily urban system' kent naast de vele onderlinge relaties ook relaties met de Leidse regio en zijn daarnaast voor werk sterk gericht op Noord-Hollandse gemeenten; met name Haarlemmermeer en Amsterdam. Het zuidelijke deel van de regio is voor centrumfuncties georiënteerd op de Leidse regio (snelweg A44 is een belangrijke corridor), zie figuur 1.

Figuur 1: Functionele regio komt goed overeen met bestuurlijke regio



Bron: Telos, 2017

Enkele interessante inzichten:

- Het zuidoostelijke deel van de gemeente Teylingen behoort vanuit functioneel oogpunt bij het Leidse cluster (veel pendel van Warmond naar Leiden).
- Gemeenten Noordwijk en Noordwijkerhout kennen een relatief brede oriëntatie, respectievelijk vanwege de badplaats en vestiging van ESA-ESTEC met bijbehorende gespecialiseerde pendelstromen.
- Met name in Hillegom en Lisse is enige (uitgaande) interactie met Nieuw-Vennep, Hoofddorp en Haarlem.

De functionele regio komt zodoende redelijk goed overeen met de bestuurlijke regio. Op lokaal niveau zijn wel relaties waarneembaar, maar dit deel van de ruimtevraag zal veelal gemeentegebonden zijn. Verbeteringen in de infrastructuur kunnen de relaties met omliggende gemeenten/regio's naar verwachting wel versterken.

Gros bedrijvendynamiek vindt plaats in de regio

We constateren op basis van transactiegegevens dat het gros van de dynamiek binnen de regio plaatsvindt en zelfs 75% binnen de individuele gemeenten (bron: Verhuisdynamiek Vastgoeddata.nl). Regio (Duin- en) Bollenstreek is daardoor een relevant schaalniveau om te kijken naar bedrijventerreinen en bedrijventerreinenbeleid. Uit de verhuisbewegingen zien we enkele relaties met omliggende gemeenten (en kernen), vooral in het zuidelijk deel van de regio. De meeste interactie (verplaatsingen) constateren we in gemeente Noordwijk. We zien vooral inkomende verhuizingbewegingen vanuit Katwijk en Leiden. Daarnaast ook enkele uitgaande verhuizingen naar Rijnsburg, afkomstig van bedrijventerrein Klei-Oost (Noordwijk). Dit is ook logisch aangezien het terrein zich op het meest zuidelijke puntje van de regio bevindt.

In het zuidelijk deel van regio (gemeenten Noordwijk en Teylingen) zien we op lokaal niveau meer inkomende dan uitgaande verplaatsingen. Hetzelfde geldt voor Noordwijkerhout (oost). In het westelijk deel (gemeenten Hillegom en Lisse) van de regio is enige interactie, zowel inkomende als uitgaande bedrijfsverplaatsingen met gemeente Haarlemmermeer (Nieuw Vennep en Hoofddorp). Uit de input van Mens Makelaars en de markconsultatiesessie blijkt dat in het verleden een tiental bedrijfsverplaatsingen hebben plaatsgevonden vanuit regio (Duin- en) Bollenstreek (vooral uit Hillegom en Sassenheim) naar Bedrijvenpark Nieuw Vennep Zuid of Venneppark N207. Naar verwachting heeft deze bedrijvigheid geen

[5] Zuid-Hollandse netwerken. Analyse van ruimtelijke interactie tussen gemeenten en kernen. Telos, april 2017

geschikte plek kunnen vinden in regio en is daardoor uitgeweken naar gemeente Haarlemmermeer. Dit gaat ten koste van werkgelegenheid in de regio. De data laat verder nog enkele inkomende verplaatsingen vanuit Amsterdam naar Hillegom, Lisse en Noordwijk zien. Interactie (bedrijvendynamiek) met andere grote steden volgt niet uit de data.

Bij opgaven in regionale context kan afstemming op hoger schaalniveau relevant zijn

Op basis van de verplaatsingen hebben burgers/inwoners en bedrijven uit de kernen op lokaal niveau een relatie met elkaar. De relaties met andere regio's zijn beperkt, maar er zijn wel relaties met de Leidse regio en Noord-Hollandse gemeenten. Nauw contact en afstemming met op een hoger schaalniveau (met name de Leidse regio, onderdeel van regio Holland Rijnland) kan voor sommige ontwikkelingen en opgaven op de bedrijventerreinenmarkt relevant zijn, vooral wanneer deze zich afspelen in een regionale context. Dit geldt tevens voor het opstellen van regionaal bedrijventerreinenbeleid.

Facts bedrijventerreinen regio (Duin- en) Bollenstreek

	Werkgelegenheid 19.500 arbeidsplaatsen **Indirecte banen door spin-off** ± 6.500 arbeidsplaatsen
	Uitgegeven areaal ± 340 hectare **Nog uitgeefbaar areaal** ± 11 hectare
	Arbeidsintensiviteit 50-60 arbeidsplaatsen per hectare **Leegstand** Circa 6% (rond frictieniveau) **Toegevoegde waarde voor de regionale economie (incl. spin off)** € 2.000.000.000 (circa 15% van totale toegevoegde waarde Holland Rijnland)

Bedrijventerreinen van grote waarde voor regionale economie

De bedrijventerreinen in de (Duin- en) Bollenstreek leveren een grote economische en maatschappelijke bijdrage aan de regio, constateren we. In totaal bieden de terreinen ruimte aan circa 19.500 arbeidsplaatsen; circa 35% van de totale werkgelegenheid in de regio. Het bedrijfsleven genereert een grote spin-off aan (nieuwe) bestedingen en bedrijvigheid, die voor een belangrijk deel terechtkomen in de regio. Het gaat om circa 6.500 indirecte arbeidsplaatsen elders. Denk aan juridische, zakelijke en financiële dienstverleners die op kantoorlocaties gevestigd zijn en additionele service leveren, maar ook de lokale bakker, die iedere ochtend een paar verse broden komt bezorgen. Over het geheel genomen hangt op die manier bijna 50% van alle arbeidsplaatsen in regio (Duin- en) Bollenstreek samen met de activiteiten die op bedrijventerreinen worden ontplooid. We schatten de totale toegevoegde waarde van bedrijventerreinen aan de regionale economie op ongeveer € 2 miljard (circa 15% van de totale toegevoegde waarde in regio Holland Rijnland).

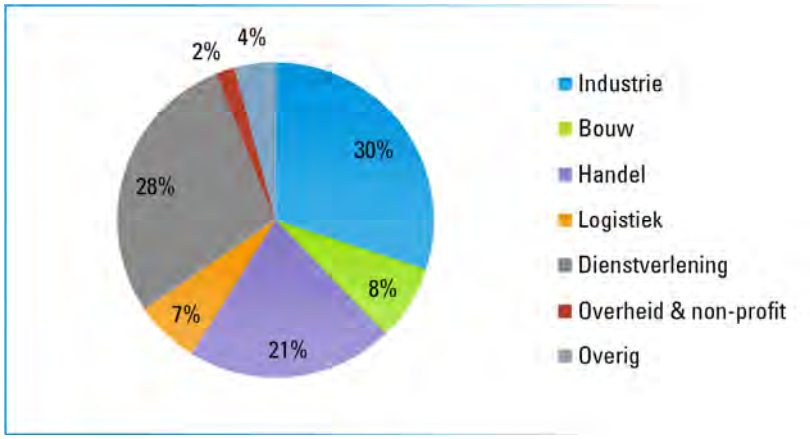
Circa 60% werkgelegenheid bedrijventerreinen in 'traditionele sectoren': industrie, handel en bouw

Om het regionale economische systeem ('ecosysteem') op bedrijventerreinen nader in beeld te brengen, hebben we de werkgelegenheid op deze bedrijventerreinen geanalyseerd en onderverdeeld in een aantal segmenten. Deze analyse wordt weergegeven in figuur 2. Kenmerkend voor regio is een hoog aandeel in de sector dienstverlening van bijna 30%. Dit hoge aandeel is verklaarbaar vanwege de vestiging van ESA-ESTEC (circa 2.650 arbeidsplaatsen) en de bedrijvigheid op Space Business Park (Noordwijk); tezamen meer dan de helft van de werkgelegenheid in de sector dienstverlening. De (reguliere) traditionele bedrijventerreinensectoren – industrie, bouw, productie, handel, et cetera – zijn goed voor een zeer belangrijk deel van de totale werkgelegenheid, namelijk zo'n 60%. Het betreft in dat geval voornamelijk werkgelegenheid voor de lagere opleidingsniveaus en de kwetsbare groepen in de regio. Deze sectoren, en de bedrijventerreinen waarop zij gevestigd zijn, hebben daarmee een hoge sociaal- economische waarde

voor de regio. De economische structuur in (Duin- en) Bollenstreek bestaat naast de vestiging van ESA-ESTEC (Noordwijk) en Akzo Nobel (Sassenheim) uit reguliere MKB-bedrijven (<250 werkzame personen) die sterk lokaal en/of regionaal gebonden zijn. Het gaat om allerhande bedrijven, zoals bouwbedrijven, handel- en reparatiebedrijven, logistiek, groothandel, productie- en maakindustrie en dienstverleners. Deze bedrijven zullen bij uitbreidingen of verplaatsen sterk aan de regio gebonden zijn, onder meer door oorsprong/historie, werknemersbestand en werkgebied (afzetmarkt).

We constateren verder dat in de regio een belangrijk deel van de werkgelegenheid is verbonden met de logistiek. Vanuit de sectorale benadering gaat het om 10% van de totale werkgelegenheid. Echter, naast specifieke bedrijven (transport- en opslag bedrijven en logistieke dienstverleners), veelal actief binnen de Greenport cluster, vinden ook veel logistieke activiteiten plaats bij andere (groot)handelsbedrijven, productiebedrijven, bouwbedrijven en bedrijven in de semi-publieke sector.

Figuur 2: Sectorverdeling werkgelegenheid bedrijventerreinen



Bron: Werkgelegenheidsregister Zuid-Holland (2017); Bewerking Stec Groep (2018)

Om het belang van de reguliere bedrijventerreinen met het grootste werkgelegenheidsaandeel te benadrukken sommen we de vijf grootste op[6]:

- Sassenheim-Zuid, circa 1.600 arbeidsplaatsen
- Gravendam, circa 1.500 arbeidsplaatsen
- Meer en Duin, circa 1.300 arbeidsplaatsen
- Jagtlust, circa 1.250 arbeidsplaatsen
- Gravendijk, circa 1.100 arbeidsplaatsen

Tuinbouwcluster Greenport Duin- en Bollenstreek kenmerkend voor de regionale economie

Een belangrijk deel van allerhande bedrijvigheid in de MKB-sfeer is verbonden met het Greenport-cluster. De Greenport Duin- en Bollenstreek is één van de zes greenportclusters in Nederland en specifiek gericht op de markt voor (bloem)bollen- en sierteelt. De greenport is wereldwijd marktleider en een belangrijk internationaal handelscentrum voor handel en logistiek. Met de bedrijvigheid in de (bloem)bollen hangt dus veel werkgelegenheid in reguliere sectoren (handel, logistiek) samen. De aanwezige netwerken en potenties bestaan met name uit (inter)nationaal belangrijke elementen. Zoals FloraHolland (Rijnsburg, Leidse regio) met handel en export, de teelt van bolgewassen, de kennisontwikkeling en innovatie in het vakgebied, De Keukenhof en het bollentoerisme als uithangbord voor de regio, alsmede de economische spin-off daarvan[7]. Naast werkgelegenheid heeft het cluster ook een groot aandeel exposure voor de regio.

Clustering biedt voordelen voor de regio: een hoge mate van innovatie, snelle en efficiënte uitwisseling van goederen, goed en gespecialiseerd personeel. Het is echter ook een risico: als de primaire industrie het zwaar heeft, zijn er veel bedrijven in het cluster (en dus in de regio) die daar last van ondervinden.

[6] Bron: Werkgelegenheidsregister Zuid-Holland (2017). Exclusief locatie Akzo Nobel; dit terrein heeft circa 2.000 arbeidsplaatsen.
[7] Bronnen: www.greenportdb.nl & Intergemeentelijke Structuurvisie Greenport Duin en Bollenstreek (2016).

Space-cluster rond ESA-ESTEC in Noordwijk

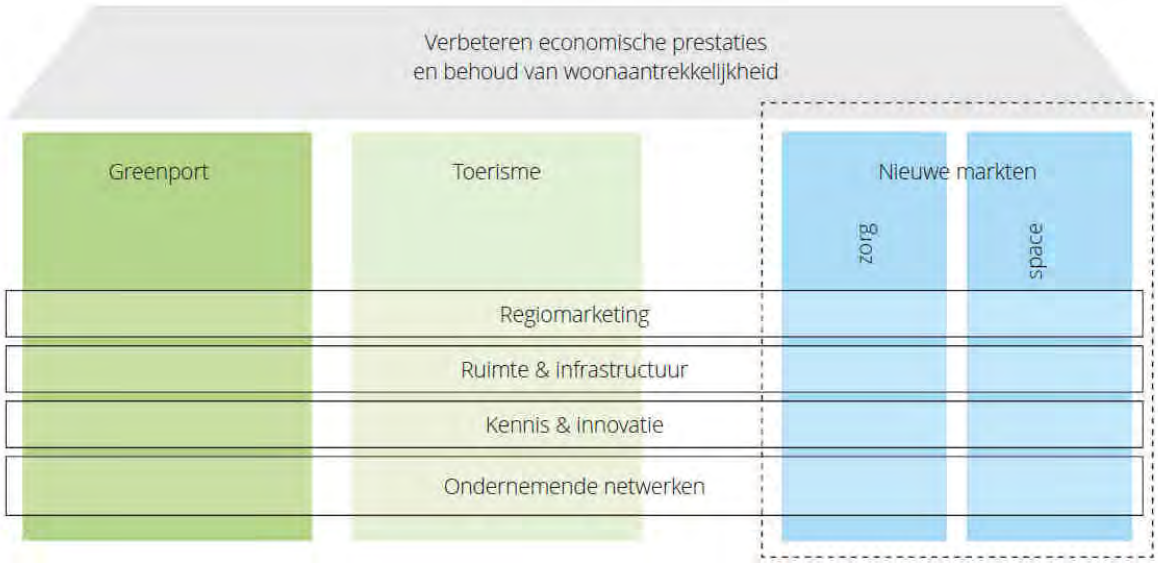
De regio beschikt over een aanzienlijke kenniseconomie rondom ESA-ESTEC. De gemeente Noordwijk profileert zich sterk op 'Space' (gezichtsbepalend). Het Space-cluster heeft het zwaartepunt rondom de European Space Agency (ESA). ESA (gevestigd op het Estec-terrein) is het kloppend hart van de Europese ruimtevaarttechnologie en met circa 2.650 arbeidsplaatsen een zeer belangrijke werkgever voor de regio. Op korte afstand is het Space Business Park (SBP) in ontwikkeling, het enige hoogwaardige bedrijvenpark in Space in Nederland. De focus ligt op hoogwaardige technologische bedrijven uit de ruimtevaartsector (en daarmee werkgelegenheid voor hoger opgeleiden).

REGIONALE CONTEXT: BESTAAND ECONOMISCH BELEID

- Visie 2030: 'Economische Agenda Duin- en Bollenstreek' (2016)

In deze regionale visie formuleren de regiogemeenten economische ambities voor een sterke regio in de toekomst. Centrale doelstelling is: het verbeteren van de economische prestaties én behoud van woonaantrekkelijkheid en toeristische wervingskracht. Onderstaand de meest relevante thema's op economie/bedrijvigheid uit de visie:

- Versterken en vernieuwen economische clusters: *greenport* en *toerisme.*
- Nieuwe markten ontwikkelen naar nieuwe clusters, zoals *zorg*, *wellness* en *ruimtevaartkennis*.
- Meer synergie tussen de grote economische spelers en het MKB.
- Investeren in infrastructuur, vestigingsklimaat en de arbeidsmarkt als merk ontwikkelen.
- In balans met het behoud van openheid, landschappelijke kwaliteit en woonaantrekkelijkheid.



En de bijbehorende "smart" doelen:

- Meer banen. Groei van 3600 arbeidsplaatsen tot 2030.
- Grotere bekendheid van het merk "Duin- en Bollenstreek". In 2030 kent 60% van de Nederlandse toeristen en bedrijven het merk.
- Behoud van landschap. De karakteristieke openheid van de regio is toegenomen en de verstening is teruggebracht.

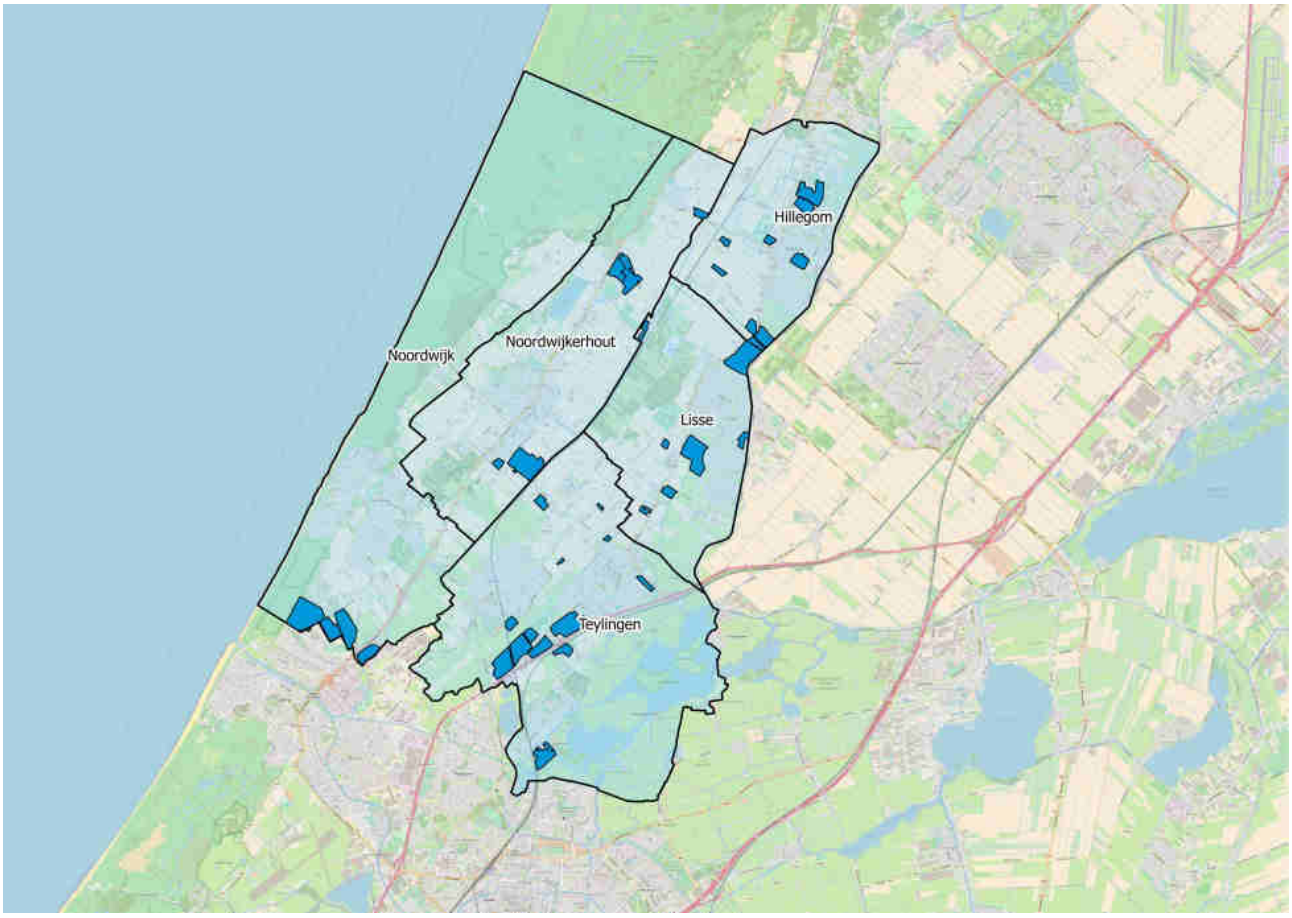
Ruimtelijke claim van bedrijventerreinen in regio (Duin- en) Bollenstreek

Naast sociaal- en maatschappelijk-economische waarde leggen bedrijventerreinen ook een ruimtelijke claim op de regio. De bedrijventerreinen beslaan gezamenlijk een bruto areaal van circa 430 hectare; voor een deel ook op binnenstedelijke locaties. Het gaat om in totaal 34 formele bedrijventerreinen, waarvan acht solitaire locaties, kleine of nieuwe terreinen. Daarnaast zijn in de regio (Duin- en) Bollenstreek relatief veel (agrarische) bedrijven in het buitengebied gevestigd. Uit cijfers blijkt dat het aandeel arbeidsplaatsen op een bedrijventerrein wat lager is dan in de rest van Holland Rijnland (en provincie Zuid Holland). In het buitengebied wordt door GOM (Greenport Ontwikkelmaatschappij) al een aantal jaar gewerkt aan een

herstructureringsopgave. Doel van de herstructurering is een economisch en ruimtelijk vitaal gebied. Dit betekent ruimte voor schaalvergroting en intensivering, maar ook sanering. Mogelijk dat hierdoor een extra behoefte bestaat aan ruimte op bedrijventerreinen (door uit- of verplaatsing).

De bedrijventerreinen in de (Duin- en) Bollenstreek beslaan momenteel maar circa 3% van de totale oppervlakte van de regio. We constateren dat de helft van de economie samenhangt met een klein ruimtebeslag; het betreft vanuit maatschappelijk oogpunt dan ook relatief waardevolle ruimte. Er is een clustering zichtbaar van terreinen aan de snelweg A44 bij Sassenheim (gemeente Teylingen). In absolute zin heeft de gemeente Teylingen ook het grootste areaal bedrijventerrein met circa 125 hectare bruto areaal. Gemiddeld vinden we op de bedrijventerreinen ruim 55 personen per in gebruik zijnde hectare. Dit is lager dan in de Leidse regio (arbeidsintensiviteit circa 95 personen per in gebruik zijnde hectare), maar hoger dan in de Rijn- en Veenstreek (circa 45 personen per in gebruik zijnde hectare).

Figuur 3: Geografisch overzicht bedrijventerreinen in regio (Duin- en) Bollenstreek



Bron: IBIS (2017), bewerking Stec Groep (2018).

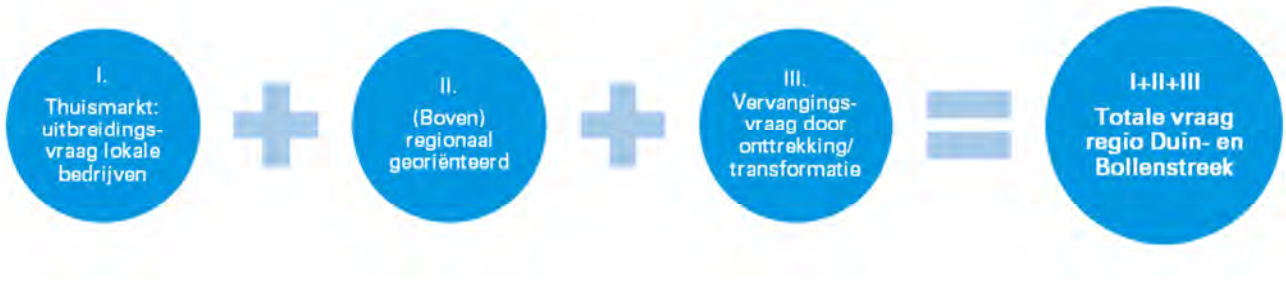
3 Verdieping vraag

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we nader in op de verwachte ruimtevraag naar bedrijventerreinen in de regio (Duin- en) Bollenstreek. We ramen in deze rapportage de vraag naar netto hectares bedrijventerrein in de periode 2018-2030. De totale vraag naar bedrijventerreinen bestaat uit drie componenten:

1. Uitbreidingsvraag 'thuismarkt' (reguliere vraag lokale bedrijven)
2. Regionaal georiënteerde uitbreidingsvraag (grootschalige logistiek en HMC)
3. Vervangingsvraag (vraag door onttrekking/transformatie)

Figuur 4: Ruimtevraag bedrijventerrein bestaat uit drie componenten



Bron: Stec Groep (2018).

Hieronder leggen we per component uit waar de vraagcomponent uit bestaat en hoeveel deze bedraagt voor de regio (Duin- en) Bollenstreek. We starten met de uitbreidingsvraag vanuit de 'thuismarkt'. Deze uitbreidingsvraag is geraamd tijdens de provinciale behoefteraming, maar nog niet gedifferentieerd naar de verschillende bedrijfssegmenten.

3.2 Component 1: uitbreidingsvraag 'thuismarkt'

Waaruit bestaat deze vraagcomponent?

Uitgangspunt voor de raming van de uitbreidingsvraag 'thuismarkt' op regionaal schaalniveau is de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen. Deze vraag heeft een lokaal verzorgingsgebied.

Provinciale raming als uitgangspunt: Holland Rijnland 80 tot 95 uitbreidingsvraag tot 2030

Voor de regio Holland Rijnland, waar subregio (Duin- en) Bollenstreek onderdeel van uitmaakt, wordt in de behoefteraming een toekomstige uitbreidingsvraag van ongeveer 80 tot 95 hectare netto bedrijventerrein geraamd tot 2030 (zie tabel 1). De bandbreedte betreft het verschil tussen een laag en een hoog scenario. Geadviseerd is om deze bandbreedte over te nemen in de verdere verdieping op regionaal niveau.

Tabel 1: Uitbreidingsvraag per subregio conform bandbreedte

Subregio	2018-2030 (Laag)	2018-2030 (Hoog)
(Duin- en) Bollenstreek	**12**	**14**
Rijn- en Veenstreek	16	19
Stedelijke as (=071-regio)	20	25
Regionaal georiënteerd	32	37
Totaal	80	95

Bron: Regiorapport Holland Rijnland, bewerking Stec Groep (2018) - vertaling van de vraag naar periode 2018 tot 2030.

In de provinciale behoefteraming is de vraag opgedeeld naar subregio's op grond van de historische uitgifte (periode: 2006-2015), het aandeel in werkgelegenheid op bedrijventerreinen en de hoeveelheid in gebruik zijnde areaal.

De raming betreft een saldo, waarbij gekeken is welke uitbreidingsvraag er bestaat ten opzichte van het bestaande ruimtegebruik (figuur 5). Onttrekking van de bestaande ruimte (transformatie) leidt dan ook tot een aanvullende vervangingsvraag[8]. Hierop gaan we in paragraaf 3.4 nader in.

Figuur 5: Illustratie opzet provinciale behoefteraming bedrijventerreinen

Bron: Stec Groep (2017).

Circa 12 tot 14 hectare uitbreidingsvraag 'thuismarkt' (exclusief regionaal georiënteerde vraag)
Een deel van de uitbreidingsvraag is direct toe te rekenen aan de gedefinieerde subregio's. Hierbij gaat het om de vraag die komt vanuit bedrijven die nu al in de regiogemeenten gevestigd zijn. Het gaat daarbij in de meeste gevallen om reguliere MKB-bedrijven die bij groei het liefst op de huidige vestigingslocatie willen uitbreiden: uw zogenoemde 'thuismarkt'. In regio (Duin- en) Bollenstreek gaat het om zo'n 12 tot 14 hectare vraag tot 2030. Deze ruimtevraag is sterk aan de huidige locatie (bedrijventerrein en/of directe omgeving) gebonden vanwege onder andere oorsprong/historie, herkomst werknemersbestand en werkgebied (afzetgebied).

Figuur 6: Verwachte samenstelling lokale uitbreidingsvraag

Bron: Stec Groep (2018).

Op basis van de huidige economische structuur van de regio schatten we in dat het gros van de lokale uitbreidingsvraag uit de sectoren productie en bouw (30-40%) en (kleinschalige) logistiek en handel (circa 25-35%) komt. Een deel van deze vraag, vooral vanuit de logistiek en (groot)handel is toe te schrijven aan het Greenport cluster. Overige sectoren/bedrijfssegmenten (zoals dienstverlening, deels specifieke Space-bedrijvigheid) hebben naar verwachting zo'n 25-35% van de lokale uitbreidingsvraag.

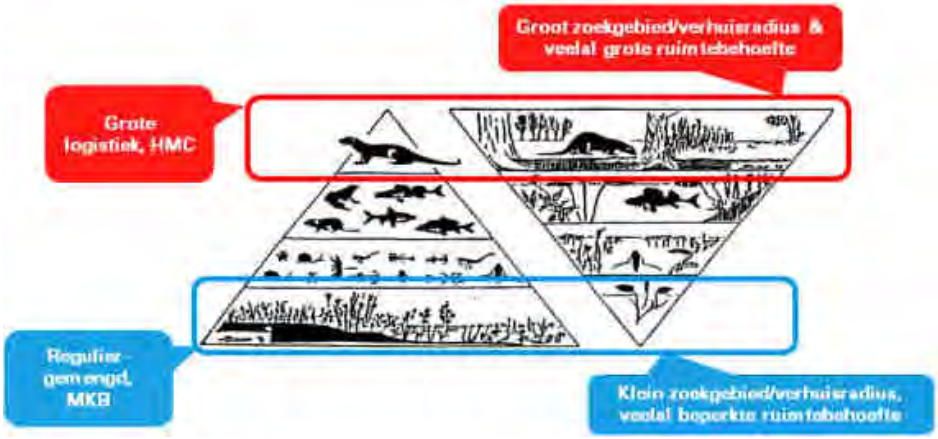
[8] Bovendien kan het voorkomen dat een aanvullende behoefte ontstaat doordat vraag en aanbod kwalitatief niet op elkaar aansluiten. Dit kan echter in de regel worden opgelost door een herstructurerings-/intensiveringsopgave, niet door het hanteren van een 'ijzeren voorraad'.

3.3 Component 2: regionaal georiënteerde uitbreidingsvraag

Waaruit bestaat deze vraagcomponent?

In de regiorapportage ramen we een regionaal georiënteerde vraag, zie tabel 1 voor de vertaling van dit type uitbreidingsvraag (periode 2018-2030). Het betreft vraag vanuit grootschalige logistiek (>3 hectare) en HMC-bedrijven (milieucategorie ≥4.2). Vaak gaat hierbij om een beperkt aantal bedrijven, maar om grote oppervlakten en daarmee een groot aandeel in de totale ruimtevraag. In de behoefteraming is deze vraag niet direct aan een specifieke subregio toegeschreven, omdat deze ruimtevraag afkomstig is van bedrijven die door hun specifieke locatie-eisen overwegend op een regionaal tot bovenregionaal niveau oriënteren bij de locatiekeuze. Bijvoorbeeld langs de belangrijke vervoerscorridors (weg, spoor, water, lucht).

Regelmatig zien we dat deze bedrijven daadwerkelijk over een grotere afstand verhuizen en dus van buitenaf de regio in kunnen stromen, of de regio verlaten voor een plek elders. Dit baseren we onder andere op gegevens van onze Database Bovenregionale Locatiedynamiek (Stec Groep, 2000-2018). Toch zien we ook bij deze doelgroep dat de meeste bedrijven het liefst op of zo dicht mogelijk bij de huidige bedrijfsvestiging blijven. De herkomst van werknemers, maar bijvoorbeeld ook het netwerk van toeleveranciers en afnemers (de keten) waarin deze bedrijven actief zijn, speelt daarbij een belangrijke rol. Hoe groter de binding met andere bedrijven in de regio/de waardeketen (cluster), hoe eerder het bedrijf zal opteren voor een locatie nabij (mits aanbod beschikbaar is).



Bron: Stec Groep (2018)

Holland Rijnland: circa 32 tot 37 hectare regionaal georiënteerde uitbreidingsvraag tot 2030

We verdiepen de kwantitatieve behoefteraming van de provincie (regionaal georiënteerde vraag van circa 32 tot 37 hectare in Holland Rijnland in de periode 2018-2030) naar de situatie in regio (Duin- en) Bollenstreek. Met andere worden: welke aanvullende behoefte aan bedrijventerrein kan worden verwacht als gevolg van groei uit grote, regionaal georiënteerde logistiek en HMC?

Om een inschatting te geven in welke (sub)regio de potentiele regionale vraag zal 'landen' kijken we naar het aandeel werkgelegenheid op bedrijventerreinen in de doelgroep logistiek. Daarnaast kijken we naar de propositie van de regio voor grootschalige logistiek bedrijven. De bovenregionaal georiënteerde vraag bestaat namelijk voor het belangrijkste deel uit deze doelgroep. We beschouwen de cijfers zowel absoluut als relatief. Vervolgens maken we een verdieping (kwantitatief en kwalitatief) van de vraag vanuit zowel HMC-bedrijven als (grootschalige) logistiek. We maken hierbij gebruik van het huidige bedrijvenbestand binnen regio (Duin- en) Bollenstreek.

We gaan hieronder achtereenvolgens in op het de volgende onderdelen:

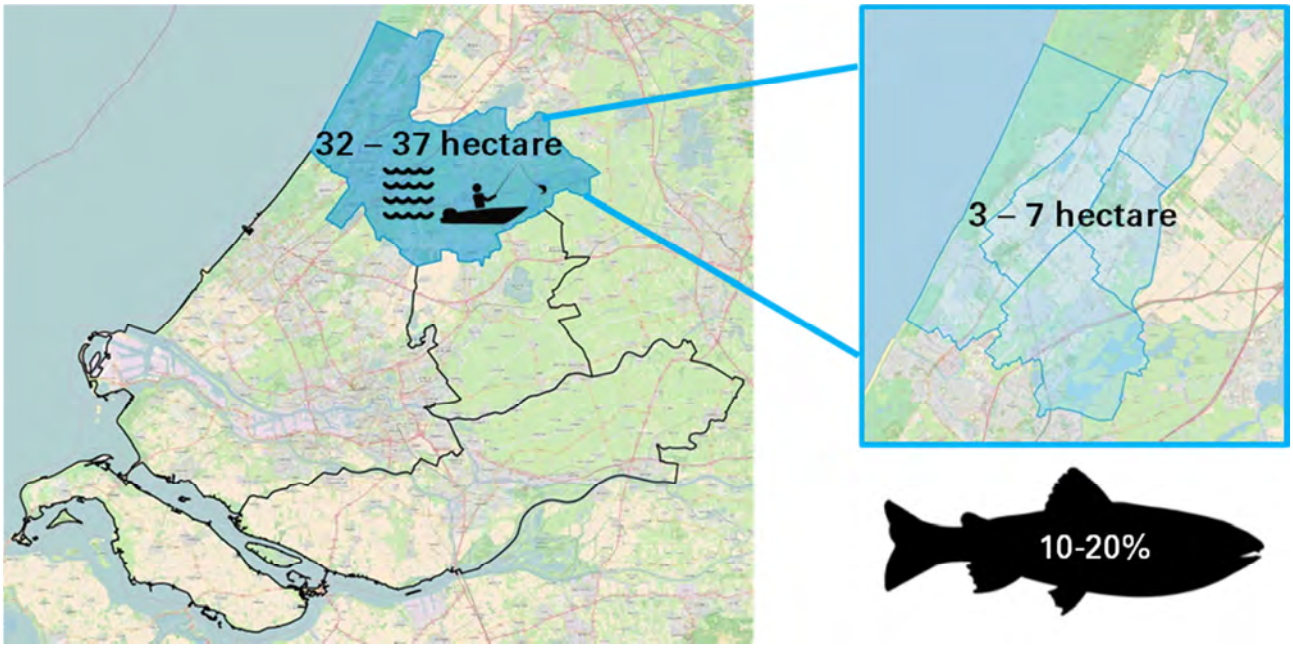
- Verwacht aandeel van de regio in potentiele regionaal georiënteerd vraag
- Verdieping vraag vanuit hogere milieucategorieën (HMC-bedrijvigheid)
- Verdieping vraag vanuit grote, regionaal georiënteerde logistiek (>3 hectare)

3.3.1 Verwacht aandeel van de regio in potentiële regionaal georiënteerd vraag bedraagt 10 tot 20%

We verwachten voor subregio (Duin- en) Bollenstreek een klein aandeel van de in de provinciale behoefteraming geprognosticeerde bovenregionale vraag in regio Holland Rijnland. Binnen regio Holland Rijnland scoort subregio Rijn- en Veenstreek (R&V) bovengemiddeld op basis van propositie, vooral vanwege ligging: tussen luchthaven Schiphol en haven Rotterdam. Uit werkgelegenheidscijfers blijkt eveneens dat regio R&V een grotere werkgelegenheid (zowel absoluut als relatief) heeft in de logistiek in vergelijking met regio (Duin- en) Bollenstreek en de Leidse regio (071-regio).

We vinden daarom een aandeel in de toekomstige regionaal georiënteerde vraag van 10-20% realistisch voor de (Duin- en) Bollenstreek. Dit betekent een verwachte bovenregionale vraag van 3 tot 7 hectare (totaal van HMC-bedrijvigheid en grootschalige logistiek).

Figuur 7: Regio (Duin- en) Bollenstreek 'vist' circa 3 tot 7 hectare uit de (boven)regionale vijver



Bron: Stec Groep (2018).

3.3.2 Verdieping vraag vanuit hogere milieucategorieën (HMC-bedrijvigheid)

HMC-bedrijvigheid in de regio is grootschalig in omvang en wezenlijk voor regionale economie

De regio huisvest circa tien HMC-bedrijven op een bedrijventerrein. Hoewel dit een beperkt aantal is, zijn deze bedrijven een cruciale schakel in de lokale en regionale economie. In de (Duin- en) Bollenstreek zijn HMC-bedrijven in de betonindustrie, chemische procesindustrie, productie- en maakindustrie en afval en recycling vertegenwoordigd. Zonder afvalverwerkers en betoncentrales kunnen onder meer bouwbedrijven en het dagelijks leven in de regio niet functioneren. Immers, stedelijk gebied produceert nu eenmaal afval dat verwerkt moet worden en beton (of een vergelijkbaar product als kalkzandsteen) is nodig om woningen en gebouwen te realiseren. Bovendien is de economische spin-off van dergelijke bedrijven relevant. Een Kalkzandsteenfabriek, Verffabriek en Schuim(rubber)fabriek bijvoorbeeld bevinden zich aan het begin van de productieketen en zijn cruciaal voor de het functioneren van allerlei bouw gerelateerde activiteiten.

Deze bedrijven hebben relatief specifieke vestigingseisen, waardoor zij meestal sterk aan de huidige locatie gebonden zijn. Vestigingsalternatieven zijn weinig voorhanden. Vaak gaat het bovendien om bedrijven met een relatief grote omvang en hoge bouwhoogte. Het ruimtegebruik HMC (totale areaal) in de (Duin- en) Bollenstreek bedraagt circa 35 hectare netto. Dit is 10% van alle ruimtebeslag op bedrijventerreinen. De doelgroepen zijn gevestigd op zowel 'reguliere' bedrijventerreinen als solitaire terreinen en hebben verschillende kenmerken. In tabel 2 een overzicht.

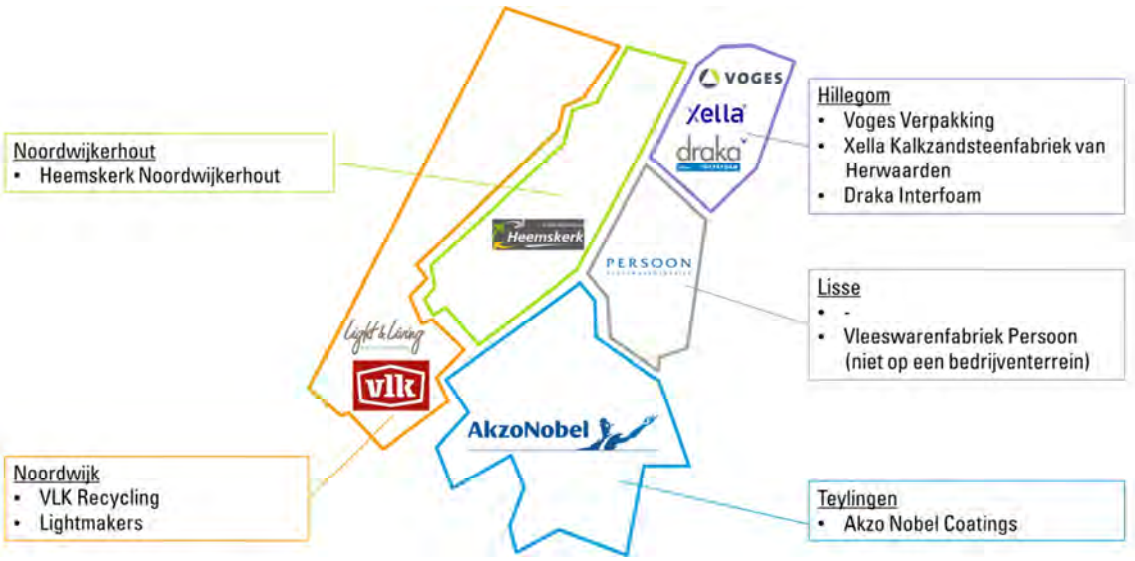
Tabel 2: Kenmerken HMC-doelgroepen

	Chemische procesindustrie	Productie- en maakindustrie	Glas-, cement en betonindustrie	Afval en recycling
Marktregio /Werkgebied	Regionaal tot (inter)nationaal	Regionaal tot (inter)nationaal	Lokaal tot regionaal	Lokaal tot regionaal
Omvang kavel	0,5 tot 20 hectare	1 tot 5 hectare	1 tot 5 hectare	1 tot 5 hectare
Bouwhoogte	Tot 30 meter	Tot 20 meter	tot 25 meter	tot 20 meter
Bebouwingspercentage	50%	75%	30%	30%
Milieucategorie	4.2 t/m 5.2	4.2 t/m 5.2	4.2 t/m 5	4.2 t/m 5.2
Ontsluiting weg	Van groot belang. Goede ontsluiting nodig. Relatief veel vervoersbewegingen.	Van gemiddeld belang, relatief veel vervoers-bewegingen.	Met name voor beton- of kalkzandsteen-industrie belangrijk, vanwege korte verwerkingstijd product.	Strategische ligging in 'verzorgingsgebied' en voldoende milieuruimte belangrijker dan ontsluiting.
Ontsluiting water	Water van belang voor bedrijfsprocessen (onder andere koelwater). Niet noodzakelijk voor iedere industrie.	Pré, maar geen harde eis; kan vooral voordeel zijn bij transport volumineuze (prefab) onderdelen en/of machines.	Van zeer groot belang, vooral voor betonmortelcentrales voor aanvoer zand en grind. Dit kan niet over de weg (onrendabel).	Pré, maar geen harde eis.

Bron: Stec Groep (2018).

Figuur 8 geeft een indicatief overzicht van HMC-bedrijvigheid in de (Duin- en) Bollenstreek. Verder zien we diverse bedrijven in de productie- en maakindustrie (werkzaam in de verpakkingsindustrie, metaalindustrie of voedingsmiddelenindustrie), maar dergelijke bedrijven hebben een lagere milieucategorie. Denk hierbij aan bedrijven als Pasthill, Hoogeveen Staalconstructies en Van der Mey Vers Vlees & Bacon Export (bedrijven met milieucategorie 3.2 of 4.1).

Figuur 8: Indictief overzicht HMC-bedrijvigheid regio (Duin- en) Bollenstreek



Bron: Vestigingenregister Zuid-Holland (2016), bewerking Stec Groep (2018).

Uitbreidingsvraag naar HMC maximaal 3 hectare

De ruimtevraag van HMC-bedrijvigheid is relatief beperkt. Bedrijven zijn in toenemende mate in staat om eenzelfde of hogere productie te realiseren op hetzelfde bedrijfsoppervlak/kavel. Het huidige HMC-bestand in de regio telt circa 10 bedrijven, desalniettemin zien we een aantal extreem grote ruimtevragers. Dankzij bedrijven als Akzo Nobel, Draka Interfoam en Kalk Zandsteenfabriek van Herwaarden, schatten we in dat de regio goed is voor circa 30-40% van het totale areaal in Holland Rijnland.

In Holland Rijnland is zo'n 4 tot 8 hectare uitbreidingsvraag vanuit HMC tot 2030[9]. Ongeveer 30 tot 40% van de totale uitbreidingsvraag betekent een maximale ruimtevraag van zo'n 3 hectare. Gaan we uit van het percentage uitbreidingsvraag voor terreintype HMC (regiorapport: 4-8%) en vermenigvuldigen we dit met het bestaande areaal van circa 35 hectare, dan komen we tot een uitbreidingsvraagvraag van circa 1,5 tot 3 hectare voor HMC bedrijvigheid. Het aandeel HMC in de (boven)regionaal georiënteerde vraag van 3 tot 7 hectare schatten we zodoende op maximaal 3 hectare.

Behoud van HMC belangrijke opgave; steeds meer (stedelijke) locaties onder druk

We verwachten dat de uitbreidingsvraag vanuit HMC-bedrijven vrijwel geheel afkomstig zal zijn vanuit bestaande, al in de regio gevestigde bedrijven. Het gaat voornamelijk om uitbreiding en groei van bestaande bedrijven. Behoud van HMC is een belangrijke opgave. Er is nog uitbreidingsvraag en tegelijk staan steeds meer locaties (vooral in stedelijk gebied) onder druk. Het gaat om bedrijven die qua aard, omvang en hinder (niet alleen milieutechnisch, maar ook in bijvoorbeeld verkeersbewegingen) niet goed mengen met lichtere- of publiek aantrekkende bedrijvigheid, of niet-bedrijvenfuncties. Menging van functies leidt hier tot overlast en/of gevaarlijke situaties. Bovendien worden HMC-bedrijven hierdoor beperkt in hun functioneren; een verlies/verlies-situatie. We constateren landelijk dat veel beschikbare HMC-ruimte verloren gaat doordat zich er lichte bedrijvigheid, niet-bedrijvenfuncties of woningen in de nabijheid vestigen. In dergelijke gevallen wordt hinder- en geluidsruimte ingeperkt, of de ontsluiting via weg/water beperkt.

Inzetten op en het stimuleren van gebruik van technologische middelen, bouwvoorschriften, beschikbare technieken, et cetera om hinder te verminderen en zo bedrijven die wellicht van een hogere categorie zijn, zijn ook in te passen in een lagere categorie (al is dit op papier makkelijker dan in de praktijk) behoort ook casuïstiek tot de opties om HMC-bedrijven te faciliteren. Gelet op het type HMC-bedrijven (in de zwaardere sectoren) lijkt dit in (Duin- en) Bollenstreek niet haalbaar.

Eventuele extra ruimtebehoefte door kwalitatieve mismatch

Er kan ook sprake zijn van vervangingsvraag wanneer huidige bedrijfsruimte in de loop der tijd niet meer aansluit bij de locatiewensen- en eisen van HMC-bedrijven en dus incourant wordt. Door deze kwalitatieve mismatch ontstaat mogelijk een extra ruimtebehoefte. Dit kan zowel een externe oorzaak (bijvoorbeeld ondernemen op de locatie is dusdanig beperkt als gevolg van ontwikkelingen buiten het terrein – zoals bereikbaarheid, milieuruimte, conflict met de omgeving) of een interne oorzaak hebben (bijvoorbeeld de functionaliteit van gebouwen of gronden is dusdanig beperkt dat ondernemen onmogelijk is zonder investering). Op deze plekken is visie en overleg met het zittende HMC-bedrijf noodzakelijk om de toekomstige ruimtevraag in te schatten.

3.3.3 Verdieping vraag vanuit grote regionaal georiënteerde logistiek (>3 hectare)

Logistiek definiëren we in dit onderzoek als het organiseren, plannen, besturen en uitvoeren van de goederenstroom. Logistiek, vervoer en opslag en transport zijn containerbegrippen. Naast specifieke bedrijven (transport-, overslag- en opslagbedrijven en logistiek dienstverleners) vinden (nog steeds) veel logistieke activiteiten plaats bij productiebedrijven, (groot)handelsondernemingen, bouwbedrijven en bij bedrijven in de semi-publieke sector.

Een belangrijk deel van de logistieke vraag naar bedrijventerreinen in regio Holland Rijnland is afkomstig van grootschalige logistieke bedrijven (> 3 hectare). Op niveau van Holland Rijnland gaat om vraag naar maximaal 33 hectare netto bedrijventerrein, zo blijkt uit eerder onderzoek[10].

Logistiek beperkt vertegenwoordigd in (Duin- en) Bollenstreek; wel belangrijke schakel in economie

Binnen Holland Rijnland heeft regio (Duin- en) Bollenstreek een beperkte logistieke vertegenwoordiging. Het aandeel logistiek bedraagt in de regio circa 10% van de totale werkgelegenheid. In vergelijking met

9 Bron: Regiorapport Holland Rijnland, ruimtevraag naar HMC (milieucategorie ≥4.2) in periode 2016-2030.
10 Bron: Regiorapport Holland Rijnland, ruimtevraag naar grootschalige logistiek (> 3 hectare) in periode 2016-2030.

andere regio's in Holland Rijnland (Leidse regio en Rijn- en Veenstreek) is logistiek in Rijn- en Veenstreek het sterkst vertegenwoordigd. Dit blijkt onder meer uit het aantal vestigingen en arbeidsplaatsen. Specifiek regio (Duin- en) Bollenstreek biedt naar schatting plaats aan circa 3.000 logistieke arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen. Logistiek speelt een belangrijke rol in de Greenport-economie (internationaal centrum bloembollenhandel en logistiek). Deze logistiek activiteiten zijn bovengemiddeld verbonden aan de regio.

De regio heeft geen tot beperkt aantrekkingskracht op logistieke bedrijven. Wanneer we over de regiogrenzen kijken, dan concluderen we dat omringende regio's zich sterk profileren op het gebied van grootschalige logistiek (lees: grote distributiecentra). De regio rond Schiphol (gemeente Haarlemmermeer), regio Midden Holland (A12-zone) en de Rotterdamse haven profileren zich vooral op (X)XL-logistiek.

Incidenteel uitbreidingsvraag grootschalige logistiek (0 tot 5 hectare)

We verwachten circa 0 tot 5 hectare vraag vanuit grootschalige logistiek tot 2030. We schatten in dat de grootschalige vraag zich incidenteel manifesteert vanuit de Greenport cluster, ofwel andere reeds aanwezige partijen met een grote logistieke component. Deze ruimtevraag laat zich echter moeilijk voorspellen. Doorgroei van al zittende lokale logistieke bedrijven op korte of middellange termijn is reëel. Het betreft in dat geval voornamelijk logistieke activiteit gericht op agro (Greenport), food of retail. Schaalvergroting en concentratie van vestigingen zijn de belangrijkste drijvers hiervoor.

Los van de ruimtevraag vanuit grootschalige logistiek verwachten we landelijk een opkomst van nieuwe (kleinere) logistieke partijen, namelijk sterk consumentgerichte e-commerce (in het segment online divers). De opkomst van 'stedelijke distributiecentra' voor de levering van online verkochte producten speelt vooral in stedelijk gebied. We taxeren dat dit voor (Duin- en) Bollenstreek niet interessant is vanwege de relatief lage stedelijkheid in vergelijking met grote steden in de nabije omgeving (Den Haag, Rotterdam, Utrecht en Amsterdam). Wel kan vraag ontstaan vanuit nieuwe distributieconcepten zoals pick-up points en service-points (last mile delivery). Het gaat dan om bedrijfsruimte op goed bereikbare plekken (zowel extern– naar buiten de regio, alsook intern – binnen het stedelijk weefsel), echter kleinschalig van omvang (tot maximaal 1 hectare).

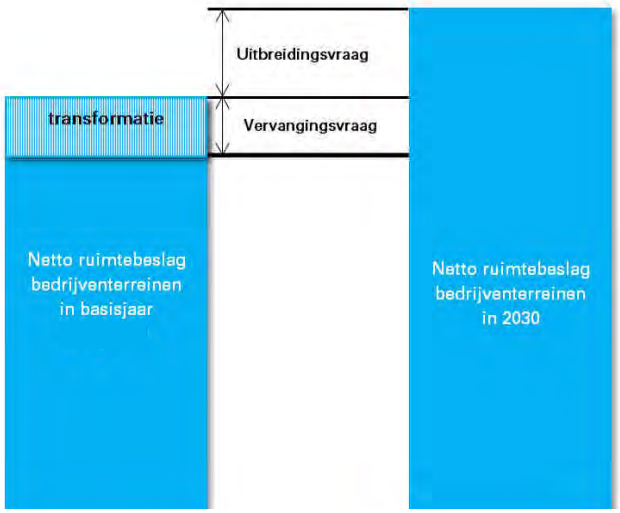
3.4 Component 3: vervangingsvraag

Waaruit bestaat deze vraagcomponent?

Er is sprake van een aanvullende vervangingsvraag (dus: niet in de prognose meegenomen) op het moment dat bedrijventerreinen worden getransformeerd naar een andere functie en de huidige bedrijfsbestemming op de locatie verdwijnt.

Aanvullend op de uitbreidingsvraag is er sprake van een vervangingsvraag in regio (Duin- en) Bollenstreek. Bij een positieve uitbreidingsvraag[11], zoals in (Duin- en) Bollenstreek het geval is, zal dit te transformeren areaal (aantal m^2 bedrijventerrein) gecompenseerd moeten worden. Dit wordt geïllustreerd in figuur 10. Immers, de prognose van de uitbreidingsvraag gaat er vanuit dat dit areaal beschikbaar is en blijft.

Figuur 10: Illustratie vervangingsvraag bedrijventerreinen



Bron: Stec Groep (2018)

[11] Als de ruimtevraag negatief (krimpend) is, dan hoeft er in principe geen compensatie plaats te vinden. Immers, er is in dat geval al te veel bedrijventerrein, waardoor onttrekking/transformatie zelfs gewenst is. Een en ander is natuurlijk wel afhankelijk van de specifieke kwantitatieve en kwalitatieve situatie op de bedrijventerreinenmarkt.

Druk op bedrijventerreinen vanuit woningbouwopgave

In regio Holland Rijnland bestaat druk op bedrijventerreinen vanuit woningbouw. Uit de Regionale Woon Agenda 2017 blijkt een aanvullende opgave om extra woningen te realiseren. Ook in Holland Rijnland Noord (regio Duin- en Bollenstreek) is een opgave om extra woningen te realiseren om in de behoefte te voorzien. De bestaande plancapaciteit kan op korte termijn in de behoefte voorzien. Echter, op lange termijn is de planvoorraad onvoldoende voor de 'verstedelijkingsopgave'. Vandaar dat er meer plannen nodig zijn. Voor een deel wordt ook naar (binnenstedelijke) bedrijventerreinen gekeken om deze behoefte in te vullen, deels al verder geconcretiseerd in transformatieplannen.

We benadrukken dat het in deze analyse gaat om een momentopname. Indien er komende jaren meer transformatieplannen zijn, dan heeft dit vanzelfsprekend invloed op de omvang van de vervangingsvraag.

Twee concrete plekken voor transformatie in regio (Duin- en) Bollenstreek

We maken een inschatting van de vervangingsvraag op basis van de huidige transformatieplannen in regio (Duin- en) Bollenstreek. Het gaat om twee locaties waar plannen zijn om (op termijn) tot transformatie over te gaan. In tabel 3 staat een inventarisatie op basis van informatie door de gemeenten aangeleverd. Op locatie Grelingstraat in Lisse wordt (in twee fasen) volledige transformatie naar wonen beoogd. Locatie Veerpolder (Warmond) mag geleidelijk verkleuren naar een gebied met een breder programma (richting 'leisure'), waaronder het toestaan van recreatieve en (toeristische) watergebonden bedrijven/functies. Hierdoor is sprake van een wijziging van het profiel van het terrein. Bovendien worden de vestigings- en uitbreidingsmogelijkheden voor (hindergevende) bedrijven op deze locatie beperkt als bijvoorbeeld hindergevoelige objecten in de nabijheid worden ontwikkeld. Planologisch kan er wel milieuruimte zijn, maar het bedrijf kan deze in de praktijk niet meer benutten bij een eventuele uitbreiding in omvang of bedrijfsactiviteiten. Daarmee wordt het potentieel van de bedrijventerreinen uitgehold en zullen bedrijven eerder geneigd zijn te desinvesteren op de locatie, wat mogelijk ten koste gaat van arbeidsplaatsen aldaar. Deze bedrijfslocaties hoeven echter formeel niet gecompenseerd te worden in de vervangingsvraag omdat de bedrijfsbestemming blijft gehandhaafd. We tellen die (vooralsnog) dan ook niet mee.

Tabel 3: Inventarisatie transformatieplannen regio (Duin- en) Bollenstreek

Locatie	Omschrijving plan en omvang (hectare)	Status besluitvorming en toelichting	Opmerking (Stec Groep)
Grevelingstraat (Lisse)	Transformatie van locatie in twee fasen naar woonbestemming. Het noordelijk deel (1,9 hectare) staat gepland voor 2018. Het zuidelijk deel (2,6 hectare) > 2025 **(totaal circa 4,5 hectare).**	In 2017 intentieovereenkomst opgesteld (wordt verlengd), anterieure overeenkomst en het projectplan vastgesteld. Bestemmingsplan wordt juli 2018 in ontwerp ingebracht.	Correctie in IBIS na realisatie.
Veerpolder (Warmond)	Geleidelijke maatwerktransformatie van bedrijventerrein naar een gebied met de functie 'leisure'. Toestaan van recreatieve en (toeristische) watergeboden bedrijven **(circa 7,5 hectare).**	Aanvraag gedreven. Er is geen projectplan aanwezig, wel visie 'Veerpolder'. Bedrijfsbestemming blijft gehandhaafd.	Plan kan mogelijk wel vestigings- en uitbreidingsmogelijkheden voor (hindergevende) bedrijven beperken.

Bron: Gemeenten regio (Duin- en) Bollenstreek (2018), bewerking Stec Groep (2018)

Circa 3 hectare vervangingsvraag tot 2030

In totaal schatten we in dat er op korte termijn sprake is vervangingsvraag door de transformatie van Grevelingenstraat in Lisse. We ramen in de (Duin- en) Bollenstreek daarom een vervangingsvraag van circa 3 hectare tot 2030. We gaan daarbij uit van enige intensivering door efficiënter ruimtegebruik dan op de achtergebleven locatie; dat past ook in de huidige tijdsgeest. Daarnaast vervallen mogelijk niet alle bedrijfsbestemmingen in het gebied. De inschatting is daarmee cijfermatig conservatief.

Mogelijk aanvullende vraag uit incourant aanbod of verdwijnen van solitaire bedrijfslocaties

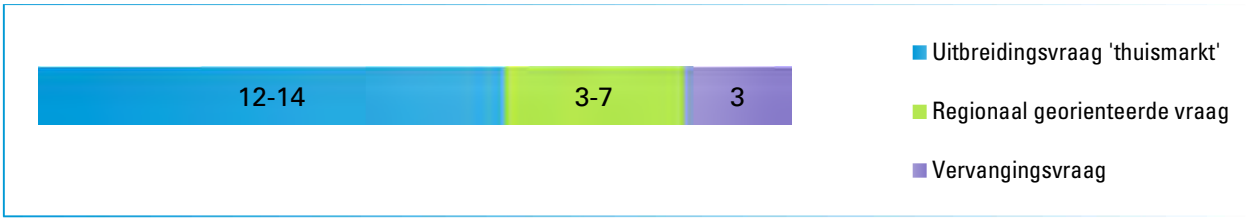
Wanneer bedrijfsruimte niet meer aansluit bij de locatiewensen en -eisen van bedrijven en daardoor incourant wordt ontstaat structurele leegstand. Op basis van de analyse van bestaand aanbod concluderen we dat de bedrijventerreinen in de regio (Duin- en) Bollenstreek er over het algemeen netjes en verzorgd bij liggen. Het percentage leegstand ligt onder of rond frictieniveau (5%). Hieruit maken we op dat het huidige aanbod op veel bedrijventerreinen courant is. Naar verwachting is daarom op korte termijn nog weinig sprake van vervangingsvraag vanuit incourant aanbod. Dit laat niet onverlet dat op een aantal locaties aandacht gewenst is. We denken aan bedrijventerrein Treslong (Hillegom), Jagtlust (Sassenheim) en Veerpolder (Warmond). Revitalisering of een grootschalige herstructurering kan een optie zijn om het beschikbare aanbod bedrijventerreinareaal aan te laten sluiten bij de vraag (kwalitatieve match). We constateren op deze locaties dat bestaand vastgoed langdurig leeg staat. Daarnaast is het logisch dat enkele solitaire bedrijfslocaties (meestal onderdeel van het Greenport-cluster) in het buitengebied verdwijnen. Hoewel dit formeel geen bedrijventerreincompensatie betreft, kan dit wel extra ruimtevraag naar bedrijfsruimte op bedrijventerreinen betekenen.

3.5 Kwalitatieve verdieping ruimtevraag

Vraag naar bedrijventerreinen in regio (Duin- en) Bollenstreek: 18 tot 24 hectare

Op basis van de voorgaande analyse hebben we de totale (kwantitatieve) ruimtevraag in regio (Duin- en) Bollenstreek bepaald. Het blijkt dat rekening gehouden moet worden met een vraag van 18 tot 24 hectare tot 2030 (zie ook figuur 11 hieronder).

Figuur 11: Kwantitatieve ruimtevraag regio (Duin- en) Bollenstreek



Bron: Stec Groep (2018).

We maken een inschatting hoe deze kwantitatieve ruimtevraag (aantallen, hectares) zich kwalitatief (kenmerken) manifesteert. Voor de kwalitatieve vertaling kijken we naar drie kenmerken:

1. Verschijningsvorm/beeldkwaliteit
2. Omvang kavels: kleinschalig (<10.000 m²) en grootschalig (>10.000 m²)
3. Milieucategorie: regulier (≤ 4.1) en HMC (≥ 4.2)

Verschijngingsvorm in (Duin- en) Bollenstreek

Figuur 12 laat gemiddelde verdeling van vraag naar verschijningsvorm in Nederland zien. Op basis van de huidige voorraad in regio (Duin- en) Bollenstreek en de aard van de ruimtevraag (uitbreidingsvraag lokale bedrijven, waaronder vraag vanuit het 'Space'- en 'Greenport'- cluster, en enige vraag uit HMC en logistiek) hanteren we voor de (Duin- en) Bollenstreek een iets andere verdeling.

Figuur 12: Vraagverdeling naar verschijningsvorm in Nederland

Bron: Stec Groep (2018).

We taxeren dat de vraag voor regio (Duin- en) Bollenstreek naar verschijningsvorm zich op deze volgende manier manifesteert:

- Relatief wat hoger aandeel hoogwaardig (1e klas): circa 15-20%
- Relatief een hoger aandeel functioneel (werkterrein): circa 15-20%.
- Resteert modern gemengd: circa 60-65%.

De verschijningsvorm heeft een directe relatie met de beeldkwaliteit. Zoals in figuur 12 zichtbaar is.

BEELDKWALITEITSPLAN SPACE BUSINESS PARK

Het Space Business Park beschikt over een eigen beeldkwaliteitsplan. Het ambitieniveau ligt hoog. Dit wil zeggen dat zowel bebouwing, erfinrichting alswel de openbare ruimte op een hoogwaardige wijze, met duurzame materialen dient te worden ontworpen, uitgevoerd en beheerd. Bij het tot stand komen van een hoogwaardige omgeving legt het Beeldkwaliteitsplan de regels en aspecten van beeldkwaliteit vast.

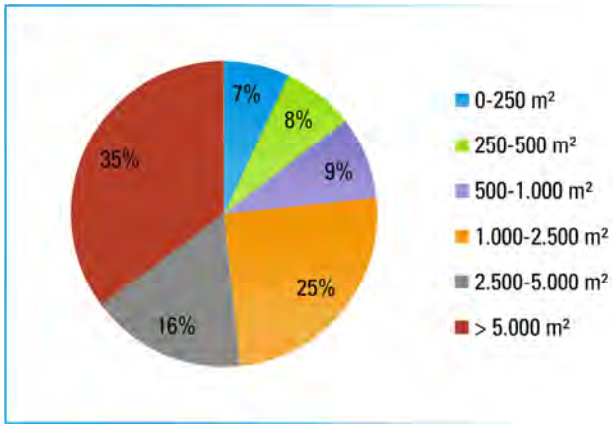
Kavelomvang: tot 1 hectare komt meeste voor

Op basis van opnamecijfers van bestaand vastgoed, uitgifte van bedrijfskavels en leads, kunnen we een inschatting maken van de toekomstige vraag naar bedrijfsgrond, naar omvang. Het blijkt dat zowel in omvang van pand als recente uitgifte op terreinen een gemiddelde kavelomvang tot 1 hectare het meest voorkomt in de (Duin- en) Bollenstreek. In absolute getallen gaat het om circa 90% van de bedrijven (bron: Vastgoeddata.nl, 2018).Vertaald naar ruimtevraag verwachten we dat het merendeel van de vraag een omvang tot 1 hectare betreft, wisselend in omvang van klein (0-5.000 m²) tot middelgroot (5.000-10.000 m²).

Incidenteel is er vraag van grotere bedrijven (> 1 hectare). We verwachten dat hierdoor in de toekomst, indien aanbod beschikbaar, ongeveer 40% van de gerealiseerde uitgifte afkomstig zal zijn van bedrijven met een kavel groter dan 1 hectare. Dit komt onder andere door een toenemende schaalvergroting in (groot)handel, logistiek en andere sectoren. Een belangrijk deel is direct toe te schrijven aan de aanwezigheid van het Greenport cluster.

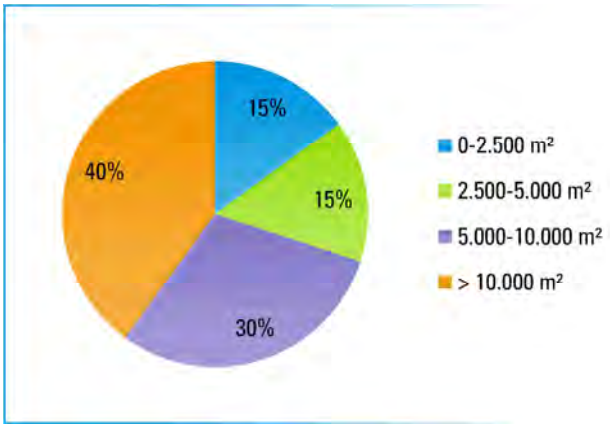
Het merendeel van de vraag van de kleinere bedrijven (zoekende naar een bedrijfspand tot circa 2.500 m²) zal waarschijnlijk zijn weg kunnen vinden in de bestaande vastgoedvoorraad en -markt. In figuur 13 wordt namelijk zichtbaar dat bijna 50% van de huidige transacties op bedrijventerreinen kleiner is dan 2.500 m².

Figuur 13: Transacties bestaand vastgoed op bedrijventerreinen 2013-2017 (totale opname circa 105.000 m²)



Vastgoedjournaal (2018), bewerking Stec Groep (2018).

Figuur 14: Indicatieve verdeling toekomstige uitgifte naar omvang kavel in regio (Duin- en) Bollenstreek (als % van totaal uitgegeven)

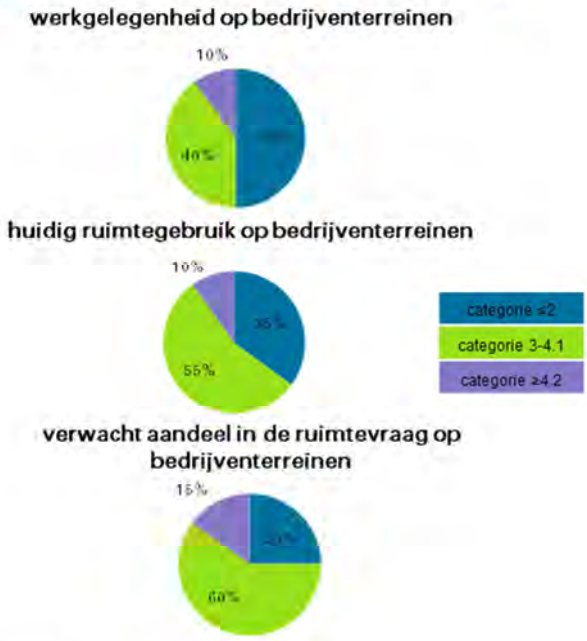


Bron: Vastgoeddata, bewerking Stec Groep (2018).

Milieucategorie: zowel lichte als zware bedrijvigheid

Om meer gevoel te krijgen bij de vraag naar bedrijventerreinen in de toekomst hebben we een verdeling gemaakt van de huidige bedrijvigheid (in werkgelegenheid en bestaand ruimtegebruik) in milieucategorieën en het aandeel hiervan in de toekomstige ruimtevraag. Een en ander is indicatief en op basis van gegevens van VNG, Lisa, provincie Zuid-Holland en het aandeel van diverse groepen bedrijven in de ruimtevraag.

Figuur 15: Relatieve verdeling milieucategorie



Bron: Stec Groep (2018).

Het blijkt dat een groot deel van de bedrijven in regio (Duin- en) Bollenstreek voorkomt in categorie ≤ 2 (in werkgelegenheid 50%, in ruimtegebruik 35% van de uitgegeven oppervlakte). Dit komt onder andere door de vestiging van ESA-ESTEC en de bedrijvigheid op Space Business Park, maar ook door verkleuring en dienstverlenende/ consument gerelateerde bedrijvigheid op terreinen. Desondanks is – in ruimtegebruik – categorie 3 t/m 5 met 65% oververtegenwoordigd. Categorie 2 bedrijven hebben veelal een minder groot ruimtebeslag ten opzichte van bedrijven in categorie 3, 4 of 5. In de toekomstige ruimtevraag verwachten we dat het aandeel van categorie 3-4.1 en ≥ 4.2 licht toeneemt. Reguliere bedrijvigheid in categorie 1&2 zal vaker in bestaand vastgoed landen, zo verwachten we. Het aandeel ≤ 2 bestaat voornamelijk uit vraag vanuit het Space-cluster (op bedrijventerrein Space Business Park) en consument gerelateerde bedrijvigheid. De figuren geven een beeld van de relatieve verdeling.

Programma van eisen belangrijkste sectoren

De traditionele sectoren hebben groot aandeel in huidig ruimtegebruik in de (Duin- en) Bollenstreek. We taxeren dat dit in de toekomstige vraag ook zo zal zijn, omdat de economische structuur van de regio niet fundamenteel zal wijzigen. Daarnaast gaat het om een beperkte hoeveelheid regionaal georiënteerde vraag vanuit HMC en grootschalige logistiek. We hebben de kenmerken van deze sectoren (verschijningsvorm, milieucategorie en omvang kavels) in figuur 16 (a en b) weergegeven. Bedrijven laten hun locatiekeuze af hangen van een groot aantal factoren. Het verschilt per sector en per type vestiging welke factoren een rol spelen, en wat het relatieve belang van elke factor is. In Bijlage A geven we hiervan een overzicht.

Figuur 16a: Kenmerken vraag vanuit tradionele sectoren

	Productie en bouw	Logistiek en handel	Diensten
Verschijningsvorm	Functioneel tot modern-gemengd	Functioneel tot modern-gemengd. Klein deel van handel kan ook hoogwaardig	Modern-gemengd. Deel ook hoogwaardig
Milieucategorie	Vooral tot 4.1, deels > 4.2	Regulier	Regulier (of lager)
Omvang kavels	Klein- en grootschalig	Klein- en grootschalig.	Kleinschalig

Figuur 16b: Kenmerken regionaal georiënteerde vraag (HMC en grootschalige logistiek)

	HMC	Grootschalige logistiek
Verschijningsvorm	Functioneel	Functioneel tot modern-gemengd.
Milieucategorie	> 4.2	Regulier
Omvang kavels	Grootschalig tot zeer grootschalig >3 ha	Zeer grootschalig (> 3 ha)

Bron: Stec Groep (2018).

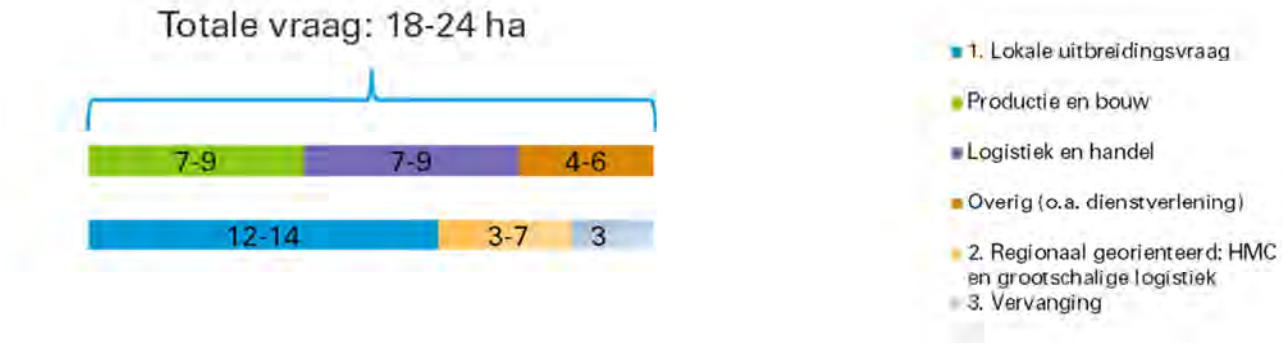
3.6 Conclusies vraag regio (Duin- en) Bollenstreek

In de voorgaande verdieping is ingegaan op de uitbreidingsvraag, de regionaal georiënteerde vraag (HMC en grotere logistiek) en de vervangingsvraag. De uitbreidingsvraag vanuit de 'thuismarkt' betreft 12 tot 14 hectare, vanuit de regio verwachten we nog 3 tot 7 hectare (regionaal georiënteerd doelgroepen) en op basis van de nu bekende transformatieplannen is de verwachting dat in ieder geval 3 hectare bedrijfsgrond gecompenseerd moet worden. In totaal betekent dit een ruimtevraag tussen 18 tot 24 hectare tot 2030, waarvan 15 tot 17 hectare vraag vanuit lokaal georiënteerde bedrijvigheid (vraag uit thuismarkt inclusief vervangingsvraag). Dergelijke vraag wil (grotendeels) in de regio gefaciliteerd worden; een groot deel is ge- en verbonden aan de regio.

Als we kijken naar de kwalitatieve vraag, dan verwachten we een blijvende vraag vanuit traditionele bedrijfsruimtesectoren. Deze vraag is meestal klein (0-5.000 m²) tot middelgroot (5.000-10.000 m²) in milieucategorie ≤ 4.1. Een belangrijk deel van de traditionele vraag (logistieke en handel) groter dan 1 hectare is toe te schrijven aan het Greenport cluster. Daarnaast is ruimtevraag te verwachten vanuit dienstverlenende bedrijvigheid specifiek gelieerd aan het Space-cluster (met een hoogwaardige beeldkwaliteit). Incidenteel zal HMC-bedrijvigheid op zoek zijn naar uitbreidingsruimte.

Dat levert de volgende vraagverdeling op:

Figuur 17: Kwalitatieve ruimtevraag in regio (Duin- en) Bollenstreek tot 2030



Bron: Stec Groep (2018).

4 Verdieping aanbod

4.1 Inleiding

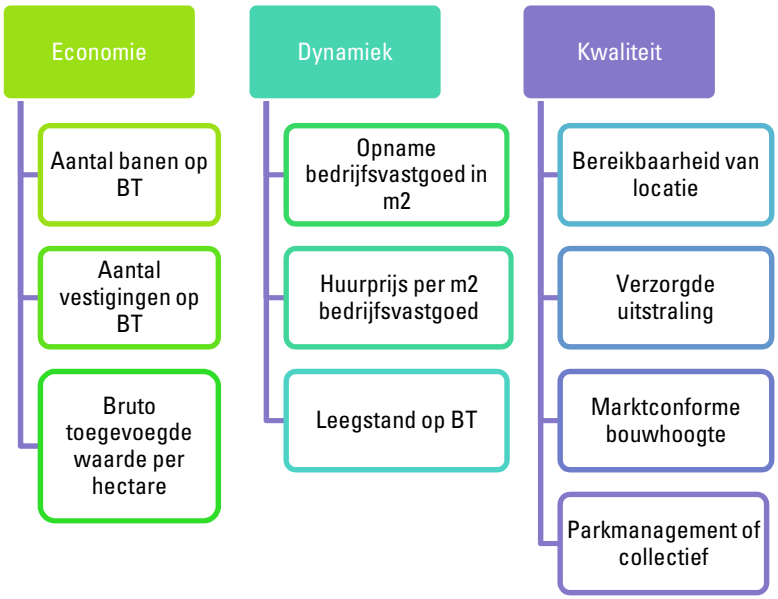
In dit hoofdstuk leest u hoeveel aanbod aan bedrijventerreinen er in de regio (Duin- en) Bollenstreek is. We beginnen met een beoordeling van de bestaande voorraad bedrijventerreinen. Daarna gaan we in op het aanbod uitgeefbare terreinen. In de laatste paragraaf trekken we conclusies.

4.2 Beoordeling bedrijventerreinen (Duin- en) Bollenstreek

EER-light om relatieve economische waarde en courantheid per bedrijventerrein te taxeren

We constateerden dat de bedrijventerreinen in de (Duin- en) Bollenstreek een grote (sociaal)economische waarde vertegenwoordigen. Zo huisvesten de bedrijventerreinen toonaangevende (stuwende) bedrijven en belangrijke voorzieners van werkgelegenheid. In totaal borgen de bedrijventerreinen ruimte voor circa 19.500 arbeidsplaatsen. We beoordelen het aanbod in dit onderzoek op economische waarde en marktperspectief. Hierbij geven we op een drietal indicatoren, via een aantal subindicatoren, weer hoe bedrijventerreinen ten opzichte van elkaar scoren (zie figuur 18 en een toelichting op de gehanteerde indicatoren in Bijlage B). We brengen in kaart welke (meer)waarde van locaties in ogenschouw moeten worden gehouden bij eventuele discussies over transformatie (als gevolg van de verstedelijkingsopgave om groei van het inwonertal in de regio mogelijk te maken). Daarnaast geeft de EER aan hoe waardevol en courant bedrijventerreinen zijn.

Figuur 18: EER (light): tien indicatoren per terrein



Bron: Stec Groep (2018).

Bedrijventerreinen die hoog scoren, scoren dus bovengemiddeld ten opzichte van vergelijkbare terreinen in de (Duin- en) Bollenstreek, terwijl laag-scorende bedrijventerreinen benedengemiddeld scoren ten opzichte van overige locaties in de regio. Laatstgenoemde betekent niet per definitie dat de locaties ook slecht functioneren.

Terreinen zonder EER-light

In regio (Duin- en) Bollenstreek bevinden zich acht terreinen, waarbij het niet mogelijk en/of wenselijk is om een economische effectrapportage op te stellen. Deze bedrijventerreinen zijn als tabel opgenomen in Bijlage C. Het gaat meestal om solitaire locaties (met maar één of enkele bedrijven), welke belangrijk zijn

voor de regio en economische structuur, maar waarbij de indicatoren/informatie om op te scoren niet beschikbaar zijn of de economische waarde niet in perspectief kan worden geplaatst ten opzichte van de 'reguliere' terreinen in de regio. Beoordeling van deze locaties zou een vertekend beeld geven, aangezien het gaat om solitaire bedrijven (met een beperkt aantal arbeidsplaatsen) en kleine terreinen met een beperkt aantal bedrijven.

Akzo Nobel Terrein (Rijksstraatweg), Bedrijventerrein Sassenheim-Zuid, 's Gravendijck, Klei-Oost (Noordwijk) en Meer en Duin scoren het hoogst in EER-light

Onderstaand geven we een overzicht van de scores uit de EER light. De terreinen met de grootste economische waarde, potentie en marktaantrekkelijkheid zijn: Akzo Nobel Terrein (Rijksstraatweg) Bedrijventerrein Sassenheim-Zuid, 's Gravendijck, Klei-Oost (Noordwijk) en Meer en Duin. Het gaat om bedrijventerreinen met veel arbeidsplaatsen, een goede marktpropositie en/of toonaangevende bedrijven. Ook de dynamiek is hoog op deze terreinen. Locaties als 2e Poellaan/Mallegatspoort, Leidsevaart en sGravendamseweg (Voorhout), maar ook Grevelingstraat en Veerpolder scoren het laagst. Het betreffen kleinere locaties, die mede vanwege omvang (aantal arbeidsplaatsen) en ligging (vaak enkel een lokale ontsluitingsweg en slecht bereikbaar) een lagere score hebben dan de grotere locaties – onderstaand overzicht wil niet zeggen dat de bedrijventerreinen ook disfunctioneren.

Tabel 4: Overzicht EER (light) bedrijventerreinen regio (Duin- en) Bollenstreek

++ Zeer hoge economische waarde	+ Bovengemiddelde economische waarde	0 Gemiddelde economische waarde	- Benedengemiddelde economische waarde	-- Lage economische waarde
• Akzo Nobel Terrein (Rijksstraatweg) • Bedrijventerrein Sassenheim-Zuid • Gravendijck, 's- • Klei-Oost (Noordwijk) • Meer en Duin	• De Wetering (Warmond) • Dever • Estec-terrein • Gravendam • Hillegom-Zuid • Horst ten Daal • Oosthoutlaan • Space Business Park • Treslong	• Delfweg (Bulb Trade Park) • Industriekade • Jagtlust • Voorhout	• Bedrijventerrein Rijksstraatweg • Grevelingstraat • Hillegommer Beek • Veerpolder	• 2e Poellaan / Mallegatspoort • Leidsevaart • sGravendamseweg (Voorhout)

Bron: Stec Groep (2018)

RELATIE MET EER-SCORE UIT 2013

In 2013 zijn diverse bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland beoordeeld op basis van de EER. Het betrof een uitgebreide inventarisatie waarbij ook per locatie een advies is gegeven over de (door)ontwikkeling. In het 'standaard' EER-model worden een twintigtal indicatoren gebruikt en worden vergeleken met gemiddelden op vergelijkbare bedrijventerreinen.

In de analyse die we in het kader van deze opdracht hebben uitgevoerd is een 'light' versie van de EER gebruikt. Hierin is een tiental indicatoren gehanteerd en is gescoord ten opzichte van andere bedrijventerreinen in de regio (Duin- en) Bollenstreek.

Beide analyses zijn daarmee niet zonder meer vergelijkbaar.

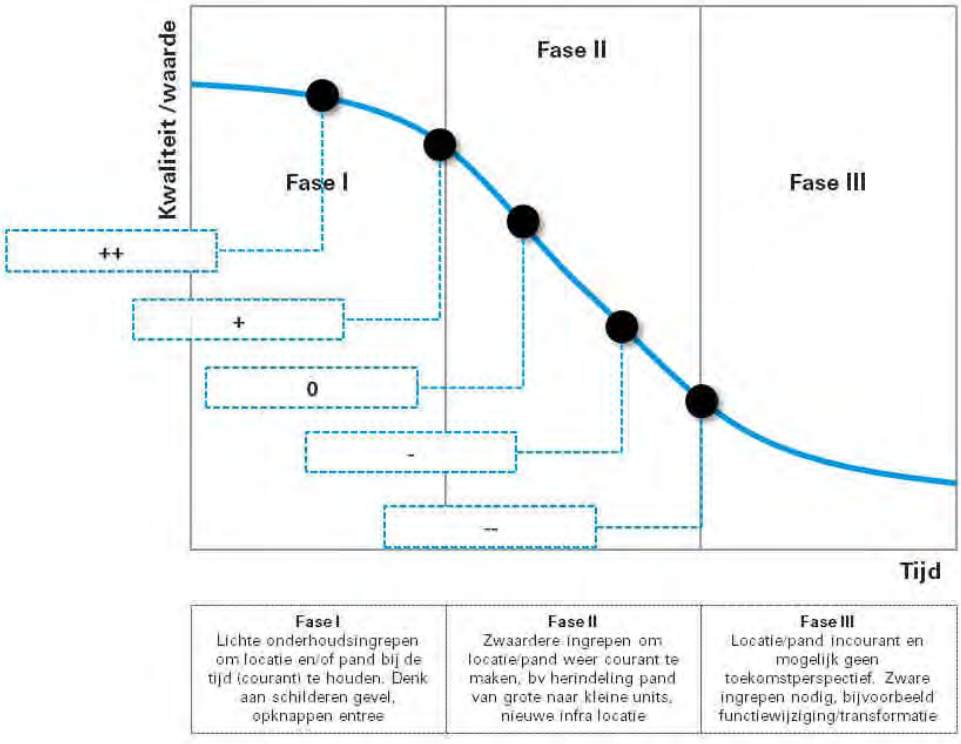
Positie op de levenscyclus per bedrijventerrein

We hebben de scores uit de EER-light vertaald naar een fase op de levenscyclus bedrijventerreinen. Een bedrijventerrein heeft, net als een product, een levenscyclus. Naarmate verzadiging (lees: veroudering) optreedt zijn ingrepen/innovaties nodig om het terrein nieuw leven in te blazen. Dit bepaalt mede de toekomststrategie voor het bedrijventerrein. Op basis van de uitkomsten van de EER hebben we de bedrijventerrein (indicatief) in een levenscyclus ingedeeld.

De positie op de levenscyclus zegt iets over de economische waarde en courantheid van het terrein. Het biedt daarmee een handvat voor een eventuele (her)ontwikkelstrategie. De levenscyclus kent drie fasen, met bijbehorende accenten in de mogelijke aanpak:

- In Fase I is de kwaliteit van het gebied c.q. zijn de kenmerken van het product passend bij de (beoogde) gebruikers en dus marktconform. Een grootschalige ingreep in deze fase is niet noodzakelijk – kleine acties zijn voldoende om de kwaliteit (en economische waarde / aantrekkelijkheid) van de locatie hoog te houden.
- Fase II is een relatief minder aantrekkelijk moment om in te grijpen. De kwaliteit van het terrein is gedaald waardoor de ingreep forser moet zijn om, in vergelijking met Fase I, dezelfde kwaliteit in het gebied te krijgen. De terreinen kennen wel een redelijk hoge economische en financiële waarde, plus bedrijven zijn vaak nog graag gevestigd op deze plekken. Grootschalige ingrepen zijn daardoor duur en vaak is het ook niet aan de overheid om hier grootschalig te investeren. Het uitlokken, ondersteunen en faciliteren van private investeringen (in gebouw, kavel, etc.) ligt meer voor de hand en kan een spin-off effect hebben. Hierdoor kan het terrein weer omhoog klauteren op de levenscyclus. Relevant zijn in elk geval: een heldere visie op de locatie (langetermijnvisie op de toekomstpotentie van het terrein, zodat investeringszekerheid is bij de bedrijven), het prioriteren van plekken waar actie ondernomen moet worden (omdat afglijden dreigt, of omdat het een grote spin-off kan veroorzaken in het gebied) en intensief (EZ) accountmanagement. Juist in deze fase is het van groot belang om goed in gesprek te zijn met ondernemers, deze te begeleiden en 'vertrouwen' te geven , zodat private partijen ook daadwerkelijk investeringen in pand/kavel willen doen. Natuurlijk kan dit waar nodig ondersteund worden door (fysieke) overheidsingrepen mits dit aantoonbaar een private multiplier en dus rendement heeft. Ondernemers en eigenaren zijn echter 'in de lead'.
- In Fase III is de benodigde ingreep forser dan in de tweede fase en is het de vraag in hoeverre de locatie nog toekomstperspectief heeft (en in welke vorm). Dit is ook mede afhankelijk van de indicatoren waar de locatie matig op scoort. Vaak ligt herontwikkeling van de panden nog voor de hand, maar in enkele gevallen is de locatie dusdanig ingekapseld door woningbouw, of geschikt voor wonen dat een toekomst als bedrijfslocatie niet opportuun is. Als we kijken naar de minst scorende locaties in de EER-light, dan is de bedrijvigheid (economische waarde) beperkt en is de courantheid (ruimtelijke kwaliteit) matig.

Figuur 19: Locatie van de bedrijventerreinen op de levenscyclus (indicatief)



Bron: Stec Groep (2018)

POSITIE OP LEVENSCYLUS KOMT VOORT UIT EER-LIGHT ANALYSE

In de analyse die we in het kader van deze opdracht hebben uitgevoerd is een 'light' versie van de EER gebruikt. Hierin is een tiental indicatoren gehanteerd en is gescoord ten opzichte van andere terreinen in regio R&V. In het 'standaard' EER-model worden een twintigtal indicatoren gebruikt. In de analyse wordt vergeleken met gemiddelden op vergelijkbare bedrijventerreinen (naar locatietype). Beide analyse-modellen leveren daarmee niet vergelijkbare resultaten.

De EER-light geeft zodoende een goede indicatie van de fase op de levenscyclus, maar dat wil niet zeggen dat bedrijventerreinen met een lagere score automatisch disfunctioneren. Daarnaast zijn er op een terrein vaak verschillen waar te nemen. Deelgebieden of kavels per bedrijventerrein kunnen zich in verschillende fases bevinden. Denk aan 'rotte plekken', maar hiertegenover staat dat er ook plekken zijn die juist van een hogere ruimtelijke kwaliteit kunnen zijn.

Al met al concluderen we dat het aanbod er relatief goed bij staat en dat de waarde van de terreinen voor de regio relatief hoog is. Er zijn op lokaal niveau er wel aandachtspunten. Zo zijn er plekken met verouderd vastgoed en een rommelige uitstraling (s Gravendamseweg (Voorhout), Jagtlust). Verder is de externe bereikbaarheid, zoals op bedrijventerrein Industriekade en Grevelingenstraat, niet altijd optimaal.

Toekomstige transformatie van bedrijventerreinen

Op sommige terreinen, meestal ingekapseld door woningbouw, kunnen in de toekomst ruimtelijke opgaven spelen. Hierdoor is het op lange termijn onzeker is of de bedrijfsfunctie in de huidige vorm behouden blijft. Vanuit sociaal-economisch belang (werkgelegenheid voor kwetsbare groepen, beperken mobiliteit, et cetera) is een integrale strategie op behoud, versterking, verkleuring en transformatie van deze locaties noodzakelijk.

4.3 Beschikbaar aanbod

Kwantitatief zeer weinig aanbod voor directe uitgave beschikbaar: circa 11 hectare

In regio (Duin- en) Bollenstreek is voor het faciliteren van de vraag slechts een (zeer) beperkt kwantitatief uitgeefbaar aanbod van circa 11 hectare – zie tabel 5. Daarvan is bovendien een groot deel geprofileerd voor een specifieke doelgroep. Ruim 80% van het aanbod is specifiek bestemd voor 'Space-' of 'Greenport-' bedrijvigheid. Het overgrote deel van het aanbod is dus specifiek bestemd voor bedrijvigheid uit het Space cluster of het Greenport cluster.

De ontwikkeling (lees: afzettempo) van het Space Business Park gaat langzaam, maar dit is inherent aan de specifieke nichemarkt waarop de locatie zich richt. Overigens heeft ESA-ESTEC circa 5 van de 12 hectares afgenomen, maar dit betreft vooralsnog een strategische reserve (uitbreidingsruimte voor de toekomst). De focus ligt op hoogwaardige technologische bedrijven uit de ruimtevaartsector. Naast kantoren gaat het om laboratoria (onderzoek/testfaciliteiten), kennisinstituten en bedrijfsverzamelgebouwen. Gelet op het thematische karakter van Space Business Park is (eventueel) overaanbod tot 2030 niet marktverstorend.

De uitgifte van het Bulb Trade Park loopt voorspoeding. Op het terrein van 10 hectare netto, gelegen naast bedrijventerrein Delfweg, is nog zo'n 3 hectare voor de markt beschikbaar. De kavels zijn bestemd voor handels- en exportbedrijven en agrarische hulp- en nevenbedrijven.

Zonder de thematisch gelabelde terreinen (Space Business Park & Bulb Trade Park) is het aanbod nog veel lager, namelijk slechts 2,5 hectare. Het aanbod bevindt zich in de gemeenten: Noordwijk, Noordwijkerhout en Teylingen. Circa 95% van het aanbod in gemeente Noordwijk bevindt zich op Space Business Park. Voor de reguliere bedrijfsruimtegebruiker zijn nog 2 kavels (0,2 en 0,1 hectare) op respectievelijk 's- Gravendijck en Klei-Oost (Noordwijk) beschikbaar. In gemeente Noordwijkerhout zijn alleen kavels op Bulb Trade Park te vinden. Gemeente Teylingen heeft nog enkele (rest)kavels beschikbaar op een drietal bedrijventerreinen (totale omvang ruim 2 hectare). De gemeenten Hillegom en Lisse hebben geen aanbod.

Tabel 5: Beschikbare harde[12] plancapacitiet regio (Duin- en) Bollenstreek

Gemeente	Bedrijventerrein	Type	Beschikbaar (hectare)
Hillegom	-	-	-
Lisse	-	-	-
Noordwijk	Gravendijck, 's -	Modern-gemengd	0,2 hectare
	Klei-Oost (Noordwijk)	Functioneel	0,1 hectare
	Space Business Park	Hoogwaardig en thematisch. Specifiek: 'lucht- en ruimtevaartgerelateerde bedrijven en kantoren. Beeldkwaliteitsplan aanwezig.	5,5 hectare
Noordwijkerhout	Bulb Trade Park	Functioneel en thematisch. Specifiek: 'agrarisch aanverwante, niet-grondgebonden bedrijven en bedrijfsgebonden kantoren. Beeldregiedocument Bulb Trade Park aanwezig.	2,5 hectare privaat 0,6 hectare publiek* ** In februari 2018 is 0,6 hectare verkocht*
Teylingen	Bedrijventerrein Sassenheim-Zuid	Functioneel/modern-gemengd	0,8 hectare privaat
	Oosthoutlaan	Functioneel	0,8 hectare privaat
	Voorhout	Functioneel	0,6 hectare privaat
			Totaal: 11,1 hectare **Totaal exclusief specifiek (Space & Greenport): 2,5 hectare**

Bron: Gemeenten regio (Duin- en) Bollenstreek (2018)

Circa 30 hectare te ontwikkelen zachte plancapaciteit

Bovenop bovengenoemde harde, beschikbare plannen (met een onherroepelijk bestemmingsplan) zijn er in de regio enkele toekomstige plannen (bijvoorbeeld opgenomen in gemeentelijke structuurvisies), die bij ontwikkeling potentieel ruimte bieden aan bedrijven. Zie bijlage D voor een visueel overzicht van alle bedrijventerreinen, inclusief uitgeefbaar aanbod en zacht planaanbod). Vanuit kwantitatief perspectief is het wenselijk om over ontwikkeling van zacht planlocaties na te denken, evenals welke doelgroepen met de locatie bediend moeten worden. Hierover meer in hoofdstuk 6 (confrontatie vraag en aanbod).

Tabel 6: Zachte plancapaciteit regio (Duin- en) Bollenstreek

Gemeente	Bedrijventerrein	Omschrijving plan	Status besluitvorming	Omvang netto (hectare)
Hillegom	Pastoorslaan Noord Hillegom	Nog geen details bekend.	Onbekend.	15 hectare (deels bestaande panden)
Lisse	Mallegatspoort 2e fase	Nog geen details bekend (bedoeld voor primair bollen gerelateerde bedrijven).	Zoekgebied afhankelijk van behoefte.	3 hectare
Noordwijk	-	-	-	-
Noordwijkerhout	Uitbreiding Gravendam-Oost	Nog geen details bekend.	Onbekend. Grond niet in eigendom gemeente.	7 hectare
Teylingen	Businesspark Greenib - Uitbreiding De Wetering (Warmond)	Nog geen details bekend (max milieucategorie 3.2).	Onbekend. Grond niet in eigendom gemeente.	3,9 hectare
	S Gravendamseweg (Voorhout)	Nog geen details bekend (bedoeld voor primair bollen gerelateerde bedrijven).	Zoekgebied afhankelijk van behoefte. Nog geen zicht op ontwikkeling.	-
	Uitbreiding Akzo-terrein	Nog geen details bekend (max milieucategorie 3.2)	Wijzigingsbevoegdheid in bestemmingsplan opgenomen.	1 hectare
				Totaal zachte plannen: 29,9 hectare

Bron: Gemeenten regio (Duin- en) Bollenstreek (2018)

[12] Harde plancapaciteit eerste kwartaal 2018. Het 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 zit.

Mogelijkheden voor intensivering op enkele bestaande locaties

De bedrijventerreinen in regio (Duin- en) Bollenstreek worden relatief intensief gebruikt. We constateren dat de gemiddelde fsi in de regio ongeveer 0,5 bedraagt, dit is rond het landelijk gemiddelde. Tegelijkertijd zien we dat ruimtewinst op regulier gemengde terreinen nauwelijks mogelijk is (op de grotere terreinen is de fsi tussen de 0,5 en 0,7). Op de thematische bedrijventerreinen, waaronder Space Business Park, Bulb Trade Park en (agrarisch) bedrijventerrein Rijksstraatweg, behoort intensivering op private kavels wel tot de mogelijkheden. Het gaat hierbij meestal om strategische reserves (denk aan restkavels: momenteel in gebruik als buitenruimte of groenstrook). Intensivering moet worden opgepakt door de markt zelf. Overheid kan enkel plekken benoemen en dit meenemen in gesprekken met bedrijven. Toch kan intensivering van bestaande locaties een goede manier zijn om een deel van de behoefte op te vangen. Door intensivering kan bestaande ruimte beter en slimmer benut worden, waardoor de ruimtelijke druk verlaagd wordt. Het gaat bijvoorbeeld om oplossingen als meerlaags bouwen, een beperking van de open buitenruimte of herschikking van kavels, zodat bedrijven ruimte-efficiënter kunnen opereren.

Figuur 20: Schakelen van kleinschalige bedrijfsgebouwen (l), stapelen van kantoor boven bedrijfsruimte (m) en meerlaagsbouwen (r) als voorbeelden van intensivering op bedrijventerreinen

Bron: Stec Groep (2018).

Stapelen, schakelen en meerlaags bouwen zijn eenvoudiger toe te passen op (meer) hoogwaardige bedrijvenparken dan op zwaar industrieterrein: gelijkvormige bedrijfsruimte laat zich makkelijk stapelen in tegenstelling tot specifieke bedrijfsruimte in de procesindustrie.

Inschatting intensiveringsmogelijkheden op bedrijventerreinen in regio (Duin- en) Bollenstreek

Om een inschatting te maken van de mogelijkheden kijken we naar drie elementen:

1. Op welke terreinen is de floor space index (fsi) laag?
2. Op welke terreinen zijn 'rest-'ruimten en of grootschalige leegstand beschikbaar (bijvoorbeeld in de vorm van groenstroken, grootschalig parkeerterrein, buitenopslag, et cetera)?
3. Op welke terreinen wordt de (in bestemmingsplan vastgelegde) bouwhoogte of maximale bebouwingspercentage niet (optimaal) benut?

Tabel 7: Intensivering nader bekeken voor regio (Duin- en) Bollenstreek

Aspect	Toelichting
1. Fsi	We constateren dat de fsi op enkele terreinen laag is (<50%), waaronder solitaire locaties, en dat daardoor vanuit dit aspect ruimte is voor intensivering. Het gaat voornamelijk om de volgende locaties: • Bedrijventerrein Rijksstraatweg • Space Business Park • 3e Loosterweg • Leidsevaart • Oosthoutlaan • Hillegom-Zuid • Carolus Clusiuslaan • ESTEC-terrein • 2e Poellaan / Mallegatspoort • Gravendam
2. Zichtbare restruimten of grootschalige	• Buiten bovenstaande locaties, vallen ons buiten Bulb Trade Park (op private kavel Westerbeek Bulb Company) en op het private Akzo Nobel Terrein (Rijksstraatweg) beperkt bedrijventerreinen op met zichtbare, grote open plekken en/of restruimten.

	leegstand	• De leegstand in regio (Duin- en) Bollenstreek ligt met zo'n 5% rond of onder frictieniveau. Op locaties als 2e Poellaan/ Mallegatspoort, Veerpolder, De Wetering (Warmond), Jagtlust, Treslong en is de leegstand relatief hoog (boven frictieleegstand). Deze plekken bieden – in deelgebieden - mogelijk ruimte voor vernieuwing. Revitalisering of herstructurering kan een optie zijn om de terreinen toekomstbestendig te maken. • Ook toekomstige grootschalige leegstand kan in een deel van de ruimtebehoefte voorzien. Wanneer panden worden achtergelaten komt er ruimte vrij voor nieuwe vestigers. Acquisitie is van belang om deze locaties ook te vullen. • Op enkele plekken (zowel op pandniveau als deelgebieden) heeft reeds revitalisering/herstructurering plaatsgevonden, zoals Industriekade en Hillegommerbeek. • Courante bestemmingsplannen met ontwikkelruimte kunnen private herstructurering uitlokken en stimuleren. Ook in gesprekken met ondernemers (eventueel met verhuisplannen) moet hergebruik/ intensivering meegenomen worden.
3.	Bouwhoogten nog niet benut	We constateren dat op pandniveau de maximale bouwhoogten niet altijd wordt benut. Op verschillende plekken wordt grotendeels tot maximaal 10 meter gebouwd, terwijl op verschillende locaties in gemeente Alphen aan den Rijn een maximale bouwhoogte van 12 meter (incidenteel in deelgebieden tot 15 meter) is toegestaan. Dit is bijvoorbeeld mogelijk op Dever en Meer en Duin. Op deze locaties is er dan ook ruimte voor een extra bouwlaag bovenop de bestaande bouw, in het geval er sprake is van uitbreiding van bestaande bedrijven. We constateren echter ook dat dit niet altijd mogelijk is (gelet op bouwconstructies en/of parkeernormen). Voor herontwikkeling/ vernieuwbouw biedt deze bestemmingsplanruimte echter wel een mogelijkheid.

Bebouwingspercentages in (Duin- en) Bollenstreek marktconform; het laagst op solitaire locaties

We constateren dat het maximaal bebouwingspercentage vrijwel overal marktconform is (70 tot 80%). Op enkele plekken is het maximum bebouwingspercentage nog niet gerealiseerd, vooral door de vestiging van een groot bedrijf met veel buitenruimte met opslag. De laagste bebouwingspercentages zien we op enkele 'solitaire' locaties. Zoals de vestiging van AW Groep aan de Leidsevaart en Xella Kalkzandsteenfabriek aan de Leidsestraat (N2018). Intensivering op deze locaties is eigenlijk alleen mogelijk als het gevestigde bedrijf wil/kan uitbreiden. Investeren in intensiever ruimtegebruik van de kavels is niet altijd logisch/aantrekkelijk. Dit kan namelijk ook afbreuk doen aan de ruimtelijke kwaliteit. Dit is bijvoorbeeld het geval op Space Business Park (hoogwaardige bedrijvigheid).

Ruimtewinst als gevolg van intensivering maximaal 2 hectare

Intensivering is vaak moeilijk door de overheid te sturen als het om private kavels gaat. Het moet in beginsel zelf opgepakt worden door gebruikers en eigenaren van bedrijfsvastgoed. Wel kan de overheid intensivering aanjagen en bedrijven helpen bij het in kaart brengen van de planologische mogelijkheden. Doorgaans kan tot met een maximaal ambitieniveau circa 5 tot 10% ruimtewinst geboekt worden op een gemengd bedrijventerrein. Dit wordt vanzelfsprekend lastiger op logistieke en industrielocaties, omdat deze functies zich moeilijk lenen voor stapelen. Intensiever ruimtegebruik is gelet op het profiel van de meeste terreinen in regio (Duin- en) Bollenstreek maar beperkt mogelijk op bestaande bedrijventerreinen. In totaal is maximaal 0 tot 2 hectare ruimtewinst te boeken, zo schatten we in.

4.4 Conclusies aanbod regio (Duin- en) Bollenstreek

We concluderen op basis van de voorgaande analyse dat de (sociaal economische) waarde van de bedrijventerreinen voor regio (Duin- en) Bollenstreek groot is. Vooral de grotere terreinen hebben een hoge economische waarde. Toch zijn er ook plekken die vanuit economisch perspectief niet optimaal functioneren. Deze plekken zijn verouderd, hebben incourante panden en kavels of een rommelige uitstraling. Op deze terreinen zijn (forse) ingrepen nodig om de locaties weer courant te maken en structurele leegstand te voorkomen. Op sommige van deze locaties spelen plannen of ideeën voor transformatie om de verstedelijkingsopgave te faciliteren. We zien dit vooralsnog alleen in Lisse (Grevelingstraat).

Uit de kwantitatieve verdieping van het aanbod aan kavels in regio (Duin- en) Bollenstreek blijkt dat het overgrote deel is gelabeld (specifiek voor Space- of Greenport- bedrijvigheid). Op enkele reguliere bedrijventerreinen zijn nog (rest)kavels. Er is geen aanbod in het noordwestelijk deel van de regio (gemeenten Hillegom en Lisse).

De terreinen in regio (Duin- en) Bollenstreek worden redelijk intensief gebruikt. Er is weinig leegstand (over het algemeen onder tot net op frictieniveau, uitzonderingen daargelaten) en de kavels op reguliere terreinen zijn meestal flink bebouwd. De gemiddelde fsi in de regio bedraagt ongeveer 0,5 (conform landelijk gemiddelde). Per locatie verschilt de situatie uiteraard, maar we komen bijvoorbeeld een lagere fsi tegen op solitaire locaties (meestal vanwege benodigde opslagruimte). Alles overziend is op enkele plekken nog enige ruimtewinst te boeken door restruimtes en mogelijkheden in het bestemmingsplan beter te benutten. Het is echter sprokkelen; de te boeken ruimtewinst bedraagt naar verwachting maximaal 2 hectare.

In totaal bedraagt daarmee het harde aanbod 11 tot 13 hectare. Dit is veel te weinig om in de behoefte (geraamde ruimtevraag) te voorzien. In potentie is er zo'n 30 hectare aanbod te realiseren in de regio; nu zacht planaanbod. De gemeenten moeten actief aan de slag om tot ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen over te gaan.

5 Confrontatie vraag en aanbod

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk confronteren we het aanbod met de vraag. Dit bestaat uit een kwantitatieve confrontatie en een kwalitatieve confrontatie. Het programma van eisen van de vraagsegmenten (doelgroepen) is het fundament onder de vraag/aanbod-confrontatie in dit onderzoek (voldoet het aanbod kwalitatief aan de vraag?). In de laatste paragraaf sluiten we af met de belangrijkste conclusies.

5.2 Kwantitatieve confrontatie

Kwantitatieve behoefte aan bedrijventerreinen in de regio bedraagt circa 5 tot 11 hectare

We geven een confrontatie van vraag en aanbod van bedrijventerreinen in tabel 8 (confrontatie met hard aanbod). Hieruit blijkt een kwantitatieve behoefte van circa 5 tot 11 hectare tot 2030[13]. Op basis van onze analyse bedraagt de ruimtewinst als gevolg van herinvulling/ intensivering op bestaande, uitgegeven bedrijventerreinen maximaal 2 hectare.

Tabel 8: Confrontatie vraag met hard aanbod

Confrontatie vraag met hard aanbod	Aantal (hectare)
Vraag t/m 2030	18-24 hectare
Aanbod (hard)	11,1 hectare
Mogelijkheden intensiever ruimtegebruik	0-2 hectare
Totaal aanbod	13,1 hectare
Behoefte (vraag *minus* hard aanbod)	**4,9-10,9 hectare**

Als alle potentiële plancapaciteit (zachte plannen) worden ontwikkeld voor 2030 ontstaat voor regio (Duin- en) Bollenstreek overaanbod. Voor een eventuele Ladder-onderbouwing voor individuele plannen moet altijd de behoefte in de relevante planperiode (en voor het betreffende ruimtelijk verzorgingsgebied) in beeld worden gebracht. Voor een regulier bestemmingplan is dat tien jaar.

Zacht aanbod biedt alternatief, maar wel keuzes maken: niet alles tot ontwikkeling brengen. Indien alle zachte plannen worden ontwikkeld ontstaat een groot overaanbod. Strategie/afspraken voor het op de markt brengen van plannen is essentieel; niet alleen kwantitatief maar ook kwalitatief (voor welke doelgroepen en onder de juiste 'condities').

Strategie/afspraken voor potentiele plannen essentieel

We stellen zodoende vast dat in regio (Duin- en) Bollenstreek een kwantitatieve behoefte is aan bedrijventerrein van circa 5 tot 11 hectare tot 2030. De vraag is voor de gehele regio geraamd, maar het grootste aandeel zoekt naar verwachting (uitbreidings)ruimte op goed bereikbare plekken (bijvoorbeeld op korte afstand van een snelweg of provinciale weg). We concludeerden in hoofdstuk 4 dat er 2,5 hectare aanbod is voor de reguliere bedrijfsruimtemarkt. Veel aanbod is namelijk gelabeld (specifiek voor Space- of Greenport-bedrijvigheid). Hierdoor zit de huidige markt in veel gemeenten feitelijk 'op slot'. Door het creëren van nieuw aanbod ontstaat schuifruimte. Bij verhuizing laten bedrijven ook bedrijfsruimte achter, wat goed is voor de dynamiek op bestaande bedrijventerreinen in de regio. Een goede strategie en afspraken voor het op de markt brengen van potentiële plannen is essentieel; niet alleen kwantitatief maar ook kwalitatief (voor welke doelgroepen en onder de juiste 'condities'). Zie hiervoor de volgende paragraaf.

[13] De vraag is geraamd voor de periode 2018-2030. Dit betekent dat conclusies ten aanzien van behoefte gelden voor die periode.

REGIONALE CONEXT: VRAAG/AANBOD-SITUATIE IN HOLLAND RIJNLAND BIEDT GEEN SOELAAS

In regio (Duin- en) Bollenstreek is een kwantitatief tekort aan ruimte om de vraag te kunnen faciliteren, maar we constateren dat de regionale vraag/aanbodsituatie (op niveau Holland Rijnland) geen uitkomst biedt om bedrijven te huisvesten. We merken op dat:

- Vraag-aanbodconfrontatie in zowel Leidse regio (071) als de Rijn- en Veenstreek (R&V) is krap. De vraag is groter dan het uitgeefbare aanbod. De zachte plancapaciteit is zeer beperkt in de 071-regio, maar een stuk hoger in R&V. Echter, de omliggende regio's hebben in principe hun handen vol aan het faciliteren van de eigen autonome groei. Daarnaast is overloop vanuit (Duin- en) Bollenstreek gelet op onderlinge relaties niet realistisch. Ruimte om als 'opvangfunctie' te fungeren tevens zeer beperkt. Regio (Duin- en) Bollenstreek heeft in principe voldoende zachte (potentiële) plancapaciteit.
- Uit de bedrijvendynamiek blijken verhuisbewegingen vanuit de 071-regio (Katwijk, Leiden) naar de (Duin- en) Bollenstreek. Krapte aldaar kan leiden tot extra verhuisgeneigdheid, vooral van geografisch dichtbij gelegen bedrijven. Gemeenten Noordwijk en Teylingen zou de opvang voor het oostelijk deel van de Leidse regio kunnen faciliteren. Hierdoor ontstaat mogelijk wel een grote mobiliteitsstroom aan woon/werk-verkeer vanuit de 071-regio naar de (Duin- en) Bollenstreek. Reguliere bedrijven hebben echter meestal een maximale beweegradius – vanwege afzetmarkt, personeel en toeleveranciers– van circa 7-8 kilometer.

De kwalitatieve verdieping bedrijventerreinen in de drie subregio's (071-regio, R&V en de (Duin- en) Bollenstreek) zijn dus een belangrijke bouwsteen voor het maken van een bedrijventerreinenstrategie voor Holland Rijnland die regio (Duin- en) Bollenstreek overstijgt.

5.3 Kwalitatieve confrontatie

Geschiktheid beschikbare aanbod: in hoeverre sluit aanbod aan bij vraag?

Relevant is in hoeverre het aanbod volstaat om de vraag te faciliteren. Hierom hebben we de bedrijventerreinen in (Duin- en) Bollenstreek beoordeeld op geschiktheid voor genoemde doelgroepen.

We hebben ons daarbij vooral laten leiden door een aantal (ruimtelijk) onderscheidende vestigingskenmerken en de marktregio waarin een segment acteert. Immers indien deze wezenlijk anders zijn, ontstaan ook verschillen in het aanbod dat hiervoor geschikt is. Het sec hebben van aanbod betekent immers niet dat de vraag volledig gefaciliteerd kan worden. Determinanten voor het maken van onderscheid in deelsegmenten zijn wensen/vereisten ten aanzien van bereikbaarheid, ligging en ruimtelijk functionele vereisten.

In (Duin- en) Bollenstreek weinig aanbod geschikt voor traditionele sectoren; kwalitatieve mismatch

We constateren dat het beschikbare bedrijventerreinareaal in principe allemaal geschikt zijn voor één of meerdere doelgroepen binnen de vraagsegmenten. Dit betekent dat – los van de aanwezige bedrijvigheid in het gebied – het 'product' matcht met de 'programma's van eisen' van één of meerdere doelgroepen.

Vrijwel alle terreinen zijn in meer of mindere mate geschikt (aanbodkenmerken passen bij de kenmerken van de vraag) voor de traditionele sectoren, zoals industrie, bouw, productie, handel et cetera en voor dienstverlenende functies. We concluderen echter dat het beschikbare uitgeefbaar aanbod te beperkt is (mismatch), want we verwachten een kwantitatieve en (kwalitatieve) vraag vanuit de genoemde groep bedrijven. In de regio zijn enkele (rest)kavels aanwezig. Daarnaast verwachten we dat op een aantal bestaande terreinen (als gevolg van ontwikkelingen aan zowel vraag- als aanbodzijde) een kwalitatieve mismatch gaat ontstaan. Dit kan leiden tot knelpunten (bijvoorbeeld met betrekking tot parkeren, interne en externe bereikbaarheid, beperkte uitbreidingsmogelijkheden) of mogelijk zelfs vertrek van bedrijven.

Voor grotere bedrijven (vanaf 1 hectare) is geen aanbod. Hiernaar verwachten we wel vraag, waaronder incidenteel vanuit regionaal georiënteerde doelgroepen: grootschalige logistiek en HMC-bedrijvigheid.

Specifiek: voldoende aanbod voor Space; ruimte voor Greenport-bedrijvigheid droogt op

We constateren nog voldoende uitbreidingsmogelijkheden voor Space-gerelateerde bedrijvigheid op Space Business Park. De plekken voor bedrijven uit de Greenport-economie daarentegen zijn bijna vol en tijdens de marktconsultatie kwam naar voren dat voor dergelijke ruimte richting de toekomst nog wel veel geïnteresseerden zijn. Het gaat vooral om traditionele vraag (logistieke en handel) groter dan 1 hectare, welke is toe te schrijven aan het Greenport cluster. Er is extra aandacht nodig wanneer solitaire bedrijven uit de Greenport-economie, nu nog gevestigd in het buitengebied willen uitbreiden (deze vraag is niet geraamd, maar komt nog eens bovenop de huidige behoefte). In de praktijk lopen deze bedrijven vaak tegen restricties/grenzen van de huidige bedrijfslocatie aan. Een opvangplek is nodig, indien regio (Duin- en) Bollenstreek groeiruimte wil bieden aan de Greenport-economie.

5.4 Conclusies vraag/aanbod-confrontatie

In regio (Duin- en) Bollenstreek is de vraag tot en met 2030 groter dan het uitgeefbare aanbod. Daarnaast is er sprake van een kwalitatieve mismatch. Ongeveer 80% van het aanbod heeft een specifieke doelgroep, namelijk Space- of Greenport- gerelateerde bedrijvigheid. Er is vanuit deze doelgroepen wel degelijk vraag te verwachten, echter beschikbare ruimte voor uitbreiding en nieuwvestiging van (lokale) bedrijven is zeer beperkt. De situatie op lokaal niveau is daarmee regelmatig kwantitatief krap.

Het is noodzakelijk dat bedrijvigheid zich in de eigen regio kan vestigingen en (door)groeien. Het gros van de bedrijvendynamiek vindt namelijk plaats binnen de regio. (Duin- en) Bollenstreek heeft hoofdzakelijk een eigen economisch ecosysteem. Hierdoor kan de omliggende regio (waaronder ook de Schipholregio) maar in beperkte mate de groei van regionale bedrijvigheid accommoderen. Daarnaast is duidelijk dat in de nabijgelegen 071-regio een tekort is aan beschikbaar bedrijventerreinareaal. Het aanbod daar is dus hard nodig om ruimte te bieden aan bedrijven uit de eigen thuismarkt.

Met name voor doorgroei, samenvoeging, uitbreiding van bestaande bedrijven is in regio (Duin- en) Bollenstreek weinig plek (de reguliere bedrijfsruimtegebruikers). In het noordwestelijk deel van de regio (Gemeenten Hillegom en Lisse) is bijvoorbeeld helemaal geen aanbod beschikbaar. Noordwijkerhout heeft enkel aanbod voor Greenport-bedrijven op Bulb Trade Park. Voor deze doelgroep is dus alleen in gemeenten Teylingen en Noordwijk beperkt aanbod (enkele kavels) beschikbaar.

Voor grotere reguliere bedrijven (vanaf 1 hectare) is geen ruimte beschikbaar, terwijl we wel veel vraag verwachten. Reguliere bedrijvigheid (klein tot middelgroot, milieucategorie 3 en 4, uit sectoren als productie, handel, reparatie, logistiek) kan zodoende in de knel komen en/of worden beperkt in het functioneren, omdat voldoende uitbreidingsruimte ontbreekt. Een beperking voor deze groep bedrijven remt de (sociaal)economische ontwikkeling van de regio en vanuit dit perspectief is het belangrijk oog te

hebben en houden voor deze groep bedrijven. Immers, de economie van de (Duin- en) Bollenstreek bestaat voor een groot deel (60%) uit traditionele bedrijvigheid.

Het Greenport-gerelateerd aanbod droogt op, want Bulb Trade Park raakt vol. Het op termijn creëren van nieuw aanbod is belangrijk om de Greenport-economie te versterken. We taxeren dat het aanbod gelabeld ten behoeve van bedrijven uit de ruimtevaartsector (Space Business Park) voldoende is naar de toekomst. Het afzettempo is hier lager dan op regulier-gemengde terreinen. Dat is niet vreemd. Het bereiken van een volwassen stadium duurt bij dergelijke thematische bedrijventerreinen doorgaans langer.

Daarnaast zijn er kwantitatief en kwalitatief geen mogelijkheden om de eventuele regionaal georiënteerde vraag (doelgroepen: grootschalige logistiek en HMC-bedrijvigheid) te faciliteren. Deze vraag oriënteert zich bij hun locatiekeuze vooral op de belangrijke vervoerscorridors in de regio, in het bijzonder de A44, maar bijvoorbeeld ook de waterwegen. In regio (Duin- en) Bollenstreek zijn voor HMC-bedrijvigheid geen uitbreidingsopties beschikbaar, buiten intensivering op private kavel. Voor een incidentiele ruimtevraag vanuit grootschalige logistiek (> 3 hectare) zijn eveneens geen locaties in de bedrijventerreinenmarkt.

6 Aanbevelingen

In voorgaande hoofdstukken hebben we het profiel en het belang van de bedrijventerreinen(markt) in regio (Duin- en) Bollenstreek beschreven. We zijn dieper ingezoomd op de omvang en samenstelling van vraag en aanbod en hebben dit geconfronteerd. Op basis van de conclusies in vorige hoofdstukken geven we in dit hoofdstuk onze aanbevelingen. Dit doen we op twee niveaus. We geven aanbevelingen voor de (Duin- en Bollenstreek) en een beknopt overzicht van de belangrijkste thema's die aan bod dienen te komen in de nieuwe bedrijventerreinenstrategie Holland Rijnland.

6.1 Aanbevelingen (Duin- en) Bollenstreek

Samen met omliggende regio's werken aan een nieuwe bedrijventerreinenstrategie Holland Rijnland

We constateren dat er beperkt uitbreidingsruimte is voor uitbreiding of nieuwvestiging van bedrijven in de regio (Duin- en) Bollenstreek. Het gaat daarbij vooral om lokaal aanbod voor (uitbreiding van) kleine tot grotere (vanaf 1 hectare) MKB. Incidentiele vraag uit regionaal georiënteerde doelgroepen: grootschalige logistiek en HMC, komt vooral vanuit bestaande, al in de regio gevestigde bedrijven. Om bedrijven en werkgelegenheid (voor alle lagen van de beroepsbevolking) te behouden en groei te realiseren is het wenselijk om een lange termijn strategie uit te werken, waarin wordt voorzien in voldoende ruimte voor het bedrijfsleven.

Wijs een of meerdere gebieden aan om in behoefte te voorzien en maak concrete afspraken

Voor bedrijven die in regio (Duin- en) Bollenstreek gevestigd zijn (de reguliere bedrijfsruimtegebruiker en HMC-bedrijvigheid) en essentieel zijn om te behouden voor de lokale en regionale economische structuur is het belangrijk om oog te hebben voor de ontwikkeling van een of twee nieuwe reguliere terrein(en), inclusief voldoende groeiruimte voor de Greenport-economie. We adviseren een integrale aanpak en goede borging in de bestemmingsplannen, waar het gaat om de kavelgroottes, milieucategorieën en toegestane bedrijfsactiviteiten/doelgroepen.

Een optie is ook het hanteren van een 'lokaal maatwerk'-potje: regionale afspraak om – binnen de vraag/aanbodconfrontatie – bijvoorbeeld 5 hectare aan te houden voor lokale maatwerkoplossingen voor bedrijven die echt niet kunnen/willen verplaatsen. Dit alles helpt om de regionale samenwerking verder te professionaliseren en biedt een goede basis voor de Ladder-onderbouwing van individuele plannen.

Verder is het belangrijk dat de afspraken en de bedrijventerreinenstrategie meer adaptief vermogen hebben. Als de vraag harder gaat dan verwacht, moet er opgeschaald kunnen worden. Maar ook andersom is het belangrijk om concrete afspraken te maken over hoe harde plancapaciteit uit de markt genomen wordt. Dit gekoppeld aan voldoende aandacht voor en inzet op de aanpak van de bestaande terreinen (herstructurering) in de regio en het transformeren van verouderde bedrijventerreinen die echt geen toekomstperspectief meer hebben (zie ook hierna). Op die manier wordt ruimte en flexibiliteit gerealiseerd om in te kunnen spelen op eventuele concrete en (onvoorzien) veranderende vraag vanuit de markt.

Met vooral ook expliciete aandacht voor kwaliteitsbehoud en verduurzaming op bestaande terreinen

In het bijzonder adviseren we om in de strategie extra aandacht te besteden aan de bestaande terreinen in de (Duin- en) Bollenstreek. Hoewel de meeste terreinen er prima bij liggen en courant zijn, is dit geen garantie voor de toekomst. Veranderingen in de wensen en eisen (vestigingsvoorkeuren) van bedrijven gaan snel, mede door ontwikkelingen als automatisering, robotisering, circulaire economie en energietransitie. Voorkomen moet worden dat er een aanzienlijke herstructureringsopgave naar de toekomst ontstaat. Kwaliteitsbehoud van de bestaande terreinen moet dan ook hoog op de agenda (blijven) staan. Bedrijventerreinen kunnen een belangrijke rol spelen in de energietransitie en bij het behalen van de duurzaamheids- en circulaire ambities. Deze ambities zijn onder meer vastgelegd in het regionaal Energieakkoord Holland Rijnland (2017-2025). Ambitie: in 2050 een energieneutrale regio. Op

bedrijventerreinen vind bijvoorbeeld veel platte daken, ongebruikte reststromen van bedrijven en grote energieverbruikers. Duurzaamheidsmaatregelen worden nog maar mondjesmaat toegepast, zo bleek ook tijdens de marktconsultatie. Uitzonderingen daargelaten valt er nog veel te winnen met een gerichte aanpak. Bedrijven kunnen bijdragen aan de regionale ambities door hun vastgoed te verduurzamen, reststromen uit te wisselen en bij te dragen aan de energietransitie.

Binnen het bedrijfsleven ontstaat steeds meer urgentie voor verduurzaming, maar gaat de ontwikkeling vaak niet zo snel als in potentie mogelijk is. Veelal lopen bedrijven vast op onbekendheid met de mogelijkheden en de terugverdientijd van investeringen. Bedrijven beschikken vaak niet over een overzicht van wat er allemaal mogelijk is om te verduurzamen, het ontbreekt hen aan een plan van aanpak – het is immers geen corebusiness – en ze komen vaak pas in beweging wanneer dwingende regelgeving wordt opgesteld. Daarnaast lopen bedrijven aan tegen de terugverdientijd van investeringen die veelal >10 jaar beslag neemt. Met name voor bedrijven die onzekerheid ervaren over het toekomstperspectief van hun huidige locatie is dit een blokkade. Met andere woorden: de kennis over de belangen en voordelen van verduurzaming, en de welwillende houding van ondernemers, moet vertaalt worden in gedrag. Daar kan een heldere strategie en visie op individuele locaties bij helpen. Om duurzaamheid bij ondernemers te stimuleren en om ondernemers te belonen kunnen verschillende instrumenten worden ingezet. Passende arrangementen geven handvaten voor actie. Bijvoorbeeld:

- Een duurzaamheidsfonds. Dit houdt in dat de gemeente en/of regio (dit kan zijn Duin- en Bollenstreek, Holland Rijnland of een combinatie van beide) co-financiert wanneer ondernemers/eigenaren duurzaamheidsmaatregelen nemen.

Ook een keuze in ambitieniveau is wenselijk: willen we actief beleid voorschijven voor bedrijven of bedrijventerreinen? Voordeel is dat de ambitie concreet wordt gemaakt. Iedereen weet waar hij aan toe is. Daarbij straalt het een sterke ambitie uit; duurzaamheid is een steeds belangrijker en actueler agendapunt voor veel organisaties heeft een positieve uitstraling voor het imago. Aan de andere kant kunnen bedrijven het zien als betuttelend. Extra eisen leveren natuurlijk een extra last op voor de bedrijven op de terreinen.

Ga aan de slag met het uitwerken van een strategie en visie op individuele locaties

Een uitgewerkte strategie en visie op individuele locaties – waar transformeren, waar upgraden en waar behouden – helpt bij het uitlokken van private investeringen en nieuwvestigingen van bedrijven. Het zorgt indirect voor een grotere economische slagkracht (en daarmee sociaal economische ontwikkeling) in de regio. Het zijn voor de regio de randvoorwaarden van een goed vestigingsklimaat voor bedrijven. De analyses in deze kwantitatieve en kwalitatieve verdieping vormen een basis om de doorkijk en strategie te maken. Onder andere de EER (inclusief positionering op levenscyclus) en kwalitatieve beoordeling van terreinen en plekken zijn input om de strategie per locatie uit te werken. Het gaat in onze ogen om het completeren van informatie over de locaties, maar ook een doorkijk naar de toekomst: waar liggen kansen, waar juist beperkingen of knelpunten, welke koers past bij de locatie, zijn grote of kleine ingrepen noodzakelijk, welke rol (en instrumenten) hebben gemeente en bedrijfsleven? Ons advies is om dit multidisciplinair en met ondernemers op de terreinen op te pakken.

Meer grip op de (ontbrekende of knellende) ‘hard-, soft- en orgware’ van de locaties geeft richting aan de strategie (visie) per locatie. Blijft het terrein behouden voor de markt en is met simpele ingrepen de levensduur te verlengen? Of zijn juist grotere (zwaardere) ingrepen nodig? Op welke terreinen wel verkleuren en ruimte bieden voor onder andere consumentendiensten? Waar is transformatie op langere termijn wenselijk? Hoe voldoende ruimte houden op nieuwe locaties?

Een passend instrumentarium en arrangementen geven hiervoor handvaten voor vervolg. Voorbeelden:

- Intensief contact (en kennissessies) met ondernemers en eigenaren. Hiermee werken aan bewustwording bij ondernemers over hun vastgoed(waarde). Dit is vaak een eerste stap richting het ‘uitlokken’ van investeringen.
- Bestemmingsplannen moeten investeringsgericht zijn. Dit betekent niet dat overal alles moet kunnen, maar het is met name van belang om datgene waar u voor staat (bijvoorbeeld intensiever bouwen,

verkleuring, behoud milieuruimte, et cetera) zo goed mogelijk borgt in de vigerende plannen voor individuele bedrijventerreinen.
- Ondernemers/eigenaren financieel prikkelen met behulp van subsidieregelingen, onder andere van de provincie (planvormingssubsidie), maar ook van de gemeente. Denk bij gemeentelijke regelingen bijvoorbeeld aan een gevelrenovatiefonds. Dit instrument is al veelvuldig toegepast op bedrijventerreinen in Nederland. Het houdt in dat de gemeente co-financiert wanneer ondernemers/eigenaren de gevel van hun pand opknappen.

Investeer verder goed in de randvoorwaarden: accountmanagement, bereikbaarheid, arbeidsmarkt

Buiten dat behoud van bestaande bedrijven waardevol is voor de economie en samenleving (arbeid, sponsoring verenigingsleven), is het goed faciliteren en actief volgen van bestaande bedrijven veel laagdrempeliger dan later acteren op behoefte en eventuele tekorten in het aanbod.

Door als gemeente goed op de hoogte te zijn van wat er speelt bij bedrijven en deze bedrijven goed te kennen kan maximale invloed uitgeoefend worden bij eventuele investeringen of relocatietrajecten. Dat helpt bij uitgifte van bestaande ruimte, maar ook bij het inventariseren van kansen voor transformatie in de toekomst om de verstedelijkingsopgave te faciliteren. Daarbij kan de gemeente op verschillende facetten bedrijven van dienst zijn, denk aan: het leggen van contacten, vinden van subsidiepotjes, verhelderen (en waar mogelijk versnellen) van procedures, vinden van locaties, vinden van partners en het ontsluiten van de arbeidsmarkt. Borgen van en investeren in goed (EZ) accountmanagement is dan ook aan te bevelen.

Ook bereikbaarheid is een belangrijk aandachtspunt, zo bleek ook uit de marktconsultatie. Investeringen in de hoofdinfrastructuur, maar ook in het onderliggen de (lokale, regionale) wegennet en op individuele locaties zijn belangrijk voor het versterken van het vestigingsklimaat. De toekomstige aanleg van de Duinpolderweg (in het noordwestelijk deel van de regio) is hiervan een concreet voorbeeld.

Verder vraagt de arbeidsmarkt aandacht. Regio Duin- en Bollenstreek heeft de ambitie om te groeien in banen (doel: 3600 arbeidsplaatsen tot 2030). Al jaren is er grote pendel van arbeid naar buiten de regio. Het creëren van banen voor hoger opgeleiden (veelal woonachtig in de regio), maar ook lager opgeleiden (vanwege een lagere reisbereidheid) zijn belangrijk om minder afhankelijk te worden van nabijgelegen werkregio's. Daarnaast ervaren bedrijven in regio (Duin- en) Bollenstreek in toenemende mate problemen bij het vinden van (technisch geschoold) personeel. De tekorten lopen snel op, vooral in sectoren als bouw, industrie en logistiek. Samenwerking en platformvorming tussen overheid, onderwijs en bedrijfsleven is daarbij belangrijk. Gebeurt dit niet, dan kan de arbeidsmarkt een belemmering gaan vormen voor regio (Duin- en) Bollenstreek om de verwachte vraag en economische kansen daadwerkelijk te verzilveren.

Al met al is dus een integrale strategie van belang, waarbij ook goede koppelingen worden gelegd met aanpalende, relevante beleidsvelden, zoals arbeidsmarkt, duurzaamheid, verkeer (impuls bereikbaarheid door aanleg en verbetering van Oost-West verbindingen; beslissing Duinpolderweg wordt verwacht in najaar 2018), maar ook wonen/verstedelijking (transformatie). Het gaat zowel om de positionering en investeringen in bestaande als nieuwe locaties voor bedrijven.

En zorg voor een goede monitoring

Niet alle dynamiek is op voorhand te voorspellen. De markt is grillig en beweegt zich met golven door de tijd heen. Het is daarom zeer relevant om een doorlopend systeem van monitoring op te zetten, waarmee de dynamiek in regio (Duin- en) Bollenstreek 'real time' in beeld gebracht wordt. Op die manier kunt u als regio snel acteren op nieuwe marktontwikkelingen en -kansen. Het systeem monitort idealiter de uitgifte en de partij waaraan de grond wordt uitgegeven, zodat deze informatie snel gebruikt kan worden om in te spelen op nieuwe vraag en dreigend tekort aan aanbod. Ook is het belangrijk dat in de monitoring meer zicht komt op aard en omvang van leegstand: courant, niet-courant, het economisch presteren van de (bestaande) bedrijventerreinen (werkgelegenheid, vestigingen, dynamiek, waardeontwikkeling, investeringen, leegstand) en waar grote herontwikkelingsplekken zijn of ontstaan.

6.2 Nieuwe bedrijventerreinenstrategie Holland Rijnland

Bedrijventerreinenstrategie: behoefte aan bedrijfsruimte is een regionaal aandachtspunt

De behoefte aan bedrijfsruimte is een regionaal aandachtspunt. Uit de verdiepende onderzoeken in de drie subregio's in Holland Rijnland blijkt dat de vraag naar bedrijfsruimte groter is dan het (plan)aanbod. Een gezamenlijke visie op bedrijventerreinen is noodzakelijk om de economie te stimuleren en om die locaties te ontwikkelen waar de markt behoefte aan heeft. De drie subregio's vertonen op onderdelen functionele samenhang. Ontwikkelingen en opgaven op de subregionale bedrijventerreinenmarkten kunnen invloed op elkaar hebben. Daardoor is het goed om de situatie ook op hoger schaalniveau (Holland Rijnland) te bekijken en waar nodig op dat niveau verder af te stemmen. Dit betekent ook samenwerken op bestuurlijk niveau. We adviseren om dit te bekrachtigen met regionale afspraken. In deze afspraken moeten aan de voorkant duidelijke afspraken en keuzes gemaakt worden welke plannen door moeten op (korte) termijn, om de kwalitatieve mismatch te doorbreken.

Belangrijkste thema's en onderwerpen nieuwe bedrijventerreinenstrategie

Uit de onderzoeken komen thema's naar voren die afstemming vragen op een hoger schaalniveau dan de verschillende subregio's. Denk aan de ruimtebehoefte in alle subregio's aan nieuwe, kwalitatief goede locaties voor het lokale midden- en kleinbedrijf (MKB), grootschalige logistiek en bedrijven met een hogere milieucategorie (HMC). Uiteraard is daarbij ook de koppeling met de verstedelijkingsagenda actueel en relevant. Verder is een aantal opgaven naar voren gekomen waarvoor een aanpak op hoger schaalniveau effectiever en efficiënter kan zijn, zoals verduurzaming en vormgeven aan de circulaire economie op bedrijventerreinen en een betere koppeling tussen arbeidsmarkt en onderwijs.

In de regionale bedrijventerreinenstrategie moet zodoende aandacht worden besteed aan:
1. Kwantitatief en kwalitatief evenwicht tussen vraag en aanbod
2. Versterking van bestaande locaties

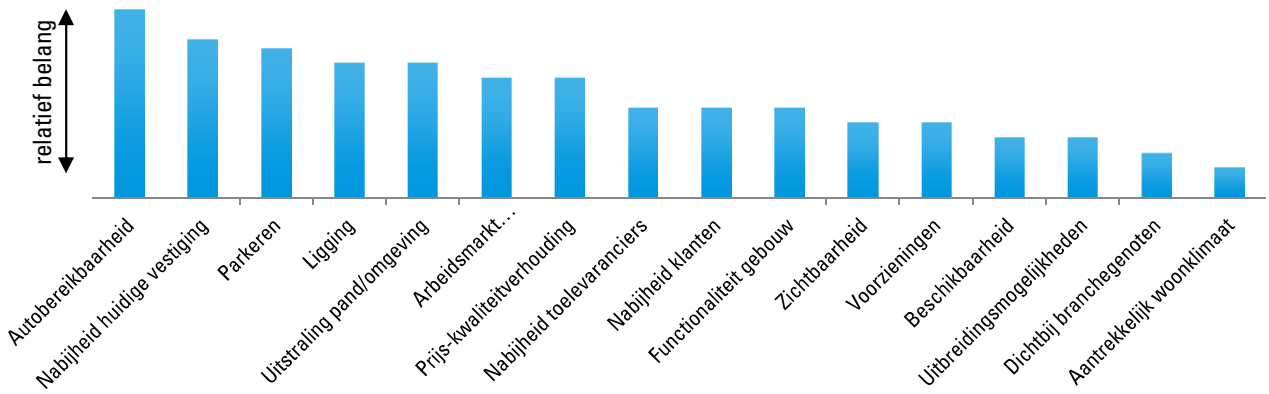
De uitwerking hiervan en routeschets zal plaatsvinden in het Holland Rijnland traject.

Bijlage

A. PvE per doelgroep

Uit ons eigen periodiek onderzoek (Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld), waarin we een representatieve groep van bedrijven uit alle sectoren vragen, komt een algemeen beeld naar voren van factoren van invloed op de locatiekeuze. We zien dat de bereikbaarheid van een terrein of gebied van het grootste belang wordt geacht. Ook de nabijheid ten opzichte van de huidige vestiging blijkt zeer belangrijk. Dit is goed te verklaren vanuit de gedachte dat 85 tot 90% van de bedrijven - indien zij verhuizen - binnen de eigen regio (20 kilometer) zoeken. Dit blijkt overigens ook uit onderzoek van CBS (2013).

Een aantal hoog scorende aspecten voor bedrijfsruimtegebruikers betreffen aspecten die op kavel- of gebouwniveau spelen, zoals parkeren, uitstraling, prijs, beschikbaarheid, uitbreidingsmogelijkheden en zichtbaarheid. Voor het matchen van vraag en aanbod zijn deze aspecten van minder groot belang, aangezien deze aspecten - nuances daargelaten - vrijwel overal gelijk zijn. Overigens verschilt dit beeld op nuances bij diverse groepen bedrijfsruimtegebruikers. We gaan daar in de afzonderlijke profielen per deelsegment nader op in.



Bron: Stec Groep, 2002, 2005 en 2012

Zoals hierboven beschreven blijkt dat niet alle bedrijven dezelfde wensen en eisen stellen aan locatie en kavel. Er is een verschil in behoefte naar type bedrijfsactiviteit. Ook de verwachtingen ten aanzien van groei (onder andere op basis van werkgelegenheidsprognose, ruimtegebruik en locatievoorkeur, gecorrigeerd voor trends en ontwikkelingen) binnen diverse sectoren zijn verschillend. Om dus een goede kwalitatieve verdieping te geven van de vraagprognose is het noodzakelijk om onderscheid te maken in verschillende deelsegmenten. We onderscheiden acht segmenten, waarbij een aantal segmenten onderverdeeld kan worden in deelsegmenten. We hebben ons daarbij vooral laten leiden door een aantal (ruimtelijk) onderscheidende vestigingskenmerken. Immers indien deze wezenlijk anders zijn, ontstaan ook verschillen in het aanbod dat hiervoor geschikt is. We zijn ons ervan bewust dat op bedrijfsniveau ook andere overwegingen mee kunnen spelen, zoals de aantrekkelijkheid van de energiestroom op de locatie.

De segmenten zijn:

1. Logistiek & groothandel;
    a. grootschalige logistiek & groothandel (> 3 hectare)
    b. logistiek & groothandel (1 hectare tot 3 hectare)
2. Productie, (maak)industrie en bouw;
    a. Grootschalige productie, maakindustrie en bouw (> 0,5 hectare)
    b. Kleinschalige productie, maakindustrie en bouw (< 0,5 hectare)
    c. Hogere milieucategorieën (HMC)
3. (Consumenten)diensten

	Grootschalige logistiek (> 3 hectare)	Grootschalige logistiek & groothandel (1- 3 hectare)
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt
Bereikbaarheid weg	Directe nabijheid snelwegknooppunt / eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)	Directe nabijheid snelwegknooppunt/ eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)
Bereikbaarheid OV	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré
Kavelgrootte	Kavels minimaal 3 hectare	Kavels van 1 tot 3 hectare
Bouwhoogte	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter
Milieucategorie	milieucategorie 3, bij uitzondering 4	milieucategorie 2 en 3, bij uitzondering 4
Voorzieningen	Huisvesting arbeidsmigranten	Huisvesting arbeidsmigranten
Schaalniveau / marktgebied	Regionaal/bovenregionaal	Overwegend regionaal of sterk gelieerd aan verlader
Type terrein	Gemengd milieu (matig gedifferentieerd)	Gemengd milieu (matig gedifferentieerd)

	HMC (categorie ≥4.2)	Productie en bouw (> 5.000 m2)
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. hinder- en risicocirkels.	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. omvang en vervoerbewegingen
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij high tech juist technisch hoog opgeleid personeel.
Bereikbaarheid weg	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Pre voor ligging en bereikbaarheid via snelweg.	Een goede en directe wegverbinding (N-weg) waarbij geen woonkernen doorsneden worden
Bereikbaarheid OV	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré
Kavelgrootte	Zowel kleinere kavels, < 1 hectare, alsook kavels tot 3 hectare. Incidenteel zeer grote kavels.	Kavelgrootte vanaf 0,5 hectare
Bouwhoogte	Vanaf 8 tot 20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.	14-20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.
Milieucategorie	Vanaf milieucategorie 4.2	t/m milieucategorie 3
Voorzieningen	-	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen
Schaalniveau / marktgebied	Regionaal	Lokaal tot regionaal
Type terrein	Gemengd milieu (breed gedifferentieerd) wenselijk	Gemengd milieu (breed gedifferentieerd) mogelijk

	Productie en bouw (< 5.000 m2)	Dienstverlening
Ligging	Gezien de kleinschaligheid in de sector en de wens/ eis dichtbij klanten en woonplek gevestigd te zijn geldt dat de meeste bedrijven een plek zoeken in, of nabij de woonkern of een locatie aan de rand van de stad/ kern.	De sector heeft de wens/ eis dichtbij stedelijke centra gevestigd te zijn met een hoogwaardig voorzieningenniveau en een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool niet relevant; kwalitatief en flexibel inzetbaar van groter belang.	Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk (vooral vanwege de toenemende high-tech/ ict-gerelateerde werkzaamheden); Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialenmilieu of n-weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialenmilieu of n-weg
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is niet van belang	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang voor deze groep bedrijven, gezien het feit dat ze een aantrekkelijke vestiging zoeken goed bereikbaar voor hoogopgeleide beroepsbevolking
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 100 m² tot 2.500 hectare (dus < 1 hectare)	Kavels overwegend tussen de 200 tot 5.000 m² (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	Tot 14 meter en overwegend tussen de 6 en 8 meter	overwegend tussen de 6 en 8 meter, maar bij meerlaags bouwen tot circa 20 meter.
Milieucategorie	milieucategorie 2 en 3	t/m milieucategorie 2
Voorzieningen	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen	• Eisen ten aanzien van zichtbaarheid en uitstraling van bedrijfsomgeving • Shared facilities (bv onderzoekslab, cleanroom,. etc) • Nabijheid universiteit
Schaalniveau / marktgebied	Lokaal	Lokaal tot regionaal
Type terrein	Gemengd milieu (breed gedifferentieerd met wonen) mogelijk	Gemengd mlieu (breed gedifferentieerd)

B. Toelichting indicatoren EER-light

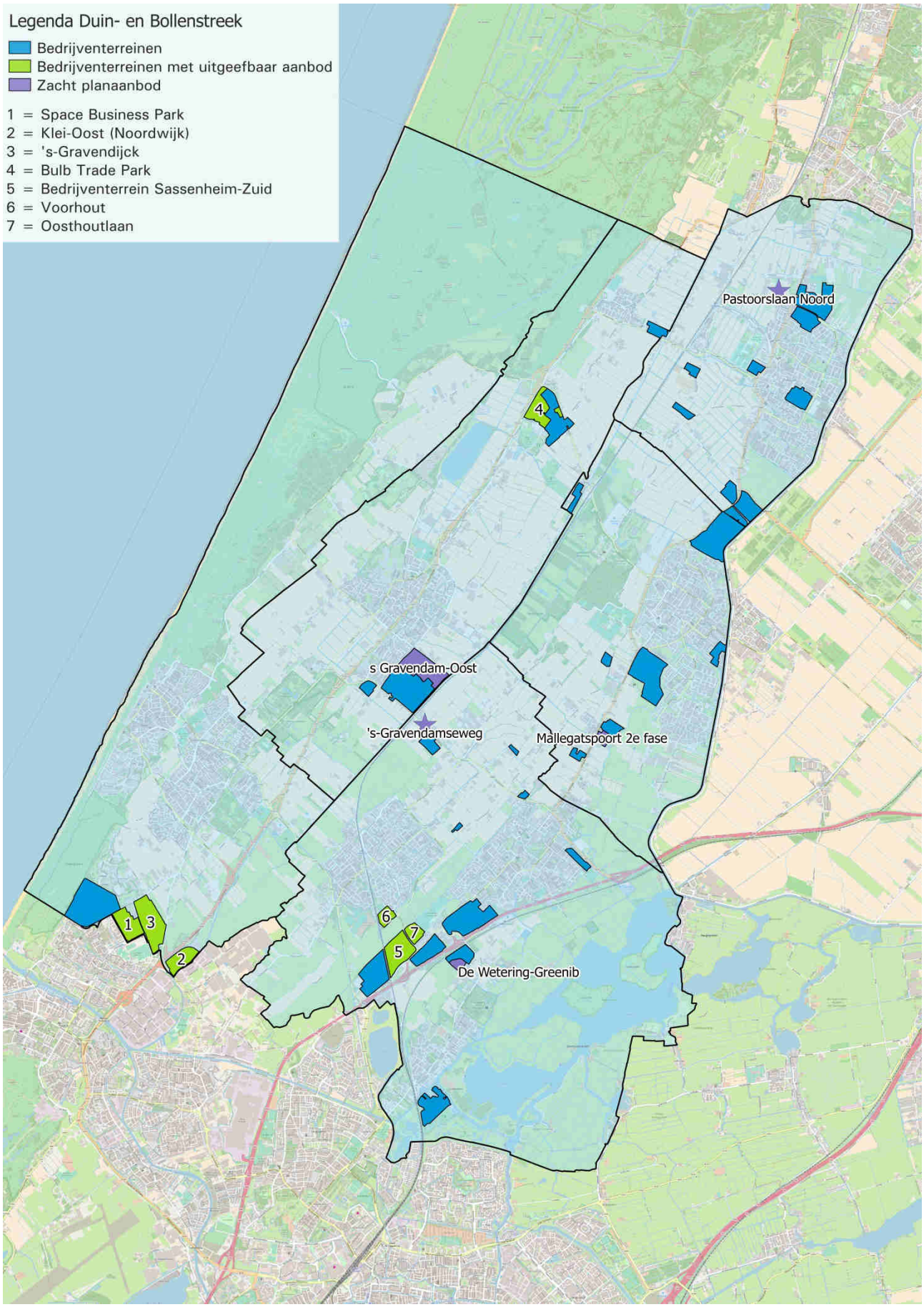
Economie	
Aantal banen op bedrijventerreinen	Het absoluut aantal banen geeft een indicatie van de economische en sociaal-/maatschappelijk-economische waarde van het bedrijventerrein. Het gaat in dat geval (vaak) om banen voor lager en middelbaar opgeleiden, maar ook hoger opgeleiden, bijvoorbeeld op ESA-ESTEC en het Space Business Park. Hoe hoger het aantal banen, des te hoger de (economische) waarde van de locatie.
Aantal vestigingen op bedrijventerreinen	Het aantal vestigingen op bedrijventerreinen geeft een indicatie van de economische waarde en vestigingsdichtheid van het bedrijventerreinen. Hoe hoger het aantal vestigingen, des te hoger de (economische) waarde van de locatie.
Bruto toegevoegde waarde per hectare	De bruto toegevoegde waarde per hectare geeft een indicatie van de intensiveringsgraad op bedrijventerreinen en het functioneren van de locatie als bedrijventerrein. Hoe hoger de bruto toegevoegde waarde per hectare, des te hoger de (financieel economische) waarde van de locatie.

Dynamiek	
Opname bedrijfsvastgoed in m2	De opname van het bedrijfsvastgoed in m2 geeft een indicatie van de dynamiek op bedrijventerreinen en daarmee de marktconformiteit en aantrekkelijkheid. De verwachting is dat een locatie met een hogere opname in m2 beter aansluit op de markt dan een locatie met een lage opname op de markt. Ergo, hoe hoger de opname, des te hoger de waarde van het terrein. NB: Voor locaties waar evident geen dynamiek heeft plaatsgevonden, zoals, het Estec-terrein en Leidsevaart hebben we een neutrale score gehanteerd. Ook plekken in uitgifte (net op de markt is, zoals Oosthoutlaan, Bulb Trade Park en Space Business Park) kennen we een neutrale score toe.
Huurprijs per m2 bedrijfsvastgoed	De huurprijs per m2 bedrijfsvastgoed geeft een indicatie van de marktwaarde van het bedrijventerrein. Locaties met een lage huurwaarde zijn vaak incourant en verouderd, terwijl locaties met een hogere huurwaarde een sterk concurrerend vermogen hebben. Hoe hoger de huurwaarde, des te hoger de waarde van het terrein. NB: Voor locaties waarvoor geen informatie beschikbaar is (omdat er geen transacties hebben plaatsgevonden), hebben we een neutrale score gehanteerd.
Leegstand op bedrijventerreinen	Leegstand is doorgaans een indicator van een niet-marktconform, incourant en daarmee niet-concurrerend vastgoedaanbod. Hoe hoger de leegstand, des te lager de waarde van het terrein.

Kwaliteit	
Bereikbaarheid van de locatie	Bereikbaarheid wordt voor veel partijen een steeds belangrijkere vestigingseis. Eén van de onderliggende drivers hiervoor is dat de logistieke component van veel bedrijven steeds hoger is geworden – aan- en afvoer van goederen en pakketten gebeurt op steeds grootschaliger schaal met vrachtwagens of via schip. Hoe beter de bereikbaarheidspropositie, des te hoger de waarde van het terrein. We differentiëren daartoe in: • A-weg (+) • N-weg (0) • Overig (-)
Verzorgde uitstraling	Bedrijventerreinen met een verzorgde uitstraling zijn interessanter voor nieuwe vestigers – deze locaties zorgen voor de uitstraling en representativiteit van kwalitatief goede bedrijven. We gaan er dan ook vanuit dat hoe verzorgder de locatie, des te hoger de waarde van het terrein. We differentiëren daartoe in: • Schoon, heel en veilig (+) • Gemiddeld functioneel (0) • Rommelig en verouderd (-)

Marktconforme bouwhoogte	Voor de intensiveringsopgave en voor hedendaagse logistieke- en productieopgaven wordt bouwhoogte een steeds belangrijker criterium. We gaan er dan ook vanuit dat hoger de mogelijke bouwhoogte, des te hoger de waarde van het terrein. We differentiëren daartoe in: • >20 meter (+) • 14-20 meter (0) • <14 meter (-) NB: Voor locaties waarvoor geen informatie beschikbaar was, hebben we een neutrale score gehanteerd.
Parkmanagement of collectief	Parkmanagement of een andere collectieve organisatie dragen bij aan de slagkracht van het bedrijventerrein om in te spelen op kleine onderhoudswerkzaamheden en andere opgaven. Bovendien helpt parkmanagement bij het in gesprek treden van het bedrijventerrein met andere partijen, zoals gemeenten of duurzaamheidsorganisaties. Een locatie met parkmanagement of ander collectief vertegenwoordigt in ons model dan ook meer waarde.

C. Bedrijventerreinen zonder EER-light analyse

Gemeente	Bedrijventerrein
Hillegom	Endelaan, v.d.
	3e Loosterweg
	Veenenburgerlaan
Lisse	Akervoorderlaan
Noordwijkerhout	Beeklaan
Teylingen	Carolus Clusiuslaan
	Berch v. Heemstede, v.d.
	Torenlaan

D. Ligging bedrijventerreinen regio (Duin- en) Bollenstreek