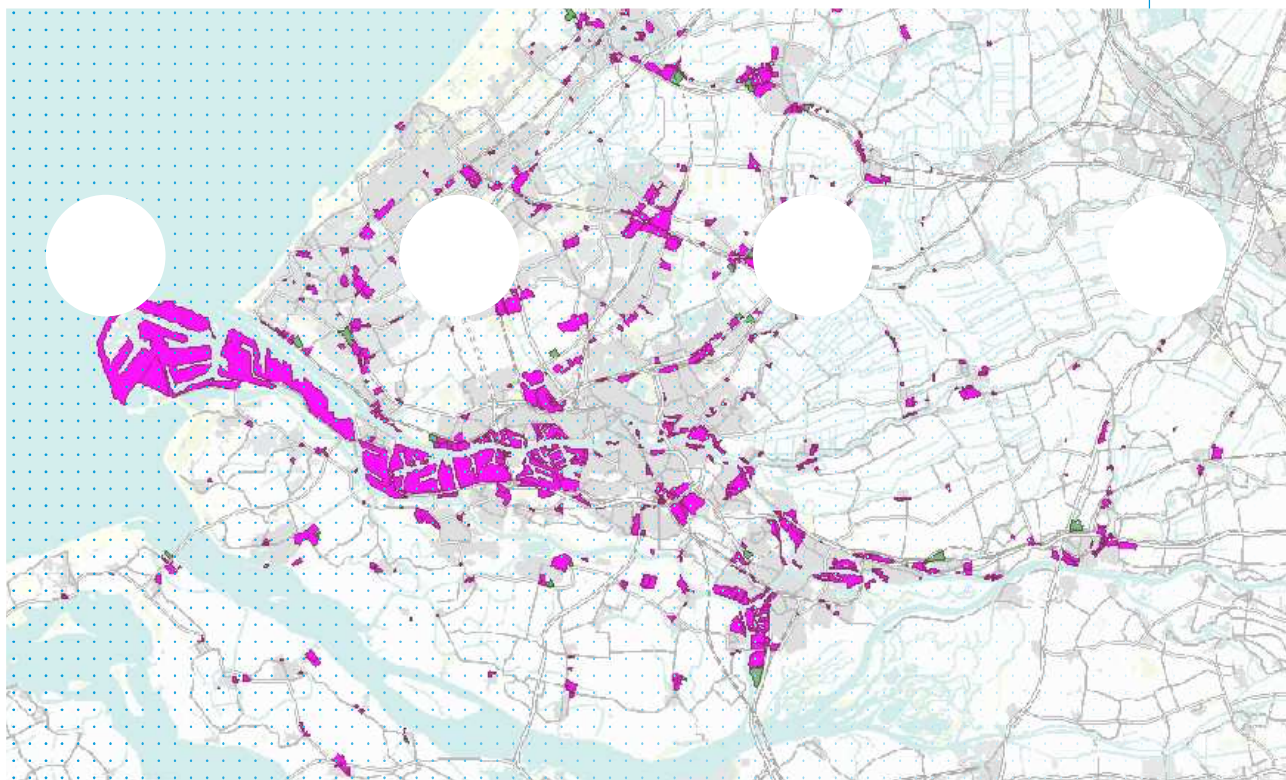




Behoefteraming bedrijventerreinen

Regiorapportage MRDH

Stec Groep aan Regio MRDH

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

Inhoudsopgave

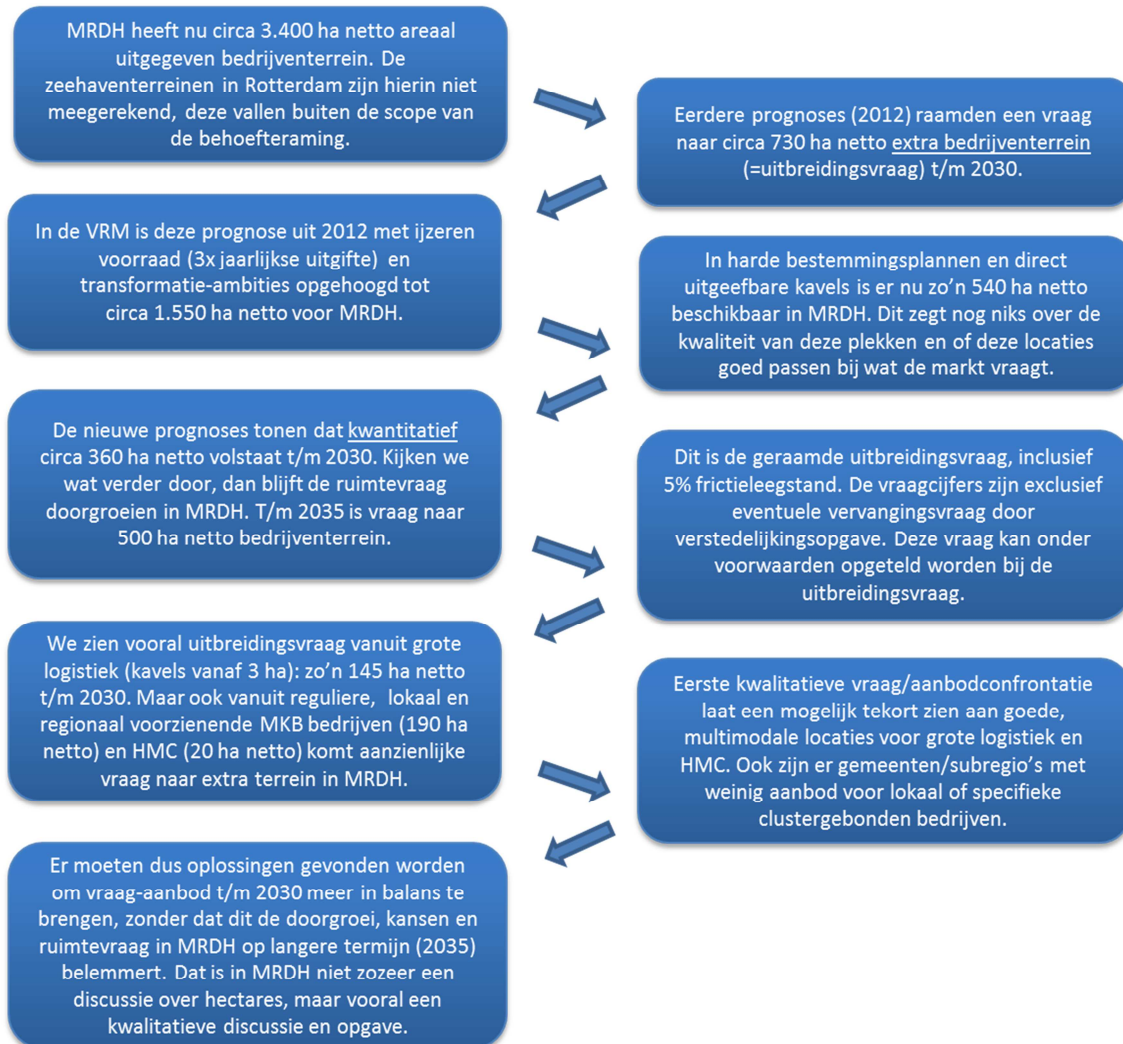
Samenvatting	3
1 Inleiding	9
1.1 Opdracht en doelstelling behoeftebepaling	9
1.2 Achtergrond: een veranderende markt voor bedrijventerreinen	10
1.3 Totstandkoming behoeftebepaling	13
1.4 Leeswijzer	14
2 Profiel bedrijventerreinen in Zuid-Holland en MRDH	15
2.1 Bedrijventerreinen in Zuid-Holland	15
2.2 Bedrijventerreinen in MRDH	16
2.3 Ontwikkeling op bedrijventerrein in MRDH	17
3 Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen	20
3.1 Omvang van de uitbreidingsvraag: kwantiteit	20
3.2 Samenstelling van de uitbreidingsvraag: kwaliteit	22
3.3 Geografische verdeling uitbreidingsvraag naar subregio's	27
3.4 Vraag door onttrekking: vervangingsvraag	28
4 Confrontatie met aanbod: inzicht in de behoefte	30
4.1 Kwantitatief heeft MRDH overaanbod t/m 2030, op langere termijn (2035) evenwicht	30
4.2 Kwalitatief zien we echter nog tekorten	31
4.3 Vraag-aanbodconfrontatie omliggende regio's	32
5 Advies vervolg	34
5.1 Conclusie: een slimme programmering is noodzakelijk	34
5.2 Aanbevelingen vervolgstappen	35
5.3 Overige aanbevelingen	40

Samenvatting

Behoefteraming MRDH in één oogopslag

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

Figuur 1: Overzicht conclusie behoefteraming



Behoefteraming (hoofdstuk 1 t/m 4)

Vervolg (hoofdstuk 5)

Advies vervolgstappen

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

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

Bedrijventerreinen dragen zo'n 40% bij aan de economie van MRDH

In 2016 omvatte de uitgegeven grond op bedrijventerreinen in MRDH circa 3.400 ha. Het economisch en sociaal belang van deze ruimte is groot. Per jaar wordt ruim €30 miljard gegenereerd op de bedrijventerreinen; circa 39% van de toegevoegde waarde in de MRDH. De bedrijventerreinen zijn bovendien goed voor 340.000 arbeidsplaatsen in de regio; circa 34% van het totaal aantal arbeidsplaatsen in MRDH. In belangrijke mate zijn dit ook arbeidsplaatsen voor lager- en middelbaar opgeleiden. Wanneer we alle afgeleide effecten meetellen, hangt zeker de helft van de economie in MRDH samen met de activiteiten die op bedrijventerreinen worden ontplooid.

Uitbreidingsvraag van circa 360 tot 500 hectare netto, afhankelijk van tijdshorizon

Uit de nieuwste behoefteraming bedrijventerreinen blijkt dat het bedrijventerreinoppervlak tot en met 2030 nog met zo'n 360 hectare netto moet groeien om de verwachte economische groei en kansen in MRDH ruimtelijk te kunnen faciliteren. Opvallend is voor de MRDH dat de uitbreidingsvraag na 2030 nog gestaag stijgt, beduidend meer dan in de andere Zuid-Hollandse regio's waar de vraag wat meer afvlakt. In de periode 2030-2035 is er nog zo'n 145 hectare netto extra nodig. De totale uitbreidingsvraag tussen nu en 2035 bedraagt dus ruim 500 hectare netto.

Tabel 1: Totale uitbreidingsvraag in drie perioden

Periode	Uitbreidingsvraag
2016 t/m 2025	238
2016 t/m 2030	357
2016 t/m 2035	503

Bron: Stec Groep (2016)

Kwantitatief is er voldoende beschikbaar, ook tot 2035, maar aanbod past niet altijd bij de marktvraag

Als we puur alle meters aan nog nieuw¹ uitgeefbare lege kavels optellen, plus de hectares die al in harde bestemmingsplannen vastliggen, dan beschikt de regio MRDH nu over circa 540 hectare harde plancapaciteit. Bekeken tot en met 2030 is daarmee sprake van een kwantitatief overaanbod in de regio.

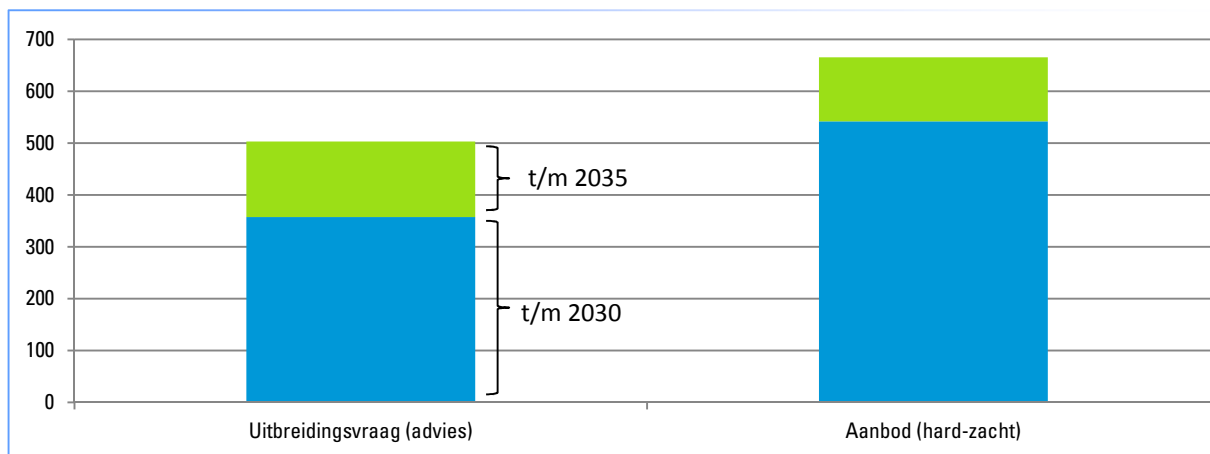
Echter, ook na 2030 blijft de behoefte aan extra ruimte op bedrijventerreinen doorgroeien in MRDH. Kijken we tot en met 2035 dan is het overaanbod slechts 40 hectare. Rekening houdend met de onzekerheid die inherent is aan prognoses, zijn vraag en aanbod op die termijn behoorlijk in balans in MRDH.

Kwalitatief bestaat daarom nog behoefte aan nieuwe, marktgeschikte ontwikkelingen in MRDH

Daarnaast is er nog 129 ha aan zachte plancapaciteit in MRDH. Dit zijn terreinen waarvoor nog geen hard bestemmingsplan is, maar waarvoor soms wel concrete belangstelling bestaat vanuit de markt. Ook betreft het soms locaties die de regio graag wil ontwikkelen om haar economische ambities en kansen te kunnen pakken. In toenemende mate merkt de regio MRDH dan ook een *kwalitatieve mismatch* op de bedrijventerreinenmarkt.

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

Figuur 2: Kwantitatieve confrontatie vraag en aanbod t/m 2030 en 2035



Bron: Stec Groep (2017)

Zo komt een groot deel van de uitbreidingsvraag in MRDH voor rekening van **grote logistieke bedrijven**. Tot en met 2030 zo'n 144 ha netto (tabel 2) en ook daarna groeit dit segment nog aanzienlijk door. Het gaat daarbij om logistieke bedrijven die kavels zoeken vanaf een omvang van 3 hectare netto. De meeste van deze bedrijven zijn al gevestigd in de regio, en hebben bijvoorbeeld extra ruimte nodig vanwege groei van de activiteiten, maar het gaat ook om (reguliere) instroom en opstart van nieuwe logistieke bedrijven in MRDH. In de uitbreidingsvraag is dus al rekening gehouden met een reguliere bovenregionale instroom van logistieke bedrijven, bijvoorbeeld vanuit omringende regio's.

Hoewel er kwantitatief voldoende aanbod lijkt voor dit segment in MRDH, zien we dat regelmatig de gebruiksmogelijkheden niet goed passen bij het programma van eisen van de logistieke bedrijven. Denk aan te lage toegestane bouwhoogte, incurante kavelvormen en maten en/of (te) strenge stedenbouwkundige eisen. Ook ligt het aanbod soms onaantrekkelijk ten opzichte van de logistieke corridors. Verder is een groot deel van het aanbod specifiek geprofileerd op de food- en glastuinbouwsector/de Greenport Westland-Oostland. Binnen de Greenport is vervolgens weer sprake van drie regio's met hun eigen agrologistieke signatuur. Hierdoor is de uitwisseling tussen deze regio's zeer beperkt en kent elk van deze regio's zijn eigen agrologistieke vraag. Dit betekent dat het aanbod in het ene agrologistieke cluster geen alternatief is voor het andere agrologistieke cluster en dat er feitelijk dus sprake is van strak afgebakende marktregio's. Daarbij is het beeld op hoofdlijnen dat er in de regio Oostland en Barendrecht/Ridderkerk voldoende aanbod is, maar in Westland te weinig².

Deze mismatch zien we ook terug bij bedrijven met een **hogere milieucategorie (HMC)** of bedrijven die georiënteerd zijn op het water voor bijvoorbeeld de aan- en afvoer van goederen en hun productieproces. In MRDH komt deze vraag bijvoorbeeld vanuit betoncentrales en recyclingbedrijven, maar ook vanuit diverse innovatieve, hoogwaardige bedrijven in de speerpuntclusters van MRDH. Tot en met 2030 laten deze bedrijven een uitbreidingsvraag zien van ruim 20 ha netto. En zo'n 25% van de totale uitbreidingsvraag in MRDH is watergebonden (90 hectare netto t/m 2030). De beschikbare ruimte voor deze ruimtevragers staat echter onder druk, onder meer door oprukkende woningbouw, lichtere bedrijfsfuncties en omdat er regelmatig 'droge' functies op 'natte' kavels gevestigd zijn en worden. De voor deze bedrijven beschikbare ruimte wordt dus niet optimaal benut in MRDH en nieuwe terreinen voor HMC, of aan het water, zitten niet tot nauwelijks in het harde planaanbod van de gemeenten. Hier zien we dus een kwalitatieve opgave. Bijvoorbeeld door bestaande locaties te behouden en beter te benutten (juiste bedrijf op juiste plaats) of door nieuwe ontwikkelingen te realiseren, bijvoorbeeld in combinatie met actieve transformatie van locaties die voor deze bedrijven geen toekomstperspectief meer hebben.

² Agrologistieke bedrijventerreinen Greenport Westland-Oostland. Naar een ruimtelijke strategie voor de ontwikkeling en profilering van agrologistieke terreinen in Greenport Westland-Oostland, BCI en Florapartners (maart 2017)

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

Daarnaast zien we een aanzienlijke uitbreidingsvraag vanuit **lokaal en regionaal voorzienende MKB bedrijven**. Het betreft de vraag naar reguliere, modern-gemengde locaties. In totaal gaat het om (afgerond) ruim 190 hectare netto tot en met 2030 (tabel 2). Het betreft het gros van het bedrijvenbestand in MRDH en deze bedrijven hebben vanwege oorsprong/historie, herkomst werknemers en werkgebied vaak een sterke relatie met de huidige vestigingsgemeente en directe omgeving. Deze bedrijven willen bij groei het liefst op de huidige vestigingslocaties uitbreiden en als dit niet kan op een locatie zo dicht als mogelijk daarbij.

We zien dat in het harde planaanbod ruimschoots wordt voorzien in het accommoderen van deze regulier-gemengde ruimtevragers in MRDH. Het gaat om ruim 60 locaties met kavelaanbod. Wel is het aanbod geografisch niet altijd optimaal beschikbaar, zo zijn er gemeenten die vrijwel niks hebben terwijl hier wel sprake kan zijn van sterk lokaal gewortelde bedrijven. Deze kunnen niet zomaar over meer dan 5 tot 10 kilometer verplaatsen. Verder gaat het soms om restkavels, die niet meer uitgeefbaar zijn.

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

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

Terreintype	Uitbreidingsvraag 2016 t/m 2030 (in netto ha)
Logistiek >3 ha	144
HMC (milieucategorie ≥4.2)	21
Regulier-gemengd	192
Hoogwaardig	0
Totaal	357

Bron: Stec Groep (2017)

Tabel 3: Vraag-aanbodconfrontatie per subregio

Subregio	2016 – 2030	Hard planaanbod
Regio Den Haag*	107 ha	540,5 ha
Regio Rotterdam	85 ha	
Regionaal georiënteerd	165 ha	
Totaal	357 ha	

Bron: Stec Groep (2017)

* Dit is de oude regio Haaglanden plus de gemeente Lansingerland. We hebben deze gemeente tot regio Den Haag gerekend vanwege de geconstateerde verhuisdynamiek en vanwege de ligging (noordzijde) aan de A12 corridor. Aan deze corridor vinden de belangrijkste grootschalige locatieontwikkelingen plaats en deze corridor loopt ook langs Den Haag en Zoetermeer (beide 'Haaglanden'). Het is zeker zo dat er ook uitwisseling van bedrijvigheid zichtbaar is tussen Rotterdam en Lansingerland, maar in mindere mate. Per saldo is deze gemeente lastig in te delen, omdat deze eigenlijk met het ene been in regio Den Haag en met andere in regio Rotterdam staat. De vraag is echter methodisch niet zo op te splitsen

Aanbevelingen voor een goede vertaling van deze behoefteraming in MRDH

Uit de vraag-aanbodconfrontatie concluderen we dat MRDH een (programmerings)opgave heeft om op korte tot middellange termijn – t/m 2030 – vraag en aanbod zowel kwantitatief als kwalitatief meer in balans te brengen, maar tegelijkertijd ervoor te zorgen dat de doorgroei, kansen en ruimtevraag in MRDH op langere termijn – t/m 2035 – niet worden belemmerd. We zien immers na 2030 nog een aanzienlijke vraag naar extra hectares bedrijventerreinen in de regio. Het kwantitatieve overaanbod tot en met 2030 kan echter een belemmering vormen om nieuwe, kwalitatief gewenste plannen in procedure te brengen. Door het teveel aan hectares is het nu namelijk lastig om binnen een reguliere bestemmingsplanperiode van 10 jaar de behoefte aan een nieuwe bedrijventerreinontwikkeling te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. Dit terwijl er wel een kwalitatieve opgave en economische ambitie is in de regio.

Daarom is het belangrijk dat MRDH keuzes en afspraken maakt over welke locaties kwalitatief (en kwantitatief) gewenst zijn en ontwikkeld moeten worden, en hoe de regio omgaat met plekken die nu teveel zijn en/of waar de markt geen belangstelling in heeft.

Om hiertoe te komen adviseren wij de volgende vervolgstappen na deze behoefteraming:

1. Het **verdiepen van de kwalitatieve confrontatie**, in het bijzonder aan de aanbodzijde. Daarin kunnen gemeenten en regio de concrete marktkwaliteiten van ieder bedrijventerrein in kaart brengen, dit *matchen* met het programma van eisen van ieder vraagsegment en concluderen welke locaties het meest passend zijn om in MRDH in de vraag te voorzien. Belangrijk is op te merken dat MRDH bij de ontwikkeling van de regionale Agenda Bedrijventerreinen een eerste verdiepingsslag heeft gemaakt op de aanbodsanalyse en kwalitatieve profielen heeft ontwikkeld. Inzicht in de kwalitatieve match heeft dus aandacht en moet komende tijd verder vorm krijgen.
2. Het **bepalen en concreet vaststellen van de vervangingsvraag** in de regio. Dit is de ruimtevraag die ontstaat vanuit transformatie van bestaande bedrijventerreinen naar bijvoorbeeld woningbouw. Deze vervangingsvraag is niet geraamd in de behoefteraming, en kan onder voorwaarden opgeteld worden bij de geraamde uitbreidingsvraag. Dit betekent dat de vervangingsvraag zo concreet mogelijk moet zijn. Dan is deze namelijk ook goed te gebruiken als bouwsteen voor de motivering van nieuwe plannen in kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking. Dat betekent dat er sprake is van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio.

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

3. Wanneer (1) en (2) duidelijk zijn, **definitief vaststellen van de programmeringsopgave**. Welke nieuwe terreinen zijn (kwalitatief) nog nodig? Voor welke terreinen moet een andere bestemming worden gevonden? Belangrijk is daarbij vraag en aanbod telkens op het juiste schaalniveau, de marktregio, te beschouwen. Bovendien is het belangrijk dat ook de periode na 2030 in ogenschouw wordt genomen. Immers, we zien in MRDH nog een aanzienlijk doorgroei van de uitbreidingsvraag t/m 2035. Op deze termijn is zelfs nauwelijks sprake van een kwantitatief overaanbod. Daarom moet door de regio goed bepaald worden wat kwalitatief sterke locaties zijn en wat niet. Bedrijventerreinen die nu niet nodig zijn, omdat er t/m 2030 voldoende aanbod is, maar die kwalitatief wel geschikt zijn of waarvan de kwaliteit door externe ontwikkelingen (denk aan verbetering van infrastructuur) mogelijk sterk verbetert, kunnen bijvoorbeeld als strategische reserve worden aangehouden. Denk bijvoorbeeld aan tijdelijke invulling met zonnepanelen, waardoor deze hectares ook niet meetellen voor de Ladder. Door het aanhouden van een verantwoorde reserve – of het niet onmogelijk maken van een toekomstige ontwikkeling – kan MRDH inspelen op de complexiteit en de ontwikkeltermijn van nieuwe plannen en

de verwachte doorgroei van de ruimtevrage ook na 2030. 'Fasering' mag echter geen excuus zijn om alle plannen/locaties in de lucht te houden! Voor incurante plekken moet de regio oplossingen vinden om deze definitief uit de markt te nemen. Dit aanbod zit nieuwe, marktgeschikte en gewenste ontwikkelingen immers in de weg.

4. De laatste stap is het vertalen van het resultaat uit voorgaande stappen in een **regionale bedrijventerreinenstrategie**. Daarbij hoeven niet alle afspraken gemaakt te worden op niveau van de gehele MRDH. Immers, voor bepaalde ontwikkelingen is een kleinere of grotere marktregio denkbaar, zoals hiervoor aangegeven. Belangrijk is verder dat het geen statische regionale afspraken zijn. Er moet ruimte zijn voor maatwerk en adaptiviteit. Immers, de toekomst is per definitie onzeker. Bedrijven en economie veranderen en daarmee ook de vestigingsvoorkeur van bedrijven. Bovendien gaan deze veranderingen steeds sneller en grilliger. Dit vraagt om goede monitoring, voortdurende vergelijking met de prognoses en zo nodig om bijstelling van de uitgangspunten en afspraken.

Overige aandachtspunten voor het verder werken met deze behoefteanalyse zijn:

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

1 Inleiding

1.1 Opdracht en doelstelling behoeftebepaling

Nieuwe behoeftebepaling als fundament voor goed bedrijventerreinenbeleid

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

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

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

Doelstelling: gezonde en adaptieve bedrijventerreinenmarkt in Zuid-Holland

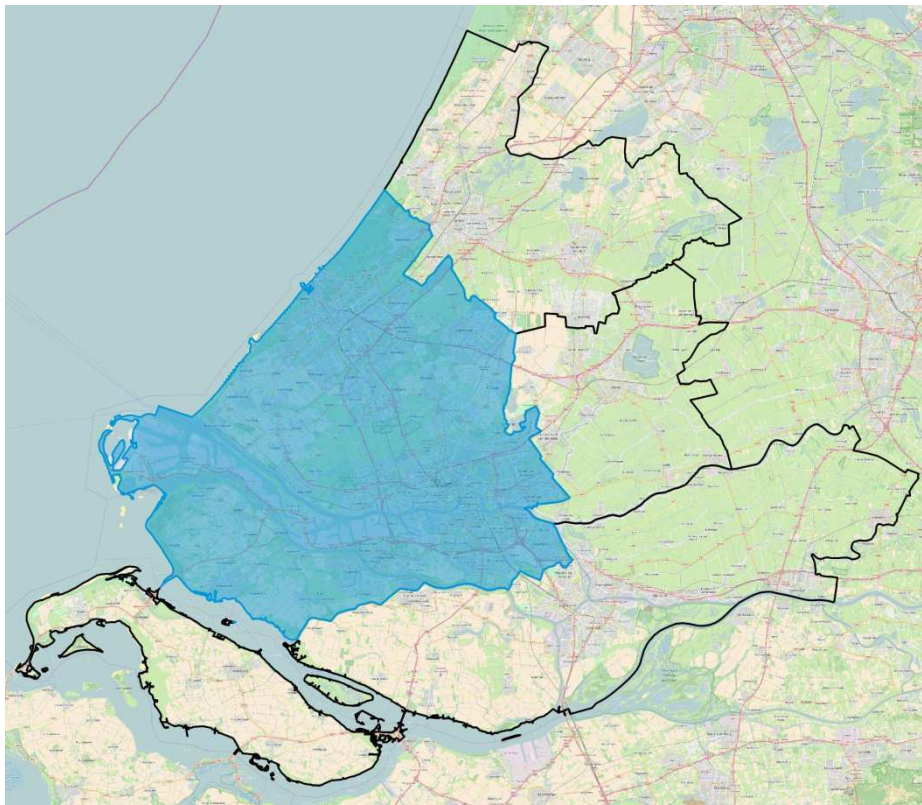
De behoeftebepaling is een belangrijk fundament voor het te voeren bedrijventerreinenbeleid in Zuid-Holland. Deze moet als basis dienen voor beleid om bestaande bedrijventerreinen beter te kunnen benutten, nieuwe plannen beter (boven)regionaal af te stemmen en meer flexibel en vraaggericht te programmeren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

kwantitatief en kwalitatief evenwicht in vraag en aanbod te bereiken op middellange en lange termijn. Ook dient deze om op planniveau op korte termijn voldoende kaders te bieden voor een gedegen (behoefte)toets in het kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking. De behoefteeraming krijgt hiermee een kwalitatief karakter, tot zover dat inzicht ontstaat in de behoefte van bedrijven voor verschillende locaties. Daarbij worden in de behoefteeraming aanbevelingen gedaan om te kunnen komen tot een goede bedrijventerreinenportefeuille en een vraaggericht en flexibel bedrijventerreinenbeleid. De behoefteeraming vindt daarmee aansluiting bij de uitgangspunten van het provinciaal programma voor bedrijventerreinen³.

Presentatie in vier regiorapportages

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

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



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

1.2 Achtergrond: een veranderende markt voor bedrijventerreinen

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

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

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

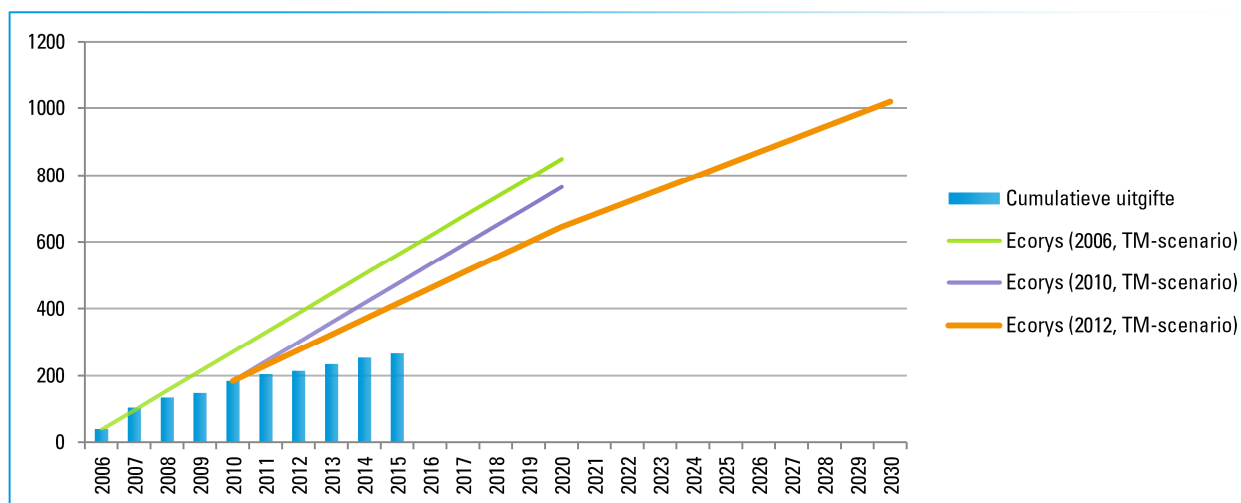
In de vorige paragraaf werden twee belangrijke constatering door de provincie in de VRM benoemd: kwantitatief is er ruim voldoende ruimte aanbod gereserveerd voor nieuwe ontwikkelingen, maar

³ Provincie Zuid-Holland (2016). Vraaggericht bedrijventerreinenbeleid Zuid-Holland: visie en uitvoering.

kwalitatief is er sprake van een *mismatch*. Daar moet beleid op worden gevoerd, gestoeld op een goede kwantitatieve en kwalitatieve inschatting van de vraag. Er zijn daarbij drie argumenten om de huidige cijfers te actualiseren:

- Behoefteramingen voor bedrijventerreinen door het hele land laten in toenemende mate een afnemende ruimtevraag zien. Het is de vraag in hoeverre hier ook in Zuid-Holland sprake van zal gaan zijn. Ook de laatste actualisatie van de behoefteraming bedrijventerreinen voor Zuid-Holland⁴ viel weer lager uit dan eerdere versies⁵.
- De laatste versie van de behoefteraming bedrijventerreinen voor Zuid-Holland loopt niet helemaal in lijn met de daadwerkelijk gerealiseerde uitgifte op bedrijventerreinen in de laatste vijf jaar. Er is in MRDH consequent minder uitgegeven dan dat werd verwacht. In hoeverre de naweeën van de crisis hiervoor verantwoordelijk zijn en in hoeverre er sprake is van een structurele ontwikkeling moet blijken.
- In periode na de laatste versie van de behoefteraming bedrijventerreinen heeft het Centraal Planbureau nieuwe economische groeiscenario's voor Nederland gepresenteerd⁶. Deze groeiscenario's vervangen de groeiscenario's die ten grondslag lagen aan de laatste versie van de behoefteraming bedrijventerreinen.

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



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

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

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

⁴ Ecorys (2012). Regionale ramingen bedrijventerreinen Zuid-Holland 2010-2040.

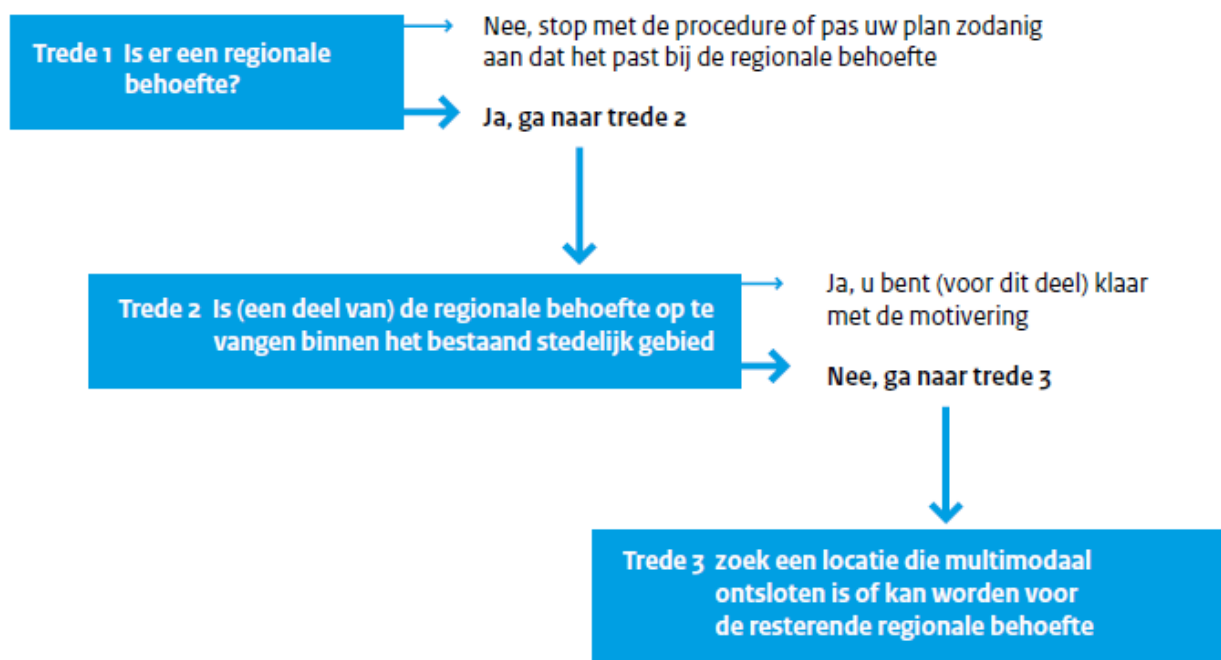
⁵ Daarbij is het TM-scenario vergeleken. Dit scenario wordt ook consequent door provincie en gemeenten gehanteerd in beleid.

⁶ Centraal Planbureau & Planbureau voor de Leefomgeving (2015). Nederland in 2030 en 2050: twee referentiescenario's.

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

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

Figuur 5: De Ladder voor duurzame verstedelijking



Bron: Ministerie van Infrastructuur en Milieu (2013)

Veranderingen in hoog tempo door 'disruptieve' trends

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

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

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



Bron: Google Images (2017)

1.3 Totstandkoming behoefteraming

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

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

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

1.4 Leeswijzer

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

Het derde hoofdstuk geeft de resultaten van de behoefteramingen. Daarbij wordt eerst ingegaan op de kwantitatieve uitbreidingsvraag en vervolgens een kwantitatieve uitsplitsing gemaakt naar terreintype/doelgroep en naar subregio. Daarbij wordt ook inzicht gegeven in de vraag vanuit het watergebonden segment en een indicatie van de vervangingsvraag (nader uit te diepen in vervolgtraject).

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

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

2 Profiel

bedrijventerreinen in Zuid-Holland en MRDH

2.1 Bedrijventerreinen in Zuid-Holland

Zuid-Holland rijk aan sterke economische clusters

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

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

Daarnaast gaat het om een groot aantal bedrijven uit het MKB, gericht op sectoren als bouw, logistiek en handel, met een daaromheen ontwikkelde kennis- en diensteneconomie. Verder is in de provincie en regio MRDH een diversiteit aan bedrijven in hogere milieucategorieën gevestigd die een belangrijke functie vervullen in de productiestructuur van de regio. Denk aan diverse productiebedrijven, recyclingbedrijven en betoncentrales. Regelmatig gaat het echter ook om bedrijven op terreinen die niet een 'zware-industrie-achtige' uitstraling hebben, zoals milieucategorie 4 en 5 bedrijven in de aerospace & composieten sector op Ypenburg en Forepark. Ook bijvoorbeeld op Technopolis Innovation Park in Delft zijn bedrijven in hogere milieucategorie te vinden. Al met al zijn er verspreid door de regio vele terreinen waar milieucategorie 4/5 bedrijven zijn gevestigd. Het gaat daarbij om bedrijven met een functionele uitstraling maar ook om zeer hoogwaardige bedrijven qua uitstraling en activiteiten.

Goede ligging en excellente (kennis)infrastructuur dragen hieraan bij

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

Bedrijventerreinen vormen belangrijk vestigingsmilieu en bron van werkgelegenheid en innovatie

Voor economische activiteit is ruimte nodig en bedrijventerreinen zijn hiervoor de belangrijkste vestigingslocaties. Al met al zijn de Zuid-Hollandse bedrijventerreinen, de zeehavens nog niet meegerekend, goed voor een economische toegevoegde waarde van circa € 45 miljard per jaar⁷; bijna 40% van de totale jaarlijkse toegevoegde waarde van de provincie. Met ruim 550.000 arbeidsplaatsen zijn circa 35% van het totaal aantal arbeidsplaatsen in de provincie gesitueerd op bedrijventerreinen. Dat zijn arbeidsplaatsen voor hoogopgeleid personeel in techniek en diensten, maar vooral ook arbeidsplaatsen voor lager- en middelbaar opgeleide werknemers.

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

2.2 Bedrijventerreinen in MRDH

Bedrijventerreinen bepalen zeker 50% van de regionale economische waarde

Ook in MRDH is de economische en maatschappelijke bijdrage van bedrijventerreinen groot. In totaal zijn ruim 340.000 arbeidsplaatsen in de regio op bedrijventerreinen gevestigd, zeehavens niet meegerekend. Dat is circa 34% van het totaal aantal arbeidsplaatsen in MRDH. Van de totale toegevoegde waarde van de regio wordt ruim €30 miljard gegenereerd op bedrijventerreinen, circa 39% van de totale toegevoegde waarde van de regio. Daarbij komt ook nog de spin-off aan bedrijvigheid en bestedingen die bedrijven genereren in de regio. Door de bank genomen hangt meer dan 50% van alle arbeidsplaatsen en toegevoegde waarde in MRDH samen met activiteiten die op bedrijventerreinen worden ontplooid. Het gaat dan bijvoorbeeld om juridische en zakelijke dienstverleners die op kantoorlocaties gevestigd zijn en additionele service leveren, maar ook de lokale bakker, die iedere ochtend een paar verse broden komt bezorgen.

MRDH heeft een schat aan sterke economische clusters binnen haar grenzen

De economische structuur in MRDH kenmerkt zich door een diversiteit aan tekenende clusters en economische domeinen:

- Greenport Westland-Oostland, het meest complete en innovatieve tuinbouwgebied van de wereld. Dat niet alleen vanwege de productiviteit en omvang, maar ook vooral vanwege keten- en clustervoordelen die in dit gebied gerealiseerd worden. Alle spelers in de versketen zijn er vertegenwoordigd: veredelaar, producent, handel en logistieke dienstverlening.
- Agrobedrijvigheid rondom Barendrecht
- De Rotterdamse havens⁸, als één van de Nederlandse Mainports belangrijk voor de economische ontwikkeling en internationale concurrentiepositie van Nederland.
- De TU-campus in Delft, een wereldwijd toonaangevend kennisinstituut, waar veel spin-offbedrijven rondom ontstaan die bij voorkeur zo lang mogelijk in de regio behouden blijven

Al met al vormt de concentratie van bedrijven en kennisinstellingen in clusters zoals Cleantech, Life Sciences, recycling van (afval)materialen, gegevensbeveiliging en voeding in combinatie met de haven en de Greenport als internationaal industrieel en logistiek knooppunt een bijzonder sterke mix in MRDH. De multimodale bereikbaarheid van de regio is daarbij een belangrijk *asset*. De regio is goed bereikbaar over weg, water, spoor en door de lucht. Daarbij maken provincie, bedrijfsleven en gemeenten werk van de A12-corridor. De ambitie is deze transportas een topbestemming in Nederland te maken voor de logistieke sector. Het gebied rondom de A12 – met de gemeenten Pijnacker-Nootdorp, Zoetermeer, Lansingerland (en

⁷ Bron: Provincie Zuid-Holland (2016) en CBS (2013), bewerking Stec Groep (2017)

⁸ Die we overigens in de behoefteeraming buiten beschouwing laten, maar waarvan we wel de eventuele effecten op de vraag naar 'droge' terreinen in het achterland van MRDH duiden.

Zuidplas, Waddinxveen en Gouda in Midden-Holland) – heeft daarvoor een grote potentie. Het is een transportcorridor van het Trans European Transport Network (TEN-T) van de Europese Unie en verbindt West- met Noord-Europa.

Met Roadmap Next Economy werkt MRDH aan vernieuwing en concurrentiekracht van deze clusters

Met de Roadmap Next Economy heeft MRDH een pad uitgestippeld om de diversiteit aan functies/clusters en de regionale economie als geheel verder te versterken, de welvaart van de inwoners te vergroten en daarmee de concurrentiepositie van MRDH in de wereld te verstevigen. De Roadmap schetst de transformatie van de regio naar de *Next Economy*, met een aantrekkelijk klimaat voor talenten, ondernemingen en investeerders. De *Next Economy* is gebaseerd op twee belangrijke ontwikkelingen: (-) de snelle ontwikkeling van internettechnologie en (-) de overgang naar schone energie. Het zijn ontwikkelingen die vergaande gevolgen hebben voor de manier waar op de samenleving en de economie zijn georganiseerd. Bedrijven, overheden en kennisinstellingen zullen in de *Next Economy* steeds meer samen (moeten) gaan werken. Daarnaast worden consumenten ook producenten door opkomst van de deeleconomie. Tot slot wordt de economie volledig circulair: afval bestaat niet meer en reststoffen worden maximaal hergebruikt om nieuwe waarde te creëren in de keten.



Op allerlei niveaus is deze transitie al aan de gang in de MRDH. Doel van de regio is vooral om met slim beleid een extra plus te realiseren, zodat snel verdere stappen in de ontwikkeling kunnen worden gezet.

Bedrijventerreinen vervullen hierin als interactiemilieus een cruciale rol

Bedrijventerreinen vormen een belangrijke schakel en randvoorwaarde om deze transitie te realiseren, omdat deze voor *Next Economy*-bedrijven het belangrijkste vestigingsmilieu vormen. De terreinen moeten, samen met het bredere fysieke vestigingsklimaat van de regio (infrastructuur, wonen, voorzieningen, etc.) het ecosysteem bieden waarbinnen de economische transitie kan plaatsvinden.

De bedrijventerreinen in MRDH moeten kortom ‘*Next Economy*-proof’ zijn. Dit betekent dat de terreinen, samen met het bredere fysieke vestigingsklimaat in de regio, maximaal ruimte moeten kunnen bieden aan de clusterdynamiek en deze moeten faciliteren. Monofunctionele industriegebieden transformeren daarbij naar circulaire productielandschappen, logistieke terreinen ontwikkelen zich tot logistieke ecosystemen die perfect aansluiten op internationale corridors en die bedrijven helpen bij logistieke optimalisatie, de greenport ontwikkelt zich tot een ‘interactiemilieu’ van de agro-, food- en tuinbouwsector (Greenport 3.0) en enkele heel sterke campussen fungeren als brandpunten van R&D en innovatie voor deze clusters.

2.3 Ontwikkeling op bedrijventerrein in MRDH

Werkgelegenheid op bedrijventerreinen

De bedrijventerreinen in MRDH dragen voor een groot deel bij aan de werkgelegenheid in de regio: ruim een derde van de werkgelegenheid is direct op een bedrijventerrein gevestigd en een groot deel van de werkgelegenheid buiten deze locaties (bijv. op kantoorlocaties of in de binnenstad) hangt hiermee samen. In de laatste 10 jaar – de periode van 2005 t/m 2015 – is het aantal arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen echter wel afgenomen in zowel de regio Den Haag als de regio Rotterdam, zie tabel 4⁹. In alle regio’s in de provincie zien we dezelfde tendens, behalve in Zuid-Holland Zuid, waar het aantal arbeidsplaatsen licht is toegenomen in de laatste vijf jaar.

⁹ De cijfermatige afname dient daarbij nog licht genuanceerd te worden. Door administratieve drempels is mogelijk een deel van het aantal flexwerkers niet meegenomen als werkgelegenheid op bedrijventerreinen, terwijl dit een wezenlijke verandering in de markt is geweest. Vooral in de logistiek is de flexibele schil relatief groot, maar ook onder bouw- en productiebedrijven is deze aanzienlijk gegroeid.

De afname van het aantal arbeidsplaatsen wordt voornamelijk (natuurlijk) beïnvloedt door de financiële crisis in het laatste decennium. In hoeverre er een structurele trend aan ten grondslag ligt, is moeilijk te voorspellen op basis van de huidige data. Verwachting is in ieder geval dat de werkgelegenheid weer toe gaat nemen in de komende jaren, al zal dat vanzelfsprekend met conjunctuurgolven gaan.

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

Subregio	2005	2010	2015
Regio Den Haag*	226.981	222.835	210.205
Regio Rotterdam	148.741	158.498	135.498
Totaal	375.722	381.333	345.703

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

* Dit is de oude regio Haaglanden plus de gemeente Lansingerland. We hebben deze gemeente tot regio Den Haag gerekend vanwege de geconstateerde verhuisdynamiek en vanwege de ligging (noordzijde) aan de A12 corridor. Aan deze corridor vinden de belangrijkste grootschalige locatieontwikkelingen plaats en deze corridor loopt ook langs Den Haag en Zoetermeer (beide 'Haaglanden'). Het is zeker zo dat er ook uitwisseling van bedrijvigheid zichtbaar is tussen Rotterdam en Lansingerland, maar in mindere mate. Per saldo is deze gemeente lastig in te delen, omdat deze eigenlijk met het ene been in regio Den Haag en met andere in regio Rotterdam staat. De vraag is echter methodisch niet zo op te splitsen

Historische uitgifte op bedrijventerreinen

De afname uit de werkgelegenheidscijfers is niet zo zeer zichtbaar in uitgiftecijfers in de periode 2006 t/m 2016. Er is ook in de laatste jaren en in enkele crisisjaren nog gestaag bedrijfsground uitgegeven in de regio. Het uitgifteniveau in de laatste jaren, crisisperiode meegerekend, is wisselend, zie tabel 5. Reden hiervoor is waarschijnlijk dat de totale jaarlijkse uitgifte in absolute zin voornamelijk wordt beïnvloed door grootschalige (logistieke) vraag, die zich niet continu, maar meer incidenteel voordoet in de regio. Eén bedrijf verschil per jaar kan al snel vele m² aan uitgifte uitmaken.

Uit de historische uitgifte blijkt dat voornamelijk in de regio Den Haag grond is uitgegeven. Het gaat dan in belangrijke mate om uitgifte op de grootschalige (logistieke) terreinen in bijvoorbeeld Lansingerland en Westland. In de regio Rotterdam zijn vooral terreinen in Barendrecht en Ridderkerk belangrijk geweest voor de totale uitgifte.

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

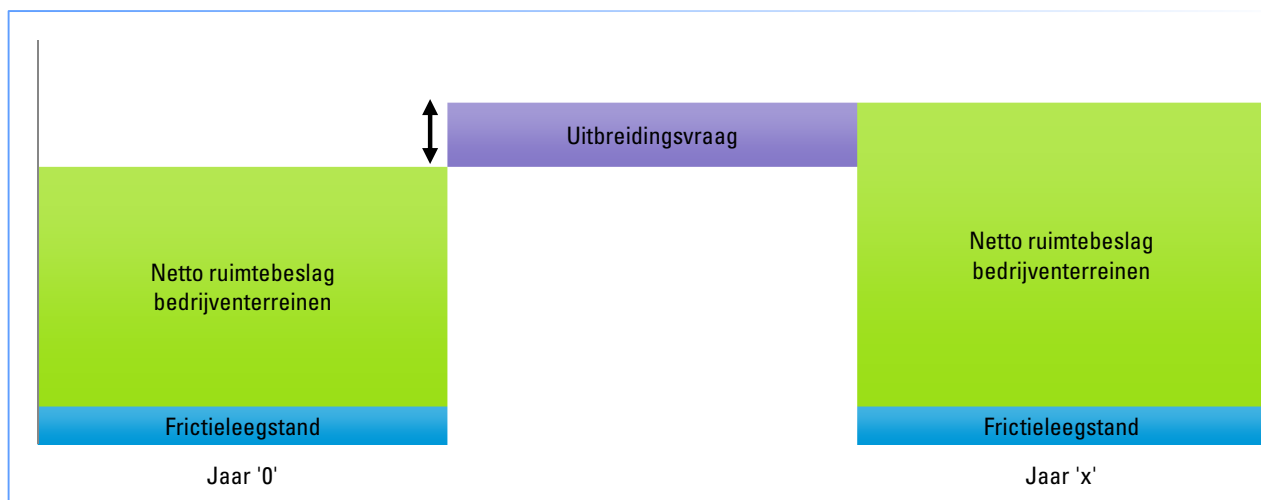
Subregio	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Regio Den Haag	28,2	45,4	18,5	4,4	22,6	12,8
Regio Rotterdam	12,1	20,0	11,1	9,4	12,8	6,9
Totaal	40,3	65,4	29,6	13,8	35,4	19,7
	2012	2013	2014	2015	2016	Totaal
Regio Den Haag	6,1	14,1	9,7	6,1	n.n.b.	167,9
Regio Rotterdam	3,9	6,2	8,9	6,6	n.n.b.	97,9
Totaal	10,0	20,3	18,6	12,7	n.n.b.	265,8

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

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

leegstandseffecten van verwacht hoeven te worden. Uiteraard moet dit bij specifieke planontwikkeling nader worden bekeken en afgewogen in kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking.

Figuur 7: De behoefteraming raamt de uitbreidingsvraag, inclusief frictieleegstand



Bron: Stec Groep (2017)

3 Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen

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

3.1 Omvang van de uitbreidingsvraag: kwantiteit

Circa 357 ha uitbreidingsvraag tot en met 2030

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

- In de basis is uitgegaan van de werkgelegenheidsprognose van de WLO-groeiscenario's, zoals gepresenteerd door het Centraal Planbureau¹⁰. Daarnaast is voor de overige parameters van het ramingsmodel – locatietypevoorkeur en terreinquotiënt – een vertaling gemaakt van markttrends en – ontwikkelingen om de veranderingen ten opzichte van de huidige situatie in te schatten. De WLO-scenario's maken de voornaamste impact in het prognosemodel, maar geeft twee kanten van het spectrum weer ('hoog' en 'laag'): het gaat heel voorspoedig met de economische ontwikkeling van de regio op het gebied van werkgelegenheid of het gaat juist redelijk met de economische ontwikkeling in de regio, met *ups* en *downs*. Dit levert dan ook een ruime bandbreedte op voor de ontwikkeling van uitbreidingsvraag. Voor MRDH komt deze bandbreedte op 67 ha tot 268 ha.
- Aanvullend is voor de sectoren 'logistiek' en 'industrie' in MRDH een analyse gemaakt van de uitbreidingsvraag op basis van de groei van de toegevoegde waarde van deze sectoren. Dit omdat de productiestructuur van de sectoren 'logistiek' en 'industrie' is veranderd. Het zijn steeds meer arbeidsextensieve sectoren, waarbij de ontwikkeling van de toegevoegde waarde in de hedendaagse markt sterker correleert met ruimtelijke groei dan dat de werkgelegenheidsontwikkeling dat doet. Zie daarvoor de constatering in het vorige hoofdstuk dat de werkgelegenheid op bedrijventerreinen in MRDH is afgenomen de laatste 10 jaar, terwijl de uitgifte juist gestaag door ging.

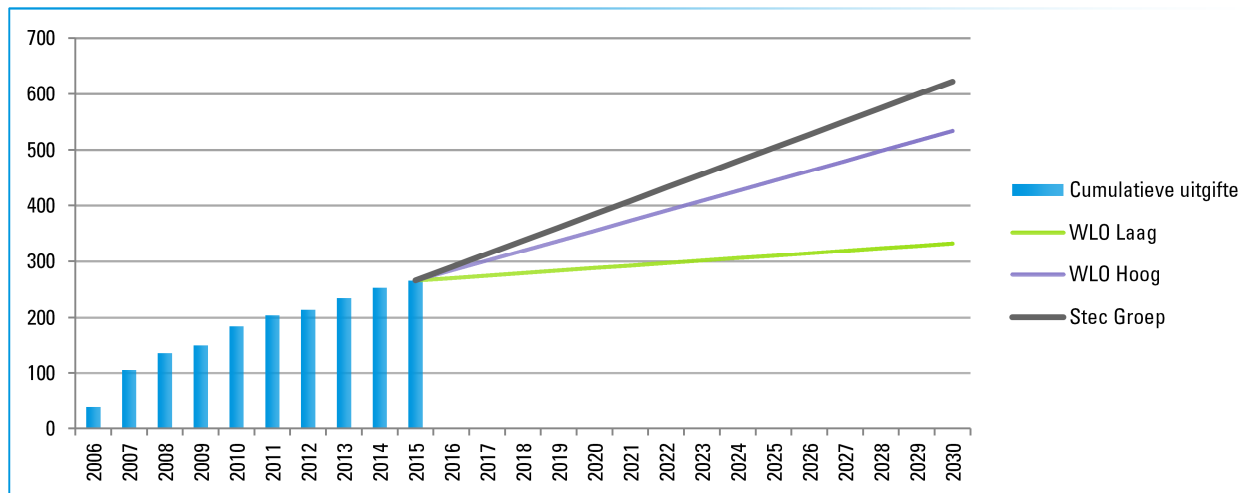
Vanuit deze analyse komen we tot de conclusie dat het voor MRDH realistisch is om uit te gaan van een scenario waarin de uitbreidingsvraag zich positiever ontwikkelt dan sec uit de WLO-scenario's naar voren komt. In dit scenario ('Stec Groep' in figuur 8) komt de uitbreidingsvraag uit op 357 ha voor MRDH. Voor MRDH adviseren we daarbij echter geen bandbreedte, zoals dat in de andere regio's wel gebeurt. Dat komt omdat de uitbreidingsvraag voor 'logistiek' en 'toegevoegde waarde' in een hoog ontwikkelscenario in de MRDH onrealistisch hoog (bijna 600 ha) wordt en volledig uit de pas loopt met langjarige daadwerkelijke uitgifte en de verwachte ontwikkelingen en impact van trends. Dit in tegenstelling tot wat we zien in de andere regio's waar die bandbreedte slechts beperkt is tot enkele tientallen hectaren.

De realistisch te verwachten totale kwantitatieve uitbreidingsvraag in de MRDH bedraagt dus naar verwachting circa 357 ha in de periode 2016 t/m 2030. In de volgende paragraaf wordt deze uitbreidingsvraag kwalitatief uitgesplitst naar terreintype en subregio's. De door Stec Groep geadviseerde uitbreidingsvraag, op basis van de aanvullende analyse, ligt daarmee boven de bandbreedte die we verwachten uit een analyse op basis van sec de WLO-scenario's. De oververtegenwoordiging van industrie en logistiek in de productiestructuur van MRDH geeft een vertekening in de uitgangssituatie van de WLO-

¹⁰ Centraal Planbureau & Planbureau voor de Leefomgeving (2015). Nederland in 2030 en 2050: twee referentiescenario's.

scenario's voor MRDH. Dit gecombineerd met de constatering dat in deze sectoren de werkgelegenheidsontwikkeling zich ook niet goed verhoudt tot de ruimtelijke ontwikkeling, maakt dat we op een hogere geadviseerde ruimtevrage uitkomen voor MRDH op basis van onze aanvullende analyse.

Figuur 8: Raming uitbreidingsvraag ten opzichte van historische uitgifte in MRDH



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

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

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

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

Tabel 6: Totale uitbreidingsvraag in drie perioden

Periode	Uitbreidingsvraag (WLO)	Uitbreidingsvraag (Stec)
2016 t/m 2025	45 – 179	238
2016 t/m 2030	67 – 268	357
2016 t/m 2035	53 – 310	503

Bron: Stec Groep (2016)

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

De door ons geadviseerde uitbreidingsvraag voor MRDH ligt lager dan de raming van Ecorys in 2012. Deze kwam voor de periode 2016 t/m 2030 bij benadering uit op circa 730 ha. De geraamde uitbreidingsvraag is ook aanzienlijk lager dan de vraag die is opgenomen in de provinciale VRM: circa 1.550 ha. De vraag in de VRM is 2 keer zo groot als de raming van Ecorys uit 2012. In de VRM is namelijk ook gerekend met (-) een vervangingsvraag door transformatie en (-) een ijzeren voorraad: een strategische voorraad bedrijventerreinen die direct voor uitgifte beschikbaar moet zijn. Uitgangspunt voor de vervangingsvraag

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

Juist hierdoor mist MRDH nu de slagkracht om vraaggericht te opereren

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

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

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

De geadviseerde uitbreidingsvraag in MRDH ligt met 24 ha netto per jaar wat lager dan de historische uitgifte (circa 27 ha per jaar in de periode 2006 t/m 2015). We zien dat verschillende trends in sectoren ertoe leiden dat bedrijven soms met minder (extra) ruimte uit de voeten kunnen. Denk aan robotisering, digitalisering en implementatie van 'het nieuwe werken'. Met dit effect hebben wij rekening gehouden in de door ons geadviseerde bandbreedte.

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

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

3.2 Samenstelling van de uitbreidingsvraag: kwaliteit

Verdeling naar terreintype

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

- Grootschalige logistieke bedrijventerreinen, gericht op logistieke bedrijven >3 ha in milieucategorie ≤4.1
- HMC-bedrijventerreinen, gericht op bedrijven van elke omvang en in milieucategorie ≥4.2

- Regulier-gemengde bedrijventerreinen, gericht op bedrijven ≤ 3 ha en in milieucategorie ≤ 4.1 , waaronder logistiek en industrie, met een regulier uitstralingsniveau
- Hoogwaardige locaties, gericht op bedrijven met een kantoorachtige uitstraling, niet zijnde solitaire kantoren

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

Tabel 7: Illustratie locatiekwaliteiten per terreintype

Terreintype	Locatiekwaliteiten	
Logistiek >3 ha	• Perifere locatie, niet ontsloten via een woonkern • Directe snelwegafslag of aantakking op 2x2-baans N-weg • Aanwezigheid railterminal of kade in directe omgeving of op locatie	• Rechthoekige kavels met een omvang >3 ha • Bouwhoogte >14 meter • Minimaal milieucategorie 3.2 toegestaan • Match met (eventuele) bestaande invulling
HMC (milieucategorie ≥ 4.2)	• Perifere locatie, niet ontsloten via een woonkern • Minimaal ontsloten aan een N-weg • Aanwezigheid railterminal of kade in directe omgeving of op locatie • Kavels met een omvang >0,5 ha, met praktische vorm	• Bouwhoogte >14 meter, met uitschieters tot >30 meter • Minimaal milieucategorie 4.2 toegestaan • Match met (eventuele) bestaande invulling
Regulier-gemengd	• Geen specifieke locatie-eisen, voornamelijk (boven)lokale binding relevant voor te vestigen bedrijven, uitzonderingen daargelaten	
Hoogwaardig	• Ligging nabij woonkern • Minimaal ontsloten aan een N-weg • Bouwvlakken op zichtlocatie	• Nette, verzorgde uitstraling en dito bestaande invulling

Bron: Stec Groep (2017)

Tabel 8: Illustratie doelgroepen en vastgoedtype per terreintype

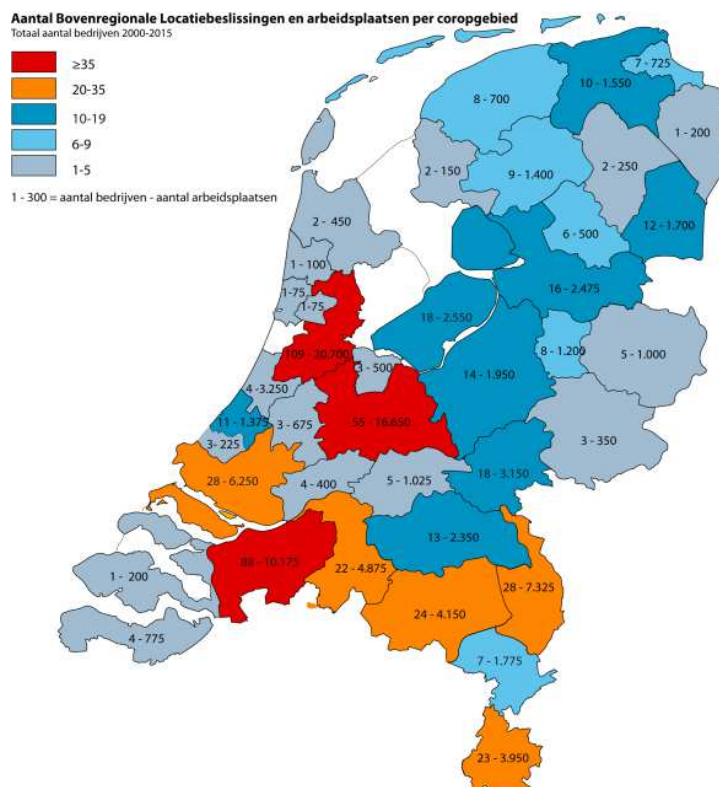
Terreintype	Type bedrijven	Type vastgoed
Logistiek >3 ha	• Verladers • Logistiek dienstverleners • Groothandels • Distributiebedrijven • 'Natte' logistiek	• Opslag/warehouse • Overslag • Distributiecentrum
HMC (milieucategorie ≥ 4.2)	• Productie • Verwerkingsbedrijven • Recyclers • (Zware) hindergevende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

Bron: Stec Groep (2017)

Over de uitbreidingsvraag naar terreintype het volgende:

- Een belangrijk deel van de uitbreidingsvraag heeft naar verwachting een vestigingsvoorkeur voor regulier-gemengde bedrijventerreinen. Het gaat voornamelijk om het midden- en kleinbedrijf, zoals bouwbedrijven, productiebedrijven, kleinschalige logistiek en dienstverlenende activiteiten. Dergelijke bedrijvigheid heeft vaak een zeer lokale afzetmarkt, herkomst van werknemers en oriëntatie, en heeft vaak een binding met een specifieke gemeente of kern. De uitbreidingsvraag uit dit segment zal zich voornamelijk lokaal en bovenlokaal oriënteren, op fiets- en brommerafstand van de woonkernen. Dat blijkt ook uit onderzoek van het CBS¹¹, waarin wordt geconcludeerd dat de helft van de verhuizingen van bedrijven plaatsvindt over een afstand van maximaal 10 kilometer, bij voorkeur binnen de gemeentegrenzen.
- Daarnaast doet zich nog een aanzienlijke uitbreidingsvraag voor naar bedrijventerreinen gericht op grootschalige logistiek (>3 ha). Het gaat vaak om bedrijven met een (inter)nationale logistieke oriëntatie, zoekend naar een vestigingslocatie aan de primaire vervoersassen van Nederland. Dat zijn de wegen op de corridor van de Rotterdamse haven naar Duitsland en België. In MRDH gaat het dan om de corridors A4, A12, A15, A16 en A20. Deze grote logistieke bedrijven oriënteren zich doorgaans dus op (boven)regionale schaal. De lokale binding is in de regel beperkt, hoewel een aantal bedrijven vanzelfsprekend een specifieke lokale vestigingsvoorkeur heeft als deze bijvoorbeeld sterk gebonden zijn aan een bepaald cluster (of consumentenmarkt), zoals de Greenport Westland-Oostland.

Figuur 9: Bovenregionale locatiebeslissingen per COROP-regio



Bron: Stec Groep (2017)

- HMC-bedrijven maken voor MRDH ook deel uit van de productiestructuur en het maritieme cluster. Het gaat dan niet alleen om betoncentrales en afvalverwerkers, maar ook om hoogtechnologische en innovatieve bedrijven in bijvoorbeeld de voedsel- en maakindustrie. De uitbreidingsvraag is naar verwachting echter relatief beperkt. Dat wil overigens niet zeggen dat het economisch perspectief van deze bedrijven negatief is: in de regel geldt voor HMC-bedrijven dat economische ontwikkeling in de

¹¹ CBS (2013). Bedrijven verhuizen vooral binnen eigen gemeente.

huidige markt niet (meer) correleert met toenemend ruimtegebruik. Trends als robotisering en automatisering zorgen er in toenemende mate voor dat bedrijven eenzelfde of zelfs hogere productie realiseren op hetzelfde bedrijfsoppervlak.

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

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

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

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

Terreintype	2016 t/m 2030 (absoluut)	2016 t/m 2030 (%)
Logistiek >3 ha	144 ha	40%
HMC (milieucategorie ≥4.2)	21 ha	6%
Regulier-gemengd	192 ha	54%
Hoogwaardig	0 ha	0%
Totaal	357 ha	100%

Bron: Stec Groep (2017)

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

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

Terreintype	2016 t/m 2030 (absoluut)	FSI
Logistiek >3 ha	721.000 m ²	0,5
HMC (milieucategorie ≥4.2)	125.000 m ²	0,6
Regulier-gemengd	1.532.000 m ²	0,8
Hoogwaardig	0 m ²	1,5
Totaal	2.378.000 m ²	

Bron: Stec Groep (2017)

Vraag naar watergebonden bedrijvigheid

De vraag naar watergebonden bedrijvigheid gaat dwars door alle genoemde sectoren heen: grootschalige en kleinschalige logistieke bedrijven, bedrijven met een hogere milieucategorie en 'reguliere' bedrijven

kunnen om welke reden dan ook een sterke voorkeur hebben voor een terrein aan het water (geen zeehaventerrein). In het bijzonder in de MRDH constateren we dat de vraag naar watergebonden bedrijventerreinen – niet meegerekend zeehaventerreinen! – groot is. Daarbij dient het water verschillende doeleinden. Het ene bedrijf heeft de waterlocatie nodig voor aan-/afvoer en op-/overslag van goederen, terwijl bijvoorbeeld het andere bedrijf water nodig heeft in het productieproces als koelwater.

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

Figuur 10: Illustratie direct en indirect watergebonden bedrijvigheid



Bron: Stec Groep (2017)

Om de watergebonden vraag indicatief te bepalen kijken we welke bedrijfssectoren in welke mate watergebonden zijn, zie daarvoor onderstaande box. Het is bovendien de verwachting dat het watergebonden percentage de komende jaren toeneemt, mede vanwege de trend onder bedrijven om steeds meer aan- en afvoer van goederen via het water te doen. Op basis hiervan schatten we in dat de watergebonden vraag circa 25% van de totale uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen bedraagt. Dit is in lijn met bevindingen uit eerdere rapportages in de regio (bijvoorbeeld: BCI, 2010¹²) en inschattingen van het bedrijvenpanel. Voor MRDH komt dat neer op een totale uitbreidingsvraag van circa 85 à 90 ha in de periode 2016 t/m 2030, conform de bandbreedte van Stec Groep. Het deel van de bedrijven dat kadegebonden is, is inherent kleiner. De omvang van deze ruimtevraag is binnen de kaders van dit onderzoek niet exact te bepalen. Vaak geven voor dit soort bedrijven kadometers en de diepgang van het vaarwater de doorslag voor een locatie, niet zozeer omvang van het kavel.

WATERGEBONDEN EN –VERBONDEN BEDRIJVEN PER SECTOR

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

Productiebedrijven:

- Voedings- en genotmiddelen: 20 tot 40%
- Bouwmaterialen: 20 tot 30%

¹² Buck Consultants International (2010). Naar een strategisch beleidskader watergebonden bedrijventerreinen Zuid-Holland.

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

Logistiek:

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

3.3 Geografische verdeling uitbreidingsvraag naar subregio's

MRDH heeft een forse omvang. Tegelijkertijd weten we dat veel bedrijven een beperkte verhuisradius hebben (zie par. 3.2). Daarom hebben we de uitbreidingsvraag in dit onderzoek indicatief verdeeld naar de twee subregio's in MRDH: regio Den Haag en regio Rotterdam. We doen dit op basis van een gemiddelde van vier verdeelsleutels:

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

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

Een deel van de vraag is direct toe te bedelen aan de subregio's. Het gaat daarbij om de vraag die komt vanuit regulier-gemengde MKB-bedrijven. Het betreft het gros van de bedrijven dat de bedrijventerrein in MRDH nu vult en kijkende naar oorsprong/historie, herkomst werknemers en werkgebied vaak een sterke relatie heeft met de huidige vestigingsgemeenten en directe omgeving. Deze bedrijven willen bij groei het liefst op de huidige vestigingslocaties uitbreiden en als dit niet kan op een locatie zo dicht als mogelijk daarbij. Onderdeel van deze vraag zijn ook lokale/subregionale spin-offs en start-ups.

De grotere uitbreidingsvraag uit logistiek en HMC is vooral regionaal georiënteerd

Het gros van de uitbreidingsvraag is naar verwachting regionaal georiënteerd, waarvan op basis van de gehanteerde verdeelsleutels geen inschatting is te geven in welke subregio deze zal 'landen'. Het gaat om vraag die niet direct aan één subregio gebonden is, maar afkomstig is van bedrijven met een (boven)regionale oriëntatie, bijvoorbeeld aan belangrijke vervoersassen of nabij specifieke clusters. In deze behoefteeraming wordt deze vraag gedefinieerd als de vraag van grootschalige logistiek (>3 ha) en HMC-bedrijven (milieucategorie ≥ 4.2).

We verwachten dat de regionaal georiënteerde vraag niet specifiek op één subregio binnen MRDH georiënteerd zal zijn. Het gaat hier juist om specifieke segmenten binnen de logistiek of industrie, die een voorkeur en/of binding hebben met plekken in Rotterdam of Den Haag, vanwege de specifieke productiestructuur daar. Denk bijvoorbeeld aan (grootschalige) logistieke dienstverlening gericht op de Greenports of juist de havens. Het gaat dus om een vijver met vraag die boven MRDH hangt en waarop de regio haar locatiestrategie zal moeten bepalen.

Het gros van de uitbreidingsvraag is naar verwachting regionaal georiënteerd. In deze behoefteeraming wordt deze vraag gedefinieerd als de vraag vanuit grootschalige logistiek (>3 ha) en HMC-bedrijven (milieucategorie ≥ 4.2). Deze vraag is niet direct aan één subregio gebonden, maar afkomstig van bedrijven die zich, onder meer door hun specifieke locatie-eisen, op een overwegend regionaal tot bovenregionaal niveau oriënteren bij hun locatiekeuze, bijvoorbeeld langs belangrijke vervoerscorridors zoals de A4, A12,

A15, A16 en A20. Op voorhand is geen concrete inschatting te geven in welke subregio in MRDH deze exact zal 'landen'.

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

Tabel 11: Vraag per subregio conform bandbreedte Stec Groep

Subregio	2016 – 2030
Regio Den Haag	107 ha
Regio Rotterdam	85 ha
Regionaal georiënteerd	165 ha
Totaal	357 ha

Bron: Stec Groep (2017)

3.4 Vraag door onttrekking: vervangingsvraag

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

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

Op basis van een enquête onder gemeenten zijn de belangrijkste transformatieopgaven in beeld gebracht, zie tabel 12. Er kan op dit moment nog niet zonder meer worden uitgegaan van een vervangingsvraag bovenop de uitbreidingsvraag voor deze plekken. Daarvoor is het belangrijk om verder in kaart te brengen hoeveel bedrijven er uitgeplaatst dienen te worden en wat de oppervlakte van deze bedrijven is. Om ook voor de Ladder voor duurzame verstedelijking uit te kunnen gaan van vervangingsvraag moet er in ieder geval sprake zijn van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio.

Tabel 12: Overzicht (potentiële) transformatieopgaven leidend tot vervangingsvraag

Gemeente	Bedrijventerrein	Uitvoeringsjaar	Beoogde bestemming
Delft	Voorhof	Gestart	Gemengd
Den Haag	Binckhorst	2016	Wonen en werken
Leidschendam-Voorburg	Parnashofweg / Veursestraat	2018	Wonen
Leidschendam-Voorburg	Westeinde	2017	Wonen
Maassluis	De Kade	2018	Wonen
Midden-Delfland	Zouteveenseweg	n.n.b.	n.n.b.
Nissewaard	Haven-Zuid	2017	Wonen
Nissewaard	Haven-Noord	n.n.b.	Gemengd
Rijswijk	Plaspoelpolder	2017	Bedrijven
Rotterdam	Rechter Maasoever	2020	n.n.b.
Rotterdam	Linker Maasoever	2020	n.n.b.
Schiedam	Nieuwe Maas	n.n.b.	Wonen
Vlaardingen	Buitenhaven	2018	Wonen
Zoetermeer	Dwarstocht	n.n.b.	Wonen

Bron: Regio MRDH (2016)

4 Confrontatie met aanbod: inzicht in de behoefte

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

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

4.1 Kwantitatief heeft MRDH overaanbod t/m 2030, op langere termijn (2035) evenwicht

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

Als we puur alle meters aan nog nieuw¹³ uitgeefbare, lege kavels optellen plus de hectares die al in harde bestemmingsplannen vastliggen, dan beschikt de regio MRDH nu over circa 540 hectare harde plancapaciteit. Bekeken tot en 2030 is daarmee sprake van een kwantitatief overaanbod in de regio.

Echter, ook na 2030 blijft de behoefte aan extra ruimte op bedrijventerreinen doorgroeien in MRDH, zo constateerden we in hoofdstuk 3. Kijken we tot 2035 dan is het overaanbod slechts 40 hectare. Rekening houdend met de onzekerheid die inherent is aan prognoses, zijn vraag en aanbod op die termijn feitelijk in balans in MRDH.

In tabel 13 is een kwantitatieve confrontatie gepresenteerd. In het bijlagenrapport horend bij deze rapportage staat een totaaloverzicht van het aanbod in MRDH (bijlage F3).

¹³ Het gaat hierbij niet om hectares die al eerder zijn uitgegeven en bijvoorbeeld door herstructurering weer voor uitgifte beschikbaar komen. Deze zijn namelijk al onderdeel van het netto uitgegeven oppervlak aan bedrijventerreinen in de regio. Omdat we in deze behoeftebepaling de uitbreidingsvraag ramen, moeten we deze primair confronteren met nog nieuw uit te geven hectares. Als herstructurering echter leidt tot netto ruimtewinst - waardoor in feite nieuw aanbod wordt gerealiseerd - dan dient dat wel als 'aanbod' te worden meegerekend in de vraag-aanbodconfrontatie. Dit is ter verdere uitwerking in de regionale programmering.

Tabel 13: Vraag-aanbodconfrontatie per subregio

Subregio	2016 – 2030	Hard planaanbod
Regio Den Haag	107 ha	540,5 ha
Regio Rotterdam	85 ha	
Regionaal georiënteerd	165 ha	
Totaal	357 ha	

Bron: Stec Groep (2017)

Daarnaast is er nog 129 ha aan zachte plancapaciteit in MRDH. Dit zijn terreinen waarvoor nog geen hard bestemmingsplan is, maar waarvoor soms wel concrete belangstelling is vanuit de markt. Ook betreft het soms locaties die de regio graag wil ontwikkelen om haar economische ambities en kansen te kunnen pakken. In toenemende mate merkt de regio MRDH dan ook een *kwalitatieve mismatch* op de bedrijventerreinenmarkt, zie daarvoor de volgende paragraaf.

4.2 Kwalitatief zien we echter nog tekorten

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

Geografische mismatch voor reguliere, lokaalgebonden bedrijven

Veel planaanbod betreft kleinere kavels op reguliere bedrijventerreinen verspreid door de hele regio. Voor de uitbreidingsvraag uit het reguliere gemengde segment is dit aanbod veelal kwalitatief prima geschikt. Ook kwantitatief lijkt er ruim voldoende beschikbaar voor dit segment. Het gaat om ruim 60 locaties die geen grootschalige kavels meer beschikbaar hebben. Wel kan op lokaal of subregionaal niveau sprake zijn van een mismatch. Zo zijn er gemeenten waar geen aanbod beschikbaar is, of enkel geconcentreerd op regionale terreinen, maar waar mogelijk wel sterk lokaal gewortelde bedrijven zitten die doorgroeien en daarbij niet kunnen of willen verplaatsen.

Beperkte ruimte voor grootschalige logistiek

In het verlengde van vorige punt, het harde planaanbod voor het grootschalige, regionaal georiënteerde bedrijven (logistiek > 3 ha & HMC bedrijven) mogelijk de uitbreidingsvraag overstijgt, maar dat dit aanbod kwalitatief niet altijd goed matcht met de uitbreidingsvraag vanuit dit segment. De vraag vanuit dit segment in MRDH bedraagt maximaal zo'n 165 ha, bestaande uit 144 ha grote logistiek en maximaal 21 ha HMC. Hoewel er met circa 342 hectare hard aanbod voor dit segment voldoende aanbod lijkt in MRDH, is een groot deel van het aanbod echter specifiek geprofileerd op de food- en glastuinbouwsector/de Greenport Westland-Oostland. Binnen de Greenport is vervolgens weer sprake van drie regio's met hun eigen agrologistieke signatuur. Hierdoor is de uitwisseling tussen deze regio's zeer beperkt en kent elk van deze regio's zijn eigen agrologistieke vraag. Dit betekent dat het aanbod in het ene agrologistieke cluster geen alternatief is voor het andere agrologistieke cluster en dat er feitelijk dus sprake is van strak afgebakende marktregio's. Daarbij is het beeld op hoofdlijnen dat er in de regio Oostland en Barendrecht/Ridderkerk voldoende aanbod is, maar in Westland te weinig¹⁴.

¹⁴ Agrologistieke bedrijventerreinen Greenport Westland-Oostland. Naar een ruimtelijke strategie voor de ontwikkeling en profilering van agrologistieke terreinen in Greenport Westland-Oostland, BCI en Florapartners (maart 2017)

Tabel 14: Planaanbod geschikt voor grootschalig, regionaal georiënteerd segment

Gemeente	Bedrijventerrein	Hard/zacht	Omvang	Opmerkingen
Hellevoetsluis	Kickersbloem III	Hard	52 ha	Havengerelateerd, A15-transportas
Lansingerland	Bleizo	Hard	25 ha	Relatie agri-/glastuinbouwcluster
Lansingerland	Prisma	Hard	27 ha	A12-transportas
Lansingerland	Veiling Bleiswijk / Greenparc	Hard	8 ha	Relatie agri-/glastuinbouwcluster
Lansingerland	Oudeland	Hard	50,8 ha	A13/A20-transportas
Midden-Delfland	Harnaschpolder	Hard	33,9 ha	A4-transportas; totaal netto opp. in overzicht bijlagenrapport: 41,5 ha
Pijnacker-Nootdorp	Bedrijvenpark Heron	Hard	6,7 ha	A12-transportas; totaal netto opp. in overzicht bijlagenrapport: 4,6 ha
Ridderkerk	Cornelisland Business Knooppunt	Hard / Zacht	24,2 ha	A15-transportas
Ridderkerk	Nieuw-Reijerwaard	Hard	95 ha	Relatie agri-/glastuinbouwcluster
Westland	Coldenhovelaan AgroC.	Hard	3,2 ha	Relatie agri-/glastuinbouwcluster
Westland	Honderland II	Zacht	37 ha	Relatie agri-/glastuinbouwcluster
Westland	Trade Park Westland Mars	Hard	11 ha	Relatie agri-/glastuinbouwcluster
Zoetermeer	Oosterhage	Hard	11,4 ha	A12-transportas
Totaal			385,2 ha	

Bron: Regio MRDH (2017)

Een aantal bedrijventerreinen is bedoeld om een specifiek cluster te faciliteren

Een groot deel van het aanbod is echter specifiek geprofileerd op de food- en glastuinbouwsector. Provincie, MRDH en enkele gemeenten hebben hiervoor, aanvullend op deze behoefte, besloten tot een nadere analyse van het marktperspectief van deze sector. Kwantitatief lijkt fasering hiervan echter verstandig. Daarnaast zien we dat niet al het aanbod bijvoorbeeld qua ligging (buiten de belangrijkste transportassen, minder goed bereikbaar) even goed aansluit bij de belangrijkste wensen en eisen van deze doelgroep en daarom niet al deze vraag zal kunnen faciliteren. Een nadere kwalitatieve verdieping zal nodig zijn om definitief te kunnen bepalen welk aanbod wel en niet geschikt is en of er nog een kwalitatieve behoefte is in dit segment (zie hoofdstuk 5, stap 1).

Verder zien we dat een deel van het aanbod in MRDH is gericht op een specifieke gebruiksfunctie, zoals het Technopolis Innovation Park in Delft, of soms zelfs voor een enkel specifiek bedrijf, zoals het Nutriciaterrein in Zoetermeer. Hier kan dus enkel een niche van de markt landen of is het logisch dat de nog beschikbare ruimte gereserveerd blijft voor mogelijke uitbreidingsvraag van het specifieke bedrijf. Deze locaties hebben feitelijk een aparte status binnen de vraag/aanbodconfrontatie en op te stellen programmering.

Beperkte ruimte voor HMC, in het bijzonder met multimodale ontsluiting

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

4.3 Vraag-aanbodconfrontatie omliggende regio's

Voor de markt en bedrijven houdt de wereld niet op bij de bestuurlijke regionale grenzen en ook voor de Ladder moet rekening worden gehouden met de daadwerkelijke marktregio in plaats van de bestuurlijke kaders. Voor een goed bedrijventerreinenbeleid is het daarom niet alleen van belang om vraag en aanbod

binnen de bestuurlijke regio kwantitatief en kwalitatief in evenwicht te brengen, maar ook een goed zicht te hebben op de situatie in omliggende regio's.

Holland Rijnland

In Holland Rijnland zijn vraag en aanbod redelijk in evenwicht. De uitbreidingsvraag volgens inschatting van Stec Groep bedraagt circa 90 à 105 ha voor de periode 2015 t/m 2030, terwijl het harde planaanbod circa 100 bedraagt. In alle subregio's ontstaat eenzelfde beeld van kwantitatief teveel.

Er lijkt in de regio wel een kwalitatieve *mismatch* te bestaan. Een aanzienlijk deel van het aanbod is bedoeld voor specifieke bedrijvigheid, zoals Life Sciences op het Bio Science Park, Aerospace of Greenport-bedrijven. Daarmee ontstaat feitelijk een tekort aan ruimte voor reguliere bedrijven, zoals het middelgrote en grootschalige logistiek en industrie. Het gaat regelmatig om restkavels, die qua omvang, ligging en locatiekwaliteiten deze doelgroepen niet kunnen faciliteren. Ook geografisch is het aanbod niet helemaal goed verdeeld. Zo is er relatief veel (regulier) aanbod in Rijn en Veenstreek, maar juist weinig in Duin- en Bollenstreek en de stedelijke as Leiden-Katwijk.

Midden-Holland

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

Kwalitatief lijkt Midden-Holland nog niet helemaal goed in zijn jasje te zitten. Het regulier-gemengde aanbod is niet goed verspreid over de regio; zo is er in Gouda een beperkt hard planaanbod beschikbaar. Ook de ruimte voor grootschalige bedrijven sluit mogelijk nog niet volledig aan bij de marktvraag, bijvoorbeeld wanneer het gaat om locaties aan de A12-corridor of gericht op specifieke clusterbedrijvigheid. Het is belangrijk dat gemeenten in MRDH en Midden-Holland langs de A12-corridor afstemming zoeken en nadere afspraken maken. Doel moet zijn de ontwikkeling van een sterke logistieke corridor voor Zuid-Holland. Daarbinnen moet de positie van de relevante MRDH gemeenten (Lansingerland, Zoetermeer) worden bepaald. Van daaruit moet dan bekeken worden en moeten afspraken worden gemaakt of aanvullende ontwikkeling van terreinen nodig is, wat daarvoor dan de beste plekken zijn en waar eventueel ongeschikt aanbod uit de markt moet worden genomen.

Zuid-Holland-Zuid

In Zuid-Holland-Zuid is er sprake van een kwantitatief overaanbod. De uitbreidingsvraag volgens inschatting van Stec Groep bedraagt circa 134 à 147 ha voor de periode 2015 t/m 2030, terwijl het harde planaanbod ruim 200 ha bedraagt. Het kwantitatief overaanbod lijkt overigens vooral te liggen in de subregio's Goeree-Overflakkee en Hoeksche Waard. In de Drechtsteden en Alblasserwaard-Vijfheerenlanden is voornamelijk sprake van een kwalitatieve *mismatch*: aanbod is vooral verspreid beschikbaar, terwijl de vraag hier voornamelijk ook grootschalig van aard is.

De *mismatch* voor Zuid-Holland-Zuid is ook zichtbaar voor 'natte' bedrijventerreinen en HMC-bedrijven. De beschikbare locaties zijn in vaak gevuld of komen in de knel door woningbouw- of andere ontwikkelingen, terwijl deze bedrijven een belangrijk onderdeel vormen van de productiestructuur van de regio. In het bijzonder in het maritiem cluster in de Drechtsteden, maar ook in Hoeksche Waard (Suiker Unie-locatie) constateren we een mogelijke behoefte.

Voor MRDH zijn ontwikkelingen om in de gaten te houden/ afstemming over op te zoeken vooral te vinden rondom Dordrecht (Kil IV, A16-as), Gorinchem (Groote Haar, A15-as) en Puttershoek (Suiker Unie locatie, Hoeksche Waard).

5 Advies vervolg

5.1 Conclusie: een slimme programmering is noodzakelijk

Onderstaande figuur geeft de belangrijkste resultaten weer van de behoefte-raming voor MRDH.

Figuur 11: Overzicht conclusie behoefte-raming



Behoefteteraming (hoofdstuk 1 t/m 4)

Vervolg (hoofdstuk 5)

Advies vervolgstappen

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

Bron: Stec Groep (2017)

Uit de vraag-aanbodconfrontatie concluderen we dat MRDH een (programmerings)opgave heeft om op korte tot middellange termijn – t/m 2030 – vraag en aanbod zowel kwantitatief als kwalitatief meer in balans te brengen, maar tegelijkertijd ervoor te zorgen dat de doorgroei, kansen en ruimtevrage in MRDH op langere termijn – t/m 2035 – niet worden belemmerd. We zien immers na 2030 nog een aanzienlijke vraag naar extra hectares bedrijventerreinen in de regio. Het kwantitatieve overaanbod tot en met 2030 kan echter een belemmering vormen om nieuwe, kwalitatief gewenste plannen in procedure te brengen. Door het teveel aan hectares is het nu namelijk lastig om binnen een reguliere bestemmingsplanperiode van 10 jaar de behoefte aan een nieuwe bedrijventerreinontwikkeling te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. Dit terwijl er wel een kwalitatieve opgave en economische ambitie is in de regio. Het gaat dan vooral om het borgen van voldoende marktgeschikt (multimodaal) aanbod voor grote logistiek, HMC en voor sterk lokaal gewortelde of aan een specifiek cluster verbonden bedrijven die doorgroeien en daarbij niet kunnen of willen verplaatsen. Denk daarbij in het bijzonder aan de agrologistiek.

Daarom is het belangrijk dat MRDH keuzes en afspraken maakt over welke locaties kwalitatief (en kwantitatief) gewenst zijn en ontwikkeld moeten worden, en hoe de regio omgaat met plekken die nu teveel zijn en/of waar de markt geen belangstelling in heeft. Om hiertoe te komen adviseren wij enkele vervolgstappen na deze behoeftebepaling, die we in de volgende paragraaf toelichten.

5.2 Aanbevelingen vervolgstappen

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

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

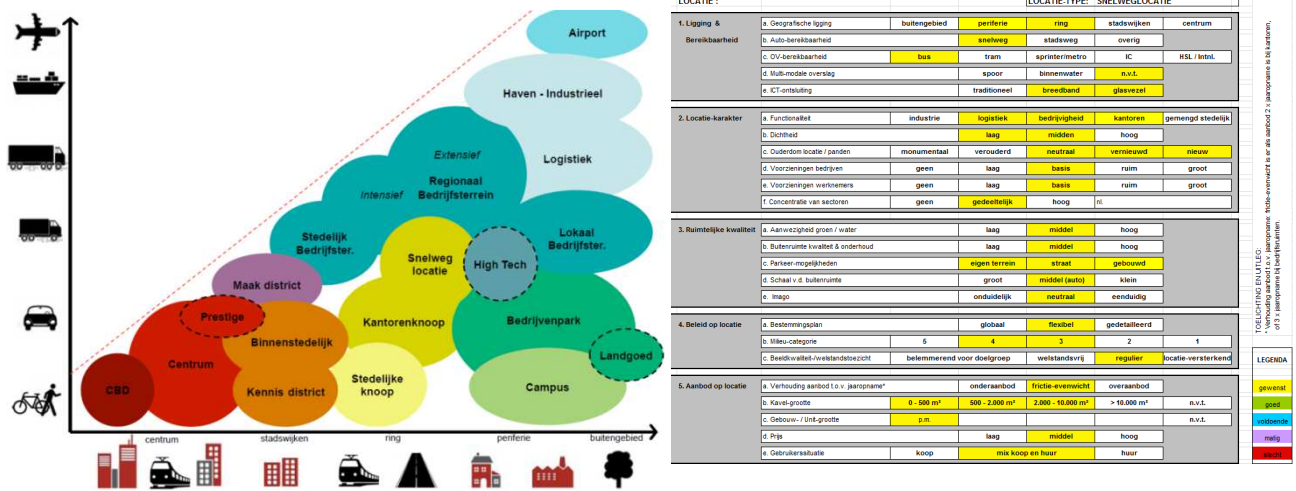
Hieronder een toelichting hierop.

1. Verdiepen kwalitatieve confrontatie: grondig doorlichten aanbod op kwaliteiten

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

De kwalitatieve profielen zoals deze door MRDH zijn ontwikkeld zijn een prima manier om deze nadere kwalitatieve verdieping vorm te geven. Het is belangrijk dat alle terreinen – in ieder geval nieuw (hard en zacht) planaanbod, maar bij voorkeur ook bestaande terreinen – met deze profielen worden beoordeeld. Zo moet klip en klaar worden welk profiel de verschillende terreinen hebben en in hoeverre deze beantwoorden aan de eisen vanuit de verschillende doelgroepen in de vraag. Op basis hiervan kan de regio definitief vaststellen welke kwalitatieve behoefte er eventueel nog is.

Figuur 12: Locatieprofielen & profielbladen werklocaties MRDH



Bron: Mattijs van 't Hoff in samenwerking met MRDH, 2016

Ter inspiratie: een andere, maar vergelijkbare manier is de kwalitatieve analyselijst van de provincies Noord-Brabant en Utrecht. Hierin zijn bedrijventerreinen (Noord-Brabant) en kantoren (Utrecht) systematisch beoordeeld ten behoeve van de regionale programmeringsopgaven (Noord-Brabant) en de provinciale thematische structuurvisie (Utrecht). De methodiek legt de bedrijventerreinen en kantoren langs de lat van een set aan geijkte indicatoren¹⁵.

2. Bepalen en concreet vaststellen van de vervangingsvraag in de regio

In dit rapport is de vervangingsvraag op een eerste oog geïnventariseerd, maar om daar goed beleid op te voeren is een nadere vaststelling van belang. Hoewel we oproepen voorzichtig te zijn met het transformeren en verkleuren van bestaande bedrijventerreinen (o.a. vanwege de ruimtevrage vanuit HMC en watergebonden bedrijven), is het logisch hier wel op in te zetten bij locaties die echt geen toekomstperspectief meer hebben als bedrijventerrein. Op die plekken kan worden voorzien in een deel van de verstedelijkingsopgave in Zuid-Holland en ontstaat zo tegelijkertijd de ruimte en flexibiliteit om in te kunnen spelen op de vraag naar nieuwe, andere en marktgeschikte locaties. Belangrijk is om deze vervangingsvraag zo concreet mogelijk te benoemen. Dit betekent dat sprake moet zijn van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio. Onder deze condities is de vervangingsvraag bruikbaar om onderbouwingen van nieuwe, gewenste bedrijventerreinontwikkelingen op basis van de Ladder voor duurzame verstedelijking te completeren.

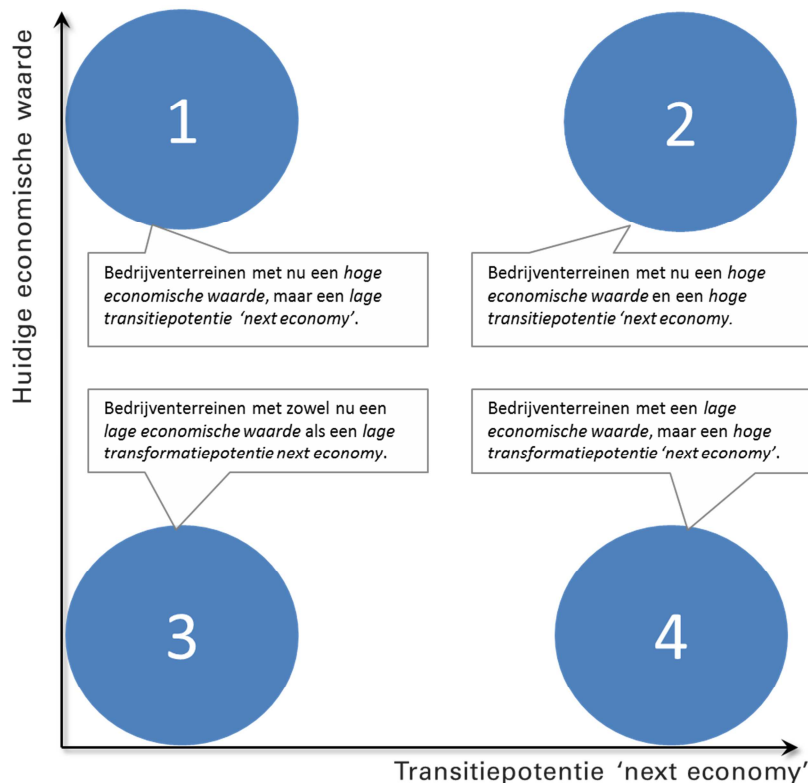
In het bijzonder speelt de transitie naar de *Next Economy* een rol bij het bepalen van de vervangingsvraag. Belangrijk is dat u de komende tijd grip krijgt op welke bestaande terreinen kansen bieden om de activiteiten passend bij deze transitie te faciliteren. Aanvullend stelt u uzelf daarbij de vraag welke bedrijventerreinen hiervoor toekomstperspectief bieden. Voor bedrijventerreinen zonder toekomstperspectief is het mogelijk aantrekkelijk om in te zetten op transformatie, zodat de regio gemakkelijker ruimte kan scheppen voor plekken die passen bij de economische ambities.

¹⁵ Zie: <https://www.pleio.nl/file/view/32652372/bijlage-3-eindversie-stec-groep-kwalitatief-verdiepingsonderzoek-bedrijventerreinen-noord-brabantpdf> & <https://www.provincie-utrecht.nl/onderwerpen/alle-onderwerpen/werklocaties/schrapen/>

TRANSITIE NAAR DE *NEXT ECONOMY*

De transitie naar de *next economy* verloopt grillig en gaat gepaard met disrupties in bestaande sectoren en productieketens, en exponentiële groei van kansrijke nieuwe bedrijvigheid. De ruimtevraag van bedrijven verandert hierdoor. Sommige sectoren hebben meer ruimte nodig, terwijl andere minder ruimte vragen. Ook de aard van de ruimtevraag in wensen, eisen, locatie en omgeving is aan verandering onderhevig. Tegen deze achtergrond is het verstandig om als MRDH meer grip te krijgen op of en hoe de bestaande locaties mee kunnen delen in de transitie. Er moet duidelijk worden welke bedrijventerreinen van cruciaal belang en kansrijk zijn voor de nieuwe economie van de MRDH en welke bedrijventerreinen absoluut minder geschikt of zelfs kansloos zijn. Dat helpt om de input naar discussies en keuzes rondom verkleuring te vergemakkelijken. Onderstaand overzicht helpt daar ook bij.

Figuur 13: Transitiepotentie bedrijventerreinen voor de *Next Economy*



Bron: Stec Groep, 2016

3. Vaststellen: welke nieuwe terreinen (kwalitatief) nog nodig? Welke terreinen andere bestemming geven?

Als de kwalitatieve behoefte en vervangingsvraag definitief zijn vastgesteld, zijn alle ingrediënten beschikbaar voor het maken van keuzes. Voor MRDH is het belangrijk om te kiezen: goede locaties die passen bij de vraag en de 'Next Economy transitie' moeten blijven bestaan of doorgang vinden, maar van slechte locaties moeten de regiogemeenten ook afscheid durven nemen. Concrete plannen voor de programmeringsopgave zijn dan ook gewenst. Daarbij is het voor MRDH de uitdaging om oplossingen te vinden om vraag-aanbod t/m 2030 meer in balans te brengen, zonder dat dit de doorgroei, kansen en ruimtevraag in MRDH op langere termijn (2035) belemmert. De programmeringsopgave is in MRDH dan ook niet zozeer een discussie over hectares, maar vooral een kwalitatieve discussie en opgave.

Natuurlijk is dat geen gemakkelijke opgave. Bijvoorbeeld omdat hier een belangrijke financiële component bij mee kan spelen, omdat er op plekken sprake is van een lopende exploitatie of strenge contracten met marktpartijen.

Belangrijk is vooral dat de regio goed bepaalt wat kwalitatief sterke locaties zijn en wat niet. Bedrijventerreinen die nu niet nodig zijn, omdat er t/m 2030 voldoende aanbod is, maar die kwalitatief wel geschikt zijn of waarvan de kwaliteit door externe ontwikkelingen (denk aan verbetering van infrastructuur) mogelijk sterk verbetert, kunnen als strategische reserve worden aangehouden. Denk bijvoorbeeld aan tijdelijke invulling met zonnepanelen, waardoor deze hectares ook niet mee tellen voor de Ladder. Door het aanhouden van een reserve – of het niet onmogelijk maken van een toekomstige ontwikkeling – kan MRDH inspelen op de complexiteit en de ontwikkeltermijn van nieuwe plannen en de verwachte doorgroei van de ruimte vraag ook na 2030.

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

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

Het loont om de mogelijke oplossingen (en combinaties hiervan) als regio te inventariseren en te beoordelen op nut, noodzaak en kansrijkheid voor de specifieke bedrijventerreinensituatie in MRDH. Waar nodig is het daarbij verstandig om dit samen te doen met (gemeenten uit) aanpalende regio’s, zoals Midden-Holland, bijvoorbeeld voor een duurzame logistieke locatieontwikkeling langs de A12-corridor. Belangrijk is telkens dat afspraken en (financiële) oplossingen gevonden worden op het schaalniveau waar deze thuishoren.

VOORBEELD STEDELIJK GEBIED EINDHOVEN

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

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

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

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

Daarnaast kan gedacht worden aan:

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

4. Afspraken en strategie vastleggen in regionale bedrijventerreinenvisie

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

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

In het regionale bedrijventerreinenbeleid kan ook een aparte paragraaf worden opgenomen voor **thematerrainen en campussen**. Het gaat dan om plekken die gericht zijn op een heel specifieke doelgroep en hier planologisch-juridisch ook voor afgebakend zijn. Het speciale karakter van deze locaties, maar ook de specifieke eisen van de bedrijven in de doelgroepen hiervoor, kunnen betekenen dat deze locaties een (boven)regionale reikwijdte hebben. Het gaat dan om plekken als Technopolis Innovation Park of specifieke agri-business terreinen zoals Veiling Bleiswijk/Greenparc. Met het oog op de Next Economy ambities van de regio en de daarbij behorende toenemende behoefte aan clustering op gethematiseerde locaties (circulaire productielandschappen, logistieke ecosystemen) is het verstandig om duidelijke regionale afspraken te maken over de (door)ontwikkeling van dit soort plekken.

Belangrijk daarbij is ook ervan bewust te zijn dat de behoefte vanuit specifieke clusters of naar specifieke campus-/themaplocaties in de basis onderdeel is van de hiervoor geraamde uitbreidingsvraag. Het is immers vaak tekenend voor een campus- of clusterconcept dat deze bedrijvigheid huisvest die door alle sectoren heengaat. Een campuslocatie kan daarbij een meerwaarde voor vestiging hebben ten opzichte van regulier aanbod, omdat op deze plekken samenwerking en innovatie wordt gestimuleerd. Wel kan er *extra vraag* ontstaan als gevolg van een specifiek (campus)concept. Bijvoorbeeld omdat zich hierdoor bedrijven vestigen en opstarten, die anders misschien helemaal niet waren ontstaan of voor vestiging op deze plek hadden gekozen. Deze eventuele additionele vraag valt buiten de scope van deze behoefteanalyse en hangt helemaal af van het type campus- en clusterconcept.

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

MONITORING, FLEXIBILITEIT EN REGIONAAL MAATWERK BELANGRIJK BIJ REGIONALE UITWERKING

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

5.3 Overige aanbevelingen

Aandacht voor bestaande bedrijventerreinen

Van belang is dat blijvend wordt geïnvesteerd in bedrijventerreinen in MRDH. Niet alleen in nieuwe bedrijventerreinen, waar nog kavels kunnen worden uitgegeven, maar juist ook op bestaande locaties, die veel waarde toevoegen aan de regio en aantrekkelijk moeten blijven voor de gebruikers. De bestaande terreinen verdienen deze aandacht: 90% van de terreinen is immers al gerealiseerd in MRDH! En zo'n 40% van de regionale economie en werkgelegenheid is er te vinden.

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

Tegen deze achtergrond en met het oog op de toenemende druk op bestaande bedrijventerreinen door oprukkende woningbouw is het aan te bevelen een beter zicht te krijgen op het presteren en het toekomstperspectief van de bestaande areaal. Veel bestaande, binnenstedelijke terreinen zijn nu immers een belangrijke vestigingsplaats voor allerlei stedelijk verzorgende bedrijvigheid maar ook voor HMC of watergebonden bedrijven. Tegelijkertijd zijn er zeker ook terreinen die geen toekomstperspectief meer hebben en die zich lenen voor transformatie. We adviseren dan ook om als regio een goede visie en strategie op de bestaande bedrijventerreinen en verstedelijkingsopgave te ontwikkelen.

Door een goede visie te hebben kan transformatie waar nodig verantwoord plaatsvinden en heeft de regio ook een veel betere onderbouwing. Ook bijvoorbeeld voor welke 'schuifruimte' in de programmering eventueel nog nodig is om herontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen goed op te kunnen pakken in MRDH.

Grip op leegstand vergroten

De prognose gaat uit van 5% frictieleegstand, maar goed grip op de kwantitatieve en kwalitatieve leegstand ontbreekt. Er zijn geen redenen om aan te nemen dat de leegstand in MRDH significant hoger of lager is dan deze frictieleegstand, maar voor een goed bedrijventerreinenbeleid is het belangrijk om deze leegstand scherper te krijgen komende jaren. Daarvoor is meer zicht nodig op de bestaande vastgoedvoorraad en de courantheid hiervan. Een tool zoals de kersverse Leegstandmonitor van het CBS¹⁶ kan hierbij helpen, maar heeft nog wel nadere regionale en kwalitatieve inkleuring en verdieping. Omdat het beeld van leegstand in alle Zuid-Hollandse regio's beter moet, ligt hier wat ons betreft een rol voor de provincie om de regio's te helpen dit beter en structureler in beeld te krijgen en te monitoren.

Afspraken over regionale acquisitie en relatiebeheer

Het valt ons op dat de focus in de regio nu primair is gericht op nieuwe (buitenlandse) vestigers. Organisaties als Innovation Quarter, WFIA en Rotterdam Partners richten zich op het aantrekken van buitenlandse bedrijven en investeringen naar MRDH. Ook voeren zij het programma Innovation Partners uit, inclusief een regio-dekkend netwerk van gemeentelijke accountmanagers en beleidsmedewerkers dat zich actief richt op accountmanagement naar buitenlandse bedrijven. Dit is prima, en moet u vooral ook blijven doen. Maar relatiebeheer en accountmanagement naar het bestaande bedrijfsleven is net zo belangrijk. Tot 80 à 90% van de vraag komt namelijk vanuit de bedrijven die nu al in de regio gevestigd zijn, ook komende jaren. Het verankeren van deze bedrijven in uw regio, het goed monitoren en faciliteren van de ruimtevraag die vanuit deze bedrijven voort komt en zorgen dat deze bedrijven tevreden zijn over MRDH als vestigingsregio is daarmee net zo belangrijk, als het aantrekken en helpen van nieuwe bedrijven van buiten. Bovendien is dit juist in het belang van uw acquisities richting nieuwkomers; geen betere ambassadeurs voor vestiging in MRDH dan tevreden bedrijven!

Belangrijk kortom dat hier voldoende capaciteit en tools voor zijn. Dus niet alleen een Vestigingsklimaatmonitor die inzicht geeft in de wensen en eisen van buitenlandse bedrijven, maar vooral ook een die inzicht geeft in de dynamiek bij lokaal/regionaal gevestigde bedrijven. En niet alleen een regionaal netwerk van accountmanagers dat zich richt op buitenlandse bedrijven, maar ook een dat primair bezig is met het zittende bedrijfsleven. Initiatieven als Businesspark Haaglanden zijn daarbij te prijzen en verdienen verdere navolging in MRDH. Dergelijke regionale bedrijvenloketten kunnen ondernemers optimaal begeleiden bij de huisvesting en verplaatsing/uitbreiding van het bedrijf ('juiste bedrijf op juiste plaats') en bieden de directe marktinput voor vraagmonitoring en goed regionaal accountmanagement

Profilering van bedrijventerreinen

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

De door MRDH ontwikkelde locatieprofielen kunnen prima gebruikt worden om tot een betere profilering van de diverse locaties te komen en hier duidelijke afspraken over te maken in de regionale agenda bedrijventerreinen (zie stap 1 van dit hoofdstuk).

¹⁶ <https://public.tableau.com/profile/centraal.bureau.voor.de.statistiek#!/vizhome/DASHBOARDLEEGSTAND/Welkom>