

Bedrijventerreinenmarkt; Interessant voor Ballast Nedam?



Afstudeerscriptie ter afronding
van de Masterstudie Planologie
Radboud Universiteit Nijmegen

Student: Winfred Peters
Studentnr.: 0735574
Datum: 25 september 2009

Bedrijventerreinenmarkt; Interessant voor Ballast Nedam?

Een onderzoek namens Ballast Nedam naar perspectief biedende mogelijkheden binnen de markt '*bedrijventerreinen*'.

Algemeen

Betreft: Afstudeerscriptie
In opdracht van: Ballast Nedam Infra Zuid West
Type document: Onderzoeksrapport
Status: Definitief
Inhoud document: Verslag onderzoek
Datum: 25 september 2009
Omvang rapport: 104 pagina's

Auteurgegevens

Auteur: W.J.P. Peters
Studentennummer: 0735574
E-Mail: wjpPeters@student.ru.nl

Opleidingsinstelling

Universiteit: Radboud Universiteit Nijmegen
Faculteit: Management Wetenschappen
Masteropleiding: Planologie

Afstudeerbedrijf

Naam: Ballast Nedam
Gevestigd: Capelle aan den IJssel

Begeleiders

Radboud Universiteit: Erwin van der Krabben (1^e begeleider)
Radboud Universiteit: Rob van der Heijden (2^e begeleider)
Ballast Nedam: Gertjan Rietveld (1^e begeleider)
Ballast Nedam: Dennis Wils (2^e begeleider)

Inhoudsopgave

VOORWOORD	I
SAMENVATTING	II
HOOFDSTUK 1 ONDERZOEKSKADER	I
1.1 ACHTERGROND EN AANLEIDING	2
1.2 DOEL- EN VRAAGSTELLING	4
1.2.1 DOELSTELLING	4
1.2.2 VRAAGSTELLING	5
1.3 THEORETISCHE INVALSHOEK	7
1.4 ONDERZOEKSMETHODIEK	7
1.4.1 ONDERZOEKSSTRATEGIE	7
1.4.2 ONDERZOEKSMODEL	8
1.4.3 ONDERZOEKSMETHODES	10
1.5 LEESWIJZER	11
HOOFDSTUK 2 THEORETISCH KADER	13
2.1 DE INSTITUTIONELE ECONOMISCHE THEORIE	14
2.1.1 DE NEOKLASSIEKE THEORIE	15
2.1.2 TRANSACTIEKOSTENTHEORIE	16
2.1.3 EIGENDOMSRECHTENTHEORIE	20
2.1.4 DE MARKT	23
2.1.5 RESUMÉ	23
2.2 HET INSTITUTIONEEL KADER	24
2.2.1 EXPLICATIE INSTITUTIONEEL KADER	24
2.3 CONCLUSIE	26
HOOFDSTUK 3 MARKTANALYSE	27
3.1 METHODISCHE OPZET	28
3.2 BEDRIJVENTERREINEN; FACTS EN FIGURES	30
3.2.1 KENMERKEN VAN HET HUIDIGE AREAAL BEDRIJVENTERREINEN	30
3.2.2 WERKGELEGENHEID OP BEDRIJVENTERREINEN	32
3.3 GRONDMARKT	34
3.4 BEDRIJFSRUIMTEMARKT	37
3.5 HERSTRUCTURERINGMARKT	38
3.6 TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN	42
3.7 CONCLUSIE	44

HOOFDSTUK 4 BARRIÈRES OP DE BEDRIJVENTERREINENMARKT

47

4.1 GRONDMARKT	48
4.1.1 MACRONIVEAU	48
4.1.2 MESONIVEAU	49
4.1.3 MICRONIVEAU	53
4.2 BEDRIJFSRUIMTEMARKT	57
4.2.1 MACRONIVEAU	57
4.2.2 MESONIVEAU	59
4.2.3 MICRONIVEAU	60
4.3 HERSTRUCTURERINGSMARKT	62
4.3.1 MACRONIVEAU	62
4.3.2 MESONIVEAU	63
4.3.3 MICRONIVEAU	65
4.4 CONCLUSIE	66

HOOFDSTUK 5 KANSEN OP DE BEDRIJVENTERREINENMARKT

69

5.1 GRONDMARKT	70
5.1.1 MESONIVEAU	70
5.1.2 HOE TE KOMEN TOT MEER PRIVATE BETROKKENHEID	70
5.1.3 DE PRAKTIJK	73
5.1.4 MICRONIVEAU	75
5.2 BEDRIJFSRUIMTEMARKT	76
5.2.1 MESONIVEAU	76
5.2.2 HOE TE KOMEN TOT MEER PRIVATE BETROKKENHEID	76
5.2.3 DE PRAKTIJK	80
5.2.4 MICRONIVEAU	82
5.3 HERSTRUCTURERINGSMARKT	83
5.3.1 MESONIVEAU	83
5.2.2 HOE TE KOMEN TOT MEER PRIVATE BETROKKENHEID	83
5.3.3 DE PRAKTIJK	87
5.3.4 MICRONIVEAU	89
5.4 KANSEN OP ANDERE VLAKKEN	90
5.5 CONCLUSIE	91

HOOFDSTUK 6 CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN

93

6.1 EVALUATIE THEORETISCH-METHODISCH KADER	94
6.2 BEANTWOORDING ALGEMENE VRAAGSTELLING	95
6.3 AANBEVELINGEN	99
6.4 SLOTBESCHOUWING	100

BIBLIOGRAFIE

101

BIJLAGE

Bijlage 1 Deelnemers enquête

- 1.1 Betrouwbaarheid uitkomst enquête

Bijlage 2 Geïnterviewden

Bijlage 3 Marktanalyse

- 3.1 Intensiteit bedrijventerreinen
- 3.2 Uitgifte grond per regio
- 3.3 Hard aanbod provincies per 1 januari 2008
- 3.4 Top 25 uitgeefbaar areaal tussen 2008 en 2020
- 3.5 Verdeling type bedrijventerreinen
- 3.6 Werkgelegenheid bedrijventerreinen
- 3.7 Verdeling sectoren bedrijventerreinen
- 3.8 Aantal vestigingen op bedrijventerreinen per grootklasse
- 3.9 Terreinuitgifte voor 1991
- 3.10 Opbouw herstructureringskosten
- 3.11 Demografische ontwikkelingen

Bijlage 4 Overdrachtsbelasting

Voorwoord

Voor u ligt de rapportage van de masterthesis; 'Bedrijventerreinenmarkt; Interessant voor Ballast Nedam?' De thesis is tot stand gekomen in het kader van masterstudie Planologie aan de Radboud Universiteit Nijmegen en vormt het sluitstuk van de studie.

Na een lange zoektocht heb ik bij Ballast Nedam de mogelijkheid gevonden om te gaan afstuderen. Ballast Nedam had een interessante opdracht liggen die mij aansprak. Deze opdracht gaf de mogelijkheid mij verder te verdiepen in het onderwerp 'bedrijventerreinen'. In de ruimtelijke ordening is dit een actueel onderwerp. Er is veel discussie omtrent de rol van de overheid en het bedrijfsleven bij de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen. De huidige marktarrangementen zouden leiden tot negatieve externe effecten zoals extensief grondgebruik en snelle verpaupering van relatief nieuwe terreinen. Volgens vele is dit te wijten aan een falende marktwerking. Door private partijen (ontwikkelaar/beleggers) te betrekken in deze markt zou dit hersteld kunnen worden. In onderzoeksrapporten wordt dit ook wel 'de verzakelijking van de bedrijventerreinmarkt' genoemd. Dit credo trok de interesse van Ballast Nedam. Het wekte vragen op zoals; zijn er daadwerkelijk verschuivingen op de markt waar te nemen en bieden deze kansen voor een ontwikkelende partij? Deze vragen leidden tot de opdracht een onderzoek te starten naar kansen op de bedrijventerreinmarkt voor Ballast Nedam.

Ik heb deze opdracht uitgevoerd bij de afdeling Infra Zuid West, gevestigd in een mooi bedrijfsgebouw in Capelle aan den IJssel. Vanaf de periode eind maart tot eind augustus 2009 heb ik intensief aan deze opdracht gewerkt. In die periode ben ik vanuit Ballast Nedam ondersteund door de heren G. Rietveld en D. Wils en vanuit de Radboud Universiteit door de heer E. van der Krabben. Ik wil deze heren dan ook in het bijzonder bedanken voor de ondersteuning en begeleiding die is geboden.

Voor de totstandkoming van deze masterthesis is veelvuldig gebruik gemaakt van verschillende informatiebronnen en instanties. Zo zijn interviews afgenomen met: gemeente Apeldoorn, gemeente Schouwen Duiveland, Oost N.V., BOM en Protego Real Estate Investors. Al deze instanties en ondernemingen wil ik dan ook bedanken voor de medewerking en informatievoorziening. Het spreekt voor zich dat deze data broodnodig waren om tot een goed resultaat te komen.

Na vier jaar HTS en twee jaar universiteit, zal er een eind komen aan mijn studentenleven. Ik heb in deze zes jaar veel geleerd en plezier gehad maar ben nu toe aan het echte 'werk'.

Capelle aan den IJssel, 25 september 2009

Samenvatting

Achtergrond en aanleiding

Bedrijventerreinen hebben een belangrijke economische functie. Maar liefst 30 procent van alle werkgelegenheid in Nederland bevindt zich op bedrijventerreinen. Het ruimtelijk economische beleid heeft de afgelopen jaren dan ook een sterk accent gelegd op de ontwikkeling van bedrijventerreinen. Het totale areaal is dan ook omvangrijk en breidt zich nog steeds uit. Dit heeft geleid tot een overaanbod, bestaande uit 7.000 hectare.

Voornamelijk gemeenten zijn verantwoordelijk voor het bestaande overaanbod. Het streven naar economische groei wordt vertaald naar ruimhartig uitgiftebeleid. Hierdoor kunnen ondernemers binnen hun eigen gemeentegrenzen eenvoudig grond kopen tegen lage grondprijzen. Het gevolg van dit beleid is overaanbod aan gronden, extensief grondgebruik en snelle verpaupering. Ondernemers gaan namelijk hun oude pand niet herstructureren als nieuwbouw goedkoop is. Andere ondernemers zijn ook niet geïnteresseerd in het oude pand waardoor deze snel verpaupert (leegstand/lage vastgoedwaarde). Bij aankoop van een nieuw perceel wordt rekening gehouden met eventuele groei van de onderneming, waardoor extra grond wordt aangeschaft (lage grondprijs). Dit leidt tot extensief grondgebruik. Vanwege de lage grondprijs is het voor private partijen (ontwikkelaar/beleggers) lastig om rendement op een ontwikkeling te behalen. Hierdoor zijn deze partijen nauwelijks betrokken in de markt.

De markt voor bedrijventerreinen kent dus negatieve externe effecten. Om de markt efficiënter te maken en daarmee de effecten te mitigeren, wordt vaak meer private betrokkenheid als oplossing aangedragen (Louw, Needham, Olden, & Pen, 2004, p. 42), (Segeren, Needham, & Groen, 2005, p. 163), (Vromraad, 2006, p. 12), (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008, p. 10). In laatstgenoemde rapporten wordt de huidige markt en de actieve rol van de gemeenten dan ook veroordeeld. Deze inzichten hebben mogelijk invloed op de huidige marktordening waardoor de markt interessanter wordt voor private partijen. Deze veronderstelling heeft geleid tot de volgende algemene vraagstelling;

Biedt de bedrijventerreinenmarkt commercieel interessante mogelijkheden voor private partijen?

Onderzoeksmethodiek

Om deze vraag te kunnen beantwoorden is een goede marktanalyse onontbeerlijk. Hoe zit de huidige markt in elkaar en waarom zijn private partijen niet geïnteresseerd? De insteek van het onderzoek is het achterhalen van mogelijke barrières. Wanneer deze inzichtelijk zijn kan een partij hierop inspelen en zo kansen creëren voor zichzelf. Een bruikbare theorie is hierbij noodzakelijk. Een theorie zorgt namelijk voor consistentie, diepgang en een goede fundering van de analyse en haar resultaat. Van daaruit kan gezocht worden naar mogelijkheden om deze barrières te doorbreken/omzeilen. In hoeverre dat mogelijk is bepaalt het toekomstperspectief op de markt. Om de markt beter te kunnen definiëren zal in het onderzoek de markt opgedeeld worden in drie deelmarkten (grond-, bedrijfsruimte- en herstructureringsmarkt (met functiebehoud)). Een uitgebreide literatuurstudie, een enquête en interviews met diverse actoren, voorziet het onderzoek van de benodigde informatie.

Theorie

De institutionele economische theorie blijkt goed van toepassing om het onderzoek de juiste diepgang te geven. Omdat de markt voor bedrijventerreinen vergaand geïnstitutionaliseerd is, is een goed begrip van instituties een voorwaarde. Instituties zijn de kern van de institutionele theorie en vormen daarom een goede basis om de markt in zijn algemeenheid te analyseren. De kernthema's van de institutionele economische theorie zijn; eigendomsrechten en transactiekosten. Analyse van beide theorieën geeft inzicht in mogelijke barrières die op een markt voor kunnen komen. Deze dienen vervolgens als referentiepunt op barrières die voorkomen op de drie deelmarkten en maakt het mogelijk om een oordeel te geven over de markt. Op basis daarvan kan aangegeven worden wat er dient te veranderen om de markttuitkomsten positief te beïnvloeden.

Gebaseerd op de theorie is een hiërarchiesmodel ontwikkeld waarin de institutionele structuur van de markt wordt beschreven. Dit model bestaat uit drie niveaus; macroniveau (politiek bestuurlijk klimaat/beleid), mesoniveau (typering van de markt) en microniveau (actoren die actief zijn op de markt). Op basis van deze hiërarchie is iedere deelmarkt ontleed en is gezocht naar barrières.

Marktanalyse

Met behulp van het hiërarchiesmodel is de marktwerking van de drie deelmarkten onderzocht en zijn barrières vastgesteld die meer private betrokkenheid belemmeren. Dit heeft geleid tot het volgende overzicht met de belangrijkste barrières.

Overzicht belangrijkste barrières grondmarkt:

- G1. Er is geen schaarste aan grond met bestemming bedrijventerrein. Dit vormt een barrière voor meer private betrokkenheid (macro).
- G3. De prijs voor bouwrijpe grond met bestemming bedrijventerrein is te laag om de voorinvestering en risico's voor een private partij af te dekken (meso).
- G5. De sterke regierol van de gemeente vormt een barrière voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt (micro).

Overzicht belangrijkste barrières bedrijfsruimtemarkt:

- B4. Het karakter van de projectontwikkelaar sluit niet aan op de vraag (micro).
- B5. Het karakter van de belegger sluit niet aan op de vraag (micro).

Overzicht vastgestelde barrières herstructureringsmarkt:

- H4. Herstructureren is, commercieel gezien, niet interessant en zal hierdoor niet worden opgepakt door private partijen (meso).
- H5. De overheid neemt zijn verantwoordelijkheid niet om transactiekosten te verlagen (micro).

Mogelijkheden op de bedrijventerreinenmarkt

Als reactie op de barrières zijn voorstellen gedaan om deze te doorbreken/omzeilen. Vervolgens is bekeken hoe reëel de voorstellen zijn. Niet iedere partij heeft belang bij een andere marktwerking waardoor het een onrealistische veronderstelling is dat alle voorstellen in de praktijk zullen worden gebracht. Het is geen gegeven dat barrières altijd te doorbreken zijn. In enkele gevallen dient men de barrière te accepteren. Dit heeft geleid tot een realistisch inzicht in de toekomstmogelijkheden van de drie deelmarkten.

Grondmarkt

De belangrijkste barrières op de grondmarkt zijn: het ontbreken van schaarste, de lage grondprijs en de sterke regierol die gemeenten hebben op deze markt. Provincies worden in staat geacht om de sterke regierol van de gemeente af te zwakken. De nieuwe Wro kan hierin een rol spelen. Provincies kunnen ingrijpen op het uitgiftebeleid van gemeenten. Daarnaast kunnen zij regionale samenwerking stimuleren waardoor gemeenten elkaar niet meer beconcurreren op uitgifteprijsen. Het gevolg is dat er meer schaarste ontstaat en de grondprijzen zullen gaan stijgen. Provincies zijn dus in staat om de bestaande barrières af te zwakken.

De barrières kunnen niet doorbroken worden door private partijen. Zij kunnen die druk niet uitoefenen op het beleid dat gemeenten voeren. Private partijen kunnen de markt voor zichzelf niet interessant maken door barrières te omzeilen of zelfstandig te doorbreken. Men is zodoende afhankelijk van de overheden. Op basis van het onderzoek kan men echter veronderstellen dat vanaf deze zijde niet veel te verwachten valt. Het opgeven van de sterke regierol is tegen het eigen belang van gemeenten in. Zij zullen niet aansturen op meer private betrokkenheid. Provincies vinden van oudsher dat gemeenten verantwoordelijk zijn voor het planningsbeleid. Provincies spelen dan ook een marginale rol op de bedrijventerreinenmarkt, blijkt uit het onderzoek. Geconcludeerd kan worden dat de aanwezige barrières in de nabije toekomst niet doorbroken gaan worden. De grondmarkt biedt hierdoor weinig perspectief om als private partij actief in te zijn.

Vastgestelde barrières zijn zo vastgeroest in de huidige praktijken, dat het doorbreken hiervan een zeer langdurig proces is. Dit houdt in dat de markt op korte termijn niet zal veranderen.

De markt kan ondanks de huidige marktomstandigheden interessant zijn, mits er wordt voldaan aan bepaalde voorwaarden. Hierbij moet men denken aan: lage verwervingskosten voor de grondpositie, planologische ondersteuning van de gemeente, regionale afspraken, goede locatie, et cetera. Het behalen van een positief rendement is dan mogelijk. Dit is zonder rekening te houden met een mogelijk surplus. Dit kan toegevoegd worden door het in het vooruitzicht stellen van bijvoorbeeld: parkmanagement, themaparken, et cetera.

Bedrijfsruimtemarkt

Op de bedrijfsruimtemarkt zijn het voornamelijk de karakteristieken van de vraag die een barrière vormen voor meer private betrokkenheid. De wens voor koop en het 'opmaat karakter' van de bedrijfsruimte zorgen ervoor dat een ontwikkelaar niet voor de vrije markt kan ontwikkelen en dat een belegger zijn vastgoed niet kan verhuren. De vraag sluit niet aan op 'het karakter' van private partijen. Echter, de vraag naar bedrijfsruimte lijkt langzaam te veranderen. Deze verandering wordt ingegeven door de groei van dienstverlenende bedrijven die zich vestigen op bedrijventerreinen en de bewustwording van de kosten van eigen bedrijfsruimte. Dit houdt in dat de vraag standaardiseert en huren een steeds interessantere optie wordt. Ontwikkelaars en beleggers kunnen hierop inspelen. Samenwerking tussen beide private partijen kan deze ontwikkeling versterken. Dit betekent dat de genoemde barrières afgezwakt zullen worden. Dit wordt voornamelijk ingegeven door de eindgebruikers. Voorstellen die in praktijk kunnen worden gebracht door private partijen om de markt voor zichzelf interessanter te maken, zoals; thematisering, segmentering en bouwen op levenscyclus, lijken niet haalbaar.

De markt voor bedrijfsruimte biedt mogelijk kansen. Echter, men moet er wel rekening mee houden dat deze verschuiving de laatste jaren is ingezet. Op de huidige markt zijn ontwikkelaars en beleggers nog nauwelijks actief. Hierin ligt een causaal verband met de barrières die voorkomen op de grondmarkt (overaanbod, regionale afstemming). Wanneer deze barrières niet doorbroken zullen worden zal de ontwikkeling van de bedrijfsruimtemarkt vertraagd worden. Gezien de conclusies op de grondmarkt is dat een reële veronderstelling.

Herstructureringsmarkt

De grootste barrière op de herstructureringsmarkt is de beperkte verdien capaciteit. Voorstellen om de verdien capaciteit te vergroten lijken niet afdoende. Pas wanneer er grootschalige schaarste ontstaat, kan herstructurering perspectief bieden. Dat is gezien het aanbod op de huidige markt niet realistisch. Dit betekent dat men afhankelijk blijft van verevening en/of subsidiegelden. Dit houdt in dat private partijen alleen actief kunnen zijn op deze markt middels een PPS-constructie.

Conclusie

De bedrijventerreinenmarkt biedt geen perspectief om direct in te stappen. Het maatschappelijke debat heeft op de markt nog niet tot die verschuivingen geleid, waardoor de kansen voor private partijen niet zijn toegenomen. Ontwikkeling van greenfields kunnen in enkele gevallen interessant zijn. Hiervoor dienen wel bepaalde randvoorwaarden in acht te worden genomen. De toegevoegde waarde die een private partij op dit moment kan ontwikkelen is niet genoeg om de markt voor zichzelf interessant te maken. Echter, elke ontwikkeling kent zijn eigen kenmerken. Er zijn vele factoren aanwezig die invloed kunnen hebben op een ontwikkeling en zijn er daarmee voor verantwoordelijk of iets interessant is of niet. Het antwoord op de algemene vraagstelling is dan ook geformuleerd vanuit het perspectief van de doorsnee markt. Er zijn altijd gevallen die daarvan kunnen afwijken.

Op basis van het onderzoek zijn enkele aanbevelingen aan Ballast Nedam geformuleerd. Hierbij wordt niet in gegaan op de vraag of Ballast Nedam zich actief moet gaan bezighouden op een van de drie deelmarkten. Dit is een afweging die men zelf moet maken.

Het resultaat van dit onderzoek kan hiervoor als ondersteuning dienen. De aanbevelingen hebben voornamelijk betrekking op het nader onderzoeken van de volgende aspecten:

Parkmanagement

Parkmanagement wordt steeds breder ingezet. Het aanbieden en faciliteren van parkmanagement biedt mogelijk kansen.

Adviserende rol

Kleinere gemeenten bezitten niet de kennis om grotere projecten (herstructurering) uit te voeren. Het vervullen van een adviserende rol, mogelijk met realisatie in het verschiet, biedt perspectief. Een samenwerkingsverband tussen ABL2 en Ballast Nedam kan hierin uitkomst bieden.

Regionale ontwikkelingsmaatschappijen

Regionale ontwikkelingsmaatschappijen zijn vaak initiatiefnemer in projecten, maar ontwikkelen alleen met partners. Daarnaast beschikken deze partijen over lokale kennis en subsidiegelden. Goede contacten bij deze partijen vergroot het netwerk aanzienlijk.

1



Onderzoekskader

In dit hoofdstuk wordt uiteengezet wat dit onderzoek inhoudt en waarom er voor dit onderzoek is gekozen. Het eerste deel van dit hoofdstuk bestaat uit een korte beschrijving van de markt voor bedrijventerreinen en de problematiek die er speelt. In het tweede deel wordt de doel- en vraagstelling van het onderzoek uiteengezet (conceptueel ontwerp). De vraagstelling zal geoperationaliseerd worden in deelvragen. Het derde deel van dit hoofdstuk bestaat uit het technisch ontwerp.

1.1 Achtergrond en aanleiding

De aanleg en veroudering van bedrijventerreinen staan momenteel centraal in het maatschappelijke en politieke debat. De markt zou niet functioneren, wat onder andere negatieve gevolgen zou hebben voor de ruimtelijke kwaliteit en ruimtegebruik. Vele onderzoeken onderschrijven deze stelling. Maar hoe groot is de problematiek? Welke rol spelen bedrijventerreinen in de Nederlandse samenleving, hoe werkt de markt en wat zijn de negatieve gevolgen? Uit bestaande literatuur kan het volgende beeld geschetst worden.

Achtergrond

Bedrijventerreinen hebben een belangrijke economische functie. Maar liefst 30 procent van alle werkgelegenheid in Nederland bevindt zich op bedrijventerreinen (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Hiermee is een bedrijventerrein een belangrijke voorwaardenscheppende factor om werkgelegenheid te creëren (Louw, 2006). Ook op lokale schaal betekent een bedrijventerrein een stimulans voor de plaatselijke economie en werkgelegenheid. Zodoende is het voor een gemeente belangrijk om aanwezige bedrijvigheid te behouden en nieuwe aan te trekken. Dit belang vertaalt zich in beleid waarin een gemeente altijd voldoende bouwrijpe grond klaar heeft liggen, om zo aan mogelijke vraag te kunnen voldoen. De consequentie hiervan is dat een gemeente als actieve marktpartij een rol vervult in de markt van bedrijventerreinen. De nabijgelegen gemeenten hebben vanzelfsprekend dezelfde intenties en zijn dus ook actief op de markt. Hierdoor vissen gemeenten met zijn allen in één vijver met daarin slechts een beperkte hoeveelheid vissen. Dit leidt tot een concurrentiestrijd tussen de gemeenten. Deze strijd uit zich niet in kwaliteit maar in kwantiteit. Dit betekent dat er veel bouwrijpe grond wordt aangeboden tegen relatief lage prijzen. (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Deze grondprijzen zijn zo laag dat de opbrengsten niet in verhouding staan met de risico's om als commerciële partij actief te worden in deze markt. Het gevolg hiervan is dat er hoofdzakelijk één soort aanbieder is van bouwrijpe grond; de gemeente. Feitelijk kan er niet gesproken worden van een markt¹. Maar omdat de grondprijzen laag zijn en gemeenten veel moeite doen om bedrijven aan zich te binden, komen er vanuit de ondernemers weinig aanmerkingen op deze geïnstitutionaliseerde markt.

Niettemin kent deze marktvorm nadelige gevolgen voor de ruimtelijke kwaliteit. Omdat bouwrijpe grond en bouwkosten voor een nieuw pand relatief laag zijn, zullen bedrijven eerder geneigd zijn om nieuw vastgoed te laten realiseren, dan het bestaande vastgoed op te waarderen. Hierdoor ontstaat er een doorstroming van bedrijven van bestaande locaties naar nieuwe locaties, die vervolgens een verdere uitbreiding van bouwrijpe grond voor bedrijventerreinen legitimeert (Inbo, 2005). Daarnaast zorgt het lage prijsniveau voor een matige intensivering van de grond.

Oude terreinen die overblijven hebben verder geen prioriteit voor gemeente, waardoor er weinig aandacht wordt besteed aan onderhoud en beheer.

Dit wordt ook nog eens bemoeilijkt door het versnipperde eigendom (elk bedrijf is eigenaar van zijn eigen perceel en pand) (Inbo, 2005). Uiteindelijk verouderen relatief nieuwe terreinen in snel tempo, wat de ruimtelijke kwaliteit niet ten goede komt. Naast negatieve invloed op de ruimtelijke kwaliteit, ontstaat er ook frictie met andere ruimteclaims zoals openruimte, recreatie en wonen.

Bovendien vestigen bedrijven zich aan de rand van de stad op één locatie, waardoor er sprake is van functiescheiding in plaats van functiemenging wat feitelijk de doelstelling is (VROM, 2004). Dit leidt ook tot een toename van het aantal forenzen.

¹ Markt(werking) is in de economie het (automatisch) tot stand komen van een evenwichtsprijs voor een goed of voor een dienst wanneer er evenwicht ontstaat tussen vraag en aanbod. Een van de voorwaarden is dat er meerdere vragers en aanbieders zijn. Als dat niet het geval is wordt de prijs niet bepaald door de marktwerking, maar vastgesteld door de enige aanbieder (Segeren, Needham, & Groen, 2005).

Alles bijeengenomen kan er geconcludeerd worden dat de Nederlandse bedrijventerreinen niet zijn wat ze zouden moeten zijn. De planningspraktijk op de markt voor bedrijventerreinen lijkt geen optimale marktwerking te kennen.

In dit verband hebben diverse instanties en onafhankelijke instituten de afgelopen jaren onderzoeken uitgevoerd naar mogelijke oplossingen. Hierin is ook gekeken of een grotere betrokkenheid van private partijen² een positieve uitwerking zou hebben op de markt. Het standpunt is over het algemeen positief en wordt breed gedragen, bijvoorbeeld in het visiedocument Ruimte voor Regie en Rendement (Ministerie van EZ, 2006, p. 5). Hierin wordt gesuggereerd dat ontwikkelaars en beleggers een aantal tekortkomingen op de markt zouden kunnen oplossen, vanwege de specifieke marktkennis en prikkels die deze partijen hebben. Andere onderzoekers delen deze mening; (Louw, Needham, Olden, & Pen, 2004, p. 42), (Segeren, Needham, & Groen, 2005, p. 163), (Vromraad, 2006, p. 12). Ook in het Taskforce rapport 'Kansen voor Kwaliteit' stuurt men aan op een grotere rol van private ontwikkelaars en beleggers. Dit past volgens de Taskforce bij de accentverschuiving van kavel- naar gebiedsontwikkeling.

"Het betrekken van private partijen biedt uit het oogpunt van ruimtelijke kwaliteit grote voordelen, de mogelijkheid tot intensivering van ruimtegebruik daar nadrukkelijk onder begrepen" (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008, p. 10).

Aanleiding

Deze nieuwe inzichten zijn interessant voor private partijen zoals Ballast Nedam. Zij zagen in het verleden net als vele andere ontwikkelaars geen mogelijkheden op deze markt, maar een kentering in de huidige marktstructuur kan hier verandering in brengen. Echter is het de vraag hoe groot de veranderingen en de gevolgen zijn van toekomstige verschuivingen. Vragen als; gaan gemeenten daadwerkelijk een meer faciliterende rol aannemen(?), wordt hierdoor de markt interessanter voor commerciële partijen en hoeveel ruimte krijgen ze om commercieel succesvol te participeren in de markt(?), hoe kunnen kansen benut worden en blijft men concurrenten voor(?), komen dan naar voren.

Kijkend naar subsidiestromen en projecten waar sterk wordt ingezet op private publieke samenwerkingsconstructies³ (hierna PPS-constructies) is duidelijk dat de markt in beweging is. Om ervoor te zorgen dat Ballast Nedam als bouwonderneming, met steeds meer aandacht voor gebiedsontwikkeling, voorop komt te lopen ten opzichte van haar concurrenten, is een onderzoek naar kansen in deze markt van groot belang. Dit onderzoek is toevertrouwd aan mij als afstuderende van de masteropleiding Planologie aan de Radboud Universiteit Nijmegen.

² Private partijen: ontwikkelaars en beleggers.

³ Publiek-private samenwerking (PPS) is een samenwerkingsverband waarin de publieke en de private sector, met behoud van hun eigen identiteit en verantwoordelijkheid, gezamenlijk een project realiseren om meerwaarde te realiseren, en dit op basis van een heldere taak- en risicoverdeling (BOM, BHB, 2006).

1.2 Doel- en Vraagstelling

In deze paragraaf wordt het conceptueel ontwerp uitgewerkt. Het conceptueel ontwerp (vraag- en doestelling) geeft sturing aan het technische ontwerp en vervolgens de uitvoering van het onderzoek.

1.2.1 Doelstelling

In paragraaf 1.1 *Achtergrond en aanleiding*, is beknopt weergegeven hoe de markt van bedrijventerreinen in elkaar zit. Dit is gebaseerd op bestaande literatuur die nader onderzocht dient te worden. Maar ervan uitgaande dat bovenstaande profielschets nabij de waarheid ligt kunnen de volgende conclusies getrokken worden:

- In de huidige marktordening voor bedrijventerreinen spelen gemeenten een dominante rol wat uiteenlopende problemen tot gevolg heeft.
- In de huidige markt tonen marktpartijen weinig interesse voor de ontwikkeling van bedrijventerreinen en huisvesting.
- Door nieuwe inzichten en toekomstige ontwikkelingen wijzigt mogelijk de marktordening, waardoor de markt voor bedrijventerreinen interessant wordt voor private partijen.

Op basis van deze drie uitspraken is de volgende doelstelling geformuleerd.

Het doel van dit onderzoek is het analyseren van de bedrijventerreinenmarkt, waarbij gefocust wordt op commercieel interessante mogelijkheden. Aan de hand van de resultaten van deze analyse, worden aanbevelingen aan Ballast Nedam gedaan over eventuele mogelijkheden binnen de bedrijventerreinenmarkt.

Het doel wordt bereikt door op basis van bestudering van de bestaande marktkenmerken en de te verwachten ontwikkelingen een oordeel te geven over de toekomstmogelijkheden die de markt te bieden heeft.

Toelichting doelstelling

Het onderzoek kan getypeerd worden als een diagnostisch onderzoek. Het probleem is bekend en wordt erkend. Hiervoor worden verschillende oplossingsrichtingen aangedragen die mogelijk interessant kunnen zijn voor private partijen. Om hierachter te komen is het van belang om inzicht te krijgen in de achtergronden en oorzaken van de problematiek, omdat deze vaak wijzen naar de richting waarin een oplossing kan worden gezocht. Hier dient rekening gehouden te worden met de commerciële doelstelling van het bedrijf (diagnostische fase) (Verschuren & Doorewaard, 2007). De bedrijventerreinenmarkt die in dit onderzoek wordt onderzocht valt onder te verdelen in drie deelmarkten: grond-, de bedrijfsruimte- en de herstructureringsmarkt. Bij de analyse van iedere deelmarkt wordt extra aandacht geschonken aan commercieel interessante mogelijkheden binnen de betreffende markt.

Afbakening

Het onderzoek spits zich minder toe op de vraag: *‘leidt meer private betrokkenheid tot betere marktuitskomsten?’* In diverse rapporten zoals; *Kansen voor kwaliteit* (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008), *Werklandschappen* (Vromraad, 2006), *Van barrière naar gat in de markt* (Klooster, 2007), wordt het betrekken van private partijen als een van de oplossingen aangedragen om de negatieve marktuitskomsten te mitigeren. Met deze kennis in het achterhoofd kan de vervolgvraag gesteld worden: *‘hoe kunnen private partijen een rol gaan spelen op de markt?’*

Hierbij moet in gedachte worden gehouden dat private partijen alleen geïnteresseerd zijn wanneer de betreffende markt commercieel perspectief biedt. Het onderzoek gaat meer in op de vraag ‘hoe’ in plaats van ‘waarom’.

Verder ligt de aandacht in het onderzoek op het zelf ontwikkelen van zowel de grond-, bedrijfsruimte- en herstructureringsmarkt. Dit betekent op eigen initiatief en risico ontwikkelen en/of exploiteren. PPS-constructies en in opdracht ontwikkelen vallen hier niet onder.

Wanneer men spreekt over herstructureren wordt transformatie daar vaak aan gekoppeld. Echter, dit valt niet onder de herstructureringsmarkt. In dit onderzoek wordt de markt van herstructureren beschouwd als de markt waarbij de functie ‘bedrijventerrein’ wordt behouden. De verdere betekenis van herstructureren en transformeren zal in verloop van het onderzoek worden toegelicht.

Het onderzoek wordt verder afgebakend middels de formulering van de vraagstelling (zie 1.2.2 Vraagstelling)

1.2.2 Vraagstelling

Op basis van de doelstelling is de algemene vraagstelling opgesteld. Deze algemene vraagstelling is vervolgens geoperationaliseerd in meerdere deelvragen. Bij het opstellen van de vragen, is het boek: ‘Het ontwerpen van een onderzoek’ (Verschuren & Doorewaard, 2007) als kader gehanteerd. De deelvragen zijn gegroepeerd in vier fasen die de structuur van het onderzoek aangeven. In paragraaf 1.4 *Onderzoeksmethodiek* wordt daar een diepgaandere betekenis aangegeven.

Algemene vraagstelling

Biedt de bedrijventerreinenmarkt commercieel interessante mogelijkheden voor private partijen?

Toelichting

De algemene vraagstelling is een herformulering van de doelstelling in vragende vorm. Wat in deze stelling duidelijker naar voren komt is dat niet alleen naar commerciële mogelijkheden wordt gekeken voor ontwikkelaars maar ook voor beleggers. In het onderzoek worden beide partijen beschreven als private partijen. Beantwoording van deze vraag bepaalt in hoeverre de doelstelling is behaald. In hoofdstuk 6 *Conclusie en aanbevelingen* wordt hierover uitsluitsel gegeven.

Deelvragen

(A) Theorieën over ‘marktwerving’

1. Welke economische theorie is geschikt voor het uitvoeren van het onderzoek?
 - a. Wat zijn bepalende factoren binnen een markt?
 - b. Welke potentiële barrières kunnen op een markt voorkomen?

(B) De markt voor bedrijventerreinen

1. Uit welke karakteriseren bestaan de deelmarkten: grond-, bedrijfsruimte- en herstructureringsmarkt?

(C) De marktwerving

1. Welke institutionele aspecten geven de markt van bedrijventerreinen vorm?
 - a. Welke aspecten spelen een rol op de grondmarkt?
 - b. Welke aspecten spelen een rol op de bedrijfsruimtemarkt?
 - c. Welke aspecten spelen een rol op de herstructureringsmarkt?
2. Wat voor barrières voor meer private betrokkenheid zijn er op de drie deelmarkten te signaleren?

(D) Mogelijkheden op de bedrijventerreinenmarkt

1. Op wat voor manier kunnen barrières doorbroken/omzeild worden?
2. Wat voor kansen zijn er nu en in de toekomst op de drie deelmarkten te signaleren?
3. Welke deelmarkt(en) bied(t)(en) perspectief?

Toelichting

(A) Theorieën over ‘marktwerking’

Uit de aanleiding blijkt dat de markt van bedrijventerreinen niet goed werkt. Om te achterhalen waar het fout gaat, is een goed inzicht van de marktwerking cruciaal. Vanuit dat punt kan gezocht worden naar oplossingen. Echter om te kunnen oordelen of iets wel of niet goed werkt, is een referentie nodig waarop het getoetst kan worden. Een theorie geeft inzicht hoe een markt dient te werken. Op basis hiervan kunnen barrières neergezet worden die een goede marktwerking in de weg kunnen staan. Beantwoording van deze deelvraag leidt tot een kader waarmee de marktwerking van de markt onderzocht kan worden.

(B) De markt voor bedrijventerreinen

In deze fase van het onderzoek wordt er een uitgebreide profielschets gegeven van de drie deelmarkten die onderzocht gaan worden. Dit gedeelte van het onderzoek kan gezien worden als een verdere uitwerking van paragraaf 1.1 *Achtergrond en aanleiding* en bestaat uit een analyse van de marktuitskomsten. Hoe groot zijn de markten, wie zijn de vragers en aanbieders, et cetera. Deze empirie wordt als onderbouwing gebruikt in de navolgende fases van het onderzoek, waarbij wordt ingegaan op de werking van de markt wat heeft geleid tot deze marktuitskomsten.

(C) De marktwerking

Vanuit de inzichten die verkregen zijn door beantwoording van vraag één en twee zullen de instituties die aanwezig zijn op de markt onderzocht worden. Deze instituties bepalen de marktwerking waarmee de marktuitskomsten verklaard kunnen worden. Deze analyse wordt gebaseerd op zowel bestaande literatuur als empirisch onderzoek. Het empirisch onderzoek bestaat uit het afnemen van interviews en het houden van een enquête. Het doel van de analyse is om barrières te signaleren die private betrokkenheid op de markt in de weg staan. Of een aspect van een bepaalde deelmarkt een barrière is, wordt geïnduceerd op basis van het kader wat geschetst wordt in deel A van het onderzoek.

(D) Mogelijkheden op de bedrijventerreinenmarkt

In deel C zal blijken waar de daadwerkelijke barrières liggen op de markt. Vanuit dit inzicht kunnen voorstellen worden gedaan om de markt interessanter te maken voor private partijen. Vervolgens is het de vraag hoe realistisch de voorstellen zijn. Is het aannemelijk dat de voorstellen in de praktijk worden gebracht. Door de barrières en de voorstellen met elkaar te combineren kan bepaald worden of de barrières doorbroken of omzeild kunnen worden. Mogelijk biedt hierdoor (een) bepaalde deelmarkt(en) perspectief. Uit deze analyse volgt, afhankelijk van de uitkomst, een strategie voor Ballast Nedam op welke deelmarkt zij zich moet richten.

1.3 Theoretische invalshoek

Het doel van het onderzoek is het analyseren van kansen op de markt voor bedrijventerreinen en het vaststellen van barrières die deze kansen bedreigen. Voor een deugdelijke analyse is een goede theorie onontbeerlijk. Een theorie zorgt namelijk voor consistentie, diepgang en een goede fundering van de analyse en haar resultaat. De theorie creëert een bril waarmee naar het object gekeken kan worden waardoor bepaalde relaties en aspecten van dat object helderder naar voren komen. De theorie moet aangrijpen op het niveau van instituties⁴, omdat dat het niveau is waar processen zich afspelen en de barrières en mogelijkheden op de markt te ontdekken zijn. Daarnaast moet de theorie een relatie kunnen leggen tussen instituties en de werking en de uitkomsten van de markt (Klooster, 2007).

Voor het analyseren van markten zijn diverse economische theorieën voorhanden. Men kan denken aan de neoklassieke theorie die vooral de marktuitskomsten verklaart. De marktwerking blijft bij deze theorie buiten beschouwing. Echter is juist onderzoek naar de marktwerking interessant voor dit onderzoek. Als reactie op de neoklassieke theorie is de institutionele economische theorie ontstaan die wel in gaat op de marktwerking.

De institutionele economische theorie onderzoekt de instituties die de markt vormgeven. En omdat de markt voor bedrijventerreinen vergaand geïnstitutionaliseerd is, is een goed begrip van instituties een voorwaarde. Instituties vormen de kern van de institutionele economische theorie en is daarom een goede basis om de markt in zijn algemeenheid te analyseren. De kernthema's van de institutionele economische theorie zijn de eigendomsrechten en transactiekosten. Deze theorieën geven de mogelijkheid om de markt te analyseren en barrières en mogelijkheden op de markt te detecteren. In hoofdstuk 2 *Theoretisch kader* wordt de institutionele economische theorie uiteengezet. Vervolgens wordt er een methodiek geconstrueerd waarmee de markt op basis van de theorie geanalyseerd kan worden.

1.4 Onderzoeksmethodiek

In deze paragraaf wordt het technisch ontwerp vormgegeven. Hierin worden keuzes gemaakt die leiden tot een onderzoekstrategie. Een onderzoekstrategie is een geheel van aan elkaar samenhangende beslissingen over de wijze waarop het onderzoek uitgevoerd gaat worden. Hierbij wordt vooral gekeken naar het vergaren van relevant materiaal en de verwerking van dit materiaal tot valide antwoorden op de vragen uit de vraagstelling.

1.4.1 Onderzoeksstrategie

De bovenstaande doel- en vraagstelling leiden tot zowel een kwalitatieve als kwantitatieve onderzoeksbenadering. Op basis van de onderzoeksvragen en de mate waarin begrippen gemeten kunnen worden zullen zowel kwalitatieve als kwantitatieve gegevens verzameld worden (bijv. fase A kwalitatief, fase C kwantitatief). Er is dus geen reden om van een duidelijk soort onderzoek te spreken (Philips, 2005). Deze keuze heeft gevolgen voor de gegevens die in het onderzoek worden verzameld, de relatie tussen deze gegevens, onderzoeksbegrippen en het onderzoeksontwerp (Swanborn, 1991). Het onderzoek wordt opgedeeld in vier onderdelen:

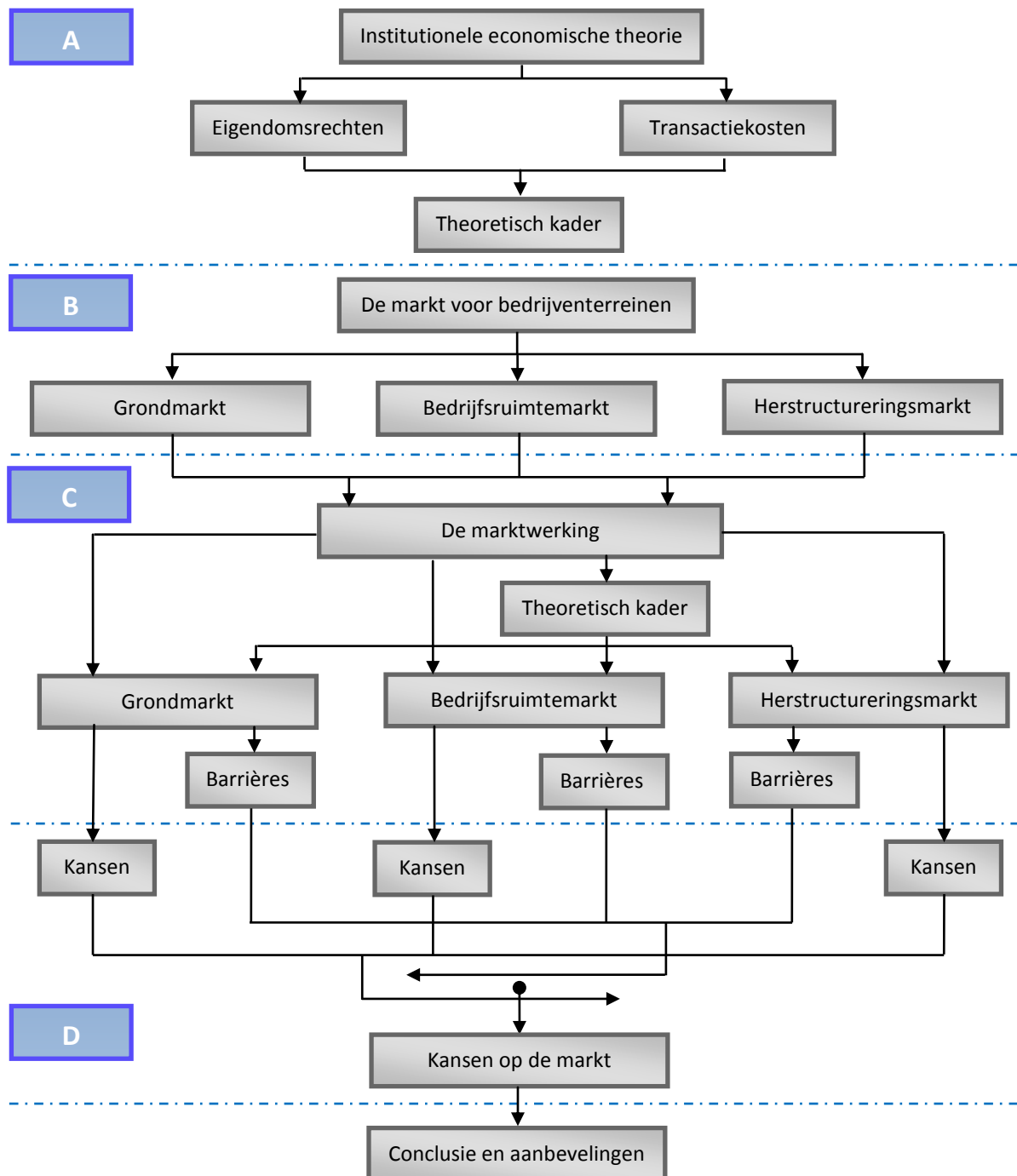
- fase A, het uiteenzetten van de theorie. Hieruit volgt een theoretisch kader;
- fase B, een analyse naar de marktuitskomsten;
- fase C, het analyseren van de marktwerking en het vaststellen van barrières met behulp van het theoretisch kader;

⁴ Door mensen ontworpen beperkingen die structurerend zijn voor hun economische, sociale en politieke gedrag. Instituties kunnen zowel formeel (besluitvormingsregels, wetten, regelgeving) als informeel (gedragsregels, gezamenlijke gewoonten) van aard zijn. Tot instituties worden ook gerekend maatschappelijke organisatievormen, zoals: vakbond, kerk, politieke partij, de SER (Heuze, 2000).

- fase D, het opperen van voorstellen om de gevonden barrières te doorbreken/omzeilen;
- het onderzoek wordt afgesloten met conclusies en aanbevelingen aan Ballast Nedam.

1.4.2 Onderzoeksmodel

Om de aanpak te visualiseren is een onderzoeksmodel opgesteld. Het onderzoeksmodel is gestructureerd op basis van de classificatie die gehanteerd is bij de indeling van de deelvragen (figuur 1.1 *Onderzoeksmodel*). Na het onderstaand schema worden de verschillende fases kort toegelicht.



Figuur 1.1 Onderzoeksmodel

Toelichting

Het onderzoeksmodel geeft inzicht in de wijze waarop de verschillende fases aan elkaar zijn verbonden. Zoals beschreven, wordt daarbij de indeling van de vragen aangehouden. Hieronder volgt een korte aanvulling op de toelichting die gegeven is in 1.2.2 *Vraagstelling*. In deze toelichting zal ook kort worden aangegeven, welke onderzoeksmethodieken per fase voornamelijk zal worden toegepast. In paragraaf 1.4.3 *Onderzoeksmethodieken* volgt een uitgebreidere onderbouwing voor die keuze.

(A) Theorieën over ‘Marktwerving’

Voor het vervolg van het onderzoek is het van groot belang om te markt te kunnen begrijpen. Hiervoor is een diepgaande analyse van de marktwerving nodig. Wanneer de marktwerving van bedrijventerreinen begrepen wordt, is het eenvoudiger om oplossingen aan te dragen. Om een dergelijke analyse mogelijk te maken moet in eerste instantie duidelijk worden aan welke voorwaarden een markt moet voldoen. Aan welke criteria kan de werking van een markt getoetst worden? Voor het opstellen van deze criteria wordt gebruik gemaakt van de institutionele economische theorie. De eigendomsrechten- en transactiekostentheorie maken hier deel van uit. Middels een analyse van bestaande literatuur over de theorieën wordt er een theoretisch kader opgesteld. Dit kader wordt als toetssteen gebruikt voor het onderzoek naar de marktwerving op bedrijventerreinen.

(B) De markt voor bedrijventerreinen

Zoals reeds toegelicht, worden in deze fase van het onderzoek de karakteristieken van bedrijventerreinen onderzocht. Dit betekent dat er een analyse wordt gemaakt over de markttuitkomsten. Deze fase eindigt met een short list aan feiten over bedrijventerreinen in Nederland, wat als input dient voor de navolgende hoofdstukken. Voornamelijk bestaande literatuur wordt gebruikt als bron.

(C) De marktwerving

Fase C bestaat uit een analyse naar de marktwerving. Vanaf deze fase wordt het theoretisch kader geoperationaliseerd, zoals waar te nemen is in figuur 1.1 *Onderzoeksmodel*. Barrières die in deze fase gedetecteerd worden door middel van het theoretisch kader zullen, middels een enquête en interviews, ook in de praktijk worden getoetst (worden de barrières in de praktijk daadwerkelijk zo ervaren?).

(D) Mogelijkheden op de bedrijventerreinenmarkt

In deze fase worden er voorstellen gedaan om de markt voor private partijen aantrekkelijker te maken. Zijn de barrières te doorbreken of te omzeilen door het in praktijk te brengen van de voorstellen? Voor barrières die niet omzeild kunnen worden zullen institutionele veranderingen noodzakelijk zijn. Ontwikkelaars zijn hier niet altijd toe instaat, maar kunnen wel druk uitoefenen op de desbetreffende actoren. In deze fase wordt inzicht verkregen in de toekomstmogelijkheden op de diverse deelmarkten die in dit onderzoek worden onderzocht. Daarnaast wordt er advies gegeven over mogelijke institutionele veranderingen binnen de marktwerving waardoor de markt aantrekkelijker wordt voor private partijen. Naast bestaande literatuur zal ook informatie uit een enquête en interviews nodig zijn om deze fase uit te kunnen werken.

Conclusie

Het laatste onderdeel van het onderzoek bestaat uit conclusies en aanbevelingen aan Ballast Nedam. Hierin wordt antwoord gegeven op de algemene vraagstelling. In de eindfase van het onderzoek wordt tevens gereflecteerd over de gebruikte theorieën en methoden die het onderzoek vorm hebben gegeven. Het hoofdstuk eindigt met een slotbeschouwing.

1.4.3 Onderzoeksmethodes

Om het onderzoek volgens het in paragraaf 1.4.2 beschreven onderzoeksmodel uit te kunnen voeren, wordt er gebruik gemaakt van drie verschillende onderzoeksmethoden. Het motief om meerdere methoden te gebruiken wordt ingegeven door het onderzoeksmodel. In de eerste fase wordt de gehele markt doorgelicht. Alle aspecten worden hierin meegenomen. Vervolgens dient de marktwerking onderzocht te worden. In deze fase zal bestaande literatuur geen representatief beeld geven. Voor een gedegen onderzoek zijn verschillende onderzoeksmethoden zodoende onontbeerlijk.

Op basis van de gehanteerde onderzoeksmethodes kan men spreken van zowel een kwantitatief als kwalitatief onderzoek. De volgende methodes worden in het onderzoek toegepast, hierbij is aangegeven welke methodieken in welke fase van het onderzoek worden toegepast:

- literatuurstudie (fase A, B, C, D);
- enquête (fase C en D);
- interviews (fase C en D).

Literatuurstudie

Fases A en B worden geheel gebaseerd op bestaande literatuur. Fase A bestaat uit een analyse van de institutionele economische theorie. Over deze theorie is veel geschreven. Hierbij kan men denken aan schrijvers als: Hazeu (Heuze, 2000), Keogh en D'arcy (Keogh & D'arcy, 1999) en Heertje en Andriessen (Heertje & Andriessen, 1992). Ook is de theorie toegepast in de analyse van de bedrijventerreinenmarkt, zoals in: *'De markt doorgrond'* (Segeren, Needham, & Groen, 2005) en *'Van barrière naar gat in de markt'* (Klooster, 2007). Vanuit bestaande literatuur moet het mogelijk zijn om een gedegen theoretisch kader te ontwerpen. Vervolgens wordt er een marktanalyse uitgevoerd. Naar de markt van bedrijventerreinen is veel onderzoek gedaan door: Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen (THB), Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM), Planbureau voor de Leefomgeving (PBL), Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Integraal Bedrijventerrein Informatie Systeem (IBIS), et cetera. Het doel van de literatuurstudie is om uiteindelijk informatie en conclusies uit verschillende onderzoeken met elkaar te verbinden om zo een goed gefundeerd beeld van de markt voor bedrijventerreinen te creëren.

Enquête

Aan de hand van de literatuurstudie ontstaat een goed beeld van de marktuitskomsten. Echter, om kansen te creëren binnen de markt is kennis van de marktwerking cruciaal. Zo lijkt in eerste instantie weinig empirisch materiaal beschikbaar over de rol die marktpartijen spelen binnen de markt. In vele rapporten wordt hiernaar gegist, een valide empirische onderbouwing ontbreekt. Daarom wordt, in samenwerking met enkele bachelorstudenten van de opleiding Planologie aan de Radboud Universiteit Nijmegen, een enquête gehouden onder diverse gemeenten en marktpartijen die samen bedrijventerreinen hebben ontwikkeld. Het doel is om, door deze kwantitatieve benadering, een duidelijk beeld te vormen wat betreft de rol die private partijen tot nu toe hebben in de ontwikkeling van bedrijventerreinen en hoe de samenwerking is verlopen tussen publieke en private partijen. Met deze gegevens kan er een realistisch beeld worden geschetst over de huidige betrokkenheid van private partijen op de markt. Deze methode wordt voornamelijk toegepast in de derde en vierde fase van het onderzoek. Deze onderzoeksvariant kan betiteld worden als een survey-onderzoek waaruit voornamelijk kwantitatieve gegevens worden geanalyseerd (Verschuren & Doorewaard, 2007).

Interview

Naast het houden van een enquête worden er ook interviews afgenomen met diverse actoren die een rol spelen op de markt voor bedrijventerreinen. Hierbij kan men denken aan ontwikkelaars, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en gemeenten (zie bijlage 2 *Geïnterviewden*). Van deze geselecteerde organisaties worden met experts ten aanzien van bedrijventerreinen open interviews afgenomen. Het doel is om inzicht te verkrijgen over de huidige rol van marktpartijen, verschuivingen op de markt en waar de kansen nu en in de toekomst voor de marktpartijen liggen. De interviews zullen worden afgenomen na een schriftelijke introductie en worden gestructureerd aan de hand van een uitgebreide vragenlijst. De vragenlijst wordt gebaseerd op de resultaten van de literatuurstudie en enquête. Dit survey-onderzoek zal voornamelijk kwalitatieve data opleveren wat een goede aanvulling betekent ten aanzien van de andere twee onderzoeksmethodieken (Verschuren & Doorewaard, 2007). Teneinde zal dit een diepgaand eindbeeld van de markt opleveren.

Resumé

Door een gedetailleerde waarneming van de praktijk, het voeren van gesprekken in combinatie met het bestuderen van allerlei documenten, wordt een helder inzicht verkregen in de wijze waarop bepaalde processen zich in de praktijk voltrekken en waarom ze zich op deze manier en niet anders afspelen. Door hier op in te spelen kunnen binnen de markt kansen gecreëerd worden (Verschuren & Doorewaard, 2007, p. 163). Dit moet uiteindelijk leiden tot een gefundeerd antwoord op de algemene vraagstelling.

1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 (fase A) wordt het theoretisch kader beschreven waarbij de institutionele economische theorie uiteen wordt gezet. De daarop volgende drie hoofdstukken vormen de kern van het onderzoek. Het eerste hoofdstuk hiervan (hoofdstuk 3, fase B) gaat voornamelijk in op de markttuitkomsten. Hoeveel bedrijventerreinen zijn er, waar zijn ze gevestigd, wat is de groei, wie zijn de vragers en aanbieders, et cetera? In hoofdstuk 4 (fase C) wordt de marktwerking onderzocht. Hoe ziet het proces eruit, wat heeft geleid tot de markttuitkomsten (hoofdstuk 3)? Met behulp van het theoretisch model zullen barrières vastgesteld worden die voor komen in de huidige marktwerking en die een belemmering vormen voor meer private betrokkenheid. In hoofdstuk 5 (fase D) worden voorstellen gedaan om de barrières te doorbreken. Tevens wordt bekeken hoe realistisch deze voorstellen zijn. Uiteindelijk wordt er per deelmarkt geconcludeerd of de markt nu en in de toekomst perspectief biedt voor private partijen. In het laatste hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de algemene vraagstelling. Tevens wordt gereflecteerd of de doelstelling is behaald.

2A



Theoretisch kader

In paragraaf 1.1 *Achtergrond en aanleiding* is beknopt weergegeven waarom de markt voor bedrijventerreinen niet goed functioneert (verdere uitwerking volgt in hoofdstuk 3). De huidige markt zorgt voor negatieve externe effecten die niet door de markt worden opgepakt. Er zal dus ingegrepen moeten worden in de marktwerking, waardoor de marktuitskomsten zullen veranderen. Voor het analyseren van de marktwerking dient een theoretisch kader te worden opgesteld. Met behulp van dit kader kan de werking van de markt bestudeerd worden. Als wetenschap die markten bestudeert, biedt de economische theorie hiervoor een handvat. De economische theorie kan helpen grip te krijgen op het fenomeen van de bedrijventerreinenmarkt. De institutionele economische theorie lijkt hiervoor een goede basis te vormen.

De huidige markt voor bedrijventerreinen is vergaand geïnstitutionaliseerd. Dit houdt in de meest algemene zin in, dat de planningspraktijk functioneert op basis van diverse regels, normen, waarden en richtlijnen. Wanneer er sprake is van vergaande institutionalisering, is de conclusie dat; regels, normen, waarden en richtlijnen, en dus instituties, bijzonder sterk en in grote mate aanwezig zijn. Instituties zijn de kern van de institutionele economische theorie en vormt daarmee een goed uitgangspunt om een analyse van de bedrijventerreinenmarkt uit te voeren.

2.1 De institutionele economische theorie

De institutionele economische theorie bestudeert primair de marktwerking in relatie met de marktuitskomsten. Omdat juist de marktwerking voor het onderzoek van belang is, is deze theorie interessanter dan bijvoorbeeld de neoklassieke theorie die de marktuitskomsten bestudeert. Bovendien gaat ze niet uit van veronderstellingen over die marktwerking, maar ze onderzoekt haar empirisch. Uit de bevindingen kunnen verbanden worden gelegd tussen de regels en organisaties die de marktwerking verwezenlijken aan de ene kant en de marktuitskomsten aan de andere kant (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Dit inzicht geeft een goed beeld hoe de markt gestructureerd is. De institutionele economische theorie gaat uit van drie structuren waarbinnen transacties tussen personen, instanties of andere organisaties plaats vindt: markt, netwerk of hiërarchie. Mechanismen waarin transacties tot stand kunnen komen zijn; prijs, opgelegde regels en vertrouwen (Needham & De Kam 2004), (Buitelaar 2003).

- Marktstructuur: er zijn geen toetredingsregels, iedereen mag in principe meedoen. Binnen de structuur van het netwerk is de prijs het meest gebruikte mechanisme.
- Netwerkstructuur: deelname is beperkt tot uitgenodigde of aangewezen personen; in deze structuur is met name vertrouwen het gebruikte mechanisme.
- Hiërarchie: diegene met macht bepaalt wie in het proces wordt toegelaten. Opgelegde regels is het belangrijkste mechanisme.

Uiteraard komt in iedere structuur uiteindelijk een prijs tot stand, echter is de invloed van het betreffende mechanisme op de prijs groot. De structuur van de markt voor bedrijventerreinen lijkt op dit moment een combinatie van de netwerk- en de hiërarchiestructuur. Deelname aan de markt als aanbieder is zeer lastig. Daarnaast lijkt de transactie meestal tot stand te komen door vertrouwen of door opgelegde regels. Prijs lijkt maar een kleine rol te spelen. Deze structuren zorgen echter voor een inefficiënte marktwerking. Op een efficiënte markt dient de prijs het mechanisme te zijn waarin iedereen de kans krijgt om deel te nemen. Bij een dergelijke structuur wordt de markt aantrekkelijker voor private partijen.

Mogelijke barrières

Voor private partijen is een marktstructuur belangrijk. In deze studie wordt gezocht naar barrières die deze marktstructuur frustreren. Uit bovenstaande analyse kunnen de volgende barrières gedefinieerd worden:

- Vertrouwen als mechanisme (I1)
- Opgelegde regels als mechanisme (I2)

Echter zijn deze barrières erg globaal en dienen deze verder uitgekristalliseerd te worden. Hoe specifiekere barrières vastgesteld kunnen worden, hoe beter men erop kan inspelen om de marktwerking te herstellen. Om inzicht te krijgen welke specifieke barrières aanwezig kunnen zijn op een markt, wordt er gebruik gemaakt van de institutionele economische theorie.

De institutionele economische theorie is in feite een reactie op de neoklassieke theorie. Daarom wordt in eerste instantie ingegaan op de neoklassieke theorie, zodat de herkomst van de institutionele economische theorie beter te begrijpen is. Vervolgens wordt er verder ingegaan op de institutionele economische theorie waarin de transactiekosten- en eigendomsrechtentheorie een belangrijke rol spelen. Uit de analyse van de transactiekosten- en eigendomsrechtentheorie zullen barrières naar voren komen waarmee mogelijke barrières op de bedrijventerreinenmarkt vastgesteld kunnen worden. Deze barrières zullen verderop in het hoofdstuk verwerkt worden in het theoretisch kader.

2.1.1 De neoklassieke theorie

In de economie is de neoklassieke theorie een belangrijke stroming. Binnen deze mainstream economie is de prijs het belangrijkste mechanisme waarmee vragers en aanbieders hun wensen op elkaar laten aansluiten, regels die op de markt een rol spelen, worden buiten beschouwing gelaten. De neoklassieke theorie is gefundeerd op drie veronderstellingen (Segeren, Needham, & Groen, 2005):

- De eerste veronderstelling is dat vragers en aanbieders in wisselwerking met elkaar beslissingen nemen: bij een bepaald goed met bepaalde kwaliteiten laat iedere vrager de hoeveelheid die hij vraagt, afhangen van de prijs die hij ervoor moet betalen. De aanbieder laat op zijn beurt de hoeveelheid die hij aanbiedt, afhangen van de prijs die hij ervoor zou ontvangen. De optelsom van iedere vraag afzonderlijk is een vraagcurve: hoe hoger de prijs, hoe minder wordt gevraagd. De optelsom van ieder aanbod is een aanbodcurve: hoe hoger de prijs, hoe meer wordt aangeboden.
- De tweede veronderstelling is dat vragers en aanbieders elkaar niet kennen; de markt is anoniem.
- Tot slot gaat de mainstream economie ervan uit dat vragers, concurrenten van elkaar zijn en dat ook aanbieders elkaar beconcurreren.

Daarnaast hanteert de neoklassieke theorie veronderstellingen over de marktprocessen; in de interactie tussen vragers en aanbieders wijzigt de prijs zich totdat de vraag gelijk is aan het aanbod. Echter, door imperfectie op de markt zal deze situatie nooit ontstaan. Er bestaat altijd een bepaalde mate van inefficiëntie. Dit valt te wijten aan het bestaan van marktfalen. Er zijn vier typen van marktfalen te onderscheiden (CPB, 1999, p. 74):

- Monopolies: er is sprake van een product of dienst die slechts door een marktpartij wordt aangeboden. De prijs wordt niet door marktwerking bepaald, maar vastgesteld door de enige aanbieder. Dit maakt de markt inefficiënt.
- Imperfecte informatie: in de praktijk wordt er altijd gewerkt met incomplete informatie. Hierdoor is men niet in staat om een volledige gunstig economisch besluit te nemen.
- Publieke goederen: natuur is, zeker in de Nederlandse omstandigheden, een typisch voorbeeld van een publiek goed. Het heeft geen economische functie en zal daarom niet door de markt worden opgepakt.
- Externe effecten: een handeling wat externe effecten tot gevolg heeft en waar derden last of profijt van ondervinden zonder daarvoor te worden gecompenseerd of daarvoor betaald te hebben. Externe effecten is de belangrijkste vorm van marktfalen op de grondmarkt voor bedrijven.

Marktfalen is een gegronde reden voor de overheid om in te grijpen in de markt om correcties uit te voeren. Een van de impliciete veronderstellingen van de neoklassieke theorie is de gedachte dat wanneer de markt faalt en de overheid ingrijpt, zij dat op een perfecte manier doet zonder kosten en dat daarnaast de overheid altijd handelt vanuit het oogpunt van het publieke belang (Buitelaar, 2003). Echter beschikt de overheid ook niet over alle informatie, bezit het niet over de juiste instrumenten en is de overheid geen homogeen instituut (CPB, 1999, p. 40). De neoklassieke theorie kent dus een aantal beperkingen en wanneer de op basis van de neoklassieke analyse voorspelde uitkomsten worden vergeleken met de waargenomen uitkomsten, dan blijken de resultaten vaak ver uiteen te lopen (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Coase (de grondlegger van de institutionele economische theorie) kan zich niet vinden in deze theorie. In 1937 liet hij zien dat een markt in niet eenvoudige goederen niet kan werken zonder regels. Regels sturen de marktwerking en zij bieden de marktpartijen zekerheid. Coase komt dan ook met een nieuw voorstel waarin het belang van instituties centraal worden gesteld; de institutionele economische theorie. Deze theorie bestaat niet uit een algemene benadering, maar is als een samenstelling te beschouwen tussen de transactiekostentheorie en de theorie van eigendomsrechten.

De eigendomsrechtentheorie geeft het belang weer van de toedeling van economische eigendomsrechten aan de diverse actoren in een organisatie of een samenleving voor het gezamenlijk resultaat (performance, residu, welvaart) en de mogelijkheden om die eigendomsrechten te handhaven. De transactiekostentheorie stelt de ruiltransacties centraal die zich tussen actoren voltrekken en de daaraan verbonden kosten (Heuze, 2000, p. 72). In de volgende twee paragrafen wordt er dieper ingegaan op beide theorieën.

2.1.2 Transactiekostentheorie

De transactiekostenbenadering stelt de kosten van economische transacties voorop. Het gaat om kosten die noodzakelijk zijn om het contract in ruime zin tussen partijen tot stand te brengen. Hierbij kan men denken aan kosten van makelaars, de notaris, marktonderzoek, rentelasten als gevolg van vertragingen, onderhandelingen, et cetera. Transactiekosten spelen een grote rol op de markt. Het bepaalt mede de beslissingen van actoren waardoor de marktuitskomsten anders zijn, dan in eerste instantie zou worden verwacht. Een transactie die bijvoorbeeld heel moeilijk te realiseren is, wordt door marktactoren vermeden. Het volgende voorbeeld maakt dat duidelijk.

Een aannemer overweegt zich in te schrijven voor het realiseren van een ondergrondse parkeergarage, echter is niet bekend of de grond die afgevoerd dient te worden verontreinigd is. Het kost veel geld om daarachter te komen; de transactiekosten om het risico te verkleinen zijn hoog. De aannemer zou dan kunnen besluiten om niet in te schrijven. Overheids- en andere instanties kunnen maatregelen nemen om transactiekosten te verminderen. Hierbij kan men denken aan het publiceren van marktinformatie. In dit voorbeeld zou de betreffende gemeente zelf een bodemonderzoek uit kunnen voeren en de uitkomst daarvan kosteloos kunnen verstrekken aan de aannemer. Door interventie van de overheid worden de transactiekosten verlaagd.

De overheid speelt dan ook een belangrijke rol als het gaat om transactiekosten. Zij zijn instaat de kosten te verminderen en hierdoor de markt efficiënter te maken. Dit geldt niet alleen voor marktpartijen maar ook voor burgers. Door transactiekosten te verlagen kunnen maatschappelijke belangen nagestreefd worden. Het volgende voorbeeld maakt dit helder.

Wanneer de grafietuitstoot van Hoogovens alle burgers in de regio treft, is het mogelijk voor de burgers zich zo te organiseren dat zij als geheel zouden kunnen onderhandelen met de Hoogovens over de omvang van de uitstoot. De transactiekosten van het op één noemer krijgen van de burgers zijn echter hoog. Hierdoor wordt het begrijpelijk dat Gedeputeerde Staten van Noord-Holland met de Hoogovens in onderhandeling treedt over de omvang van de looduitstoot. De Gedeputeerde Staten vertegenwoordigt dan de belangen van de burgers. Het is echter ook denkbaar dat de overheid zich toelegt op het verlagen van de transactiekosten om onderhandelingen tussen de twee partijen mogelijk te maken. In een dergelijk geval bemoeit de overheid zich niet met het externe effect, maar creëert zij de mogelijkheid voor twee partijen om zelf tot efficiënte allocatie te komen (Heertje & Andriessen, 1992, p. 372).

In beide voorbeelden hebben partijen geen invloed op de transactiekosten. Ingrijpen door de overheid is noodzakelijk wat gevolgen heeft voor de marktwerking. Wanneer de transactiekosten wel door partijen kunnen worden beïnvloed, zal dit ook een effect hebben op de marktwerking. Zij kiezen dan voor een marktwerking die lagere transactiekosten met zich meebrengen ten opzichte van een andere marktwerking. Wie bijvoorbeeld een huis wil kopen, kan een makelaar inschakelen of zelf op zoek gaan door te letten op 'te koop' borden, advertenties in de krant en op het internet. De ene manier heeft meer, of andere, transactiekosten dan de andere (Segeren, Needham, & Groen, 2005).

Op de markt van bedrijventerreinen is het aannemelijk dat transactiekosten ook een grote rol spelen. Hier zijn niet alleen de verplichte transactiekosten hoog (overdrachtsbelasting, rentelasten, et cetera) maar worden transactiekosten ook veroorzaakt door onwennigheid van ruilpartners en gebrekkige transparantie (Needham & de Kam, 2004). Door het opstellen van instituties kunnen transactiekosten verlaagd worden. Instituties zijn pogingen om de transactiekosten te verlagen zodat ontbrekende transacties tot stand komen. In de loop der tijd hebben samenlevingen allerlei instituties ontwikkeld om de transactiekosten te minimaliseren. Een typisch voorbeeld is de rol van de notaris en het kadaster bij transacties van onroerend goed. In het kadaster wordt het eigendom van onroerend goed eenduidig vastgelegd. De notaris ziet erop toe dat de koper eerst de koopsom overmaakt en de verkoper eerst het onroerend goed oplevert en pas dan vindt de transactie plaats. Daardoor is gelijk oversteken van koopsom en onroerend goed gegarandeerd. De toepassing van publiekrechtelijke dwang is een ander voorbeeld van een institutie die transactiekosten vermindert. Complexe externe effecten met vele belanghebbenden kunnen alleen worden geïnternaliseerd onder dwang van de overheid. Zonder dwang zal niemand de noodzakelijke contributies voor die publieke voorzieningen willen opbrengen. Vrijwillige ruil volstaat niet (zie voorbeeld hoogovens).

De transactiekostentheorie geeft een duidelijk beeld wat vooreen rol transactiekosten spelen op de markt. Transactiekosten hebben dus een grote invloed op de effectiviteit van de marktwerking. Instituties zijn pogingen om de transactiekosten te verlagen zodat ontbrekende transacties tot stand komen. In de loop der tijd hebben samenlevingen allerlei instituties ontwikkeld om de transactiekosten te minimaliseren. Instituties zijn er dan ook op verschillende niveaus, die gezamenlijk de effectiviteit van een markt bepalen. Hierin is een goede balans van deze instituties van groot belang. Men kan daarbij onderscheid maken tussen formele en informele instituties.

Formele instituties

De formele instituties houden de concrete organisationele vormen in en de expliciete regels die de activiteit op de markt beheersen (Keogh & D'arcy, 1999). Deze formele instituties zijn onder te verdelen in privaat en publiekrechtelijke regels. In de ruimtelijke ordening worden eigendomsrechten van de grond ingekaderd door de bestemming die aan de grond is verleend. Daarnaast worden er publieke en private regels op het goed opgelegd. Hierdoor wordt de grond afgebakend wat de grond specifieker maakt. Tevens zorgen de regels ervoor dat de grond bijvoorbeeld niet mag worden doorverhuurd, vervuild, servicekosten betaald moeten worden, et cetera. Het specificeren van de grond zorgt ervoor dat betrokken actoren weten waar ze aan toe zijn voor wat betreft de mogelijkheden van de grond. Omdat een bepaalde afbakening (bestemming) van de gronden niet overal mogelijk is, zorgt dat ervoor dat het goed schaars is.

Duidelijke regels en een goede verdeling van de rechten zijn dus erg belangrijk voor een efficiënte marktwerking. Wanneer dit niet het geval is, ontstaat er veel meer risico ten aanzien van verhandeling van het goed wat hoge transactiekosten met zich meebrengt.

Informele instituties

Informele instituties zijn sociale houdingen, geaccepteerde normen van sociaal gedrag en verwachte manieren van zaken doen. Informele instituties zijn dieper geworteld en daardoor moeilijker te achterhalen (Keogh & D'arcy, 1999). Men kan denken aan normen, waarden, gewoonten en taboes. Formele en informele instituties gaan niet altijd even goed samen. Waar formele instituties op rationele wijze tot stand komen en normaliter efficiënt werken, zijn informele instituties gebaseerd op gevoel en speelt efficiëntie een veel minder belangrijke rol. Instituties verlagen dus niet altijd de transactiekosten.

De genoemde instituties zijn er om transactiekosten te verminderen. Ze hebben als doel het wegnemen van de barrières die marktwerking in de weg staan. Echter kunnen ze ook barrières vormen. Instituties zijn niet altijd efficiënt. Bestaande inefficiënte instituties worden in de praktijk lang niet altijd vervangen door nieuwe efficiënte instituties (North, 1990).

In de praktijk wordt er gewerkt met incomplete informatie en subjectieve gedachten over marktkansen. Hierdoor blijven inefficiënte instituties bestaan. Niemand heeft de kennis, kracht en/of motivatie om ze te veranderen. De maatschappij is geen rationeel wezen en zij stellen instituties op. De sociale component speelt zodoende een belangrijke rol.

In het wijzigen van formele en informele instituties kunnen grote tijdsverschillen zitten. Dhr. Williamson heeft een framework ontwikkeld waarin diverse institutionele arrangementen zijn uitgezet ten aanzien van tijd. Sommige institutionele veranderingen gaan traag, andere verlopen veel sneller (zie figuur 2.1). Instituties die voortvloeien uit sociale inbedding zijn moeilijk te veranderen (bijvoorbeeld geloof). Instituties die reageren op de wisselwerking tussen vraag en aanbod veranderen vele malen sneller. Hierop is de invloed van nieuwe instituties dan veel beter waarneembaar.

Tijdframe	Institutionele analyse
Circa 1 jaar	Allocatiemechanismen: contracten, prijzen, hoeveelheden, inkomen, werkgelegenheid.
1-10 jaar	Institutionele arrangementen: markten, hiërarchische regels, hybride vormen tussen markten en hiërarchische regels
10-100 jaar	Institutionele omgeving Wet- en regelgeving, verdragen, R&D, scholing
100-1.000 jaar	Sociale inbedding

Tabel 2.1 Een institutionele analyse geplaatst in een tijdframe; Bron (LEI, 2005)

Mogelijke barrières

Uit de analyse van de transactiekostentheorie zijn enkele barrières te herleiden die mogelijk de transactiekosten doen stijgen. Daarnaast wordt in bestaande literatuur (zie verwijzingen) meerdere barrières benoemd die op een markt kunnen voorkomen en direct/indirect in verband staan met transactiekosten. Deze barrières staan hieronder bondig opgesomd.

(T1) Beperkte informatie

Gebrekkige informatie leidt tot meer risico, wat hogere transactiekosten tot gevolg heeft. De stugheid van het politiek apparaat (bureaucratie) kan tot dergelijke situatie leiden. Daarnaast kunnen actoren, die actief zijn op de betreffende markt, informatie achterhouden om bijvoorbeeld concurrentievoordeel te behalen. Informatie is dan niet voor iedereen beschikbaar.

(T2) Vraag en aanbod (Heuze, 2000)

Wanneer er veel vraag en aanbod is, loopt men minder risico bij opportunistisch gedrag. De investering is dan minder specifiek, waardoor de transactiekosten lager liggen en er meer risico genomen kan worden. Of deze barrière voorkomt is afhankelijk van de eigenschappen van de markt.

(T3) Specificiteit investering (Heuze, 2000)

Is de specificiteit van de investering laag dan kan er makkelijker een externe financiering voor gevonden worden. Is de investering specifiek dan hebben de investeringsgoederen een beperkte alternatieve aanwendbaarheid. Reden waarom financiering uit eigen middelen meer voor de hand ligt naarmate de specificiteit van een investering hoger is. De scope van de markt bepaalt of deze barrière voorkomt of niet.

(T4) Hold up probleem (Heuze, 2000)

Het hold-upprobleem doet zich voor als er na het aangaan van een samenwerkingsverband, een van de partijen een andere, voor hem gunstiger, verdeling van kosten en baten kan afdwingen dan van tevoren was afgesproken. De onderhandelingsposities van partijen veranderen met de tijd. Deze barrière kan ontstaan tussen actoren onderling.

(T5) Specifieke kennis of activa (Heuze, 2000)

Wanneer er binnen een proces veel gebruik wordt gemaakt van specifieke kennis of activa, of als het gaat om specifieke producten zullen de transactiekosten hoger liggen. Dit kan zowel op de markt voorkomen (specifieke producten) als bij actoren (specifieke vraag).

(T6) Kosten om het breken van beloften te voorkomen (Teulings, Bovenberg, & Dalen, 2005)

De onzekerheid over de betrouwbaarheid van de contractpartner dwingt partijen tot kostbare voorzichtigheid. Het opbouwen van relaties en vertrouwen kost tijd en zolang er nog geen volledig vertrouwen is zullen contractpartners dat merken aan de prijs.

(T7) Padafhankelijkheid (Segeren, Needham, & Groen, 2005)

Het doorbreken van bestaande tradities is een zeer langdurig en moeizaam proces. Ondanks betere marktuitskomsten houdt men vast aan bestaande (voornamelijk informele) instituties. Hoge transactiekosten is het gevolg. Informeel gedrag van actoren op de markt creëren dergelijke barrières.

(T8) Risico (Segeren, Needham, & Groen, 2005)

Het verkleinen van risico's gaat gepaard met hoge transactiekosten (risico's uitsluiten). Risico's worden gecreëerd door onzekerheden die voort kunnen vloeien door wet- en regelgeving actoren die actief zijn op de markt of door de eigenschappen van een markt.

(T9) Gebrekkige transparantie (Segeren, Needham, & Groen, 2005)

Gebrekkige transparantie van een markt en onwennigheid van ruilpartners zorgen voor hogere transactiekosten. Ook wet- en regelgeving kunnen ontransparant zijn wat leidt tot hoge transactiekosten.

(T10) Inefficiënte instituties

In de theorie wordt gesproken van instituties die transactiekosten verlagen. Echter, er zijn ook inefficiënte instituties die transactiekosten juist verhogen. Hierbij kan men denken aan wet- en regelgeving (formele instituties) of door gedrag van actoren (informele instituties).

2.1.3 Eigendomsrechtentheorie

Het neoklassieke model van prijs en marktwerking gaat er in beginsel vanuit dat de handelende partijen volledige contracten met elkaar sluiten. Alle kosten en baten van het verhandelde goed komen in de prijs tot uitdrukking. Echter, zowel op markten als binnen organisaties blijven contracten vaak onvolledig. In de marktsituatie is dan sprake van negatieve of positieve externe effecten. Derden ondervinden last of profijt van de handeling zonder daarvoor te worden gecompenseerd of daarvoor betaald te hebben. Dergelijke onvolledige contracten hebben geleid tot een theorievorming rondom eigendomsrechten, ook wel de 'property rights theorie' genoemd (Heuze, 2000).

De theorie van eigendomsrechten is gebaseerd op de relatie tussen eigendomsrechten, de prikkels die daarvan uitgaan en het economische gedrag. Eigendomsrechten hebben een sterke relatie met het stellen van regels en het opleggen van verplichtingen. Eigendomsrechten scheppen enerzijds helderheid en creëren houvast, anderzijds kunnen ze de eigenaar van de grond beperken en kunnen ze tot vertraging in het marktproces leiden. Het vaststellen van regels en het bepalen van eigendomsrechten en dus het creëren van instituties, maakt het mogelijk om grip te houden op wat er wel en niet met de grond kan, mag en moet. Het afbakenen en specificeren van eigendomsrechten kan er ook toe leiden dat een markt in deze rechten ontstaat (Klooster, 2007).

Het theorema van Coase stelt dat het bestaan van tal van instituties (zoals de eigendomsrechten) verklaard kan worden omdat er transactiekosten bestaan. Volgens Coase zullen de veroorzaker en de ontvanger van het negatieve externe effect, in geval er geen transactiekosten zijn, in vrije onderhandelingen met elkaar tot een efficiënte allocatie van de overlast komen. Het doet er bij deze onderhandelingen niet toe of de veroorzaker het recht heeft overlast te veroorzaken of dat de ontvanger het recht heeft de overlast te verbieden. In werkelijkheid zullen de transactiekosten niet nul zijn. De werkelijke betekenis van het Coase-theorema is dan ook niet dat er in theorie een optimale situatie haalbaar is in een wereld zonder transactiekosten, maar dat het bestaan van tal van instituties (zoals de eigendomsrechten) verklaard kan worden omdat er juist wel transactiekosten zijn. De instituties ontstaan namelijk juist om die transactiekosten te verminderen, ze hebben als doel het wegnemen van de barrières die marktwerking in de weg staan. Daarmee is ook het belang van instituties aangewezen en is het duidelijk waarom instituties de kern vormen van de institutionele economische theorie. De noodzaak van instituties verklaart waarom overheden een rol spelen op een markt.

Kenmerkend voor de ruime economische definitie van eigendomsrechten is de gedachte dat goederen niet uitsluitend door hun fysieke eigenschappen worden gedefinieerd, maar tevens door verschillende categorieën rechten die een actor ten opzichte van hun gebruik heeft of ondergaat. In deze geest valt ook goed te begrijpen dat allerlei niet fysieke zaken, zoals het recht van overpad, het recht om te vervuilen, het recht om je ergens als arts of notaris te mogen vestigen, het recht om een bepaald merk te mogen voeren, een bepaalde waarde vertegenwoordigen. Ze zijn schaars en verhandelbaar en daarmee economische goederen (Heuze, 2000).

Wanneer eigendomsrechten niet goed gespecificeerd zijn kan dat leiden tot negatieve externe effecten. Niet alle kosten en baten van het verhandelde goed komen dan tot uitdrukking in de prijs (Heuze, 2000). Negatieve effecten kunnen dan op anderen worden afgeschoven. Dit kan gezien worden als een marktfalen. Een goed voorbeeld is het vliegtuigticket naar Barcelona. Een ticket koop je voor 50 euro. Echter staat de prijs in schril contrast met de werkelijke kosten. Wanneer de kosten voor bijvoorbeeld milieuvervuiling zouden worden meegenomen zal de ticketprijs beduidend hoger liggen. Echter bestaat er voor deze externe effecten geen markt. Hierdoor kunnen de negatieve effecten op andere worden afgeschoven. In dit geval zijn de vervuilingsrechten niet goed gespecificeerd. Het alsnog verhalen van de kosten bij de veroorzaker is zeer complex. Wie is de vervuiler en wat zijn de kosten van de vervuiling. Dit zal leiden tot zeer hoge transactiekosten. De markt ontbreekt omdat de transacties gepaard gaan met zeer hoge transactiekosten.

Ontbrekende markten worden daarom opgevuld met instituties (zoals de eigendomsrechten), instituties die transactiekosten trachten te verminderen. In dit voorbeeld is het niet voldoende om als overheid de eigendomsrechten eenduidig te definiëren. Er zijn teveel partijen die last ondervinden van de externe effecten van het vliegverkeer. Het gelijk oversteken van rechten tussen al die partijen is in deze situatie problematisch. Dan is er sprake van een publiek belang dat slechts kan worden behartigd door de overheid die burgers dwingt zich te binden aan de gemeenschap. Ieder die vliegt moet een hoeveelheid accijns betalen voor de vervuiling die zij door reizen met het vliegtuig veroorzaakt.

Soms is het wel voldoende om als overheid eigendomsrechten eenduidig te definiëren. Private partijen kunnen met dat eigendomsrecht op zak dan zelf de ontbrekende markt invullen door eigendomsrechten onderling te ruilen. Het volgende voorbeeld maakt dat duidelijk.

Een fabriek gelegen naast een recreatiepark produceert giftige stoffen. De eigenaar van het park heeft hier last van. De giftige stoffen zorgen dus voor een negatief extern effect. De eigenaar van het park kan gaan klagen bij de ondernemer, echter heeft hij ooit die locatie toegewezen gekregen om daar zijn fabriek neer te zetten. Hij zal dus niet snel zijn negatieve externe effecten verminderen wanneer dit ten koste gaat van zijn rendement. Door middel van tegemoetkomingen en onderhandelingen kunnen beiden partijen uiteindelijk tot een oplossing komen. Echter brengt dit proces wel hoge transactiekosten met zich mee (data verzameling, onderzoek, contracten opstellen). Waren de eigendomsrechten beter gespecificeerd, dan waren de transactiekosten een stuk lager. De eigenaar van de fabriek had dan de rechten gehad voor het vervuilen. Deze kunnen dan worden verkocht aan de eigenaar van het park. Het onderhandelingsproces wordt hierdoor vergemakkelijkt en informatie is beter beschikbaar. Hierdoor worden transactiekosten verminderd waardoor het marktproces en de uitkomsten gunstiger kunnen zijn.

Uit de voorbeelden is op te maken dat eigendomsrechten schaarse goederen faciliteren. In het eerste voorbeeld gaat het om schone lucht en in het tweede voorbeeld gaat het om het vervuilingrecht. Het specificeren van de rechten gebeurt door het stellen van regels en het opleggen van verplichtingen (instituties). Het opstellen van instituties gebeurt door de wetgevende macht. Hiermee is de politiek en de economie onlosmakelijk met elkaar verbonden omdat de rechten die gedefinieerd worden van grote invloed zijn op de economie. De wetgevende macht bepaalt het kader waarbinnen het eigendomsrecht functioneert. Deze afbakening kan worden onderverdeeld in drie categorieën (Alessi, 1980):

- het recht om van het betreffende goed gebruik te maken;
- het recht om inkomsten te genereren met het goed;
- het recht om de vorm of inhoud van het goed te veranderen of een deel van de rechten te verhandelen.

De verbinding tussen de eigendomsrechtentheorie en de ruimtelijke ordening is eenvoudig te maken. In principe kan het uitvoeren van ruimtelijke ordening door de overheid gezien worden als het toewijzen van initiële eigendomsrechten. De bestemming, de kwaliteit, de rechten van verhuur en pacht, et cetera.

Hierin is het overduidelijk dat de toewijzing van eigendomsrechten incompleet is. Er zijn altijd externe effecten die niet volledig gecompenseerd worden met diegene die er last van ondervindt. De vraag is echter of de kosten die gemaakt worden doordat deze eigendomsrechten incompleet zijn, nu groter of kleiner zouden zijn dan wanneer zou worden gekozen voor andere alternatieven.

Mogelijke barrières

De eigendomsrechtentheorie sluit goed aan op het onderzoek. De bedrijventerreinenmarkt levert ook externe effecten op die niet opgelost lijken te worden door de markt. Dit kan betekenen dat de eigendomsrechten niet goed zijn gedefinieerd door regels en verplichtingen die door de wetgevende macht worden opgesteld. Aan de hand van deze veronderstelling kunnen barrières gedefinieerd worden die op een markt voor kunnen komen.

(E1) Versnippering van eigendomsrechten

Wanneer een ontwikkelaar een woning wil realiseren moet men naast het eigendomsrecht van de grond ook het recht van bestemmingsverandering hebben. Wanneer dit niet het geval is, mag de ontwikkelaar ondanks de eigendomsrechten de grond niet ontwikkelen. Deze versnippering zorgt voor vertraging in het ontwikkelingsproces. Deze barrière vloeit voort uit de inrichting van het ruimtelijk ordening systeem zoals deze in Nederland wordt toegepast.

(E2) Juiste definiëring van eigendomsrechten

Wanneer de eigendomsrechten niet goed gedefinieerd zijn, zal dat leiden tot negatieve externe effecten. Alle drie de categorieën eigendomsrechten dienen op de juiste manier gedefinieerd te zijn (zie Alessi). Het politiek apparaat is verantwoordelijk voor het juist definiëren van deze rechten.

(E3) Juiste specificatie van eigendomsrechten

Wanneer eigendomsrechten niet juist gespecificeerd zijn, ontstaat er geen schaarste over het goed. Wanneer het goed niet uitsluitend en rivaliserend is, is het geen privaat goed en kan er geen marktwerking optreden (zie kader). Juiste specificatie vindt plaats door wet- en regelgeving. Daarnaast is de wetgevende macht verantwoordelijk voor de uitvoering van wet- en regelgeving.

(E4) Het verlagen van transactiekosten

In gevallen waar het eenduidig definiëren van eigendomsrechten niet toereikend is, dient de overheid zijn verantwoordelijkheid te nemen door de transactiekosten te verlagen. Doet zij dat niet, dan zal dat leiden tot negatieve externe effecten (zie voorbeeld vliegtuigticket).

In cel (1) zijn een aantal zuiver collectieve goederen benoemd. Deze goederen zijn niet uitsluitbaar en niet rivaliserend. Iedereen heeft er kosteloos recht op. Cel (4) is exact het tegenovergestelde. Dit zijn zuivere private goederen waarbij de markt als coördinatiemechanisme de voorkeur verdient. Voor de voorziening van goederen in cel (2) en (3) kan gebruik worden gemaakt van institutionele arrangementen waarbij private bedrijven deze goederen aanbieden en de overheid op contractuele basis bijdraagt in de bekostiging.

	Rivaliteit	Niet rivaliserende goederen en diensten (ondeelbare goederen)	Rivaliteit (deelbare goederen)
Exclusiviteit			
Onmogelijkheid van: • Uitsluiting • Afwijzing		(1) Zuivere collectieve goederen Lucht/ politie/ open ruimte	(2) Groepsgoederen Grond en oppervlakte water/ rivieren/ wegen in stedelijke gebieden
Mogelijkheid van: • Uitsluiting • Afwijzing		(3) Quasi-collectieve goederen Natuur/landschap/openbaar vervoer	(4) zuivere private goederen goederen en diensten uit de industrie- en dienstensector (auto's, advies)
Indeling van goederen op basis van exclusiviteit en rivaliteit; Bron (LEI, 2005)			

2.1.4 De markt

In paragraaf 2.1.3 blijkt dat instituties van groot belang zijn voor markten. De markt van bedrijventerreinen is dan logischerwijs ook te beschouwen als een institutie. Deze bestaat uit regels, afspraken en relaties welke tezamen een systeem vormen waarbinnen de economische activiteiten op de markt voor bedrijventerreinen worden uitgevoerd. Om te kunnen spreken van een markt dienen de volgende aspecten aanwezig te zijn; verschillende aanbieders, verschillende vragers, competitie en schaarste (Lindblom, 2001), (Hodgson, 2002). Een bepaalde mate van competitie is van belang en die kan alleen tot stand komen wanneer er voldoende aanbieders en vragers zijn. Is dat niet het geval dan bestaat de kans op een inefficiënte marktwerking. Ook zonder schaarste zal er geen markt ontstaan. Het versterken van competitie en het creëren van schaarste maakt de marktwerking efficiënter.

Als schaarste en competitie zo belangrijk zijn, hoe vergroot je dan de competitie en hoe creëer je schaarste? Dit is waar instituties een belangrijke rol spelen. Als de eigendomsrechten van een goed niet goed zijn gespecificeerd dan ontstaat er ook geen schaarste. Het goed is dan immers van iedereen. Schaarste kan dus worden gecreëerd door het specificeren van eigendomsrechten. Overheden maken bijvoorbeeld afspraken ten aanzien van de bestemmingen van grond. Hierdoor wordt het product 'grond' als het ware afgebakend. Er is minder mogelijk met de grond en die afbakening maakt het product specifieker. De betrokken actoren weten waar ze aan toe zijn voor wat betreft de mogelijkheden van de grond en dat maakt het goed schaarser. Een efficiënte competitie ontstaat wanneer vraag en aanbod snel op elkaar reageert. Lage transactiekosten draagt hier aan bij. Wanneer informatie en kennis voor iedereen beschikbaar/aanwezig is zal er een efficiënte competitie ontstaan waar zowel vragers als aanbieders elkaar beconcurreren. Primair heeft iedere actor in de markt baat bij een goede specificatie van rechten en regels. Wanneer de regels onduidelijk zijn en de verdeling van rechten niet helder is, ontstaat er veel meer risico ten aanzien van verhandeling van een goed. Instituties zoals privaate en publiekrechtelijke regels en eigendomsrechten kunnen zodoende barrières in de marktwerking wegnemen. Ze verbeteren de relaties tussen diverse actoren en verminderen transactiekosten. Het economische verkeer wordt soepeler waardoor er makkelijker competitie ontstaat. Uiteindelijk leidt een hogere mate van competitie tot een hogere mate van efficiëntie in de markt.

2.1.5 Resumé

De institutionele economische theorie gaat ervan uit dat de markt niet kan werken zonder instituties. Deze instituties bestaan uit zowel formele als informele instituties. Instituties zijn primair opgesteld om transactiekosten te verminderen. Transactiekosten verklaren dan ook het bestaan van instituties. Hoe lager de transactiekosten, hoe beter de eigendomsrechten gedefinieerd zijn en er minder instituties nodig zijn om de gaten in de markt te dichten. Transactiekosten hebben dus een grote invloed op de effectiviteit van de marktwerking. Instituties die opgesteld worden door de overheid, beïnvloeden de werking van de markt. Bij het opstellen maakt de overheid keuzes over de manier waarop zij de markt wil laten werken. De marktwerking wordt zodoende door de overheid gestructureerd. De combinatie van de verschillende instituties structureert en geleidt de handelingen van de marktpartijen en geeft een bepaalde marktwerking.

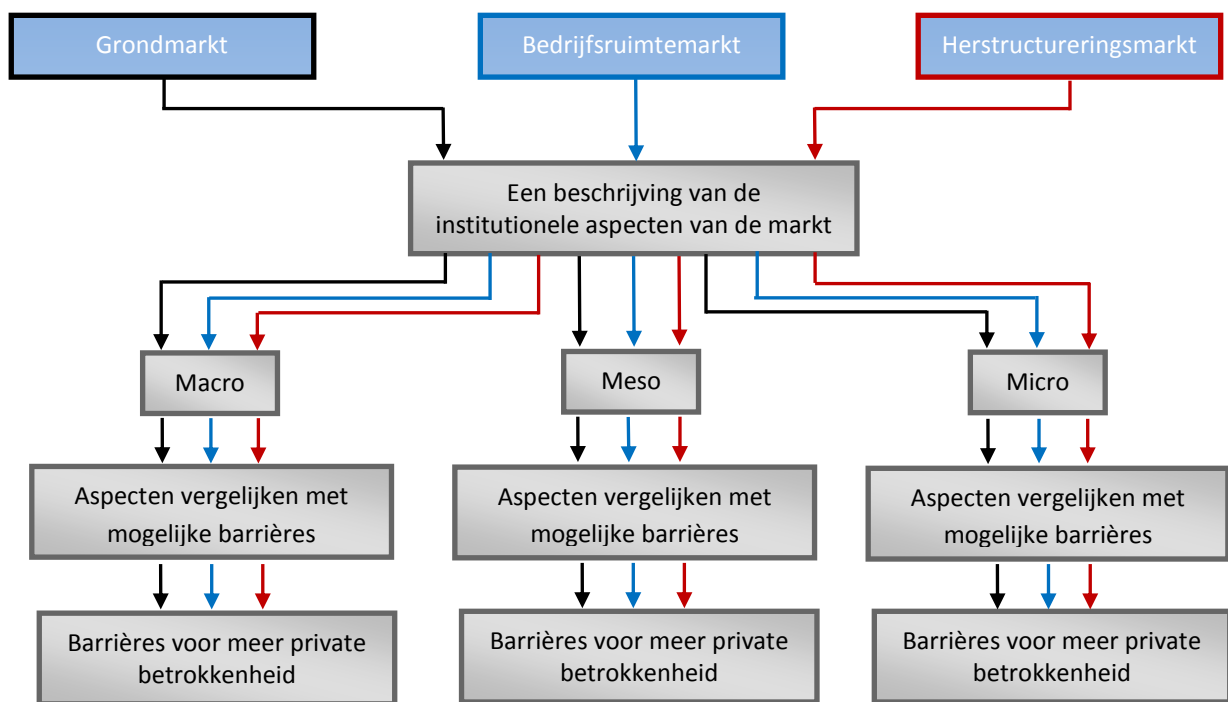
Het blijkt dat voor een goede marktwerking de aanwezigheid van schaarste en competitie erg belangrijk zijn. Aanwezigheid van beide componenten zorgen voor een efficiënte marktwerking. Opgelegde instituties bewerkstelligen beide componenten (formeel). Echter kunnen instituties ook ontstaan binnen een sociale omgeving. Dit kan ervoor zorgen dat inefficiënte instituties ontstaan of blijven bestaan (informeel).

In dit hoofdstuk zijn inefficiënte instituties blootgelegd middels een analyse van zowel de transactiekosten- als eigendomsrechtentheorie. Deze inefficiënte instituties kunnen een barrière vormen voor meer private betrokkenheid op een markt. Met dit inzicht zullen de drie deelmarkten onderzocht worden.

In de volgende paragraaf wordt aan de hand van deze kennis een institutioneel kader ontworpen. Met behulp van dit kader is het mogelijk om de markt in de praktijk te onderzoeken.

2.2 Het institutioneel kader

De institutionele economische theorie geeft inzicht in welke componenten belangrijk zijn voor de markt en hoe aan deze vorm wordt gegeven. Vanuit dit referentiepunt kan er gekeken worden naar de markt in de praktijk. Welke barrières zijn er en door welke inefficiënte instituties worden deze vormgegeven. Om analytisch de markt van bedrijventerreinen in de praktijk te onderzoeken dient er een kader opgesteld te worden. In een artikel van Keogh en D'Arcy (Keogh & D'arcy, 1999), waarin zij de vastgoedmarkt onderzoeken, gebruiken zij een schema waarin een hiërarchie wordt geschetst van de markt. Deze benadering is ook toepasbaar op de bedrijventerreinenmarkt. De structuur die zij in hun artikel schetsen is dan ook overgenomen en verder aangepast zodat deze toepasbaar is in dit onderzoek. In figuur 2.2 *Theoretisch model* is het schema afgebeeld. Na het schema volgt een verdere uitleg van de hiërarchie die zij toepassen.



Figuur 2.2 Theoretisch model

2.2.1 Explicatie institutioneel kader

Het eerste gedeelte van het theoretisch model wordt ingegeven door de drie deelmarkten. Vervolgens wordt een beschrijving gegeven over de marktwerking. Dit betekent dat er wordt ingegaan op de institutionele aspecten die de markt vormgeven. Aspecten die per deelmarkt onderzocht dienen te worden zijn onder te verdelen in drie categorieën. Deze categorieën samen zijn te beschouwen als een hiërarchie die een markt ordent. In een artikel van Keogh en D'Arcy, waarin zij de vastgoedmarkt onderzoeken, gebruiken zij een soortgelijke verdeling bestaande uit de niveaus macro, meso en micro (Keogh & D'arcy, 1999).

- **Macroniveau:** op het eerste niveau staat het politiek-bestuurlijk klimaat van de betreffende markt centraal. In dit kader wordt relevante wet- en regelgeving onderzocht. Welke instituties worden vanuit de politiek opgelegd? Hierbij kan men denken aan bestemmingsplannen, huurwet, aanbestedingswet, et cetera.
- **Mesoniveau:** op het tweede niveau staat de markt zelf als institutie centraal. Hoe is de markt zelf als een institutie gedefinieerd? Uit welke eigenschappen bestaat de markt die de structuur, scope en functie beïnvloeden? Vanuit dit aspect moet een beeld ontstaan hoe vraag en aanbod op elkaar aansluiten.
- **Microniveau:** op het derde niveau wordt ingegaan op de actoren die actief zijn op de markt. Welke rol en positie neemt welke actor in op de markt voor bedrijventerreinen. Actoren die in dit kader onderzocht worden zijn: de overheidsinstanties, private partijen (ontwikkelaar en belegger) en de eindgebruiker. Ook hun onderlinge relatie zal geanalyseerd worden. In de hiërarchie van Keogh en D'Arcy vallen deze aspecten onder het microniveau.

Barrières die in dit hoofdstuk zijn opgesteld, zijn ook onder te verdelen in macro-, meso- en microniveau. Op basis van de beschrijving van de barrières is deze verdeling te maken. Bijvoorbeeld over barrière T1 wordt beschreven dat deze voort kan komen uit bureaucratie en/of actoren die actief zijn op de markt (macro- en microniveau). Het is dan ook mogelijk de barrières te verwerken in het kader 'aspecten vergelijken met mogelijke barrières' uit het theoretisch model (zie figuur 2.2). Echter, om het model inzichtelijk te houden zijn de barrières onderverdeeld in tabel 2.3 *Onderverdeling barrières*.

Barrière	Macro	Meso	Micro
Institutionele economie			
(I1) Vertrouwen als mechanisme		X	
(I2) Opgelegde regels als mechanisme		X	
Transactiekosten			
(T1) Beperkte informatie	X		X
(T2) Vraag en aanbod		X	
(T3) Specificiteit investering		X	
(T4) Hold up probleem			X
(T5) Specifieke kennis of activa		X	X
(T6) Kosten om het breken van beloften te voorkomen			X
(T7) Padafhankelijkheid			X
(T8) Risico	X	X	X
(T9) Gebrekkige transparantie	X	X	X
(T10) Inefficiënte instituties	X		X
Eigendomsrechten			
(E1) Versnippering van eigendomsrechten	X		
(E2) Juiste definiëring van eigendomsrechten	X		
(E3) Juiste specificatie van eigendomsrechten	X		X
(E4) Het verlagen van transactiekosten			X

Tabel 2.3 Onderverdeling barrières

Uit tabel 2.3 blijkt dat de meeste barrières niet toe te dichten zijn tot een enkel niveau. Een barrière die op iedere niveau kan voorkomen is bijvoorbeeld (T9) *Gebrekkige transparantie*. Op macroniveau is in te denken dat ingewikkelde/tegenstrijdige wet- en regelgeving kan leiden tot ondoorzichtige situaties. Op mesoniveau kan het zijn dat de vraag niet transparant is. Wie zijn de vragers en wat vragen ze? Op microniveau kan het zijn dat actoren onderling informatie onthouden om zo concurrentievoordeel te behalen waardoor de markt niet transparant is. De meeste barrières zijn niet eenduidig uiteen te zetten. In de beschrijving van de barrières kwam dat al naar voren.

In fase C wordt het theoretisch model toegepast. Daarbij dienen de barrières samengevat in tabel 2.3 als referentiepunten. Hierdoor wordt het mogelijk om een oordeel te geven over de markt en kan er op die manier aangegeven worden wat er dient te veranderen om de marktuitskomsten positief te beïnvloeden.

2.3 Conclusie

Met deze conclusie komt er een einde aan fase A. Bekend is welke theorie er gebruikt wordt om het onderzoek in te kaderen: de institutionele economische theorie. Ook is er antwoord gevonden op de vraag: welke factoren een belangrijke rol spelen op een markt. Vanuit dit inzicht zijn barrières opgesteld die voor kunnen komen op een markt. Hierbij is een verdeling gemaakt tussen macro- meso- en microniveau. Deze verdeling wordt ook aangehouden bij de analyse van de marktwerking op de drie deelmarkten. Hierdoor is het eenvoudig om een goede koppeling te maken tussen de barrière die zijn vastgesteld door middel van de theorie en de barrières die in de praktijk voorkomen op de markt voor bedrijventerreinen.

3B



Marktanalyse

Voordat de marktwerking van de deelmarkten grond, bedrijfsruimte en herstructurering onderzocht gaan worden met behulp van het theoretisch kader, wordt eerst het begrip bedrijventerreinen uiteengezet. Hierbij wordt vooral ingegaan op de empirie van bedrijventerreinen. Het doel van dit hoofdstuk is om een beeld te schetsen van de markt als concept en in cijfers (de marktuitsluitingen). Op basis hiervan kan in het volgende hoofdstuk een verdieplingslag gemaakt worden, waar voornamelijk de marktwerking centraal staat. In dit hoofdstuk wordt in eerste instantie ingegaan op de methodische verantwoording van de bronnen die gebruikt zullen worden. Vervolgens zal de analyse worden uitgevoerd waarin de fact en figures van bedrijventerreinen zullen worden bestudeerd. Aansluitend volgt een diepgaandere beschrijving van de drie deelmarkten en de toekomstige vraag naar bedrijventerreinen.

3.1 Methodische opzet

In dit hoofdstuk wordt een marktanalyse uitgevoerd. Voornamelijk de literatuurstudie zal deze analyse voorzien van de benodigde informatie. Echter, er zal ook een aantal keer gerefereerd worden aan de enquête die voor het onderzoek is uitgevoerd. In deze paragraaf zal het doel en de opzet van de enquête uiteen worden gezet.

In subparagraaf 1.4.3 is beschreven dat er een enquête wordt afgenomen. De doelstelling van de enquête is het inzichtelijk maken van factoren (type bedrijventerrein, terrein- en omgevingskenmerken, grondprijzen, et cetera) die een rol hebben gespeeld in de beslissing van marktpartijen en gemeenten om juist deze terreinen te ontwikkelen en op welke wijze hieraan invulling is gegeven (welke problemen is men tegengekomen en hoe is daarmee omgegaan?). De enquête kan gezien worden als een kwantitatieve aanvulling op de andere twee onderzoeksmethodieken teneinde de vraagstellingen uit voornamelijk de fases C en D gefundeerd te kunnen beantwoorden (zie ook paragraaf 1.4.3 voor de onderbouwing voor het toepassen van een enquête). De doelstelling van de enquête is dan ook gebaseerd op de wijze waarop het onderzoek is ingericht. In fase C dient de marktwerking onderzocht te worden. Deze fase, gestructureerd op basis van het theoretisch model (figuur 2.2), dient inzicht te geven in barrières die een belemmering vormen voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt. De enquête dient bijvoorbeeld in te gaan op institutionele aspecten van de markt die private partijen als een barrière kunnen ervaren. De mogelijke theoretische barrières die zijn vastgesteld in hoofdstuk 2 zijn dan ook van invloed geweest bij het samenstellen van de vragenlijst. De volgende vragen komen hieruit voort:

- Wat verwacht u van de duur van realisatie, is deze korter, langer of gelijk als wanneer het terrein door u alleen ontwikkeld zou worden?
- Welke institutionele veranderingen (wet- en regelgeving) zouden het voor u aantrekkelijker kunnen maken om te ontwikkelen?

In fase D van het onderzoek zal onderzocht worden waar eventueel kansen liggen op de markt. Ook hier dient de enquête op in te spelen. De volgende vragen uit de enquête zijn hiervan afgeleid:

- Welke marktontwikkelingen zouden het voor u aantrekkelijker kunnen maken om te ontwikkelen?
- Verwacht u op een termijn van 5-10 jaar meer private betrokkenheid?

De enquête is echter breder ingezet voor wat betreft het onderzoeksobject en de vraagstelling van dit onderzoek. De enquête richt zich ook op marktparticipatie en marktontwikkelingen die niet direct betrekking hebben op de verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt, zoals de wijze van ontwikkeling en beheer en onderhoud. Dit wordt ingegeven door het feit dat de enquête ook als informatiebron voor andere onderzoeken wordt gebruikt.

In het onderzoek is gebruik gemaakt van een lijst met voornamelijk gesloten vragen, waardoor de geënquêteerde beperkte ruimte had om de vragen te kunnen beantwoorden. Hierdoor zijn de antwoorden beter met elkaar te vergelijken, waardoor er een eenduidiger beeld gecreëerd kan worden van de markt. In de enquête worden 'likert items' (vragen met de waarderingsmogelijkheden: nee- ... -ja aanzienlijk) afgewisseld met ja-nee vragen en vragen met keuze uit vooraf vastgestelde antwoorden. Deze vragenlijst is vervolgens, middels het internet, verstuurd naar geselecteerde partijen.

Deze geselecteerde partijen voldoen aan de criteria: marktpartijen en gemeenten die gezamenlijk een bedrijventerrein geheel of gedeeltelijk hebben ontwikkeld. Met behulp van IBIS gegevens zijn 350 terreinen geselecteerd die aan dit criteria voldeden. Aangezien zowel de marktpartij als gemeente per project zijn benaderd, bestaat de steekproefomvang uit 700 partijen. Vervolgens zijn acht studenten van de Radboud Universiteit actief geweest om contact te leggen met de betreffende partijen. Hierbij was het van groot belang de juiste personen te traceren, omdat dit ten goede komt aan de validiteit van de antwoorden. Ook het aantal non-respons wordt hiermee teruggedrongen. Bij de benadering van de partijen is gebruik gemaakt van een protocol waarin het doel van de enquête werd uiteengezet. In totaal is er met 257 personen contact gelegd en is er een e-mailadres verkregen. Het e-mail adres is van belang omdat de enquête via een web survey is uitgevoerd. Hiervoor is het programma Parantion gebruikt. Dit programma maakt het mogelijk om een vragenlijst op te stellen, te verzenden en vervolgens de resultaten te rapporteren. Uiteindelijk zijn er in totaal 257 vragenlijsten via dit programma verstuurd. Van deze 257 partijen zijn gemeenten en private partijen ongeveer evenredig vertegenwoordigd.

Op het moment dat de resultaten van de enquête middels het programma zijn gerapporteerd, waren er in totaal 46 volledig ingevulde enquêtes geretourneerd (30 gemeenten, 16 private partijen, zie bijlage 1). Daaraan voorafgaand is er een herinneringsmail verstuurd en heeft er een nabelronde plaatsgevonden. Deze verrichting leverde ongeveer 16 extra ingevulde enquêtes op. Nadien zijn er geen pogingen meer gedaan op het aantal non-respons terug te dringen. Geconcludeerd kan worden dat ondanks een proactieve benadering de respons laag is. Mogelijk heeft dit te maken met de vragenlijst die is samengesteld op basis van meerdere onderzoeksonderwerpen. Dit leidde tot een groot aantal vragen wat ten kosten is gegaan van de samenhang. Ook hadden de vragen niet in alle gevallen betrekking op de partijen die zijn benaderd. De ruimte voor opmerkingen in de vragenlijst werden door de geënquêteerden een aantal malen gebruikt om dit aan te kaarten. Daarnaast is de enquête eind mei, begin juni verstuurd. Dit is doorgaans een drukke periode voor de vakantie.

De respons komt uiteindelijk neer op 18 procent van het totaal aantal verstuurdde enquêtes. Het grote aantal non-respons heeft invloed op de validiteit van de enquête. In bijlage 1.1 is berekend wat de minimale omvang had moeten zijn. Bij een betrouwbaarheid van 95 procent⁵ en een foutmarge van 5 procent⁶ had dit rond de 385 respondenten moeten liggen. Hierbij is een formule gebruikt waar er vanuit wordt gegaan dat de populatie oneindig is. Omdat er onzekerheden bestaan over de grootte van de populatie (het aantal terreinen dat in samenwerking met gemeenten en private partijen geheel of gedeeltelijk zijn ontwikkeld) is voor deze formule gekozen. Wanneer men de steekproefomvang als de totale populatie beschouwd (men kan dan wel valide uitspraken doen over de groep die binnen de steekproefomvang valt) had de enquête 285 respondenten moeten opleveren (gerekend met een betrouwbaarheid van 95% en een foutmarge van 5%, zie berekening bijlage 1.1). Ook aan dit aantal wordt niet voldaan.

Gebaseerd op de berekeningen mag op basis van de enquête geen harde conclusies worden getrokken. De enquête dient dan ook meer gezien te worden als een indicatieve en verkennende steekproef.

In het vervolg van dit hoofdstuk, maar voornamelijk in hoofdstuk 4 en 5 zullen de resultaten van de enquête worden gebruikt. Hierbij dient het voornamelijk als verdere onderbouwing van inzichten die zijn verkregen uit de literatuurstudie en interviews.

⁵ Een betrouwbaarheid van 95 procent wil zeggen dat als het onderzoek 100 keer zou worden herhaald, het met zekerheid 95 keer hetzelfde resultaat zou opleveren.

⁶ Een onnauwkeurigheid van 5 procent betekent dat als uit het onderzoek komt dat 50 procent van de respondenten bijvoorbeeld tevreden is, het werkelijke percentage tevreden personen in de populatie tussen de 45 en 55 procent ligt.

3.2 Bedrijventerreinen; facts en figures

In deze paragraaf worden de kenmerken van bedrijventerreinen in Nederland behandeld. Vragen die beantwoord worden zijn: hoeveel areaal aan bedrijventerreinen is er in Nederland(?), hoe zijn deze terreinen over Nederland verspreid(?), en wat leveren bedrijventerreinen aan werkgelegenheid op?

3.2.1 Kenmerken van het huidige areaal bedrijventerreinen

Bedrijventerreinen zijn terreinen die vanwege hun bestemming geschikt zijn voor handel, nijverheid, commerciële dienstverlening en industrie. Van de bedrijven in deze sectoren is ongeveer 40 procent gevestigd op een bedrijventerrein (PBL, 2009). Niet alleen economisch, maar ook in ruimtelijke zin spelen bedrijventerreinen een grote rol. In Nederland is er in totaal 57.750 hectare netto uitgegeven bedrijventerrein. Dit is de oppervlakte wat daadwerkelijk aan een bedrijf is verkocht of verpacht. Dit betekent overigens niet dat al dit terrein ook is bebouwd. In sommige gevallen is het terrein onlangs verkocht en is er nog geen bedrijfspand gerealiseerd; andere bedrijven kopen alvast terrein voor eventuele toekomstige uitbreiding (PBL, 2009). De oppervlakte aan openbare ruimte op de bedrijventerreinen is 24.500 hectare, daarnaast is er nog aan ongeveer 12.500 hectare netto uitgeefbaar bedrijventerrein beschikbaar. Het totaal bruto oppervlakte bedrijventerreinen staat daardoor gelijk aan bijna 100.000 hectare. Op nationaal niveau bezien lijkt dit op het oog mee te vallen: slechts 1,5 procent van het Nederlandse grondoppervlak is gevuld met bedrijventerreinen. Maar wanneer dit percentage vergeleken wordt met het percentage grondgebruik door wonen (6,2 procent) of recreatie (2,5 procent) wint het aan betekenis (Vromraad, 2006).

Wanneer men kijkt naar de bruto-nettoverhouding ligt deze gemiddeld rond de 1.35. Echter, deze verhouding varieert binnen de regio's in Nederland.

In bijlage 3.1 *Intensiteit bedrijventerreinen* is de verdeling van de bruto-nettoverhouding van bedrijventerreinen in Nederland inzichtelijk gemaakt. Hierin valt op dat het grondgebruik rondom de Randstad niet dermate intensiever wordt gebruikt dan gronden in Limburg en Noordoost Nederland. Ervan uitgaande dat de grondprijzen hier hoger liggen, is dit tegen de verwachting in.

In het voorgaande bleek dat 1,5 procent van Nederland bedekt is met bedrijventerreinen. Deze hectaren zijn onderverdeeld in 3606 bedrijventerreinen, die zeer divers zijn in hun afmetingen. Hiervan is slechts 7 procent groter dan 50 hectare (gemeten als netto uitgegeven areaal); 30 procent van het aantal terreinen is tussen de 10 en 50 netto uitgegeven hectare groot. Verreweg de meeste terreinen (meer dan 60 procent) zijn dus kleiner dan 10 netto uitgegeven hectare. De 7 procent terreinen groter dan 50 netto uitgegeven hectare vormen echter wel bijna 50 procent van het totale uitgegeven netto areaal, terwijl de grote groep terreinen kleiner dan 10 netto uitgegeven hectare slechts een kleine 15 procent van het totale netto uitgegeven areaal uitmaken (zie tabel 3.1) (PBL, 2009).

	t.o.v. aantal bedrijventerreinen	t.o.v. totaal uitgegeven netto areaal
< 10 hectare	60%	15%
10-50 hectare	30%	35%
> 50 hectare	7%	50%

Tabel 3.1 Verhouding aantal/afmeting bedrijventerreinen; Bron (PBL, 2009)

Gemeenten hebben de afgelopen decennia veel grond uitgegeven met de bestemming 'bedrijventerreinen'. Het ruimtebeslag van bedrijventerreinen is in nog geen twintig jaar meer dan verdubbeld, van bijna bruto 45.000 hectare in 1988 tot ruim 97.000 hectare in 2007 (Algemene rekenkamer, 2008).

In bijlage 3.2 *Uitgifte grond per regio* is een grafiek opgenomen waarin de uitgifte van diverse regio's in Nederland van 1991 tot en met 2006 is weergegeven.

Deze uitgifte heeft vooral langs snelwegen plaatsgevonden. In 2000 kan de Nederlander vanuit de auto langs bijna 16 procent van de snelwegen bedrijventerreinen zien liggen. De groei in het aandeel bedrijventerreinen langs snelwegen en provinciale wegen is belangrijk, omdat zichtbaarheid van bedrijventerreinen medebepalend is voor de beleving van het landschap (Vromraad, 2006). Ook in de toekomst zal het aantal terreinen toenemen. Dat is in ieder geval de verwachting wanneer wordt gekeken naar terstond uitgeefbare grond. Op het moment ligt er in Nederland 4.500 hectare grond klaar om uitgegeven te worden. Daarnaast ligt er nog voor 3000 hectare grond harde plannen klaar (zie bijlage 3.3 *Harde aanbod provincies*). Gemeente reserveren deze gronden om toekomstige groei mogelijk te maken. Haarlemmermeer spant hierin de kroon die bijna vierhonderd hectare heeft gereserveerd voor groei tot en met 2020. Enkele gemeenten hebben zelf een verdubbeling van het totaal bestaand areaal gereserveerd tot 2020 (zie bijlage 3.4 *Top 25 uitgeefbaar areaal tussen 2008 en 2020*). Hierin kan geen directe koppeling gemaakt worden tussen de grootte van terreinen in een gemeente en de beroepsbevolking die in de gemeente woont. Er zijn namelijk gemeenten met een beperkte beroepsbevolking die over een groot areaal bedrijventerreinen beschikken, bijvoorbeeld Oosterhout (NB), Haarlemmermeer, Moerdijk, Beverwijk, Oss en het Westland.

Bedrijventerreinen kunnen worden opgedeeld in zes verschillende typen (zie tabel 3.2). Hierin komt duidelijk naar voren dat gemengde terreinen verreweg het meeste voorkomen (zie ook bijlage 3.5 *Verdeling type bedrijventerreinen*).

Locatietype	Aantal bedrijventerreinen		Netto hectare	
	Absoluut	Relatief	Absoluut	Relatief
Zware industrieterreinen	147	4%	8.331	12%
Zeehaventerreinen	53	2%	11.307	16%
Gemengde terreinen	3.156	88%	45.956	64%
Hoogwaardige bedrijvenparken	142	4%	2.638	4%
Distributieparks	65	2%	3.113	4%
Onbekend	44	1%	287	0%
Totaal	3.606	100%	71.632	100%

Tabel 3.2 Locatietype; Bron (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008, p. 28)

Zware industrieterreinen

Een terrein voor zwaar milieuhinderlijke industrie (minimaal bedrijvigheid in hindercategorie vijf is toegestaan).

Zeehaventerreinen

Een terrein met laad-/loskade langs diep vaarwater toegankelijk voor grote zeeschepen.

Gemengde terreinen

Een terrein voor reguliere bedrijvigheid, niet zijnde hoogwaardig bedrijvenpark of distributieparks (bedrijvigheid in hindercategorie 1, 2, 3 of 4 is toegestaan).

Hoogwaardige bedrijvenparken

Een terrein specifiek bestemd voor bedrijven met hoogwaardige activiteiten.

Distributieparks

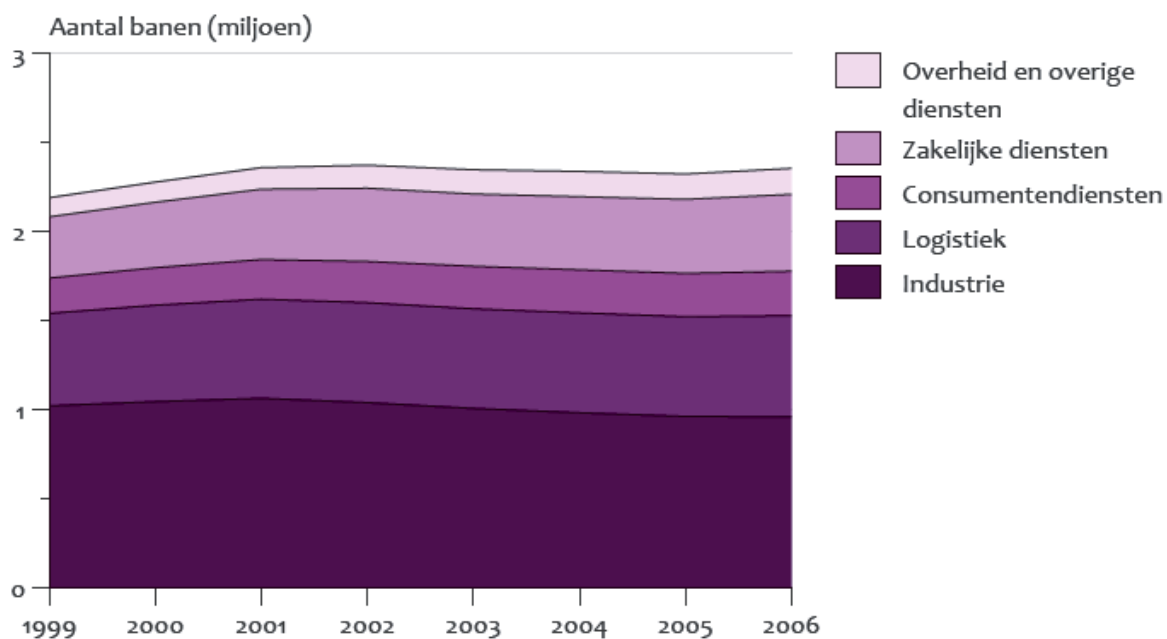
Een terrein specifiek bestemd voor transport-, distributie- en groothandelsbedrijven.

Bron (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008)

Op bedrijventerreinen zijn voornamelijk industrie en logistiek vertegenwoordigd. Desondanks zijn ook bedrijven als consumenten en zakelijke diensten op bedrijventerreinen terug te vinden. Dit verklaart wellicht het grote aantal gemengde terreinen. Een terrein wordt als gemengd terrein beschouwd wanneer deze door minder dan de helft vertegenwoordigd wordt door een soort type bedrijf. Geen enkele sector beslaat in dit geval meer dan 50 procent van de werkgelegenheid. In de volgende subparagraaf wordt er verder ingegaan op de ontwikkelingen van werkgelegenheid op bedrijventerreinen.

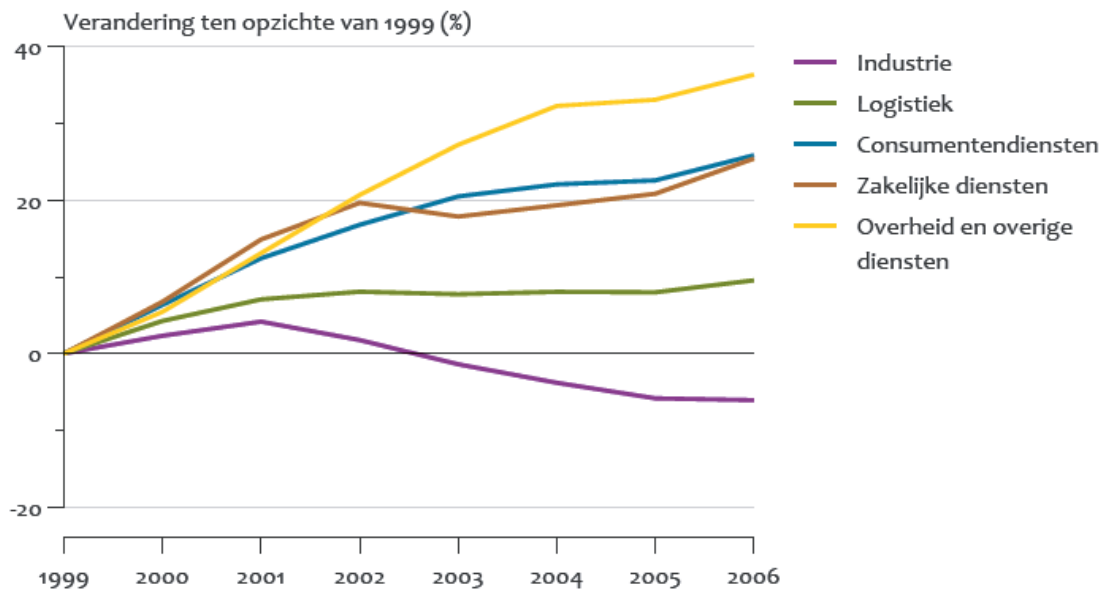
3.2.2 Werkgelegenheid op bedrijventerreinen

Bedrijventerreinen zijn goed voor ruim 30 procent van de werkgelegenheid in ons land (zie bijlage 3.6 *Werkgelegenheid bedrijventerreinen*). Vooral de sectoren logistiek en industrie zijn verantwoordelijk voor de werkgelegenheid blijkt uit figuur 3.3. Deze bedrijven komen dan ook logischerwijs het meeste voor op een bedrijventerrein (zie ook bijlage 3.7 *Verdeling sectoren bedrijventerreinen*).



Figuur 3.3 Verdeling werkgelegenheid per sector; Bron (PBL, 2009)

Echter is er wel sprake van een afname in de sector industrie. In figuur 3.4 is dit nog duidelijker waar te nemen. Van 1999 tot en met 2006 neemt het aantal banen in deze sector met ongeveer acht procent af. Dit wordt echter weer gecorrigeerd door de dienstverlenende bedrijven waar een flinke toename is te zien in het aantal banen. In totaal opzicht groeit de werkgelegenheid op bedrijventerreinen met ongeveer 200.000 banen in de afgelopen decennia, blijkt uit figuur 3.3. Uit het rapport van PBL blijkt dat in de periode 2000 en 2005 de werkgelegenheid licht is afgenomen met 0,11 procent. De werkgelegenheid op bedrijventerreinen is in diezelfde periode met 0,17 procent toegenomen. Hieruit kan geconcludeerd worden dat bedrijventerreinen een positieve invloed hebben op de werkgelegenheid (PBL, 2009).



Figuur 3.4 Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen per sector; Bron (PBL, 2009)

Naast diversiteit aan oppervlakte van bedrijventerreinen verschillen ook de afmetingen van bedrijven die gevestigd zijn op de bedrijventerreinen. Dit onderscheid in afmetingen wordt gemaakt op basis van het aantal werknemers dat een bedrijf in dienst heeft. Er valt onderscheid te maken tussen éénmanszaken, micro-ondernemingen (1-10 werknemers), kleine bedrijven (10-50 werknemers), middelgrote bedrijven (50-250 werknemers) en grote bedrijven (meer dan 250 werknemers). In tabel 3.5 is de verdeling te zien tussen de grootte van bedrijven en de werkgelegenheid die de bedrijven opleveren. Hierin komt naar voren dat vooral kleine en middelgrote bedrijven goed zijn voor de werkgelegenheid. In de afgelopen decennia zijn vooral éénmanszaken en micro-ondernemingen toegenomen. Het aantal kleine bedrijven neemt enigszins af. De middelgrote en grote bedrijven blijven daarentegen stabiel (Zie bijlage 3.8 *Aantal vestigingen op bedrijventerreinen per grootklasse*).

	Totaal	Eénmanszaak	Micro	Klein	Middelgroot	Groot
Aantal vestigingen	124.675	22%	48%	23%	6%	1%
Werkgelegenheid	2.274.307	1%	12%	28%	33%	26%

Tabel 3.5 Verdeling 'grote' bedrijven en werkgelegenheid; Bron (PBL, 2009)

Bedrijfsverplaatsingen

Bedrijven die een nieuw pand betrekken verhuizen meestal binnen een straal van 10 tot 20 kilometer van de oude locatie. Bedrijven willen namelijk de bestaande relaties met de regio en werknemers behouden (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Ongeveer 90 procent van de bedrijven vestigt zich dan ook binnen hun eigen regio (Louw & Olden, 2005). Van buiten de regio komen voornamelijk twee typen bedrijven, internationale bedrijven en bedrijven die specifiek op zoek zijn naar een vestigingslocatie (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Deze uitkomsten nuanceren de mogelijke lokale werkgelegenheidseffecten op bedrijventerreinen als gevolg van bedrijfsverhuizingen. Het grootste deel van de werkgelegenheid (meer dan 73 procent) dat werkzaam is op een nieuw bedrijventerrein, is afkomstig uit de eigen gemeente. In veel gevallen (43 procent) is deze werkgelegenheid zelfs afkomstig van een ander bedrijventerrein uit dezelfde gemeente (Weterings et al., 2008). Per jaar zijn er gemiddeld slechts 24.000 banen die naar of tussen bedrijventerreinen verhuizen en daarbij de gemeentegrens passeren. De verhuisdynamiek van, naar en tussen bedrijventerreinen is vergelijkbaar met de algemene verhuisdynamiek van bedrijven.

Ieder jaar verhuist ongeveer 4 procent van de werkgelegenheid op bedrijventerreinen, maar bijna driekwart van deze verhuizingen blijft binnen de gemeentegrenzen. Absoluut gezien komt slechts een beperkt aantal banen van buiten de gemeente; verhuisdynamiek is daarmee geen belangrijke bron voor werkgelegenheidsgroei. Bedrijfsverplaatsingen vinden voornamelijk plaats vanwege gebrek aan ruimte bij de vorige locatie (44 procent geeft dit als reden aan⁷) (Geers, 2006).

3.3 Grondmarkt

De grondmarkt is een aparte markt die niet te vergelijken is met bijvoorbeeld de automarkt. Dit komt door de locatiegebondenheid van de grond en de grote rol die de overheid speelt. Aan de ene kant is de overheid passief en stelt ze regels vast, aan de andere kant is ze actief betrokken als marktpartij. Toch wordt de grondmarkt beschouwd als een markt. Men is vrij om grond te kopen en te verkopen en de prijs voor de grond wordt niet opgelegd (Segeren, Needham, & Groen, 2005).

Op een markt zijn altijd diverse actoren actief die het aanbod en/of de vraag faciliteren. Tussen de actoren kan men onderscheid maken tussen private en publieke actoren. Op de grondmarkt komen beide actoren voor. Private actoren die actief zijn op de grondmarkt zijn; eindgebruikers (ondernemers die uiteindelijk in het pand trekken), ontwikkelaars en beleggers. De publieke actor die actief is, is voornamelijk de gemeente.

Daartussen vallen nog semi publieke actoren zoals regionale ontwikkelingsmaatschappijen (BOM, Oost N.V.). Het is niet zo dat alle actoren betrokken dienen te worden bij de ontwikkeling van een terrein. Bepaalde actoren kunnen ook meerdere functies uitoefenen. Er bestaan zodoende verschillende modellen waarin bedrijventerreinen kunnen worden ontwikkeld, zie tabel 3.6 ontwikkelingsmodellen.

Model	Grondexploitatie	Bouwen van bedrijfspand	Bouwexploitatie	Eindgebruiker	Beheer openbare ruimte
A	Eindgebruiker regelt alles voor eigen gebruik				
B	Grondexploitant	Eindgebruiker			Grondexploitant of vereniging van eigenaren
C	Grondexploitant	Ontwikkelaar	Eindgebruiker		Grondexploitant of vereniging van eigenaren
D	Grondexploitant	Ontwikkelaar	Belegger- verhuurder	Eindgebruiker (huurder)	Grondexploitant of belegger/verhuurder
E	Ontwikkelaar is grondexploitant		Eindgebruiker (koper)		Grondexploitant of vereniging van eigenaren
F	Ontwikkelaar is grondexploitant		Belegger-verhuurder	Eindgebruiker (huurder)	Beleggers/verhuurder

Tabel 3.6 Ontwikkelingsmodellen; Bron (Segeren, Needham, & Groen, 2005)

De Nederlandse praktijk komt hoofdzakelijk overeen met model B uit tabel 3.6. Dit model wijkt af van modellen die veelal in het buitenland voorkomen (model E en F). Hieruit is ook op te maken dat projectontwikkelaars en beleggers een kleine rol spelen op de grondmarkt, omdat de gemeente in veel gevallen de grondexploitant is. In tabel 3.7 wordt deze hypothese bevestigd. Maar liefst 87 procent van de grond wordt uitgegeven door gemeenten of in de vorm van een PPS-constructies.

⁷ Enquête onder 130 ondernemers in Zuidoost Brabant

	Gemeente (in ha.)	Private ontwikkelaar (in ha.)	PPS (in ha.)
Noord	1.787 (87%)	204 (9%)	106 (4%)
Oost	1.782 (76%)	241 (10%)	327 (14%)
Zuid	2.639 (70%)	550 (15%)	578 (15%)
West	1.514 (63%)	435 (18%)	473 (20%)
Nederland	7.922 (73%)	1.430 (13%)	1.484 (14%)

Tabel 3.7 Aanbieders bouwrijpe grond; Bron (IBIS, 2008)

Gemeenten

De politieke-bestuurlijke structuur wordt geconstrueerd door de drie overheidslagen. In de politiek-bestuurlijke structuur van de Nederlandse ruimtelijke ordening moet de gemeente het beleid voor bedrijventerreinen afstemmen op dat van het Rijk en de provincie zoals dat is vormgegeven door de Nota Ruimte (VROM, 2004). Binnen dit kader neemt de gemeente het initiatief om bestemmingsplannen te maken en zo bedrijvigheid toe te laten. Dit kader was en is zeer ruim waardoor gemeenten in de markt van bedrijventerreinen verreweg de belangrijkste laag is. Dit onderzoek zal zich, binnen de overheidslagen, dan ook voornamelijk richten op het gemeentelijke niveau.

De gemeente is een zeer belangrijke actor op de grondmarkt die het functioneren van de markt sterk beïnvloedt (tabel 3.7). Dit komt doordat een gemeente naast haar private, ook publieke bevoegdheden kent. Zij bepaalt de hoeveelheid hectaren bedrijventerrein wat op de markt wordt gezet, aan wie de grond wordt uitgegeven en onder welke voorwaarden dat gebeurt. Middels beleidsoverwegingen vult zij dit naar haar eigen believen in.

Beleidooverwegingen kunnen zijn; het accommoderen van werkgelegenheidsgroei, het nastreven van intensief ruimtegebruik of het hergebruik van verouderde bedrijventerreinen. Gemeenten geven langs verschillende lijnen invulling aan hun rol op de grondmarkt voor bedrijventerreinen. Op basis van hun bevoegdheden uit de Wet ruimtelijke ordening (Wro) zijn gemeenten verantwoordelijk voor de planologische ruimte waarbinnen zij als grondexploitant bedrijventerreinen kunnen ontwikkelen. Door de voorschriften in bestemmingsplannen kunnen zij bepalen wat voor typen bedrijven zich op het bedrijventerrein wel of niet mogen vestigen en aan welke eisen de bedrijfspanden moeten voldoen. Bij de uitgifte van bouwrijpe grond kunnen er beleidsoverwegingen zijn om aanvullende voorwaarden te hanteren, bijvoorbeeld voor de intensiteit van het ruimtegebruik, de na te streven beeldkwaliteit, de herkomst van de onderneming of de deelname van bedrijven aan een organisatie voor parkmanagement. Door het actieve grondbeleid dat gemeenten voeren, kunnen zij ook het tempo van uitgifte bepalen. Zij kunnen bijvoorbeeld een ruimhartig uitgiftebeleid voeren, gesteund door lage grondprijzen, of juist een selectief beleid ondersteund door hoge grondprijzen.

Gemeenten hebben een grote mate van vrijheid bij de planning en programmering van bedrijventerreinen. Zij moeten weliswaar opereren binnen de ruimtelijke kaders die de provincies hebben neergelegd, maar die kaders bieden bijna altijd voldoende ruimte voor gemeentelijke handelingsvrijheid (Louw et al., 2004), (Olden, 2007), (Van Dinteren et al., 2007), (Algemene Rekenkamer, 2008).

Private partijen

Private partijen zijn nauwelijks actief op de grondmarkt. Uit tabel 3.6 blijkt dat slechts 13 procent van de bouwrijpe grond wordt uitgegeven door private partijen. Hierbij is het van belang onderscheid te maken in het soort private partij (ontwikkelaar of belegger) en de tijdshorizon die zij hanteren. Ontwikkelaars zijn vooral gericht op de realisatie van projecten en hebben belang bij een hoge omloopsnelheid van bedrijventerreinen. De kwaliteit en de duurzaamheid van het bedrijfspand en omgeving zijn voor hen alleen interessant voor zover de koper (eindgebruiker) dit relevant vindt. In tegenstelling tot de ontwikkelaars, hebben beleggers, als eigenaar, wel een direct belang bij waardebehoud van het vastgoed op lange termijn.

Het vastgoed dat ze exploiteren, moet niet alleen aantrekkelijk zijn voor de huidige, maar ook voor de toekomstige gebruikers. Zij streven daarom naar waardevastheid van de bedrijfspanden.

Beleggers zijn voornamelijk geïnteresseerd in vastgoed. Hierop wordt verder ingegaan in paragraaf 3.4. Ontwikkelaars daarentegen zijn wel geïnteresseerd in de grondmarkt. Uit tabel 3.8 blijkt dat wanneer een ontwikkelaar actief is op de bedrijventerreinenmarkt, dit voornamelijk gaat om het ontwikkelen van bouwrijpe kavels. In veel gevallen worden door ontwikkelaars, al dan niet speculatief, grond aangekocht waar in de toekomst de bestemming van zal wijzigen. Deze bestemmingsverandering zorgt voor een positieve grondexploitatie wat de voorinvestering en het risico afdekt. Voornamelijk op de grondmarkt voor woningen en kantoren wordt deze strategie door ontwikkelaars toegepast. Op de grondmarkt voor bedrijventerreinen wordt deze strategie nauwelijks toegepast. Waarom dat het geval is, wordt in hoofdstuk 4 onderzocht.

Wat wordt er door u ontwikkeld (private partijen)?	
Bouwrijpe kavels	37%
Bedrijfspanden verkoop	29%
Bedrijfspanden	17%
Parkmanagement	17%

Tabel 3.8 Wat wordt er door u ontwikkeld; Bron Enquête

Eindgebruiker

De vragers van de bouwrijpe grond zijn meestal de eindgebruikers, blijkt uit tabel 3.9. Zij hebben ruimte nodig om het bedrijfsproces goed te laten verlopen. Wanneer een ondernemer op zoek is naar nieuwe bedrijfsruimte zal hij zijn aandacht snel verleggen naar bouwrijpe grond. De kosten voor bouwrijpe grond en het realiseren van een pand zijn namelijk, in vergelijking met gebruikt vastgoed, gering. Door bouwrijpe grond te kopen kunnen zij een pand realiseren dat afgestemd is op hun eigen wensen. 90 procent geeft dit als reden aan om bouwrijpe grond te kopen in plaats van op zoek te gaan naar bestaand vastgoed (Geers, 2006). Daarnaast wordt als reden genoemd, voornamelijk door de MKB-ondernemingen, om een pand in eigendom te verwerven, omdat het op die manier als pensioenvoorziening kan fungeren (Geers, 2006). Ongeveer 60 procent van de bouwrijpe grond die ontwikkeld wordt is bestemd voor eindgebruikers. Zij zijn hierdoor de grootste vragers in deze specifieke markt.

Kosten voor deze bouwrijpe grond speelt een kleine rol. Dit komt omdat maar slechts een klein deel (circa 1,8 procent (Segeren, Needham, & Groen, 2005)) van de totale kapitaaluitgaven van bedrijven voor rekening komt van de grondkosten (bedrijfstakken die kantoorachtige diensten verlenen zijn niet meegeteld). Deze relatieve lage invloed van de grondprijs maakt het mede mogelijk dat bedrijven er bij de aankoop van grond veelal voor kiezen om meer grond aan te kopen dan ze aanvankelijk nodig hebben. Op deze manier wordt uitbreiding van het bedrijf in de toekomst mogelijk gehouden (zie onder andere (Louw et al., 2004), (CPB, 2001).

Voor wie wordt er ontwikkeld	
Huurders	23%
Eigenaar-gebruikers	60%
Doorverkoop aan beleggers	17%

Tabel 3.9 Voor wie wordt er ontwikkeld; Bron Enquête

Aanbestedingen

Wanneer men een bedrijventerrein ontwikkelt, middels een PPS-constructie, kan daar een aanbesteding aan vooraf zijn gegaan. Deze samenwerkingsvorm kan voor overheid, bedrijfsleven en voor het gezamenlijke project diverse voordelen opleveren. Echter, (decentrale) overheden dienen bij PPS wel rekening te houden met de Europese regels voor staatssteun en aanbestedingen.

Wanneer de samenwerking zich begeeft op het gebied van: diensten (in verband met beleggingen), adviesdiensten inzake bedrijfsvoering (bijvoorbeeld advies inzake aanschaffingsbeleid) en diensten van architecten en ingenieurs (bijvoorbeeld projectbeheerdiensten) kan er sprake zijn van een verlicht aanbestedingsregime. Diensten die boven de drempelwaarde uitkomen, zullen Europees aanbesteed moeten worden. Voor decentrale overheden is deze drempel op dit moment € 211.000,- exclusief BTW.

Wanneer de marktpartij waarmee wordt samengewerkt (geheel of gedeeltelijk) de realisatie op zich neemt, zal die marktpartij waarschijnlijk geselecteerd moeten worden middels een Europese aanbesteding. Dit is het geval wanneer het aangaan van de samenwerking automatisch het verstrekken van de opdracht voor het werk met zich meebrengt. De samenwerkingsovereenkomst is daarmee onderdeel van het werk en moet aanbesteed worden wanneer de totale waarde van het werk boven de drempelwaarde uitkomt. Dit is het geval als het totale werk (exclusief BTW) boven de € 5.278.000,- uitkomt (Europa decentraal, 2007, p. 8)

3.4 Bedrijfsruimtemarkt

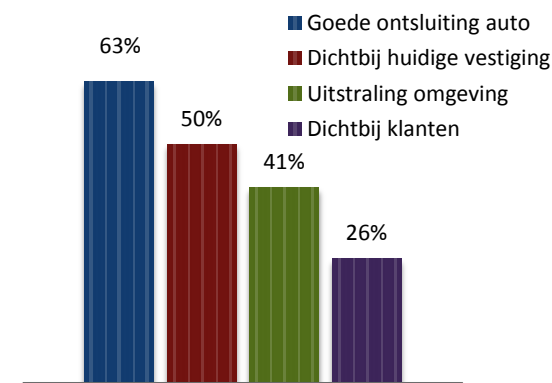
Net zoals de grondmarkt kan de bedrijfsruimte ook als een markt worden beschouwd waar verschillende actoren actief zijn. In de tabel 3.7 ontwikkelingsmodellen blijkt dat vooral de eindgebruiker actief is op deze markt.

Eindgebruiker

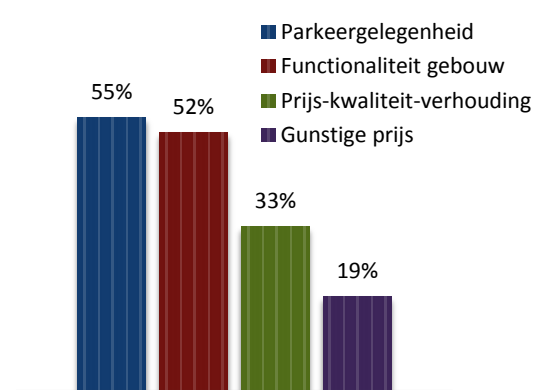
Productiebedrijven kiezen vaak voor nieuwe locaties en gebouwen op maat. De gebouwen worden in opdracht van een gebruiker ontwikkeld en gerealiseerd waardoor de eindgebruiker het pand kan afstemmen op eigen wens en smaak. Het betreft in deze sector dan ook vaak koop- in plaats van huurtransacties (NVB, 2006). Een nadeel van het 'opmaat karakter' is dat het gebouw vaak niet geschikt is voor andere bedrijven. Daarom moeten investeringen in opstellen bij vertrek van het bedrijf als afgeschreven worden beschouwd. Vanuit deze optiek zal de ondernemer daarom weinig aandacht schenken aan het uiterlijk van zijn kavel (CPB, 2001).

Als het gaat om kwaliteit staat voor ondernemers in de eerste plaats het kunnen functioneren van het bedrijf voorop. Pas wanneer voldaan is aan de primaire bedrijfsmatige aspecten (ruimte, flexibiliteit, bereikbaarheid), komen kwaliteitsaspecten in beeld (dit geldt overigens in algemene zin. Per bedrijfstype zullen de verhoudingen anders liggen).

De belangrijkste voorwaarden voor de keuze van een nieuw terrein is voornamelijk de autobereikbaarheid en dat de nieuwe locatie nabij de huidige locatie is gelegen (Stec, 2005a). Belangrijke voorwaarden aan de kavel zijn de mogelijkheden tot uitbreiding en voldoende parkeergelegenheid (figuur 3.10 en 3.11). Echter, volgens het rapport 'Bedrijfsruimtegebruikers in beeld' (Stec, 2005a) is hier een kentering in waar te nemen. Over de gehele linie hechten bedrijven steeds meer waarde aan het onderscheidend vermogen ten opzichte van concurrenten. Organisaties besteden dan ook steeds meer aandacht aan image.



Figuur 3.10 Criteria locatie eisen



Figuur 3.11 Criteria pand

Projectontwikkelaar

Een projectontwikkelaar ontwikkelt en realiseert vastgoedprojecten voor eigen rekening en risico, voor eindgebruikers of afnemers zoals beleggers. Wanneer een projectontwikkelaar wordt betrokken gebeurt dat vaak integraal bij alle fasen van het vastgoedontwikkelingsproces, vanaf het eerste initiatief tot en met de verkoop ervan. De projectontwikkelaar zal steeds streven naar een programma dat maximale winstgevendheid en minimale risico's heeft. Het aandeel projectontwikkelaars dat actief is op de bedrijfsruimtemarkt is beperkt. Dit wordt hoofdzakelijk ingegeven door de vraag, die zeer specifiek is (het 'opmaat karakter'). Een ontwikkelaar die voornamelijk ontwikkelt voor de vrije markt kan hier moeilijk op in spelen. De soort 'vraag' vormt dan ook een barrière voor een ontwikkelaar om actief te zijn op de markt. In hoofdstuk 4 wordt deze barrière verder uitgediept.

Beleggers

Beleggen in vastgoed is het vastleggen van vermogen in vastgoed, direct dan wel indirect, met het doel uit de exploitatie en verkoop van vastgoed toekomstige opbrengsten te realiseren (Korthals Altes, 1996). Is er sprake van directe belegging dan wordt er belegd in vastgoedobjecten zelf. De belegger speelt dan een belangrijke rol in het vastgoedontwikkelingsproces. In de initiatieffase kan het de belegger zijn die een vastgoedontwikkeling in gang zet. In de ontwikkelingsfase is de belegger vaak alleen betrokken wanneer die ook de rol van ontwikkelaar vervult, datzelfde geldt bij de realisatiefase. Uiteindelijk in de fase van verhuur en verkoop, overhandigen aannemers en projectontwikkelaars, het project voor zover dat niet in eigen portefeuille wordt gehouden, aan de beleggers (Korthals Altes, 1996).

Beleggers zijn zodoende vooral actief als verhuurders. De huurmarkt op bedrijventerreinen is vrij klein en beslaat ongeveer 27 procent van de gehele bedrijfsruimtemarkt. Hiervan zijn maar acht procent institutionele beleggers (vooral in de logistieke sector). De andere 92 procent zijn toevallige verhuurders (bijvoorbeeld bedrijven die hun oude panden niet verkocht krijgen). De portefeuille van institutionele beleggers bestaat slechts uit 2,5 procent uit bedrijventerreinen (43% woningen, 28% winkels, 24% kantoren, 2% rest). Het directe rendement is vrij gunstig en bestaat uit de exploitatieopbrengsten. In de periode tussen 1995 en 2004 lag deze op 9 procent. Het indirecte rendement bestaat uit waardegroei en lag beduidend lager. In de periode tussen 1995 en 2004 lag deze slechts op 2 procent. Over de periode 2000 - 2004 is de waardestijging van de bedrijfsruimten in handen van institutionele beleggers volgens de ROZ/IPD index gemiddeld 1,1 procent per jaar. Panden worden in korte tijd incourant en worden snel afgeschreven, waardoor de restwaarde erg laag is. Deze stijging is dan ook vooral te wijten aan de stijging van de grondwaarde. Deze lag namelijk op 17 procent (zie tabel 4.4 hoofdstuk 4).

3.5 Herstructureringsmarkt

In de vorige paragrafen is er vooral ingegaan op de grondmarkt en de nieuw te ontwikkelen bedrijfsruimte op deze grond, bestaande bedrijfsruimte bleef buiten beschouwing. Echter is dit de markt waar de problemen zich voordoen. Vele bedrijventerreinen voldoen niet aan de eisen van deze tijd en dienen geherstructureerd te worden, waardoor duurzaam ruimtegebruik wordt bevorderd. Herstructurering houdt in, dat er geïnvesteerd moet worden op het bedrijventerrein om de functionaliteit en/of ruimtelijke kwaliteit op een acceptabel niveau te krijgen/houden (Krabben & Buitelaar, 2009). In de meeste gevallen gaat het bij herstructurering om plannen voor verbetering van het terrein (revitalisering), of het wordt bijvoorbeeld een terrein met dienstverlenende bedrijvigheid in plaats van industrie (herprofilering). Een derde mogelijkheid is transformatie waarbij het bedrijventerrein veranderd van functie (woonwijk, sportveld). Daarmee wordt het terrein onttrokken aan de voorraad bedrijventerreinen (Algemene rekenkamer, 2008).

Volgens de ministeries EZ en VROM bestaat de totale herstructureringsopgave uit ruim 31.000 ha. Dat is ongeveer 33 procent van het totale areaal bedrijventerreinen in Nederland (Krabben & Buitelaar, 2009).

Volgens de commissie Noordanus gaat het in absolute zin om circa 16.570 hectare verouderd bedrijventerrein. Hierbij zijn facelifts en transformatiegebieden niet meegenomen. Om die reden komt het percentage verouderd bedrijventerrein niet overeen met het percentage die ministeries van VROM en EZ gebruiken (31.000 hectare). Van die 16.750 hectare dient circa 14.000 hectare gerevitaliseerd, circa 1.000 hectare zwaar gerevitaliseerd en 800 hectare geherprofileerd te worden (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008).

Er zijn vier typen veroudering die vaak in combinatie met elkaar voorkomen (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008, p. 26).

- Technische veroudering: betreft de fysieke en niet-fysieke infrastructuur, die niet langer als passend gezien worden op de vestigingseisen van bedrijven, zoals slijtage aan materialen, maar ook het ontbreken van bijvoorbeeld glasvezelkabel, een te smal wegprofiel of het ontbreken van openbaar vervoer voor arbeidsintensieve bedrijven.
- Economische veroudering: is het afnemen van de bijdrage, welke het terrein levert aan de economische ontwikkeling van de stad of regio (bruto regionaal product, aantal arbeidsplaatsen), maar ook afname van de grondwaarde en het bedrijfsonroerend goed op het bedrijventerrein doordat perceel en gebouw incourant zijn geworden.
- Ruimtelijke veroudering: betreft de inrichting en lay-out van het bedrijventerrein, maar ook de ruimtelijke inpassing in de omgeving.
- Maatschappelijke veroudering: sociale veiligheid en andere leefbaarheidsaspecten.

Door het PBL is onderzoek gedaan wanneer volgens een gemeente een terrein verouderd is (zie tabel 3.12). Achterstallig beheer en onderhoud wordt gezien als belangrijkste criteria voor veroudering van een bedrijventerrein. Wat verder opvalt, is dat gemeenten zeer uiteenlopende criteria hanteren om vast te stellen of een terrein wel of niet verouderd is.

Criteria	Genoemd
Achterstallig beheer en onderhoud	53
Leegstand/verouderd vastgoed	35
Verkeersproblemen	25
Aard van de gevestigde bedrijvigheid	15
Leeftijd	10
Gebrek aan economische dynamiek	10
Beeldkwaliteit	8
Extensief ruimtegebruik	8
Kwaliteit ondergrondse infrastructuur	4
Overige	5

Tabel 3.12 Criteria voor de veroudering van bedrijventerreinen; Bron (PBL, 2009)

Het IBIS instituut heeft ook getracht het aantal verouderde bedrijventerreinen in kaart te brengen. De IBIS-verouderingsindicator is hiervoor ontwikkeld. Echter zowel in het taskforce rapport als door het PBL wordt deze informatie als indicatie gebruikt, omdat de informatie niet altijd even betrouwbaar is. Zo wordt er onvoldoende geoperationaliseerd wat onder 'verouderd' wordt verstaan. Daarnaast heeft de veroudering vaak alleen betrekking op een gedeelte van het terrein. Tot slot kan een gemeente strategische overwegingen hebben om een bedrijventerrein als 'verouderd' te bestempelen.

Zij kunnen immers subsidies ontvangen om de veroudering van terreinen aan te pakken. Zodoende is het met het overnemen van deze gegevens enige voorzichtigheid geboden. In tabel 3.13 is weergegeven dat vooral de terreinen ouder dan 16 jaar verouderd zijn. Opvallend is dat er ook veroudering voorkomt op terreinen jonger dan vijf jaar (drie procent). In tabel 3.14 is te zien dat vooral de sector industrie verantwoordelijk is voor de veroudering. De dienstverlenende bedrijven daarentegen leveren maar een kleine bijdrage.

	5 jaar of jonger	6 tot en met 16 jaar	Ouder dan 16 jaar
Aantal	151	894	1.669
% totaal	6%	33%	61%
Netto uitgegeven oppervlakte in ha	1.229	12.268	40.164
% Totale netto uitgegeven opp.	2%	23%	75%
IBIS niet verouderd	97%	89%	73%
IBIS verouderd	3%	11%	27%

Tabel 3.13 Veroudering bedrijventerreinen; Bron (IBIS, 2008)

	5 jaar of jonger	6 tot en met 16 jaar	Ouder dan 16 jaar	IBIS niet verouderd	IBIS verouderd
Industrie	35,7%	34,4%	43,1%	40,6%	41,0%
Logistiek	21,7%	24,8%	22,8%	23,5%	22,8%
Consumentendienst	16,4%	11,5%	10,2%	10,6%	10,8%
Zakelijke dienst	18,5%	21,9%	17,7%	18,6%	19,7%
Overig	7,7%	7,4%	6,2%	6,8%	5,8%

Tabel 3.14 Veroudering bedrijventerreinen per sector; Bron (IBIS, 2008)

De veroudering is voornamelijk in bebouwd gebied terug te vinden. Dit blijkt namelijk uit tabel 3.15. Terreinen die 16 jaar geleden gerealiseerd zijn liggen ondertussen in bebouwd gebied omdat de meeste kernen sinds die tijd zijn uitgebreid en uit tabel 3.13 bleek dat terreinen met die leeftijd voor 27 procent verouderd zijn.

	Buiten bebouwd gebied	In bebouwd gebied
5 jaar of jonger	70%	30%
6 tot en met 16 jaar	35%	65%
Ouder dan 16 jaar	16%	84%

Tabel 3.15 Relatie tussen ligging en leeftijd van bedrijventerreinen; Bron (IBIS, 2008)

Bedrijventerreinen die verouderd zijn, zijn niet gelijkmatig verdeeld over Nederland. Zo kent de agglomeratie Haarlem geen bedrijventerreinen die ouder zijn dan 16 jaar. Limburg kent wel vele hectare bedrijventerreinen die ouder zijn dan 16 jaar. Ook in Brabant, Twente en rond Rotterdam vallen vele terreinen in deze categorie. Van oudsher zijn dit geïndustrialiseerde gebieden. Met de empirische gegevens in ogenschouw genomen mag men er vanuit gaan dat in deze gebieden de meeste verouderde terreinen zijn terug te vinden. In bijlage 3.9 *Terreinuitgifte voor 1991* is een kaart opgenomen waarin de hoeveelheid uitgegeven grond voor 1991 in Nederland is afgebeeld. In tabel 3.16 zijn percentages weergegeven in welke regio de meeste verouderde bedrijventerreinen voorkomen. Echter, deze gegevens komen niet geheel overeen met tabel 3.13. Enige voorzichtigheid bij de interpretaties van deze gegevens is dan ook vereist.

	Na 2002	1991-2002	Voor 1991
Noord	0%	5%	5%
Oost	6%	21%	34%
Zuid	6%	22%	28%
West	22%	34%	32%

Tabel 3.16 Verouderde bedrijventerreinen; Bron (Krabben & Buitelaar, 2009)

Kosten

Door Taskforce herontwikkeling bedrijventerreinen is getracht om de kosten van herstructurering vast te stellen. Op basis van een analyse van investeringsramingen van een steekproef van 34 herstructureringsprojecten en een aanvullende analyse van Topperprojecten heeft men de publieke investeringsbehoefte bij de verschillende typen herstructurering gemiddeld berekend, zie tabel 3.17. Vooral de kosten van verwerving en bovengrondse infrastructuur zijn hoog (zie bijlage 3.10 *Opbouw herstructureringskosten*). Het PBL heeft ook 92 gemeenten geënquêteerd met de vraag wie hoofdzakelijk de kosten voor de herstructurering hebben gedragen. De geldstromen waren voornamelijk afkomstig van subsidies van hogere overheden. Regionale verevening wat in het rapport van commissie Noordanus wordt genoemd blijkt in de praktijk nog nauwelijks voor te komen (tabel 3.18). Ook in gesprekken met de gemeente Apeldoorn en de regionale ontwikkelingsmaatschappijen BOM en Oost N.V. werd dit beeld bevestigd.

	Kosten €/ha.
Facelift	€ 75.000
Revitalisering	€ 230.000
Zware revitalisering	€ 1.400.000
Herprofilering	€ 1.400.000

Tabel 3.17 Herstructureringskosten; Bron (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008)

Methode	Aantal gemeente
Subsidies hogere overheden	36
Algemeen gemeentelijke middelen (raadskrediet)	34
Ruimte voor kostendragers	11
Fondsvorming	7
Reserve grondbedrijf	1
Reductie kosten	3
Hogere grondprijs	0
Regionale Verevening	0

Tabel 3.18 Inkomstenbronnen; Bron (PBL, 2009)

Actoren

Op de herstructureringsmarkt zijn voornamelijk gemeenten en regionale ontwikkelingsmaatschappijen actief. Zij nemen met name het initiatief tot herstructureren. Dit is mogelijk door subsidiegelden waarover ze beschikken. Private partijen beschikken niet over deze gelden, waardoor zij de onrendabele top van herstructureren niet kunnen afdekken. Wel worden deze partijen ingeschakeld om de uitvoering te realiseren. Dit verloopt hoofdzakelijk via aanbestedingen. In die aanbestedingen participeren gemeenten en/of regionale ontwikkelingsmaatschappijen om de risico's en kosten op een acceptabel niveau te brengen voor een private partij (ontwikkelaar), waardoor het mogelijk is het project te realiseren.

Het komt niet voor dat een private partij verpauperde bedrijventerreinen opkoopt en deze op eigen initiatief herstructureert en weer doorverkoopt, eenvoudigweg omdat deze manier van ontwikkelen niet rendabel is. Gemeenten en regionale ontwikkelingsmaatschappijen zijn dus actief op deze 'markt' waarbij op invitatie een private partij participeert in de ontwikkeling.

3.6 Toekomstige ontwikkelingen

De toekomstige vraag naar bedrijventerreinen is van enkele factoren afhankelijk. Hierbij kan men denken aan economische fluctuaties, demografische ontwikkelingen en onttrekking van het areaal aan bedrijven door transformatie. Demografische ontwikkelingen kunnen op verschillende manieren een rol spelen in de toekomstige vraag. In de eerste plaats, als de bevolking afneemt zal de vraag naar producten die geproduceerd worden op Nederlandse bedrijventerreinen ook afnemen. Dit zal van invloed zijn op de vraag naar bedrijventerreinen. In de tweede plaats leiden demografische ontwikkelingen tot veranderingen in de beroepsbevolking (zie bijlage 3.11 *Demografische ontwikkelingen*). In bijna alle provincies neemt de beroepsbevolking tot 2020 naar verwachting af. Het inschatten van de toekomstige vraag is daarmee gecompliceerd. Men kan niet eenvoudigweg uitgaan van de groei uit het verleden. Kijkend naar het overschot aan terreinen (zie paragraaf 3.2) lijkt dat op de bedrijventerreinenmarkt al helemaal niet op te gaan. Evenwel is door de bedrijfslocatiemonitor getracht de toekomstige vraag in beeld te brengen. Hierbij is een inschatting gemaakt wat de vraag naar bedrijventerreinen zal zijn in de periode 2008-2020. Middels vier mogelijke scenario's hebben zij per provincie in kaart gebracht of er in de toekomst vraag of overschot zal zijn aan bedrijventerreinen. De beschrijving van de scenario's is weergegeven in het kader. In tabel 3.19 is in hectare aangegeven wat het tekort of overschot aan bedrijventerreinen zal zijn. Hierbij is rekening gehouden met het harde aanbod, zie bijlage 3.3 *Hard aanbod provincies per 1 januari 2008*.

	Strong europe (ha)	Transatlantic Market (ha)	Regional Communities (ha)	Global Economy (ha)
Groningen	80	350	-130	430
Friesland	130	460	-120	610
Drenthe	-160	60	-360	140
Overijssel	-310	210	-740	420
Flevoland	-20	210	-170	320
Gelderland	-370	240	-930	520
Utrecht	-190	10	-370	220
Noord-Holland	-460	-130	-790	220
Zuid-Holland	-530	-80	-1.010	350
Zeeland	-250	-90	-400	40
Noord-Brabant	260	1.380	-620	1.760
Limburg	-110	420	-570	550
Nederland	-1.930	3.040	-6.210	5.580

Tabel 3.19 Groei volgens bedrijfslocatiemonitor 2008 tot en met 2020; Bron (Bedrijfslocatiemonitor, 2005)

Strong Europe

In dit scenario worden de instituties van de Europese Unie (EU) met succes hervormd, wat uiteindelijk leidt tot breed gedragen besluitvorming op communautair niveau. Turkije treedt toe tot de EU. Ook de samenwerking van de EU met andere landen in de wereld, waaronder de opkomende wereldmacht China, is succesvol. Het overheidsbeleid is gericht op solidariteit en een gelijkmatige inkomensverdeling. Wel streeft men onder druk van de toenemende vergrijzing hervorming van de arbeidsmarkt na, zij het in bescheiden mate. Overheden experimenteren met nieuwe arrangementen om de efficiëntie van de omvangrijke publieke sector te verhogen. Immigratie naar de EU neemt sterk toe. Eén en ander resulteert in matige economische groei en matige groei van de arbeidsproductiviteit in de landen van de EU. Maatregelen om de participatiegraad te verhogen sorteren enig effect, maar ten gevolge van vergrijzing daalt deze toch. De inkomensongelijkheid stijgt enigszins.

Transatlantic Market

De uitbreiding van de EU mislukt in politiek opzicht. De EU is een economisch samenwerkingsverband van landen die niet bereid zijn hun politieke soevereiniteit uit handen te geven. De Verenigde Staten en de EU liberaliseren de onderlinge handel, wat leidt tot het ontstaan van een nieuwe interne markt. Druk op de publieke sector en een voorkeur voor individuele arrangementen leiden tot versoering van de Europese welvaartstaat. De flexibiliteit van de arbeidsmarkt wordt groter. Europa houdt de grenzen gesloten voor immigranten. Versoering van de sociale zekerheid leidt tot verhoging van de arbeidsparticipatie. De economieën van de EU-landen worden competitiever. De totstandkoming van de transatlantische markt leidt tot verhoogde internationale concurrentie en bevordert innovatie. ICT neemt in Europa een hoge vlucht. De economische groei en de groei van de arbeidsproductiviteit zijn hoog. De inkomensongelijkheid neemt toe, meer dan in SE.

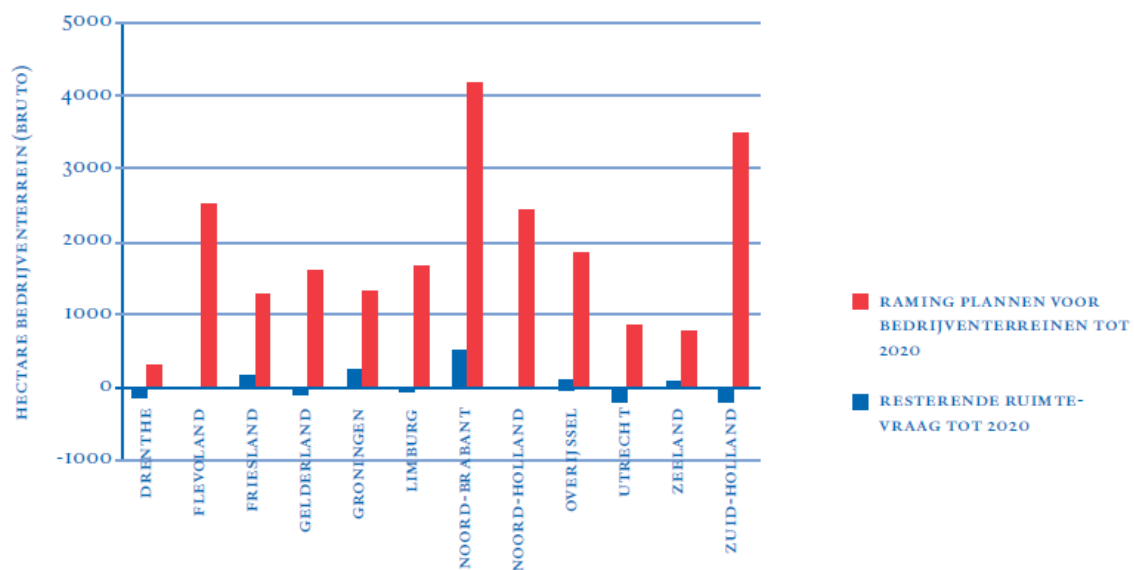
Regional Communities

Landen hechten aan behoud van de nationale soevereiniteit, net als in TM. Binnen de EU ontstaat een kerngroep van economisch sterk ontwikkelde landen die nauw samenwerken op een breed scala van beleidsterreinen. De nieuwe lidstaten richten zich echter op samenwerking met Rusland en China. De EU zelf ondergaat geen fundamentele hervorming. De wereld als geheel raakt verdeeld in geïsoleerde handelsblokken. Nationale overheden vertrouwen op collectieve overeenkomsten en richten hun beleid op een gelijkmatige inkomensverdeling. Flexibilisering van de arbeidsmarkt en modernisering van de sociale zekerheid en het pensioenstelsel blijven uit. Het immigratiebeleid is restrictief. Doordat hervorming van de arbeidsmarkt uitblijft, daalt de participatiegraad en stijgt de werkloosheid. Gebrek aan concurrentie vermindert de prikkel tot innovatie. De economische groei en de stijging van de arbeidsproductiviteit zijn gering. De inkomensongelijkheid is betrekkelijk klein.

Global Economy

Turkije treedt toe tot de EU en deze breidt zich bovendien nog verder uit naar het oosten. De institutionele hervorming van de EU heeft succes. Samenwerking binnen de EU beperkt zich echter tot economisch beleid. Op wereldschaal gebeurt hetzelfde: de handel wordt geliberaliseerd, maar internationale politieke samenwerking komt niet van de grond. Net als in TM benadrukt de overheid de rol van private verantwoordelijkheid en concentreert zij zich op wat men beschouwt als haar kerntaken: het aanbieden van zuiver publieke goederen, de bescherming van eigendomsrechten en het bevorderen van concurrentie. Internationale concurrentie tussen overheden om bedrijven en hooggeschoolde arbeid aan te trekken versterkt de tendens tot verkleining van de collectieve sector en leidt tot een reductie van de herverdeling van inkomen. Arbeidsmarkthervorming en versoering van de welvaartstaat verhogen de arbeidsparticipatie. In vergelijking met TM vormt de wereldwijde economische integratie een extra impuls voor hoge arbeidsproductiviteitsgroei. De groei van de materiële welvaart is het hoogst in dit scenario.

Of er in de toekomst vraag of overaanbod is aan bedrijventerreinen is afhankelijk van het scenario dat wordt gekozen. Op de vraag of er in de toekomst overaanbod zal ontstaan aan bedrijventerreinen kan geen eenduidig antwoord worden gegeven. De uitkomsten van de verschillende scenario's liggen te ver uit elkaar. Daarnaast is het ook zeer afhankelijk welk bron wordt gebruikt. In de publicatie *'De oude kaart van Nederland, leegstand en herbestemming'*, geschreven door de Rijksadviseur voor het Cultureel Erfgoed, dhr. F. Asselbergs, worden hele andere prognoses gedaan. Hier wordt gesproken van een vraag van maximaal 400 hectare over heel Nederland tot 2020. Echter, er liggen volgens de Rijksadviseur nog aan 22.000 hectare plannen voor de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen (zowel harde als zachte plannen). Dit betekent in de toekomst dus een enorm overschot aan bedrijventerreinen. In figuur 3.20 is de grafiek overgenomen uit de publicatie (Harmsen, 2008).



Figuur 3.20 Grafiek vraag en raming aanbod; Bron (Harmsen, 2008)

3.7 Conclusie

In dit hoofdstuk is ingegaan op het concept bedrijventerreinen. De facts en figures zijn in kaart gebracht en is er ingegaan op de drie deelmarkten die in dit onderzoek onderzocht worden. Met dit hoofdstuk is fase B ten einde gekomen. Duidelijk is geworden uit welke karakteristieken de bedrijventerreinenmarkt bestaat. In het volgende hoofdstuk wordt er verder ingegaan op de marktwerking. In die analyse worden de volgende conclusies meegenomen.

Fact en figures

- 1,5 procent van het Nederlandse grondoppervlak wordt beslagen door bedrijventerreinen.
- Grondgebruik wordt rondom de Randstad niet intensiever gebruikt dan in de rest van Nederland.
- 60 procent van het aantal terreinen is kleiner dan 10 ha.
- De voorraad aan bouwrijpe grond is 4500 hectare. Daarnaast zijn er nog aan 3000 hectare harde plannen.
- Er zit geen koppeling tussen de beroepsbevolking van een gemeente en het aantal hectare bedrijventerreinen binnen de gemeente.
- 88 procent van de bedrijventerreinen bestaat uit gemengde terreinen.
- Bedrijventerreinen zijn goed voor 30 procent aan werkgelegenheid.

- Er is een toename van dienstverlenende bedrijven en een afname van industrie- en productiebedrijven.
- Eenmanszaken en micro-ondernemingen nemen toe.
- Bedrijfverplaatsingen vinden voornamelijk binnen de regio plaats (90 procent).
- Verhuisdynamiek is geen belangrijke bron voor het creëren van werkgelegenheid.

Grondmarkt

- 87 procent van de bouwrijpe grond wordt door gemeenten of via een PPS-constructies op de markt gebracht.
- De gemeente is een zeer bepalende actor op de grondmarkt.
- Ontwikkelaars en beleggers spelen een kleine rol op de grondmarkt.
- Eindgebruikers zijn voornamelijk de afnemers van bouwrijpe grond.
- 1.8 procent van de totale kapitaaluitgaven komt voor rekening van de grond. Grondprijs speelt zodoende een kleine rol voor de eindgebruiker.

Bedrijfsruimtemarkt

- Eindgebruikers ontwikkelen in de meeste gevallen hun bedrijfspand in eigen beheer (60 procent).
- Belangrijkste locatie aspect is bereikbaarheid, belangrijkste eis aan een bedrijfspand is voldoende parkeergelegenheid.
- 90 procent van de ondernemers die verhuist naar een nieuw bedrijfspand doen dit, omdat zij geen geschikte bestaande ruimte kunnen vinden.
- 27 procent van de totale bedrijfsruimte wordt verhuurd.
- Direct rendement is negen procent, het indirect rendement is zeer laag.

Herstructureringsmarkt

- Er zijn vier typen veroudering te onderscheiden.
- Achterstallig beheer en onderhoud wordt gezien als belangrijkste criteria van veroudering bedrijventerrein.
- 33 procent van alle terreinen zijn verouderd.
- Meeste verouderde terreinen bevinden zich binnen de bebouwde kom.
- Regionale verevening komt nauwelijks voor. Kosten worden voornamelijk gedragen door hogere overheden.

Toekomstige ontwikkelingen

- Alleen bij de alternatieven: Transatlantic Market en Global Economy zal de vraag naar bedrijventerreinen toenemen.
- Volgens de Rijksadviseur zal het aanbod de vraag in de toekomst ver overstijgen.

4^C



Barrières op de bedrijventerreinenmarkt

Voor het analyseren van de marktwerking wordt face C uit het onderzoeksmodel (zie figuur 1.1), uitgevoerd. In dit model is het theoretisch kader opgenomen die de markt onderverdeeld in drie deelmarkten. In de volgende drie paragrafen worden deze drie deelmarkten onderzocht. Per deelmarkt worden de politieke achtergronden (macro), de typering van de deelmarkt (meso) en de actoren die actief zijn, (micro) geanalyseerd. Deze analyse geeft inzicht op de werking van de markt. Van daaruit kunnen mogelijke barrières worden gedetecteerd, die een belemmering vormen voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt. Barrières die opgesteld zijn in hoofdstuk 2, dienen als kader. Het hoofdstuk wordt gestructureerd op basis van het theoretisch model (zie figuur 2.2).

4.1 Grondmarkt

4.1.1 Macroniveau

Nota Ruimte (Rijk)

In de Nota Ruimte is beschreven dat het Rijk streeft naar een duurzame economische groei door onder andere herstructureren van bestaande en ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen (VROM, 2004, p. 30). Het uitgangspunt is: 'Ruim reserveren en naar behoefte uitvoeren' (Nota Ruimte 2004).

Dit streven vanuit het Rijk wordt door gemeenten vertaald in uitgesproken beleid ten aanzien van het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen. Hiermee wordt invulling gegeven aan het doel om zoveel mogelijk economische groei te bewerkstelligen. Dit streven zorgt ervoor dat gemeenten altijd een voorraad in terstond uitgeefbare grond voor bedrijventerreinen beschikbaar hebben. Dit bleek ook al uit hoofdstuk 3. De planningopgave uit de Nota Ruimte biedt ruimte voor 7.000 hectare bedrijfsruimte. Dit komt aardig overeen met het huidige harde aanbod (paragraaf 3.2.1). Dit is aanzienlijk meer dan de markt naar verwachting kan opnemen. Over het afgelopen decennium gezien overstijgt het bedrijventerreinareaal de groei van de werkgelegenheid in dezelfde periode (PBL, 2008). De nieuwbouw zal zijn weg naar de markt wel vinden. De bestaande bouw op oudere bedrijventerreinen zullen hierdoor in toenemende mate het slachtoffer worden van de gerealiseerde nieuwbouw (STOGO, 2007a).

Een voorraad aan terstond uitgeefbare grond betekent dat er geen schaarste is. Uit de theorie blijkt dat zuivere private goederen nodig zijn, wil het marktmechanisme efficiënt kunnen werken (zie kader paragraaf 2.1.3). Bedrijventerreinen zijn wel exclusief, maar niet revitaliserend. Dat betekent dat niet iedereen zomaar een kavel kan krijgen (exclusief). Echter omdat er geen schaarste is, revitaliseren kavels ten opzichte van elkaar niet. Hierdoor kan er gesproken worden van een 'non competitive market'. Geen schaarste is een barrière voor meer private betrokkenheid.

Barrière (G1): De Nota Ruimte stimuleert dat een gemeente een voorraad aan terstond uitgeefbare grond beschikbaar heeft. Hierdoor ontstaat er geen schaarste, wat een barrière vormt voor meer private betrokkenheid.

Te weinig schaarste tast de economische waarde van goederen op de markt voor bedrijventerreinen aan en dat zorgt ervoor dat private partijen geen rendement kunnen behalen terwijl de risico's hoog zijn (DHV.bv, 2007). Volgens de theorie ontstaat hierdoor een 'Quasi-collectief goed' (zie theoretische barrière E3). Dit houdt in dat private partijen het 'goed' wel kunnen aanbieden, maar publieke partijen moeten bijdragen aan de bekostiging ervan.

Bestemmingsplannen (gemeente)

Bestemmingsplannen kennen een globaal karakter, wat af te leiden is uit de hoeveelheid gemengde bedrijventerreinen (90 procent). De gedetailleerdheid van een bestemmingsplan en bijhorende voorschriften is afhankelijk van de beoogde flexibiliteit bij het afhandelen van bouwvergunningen. Vaak is dit ingegeven door het feit dat de gemeente in een vroegtijdig stadium de bestemming vast wil leggen, maar nog onvoldoende beeld heeft van de invulling om al gedetailleerde voorschriften te kunnen formuleren. Nog lang niet alle gemeenten voeren een marktanalyse uit om de doelgroep in een zo vroeg mogelijk stadium in kaart te brengen. Het gevolg hiervan is dat enerzijds de doelgroep bepaald wordt op basis van de vraag die wordt uitgeoefend door het zittende bedrijfsleven of anderzijds wordt bepaald door de ambities van de gemeente.

Het niet uitvoeren van een marktanalyse heeft tot gevolg dat het aanbod niet aansluit op de vraag, zowel kwantitatief als kwalitatief (ETIN Adviseurs, 2007). Het ontbreken van een goed werkende competitie zorgt voor dergelijke arrangementen. Voor competitie zijn meerdere aanbieders en vragers nodig. Hierdoor ontstaat er een concurrentiestrijd wat de prikkel geeft om het aanbod zo goed mogelijk af te stemmen op de vraag. Echter zijn gemeenten voornamelijk aanbieder van de grond (zie tabel 3.7), waardoor competitie ontbreekt.

Als aanbieder van grond moet je in bezit zijn van de eigendomsrechten die bedrijven toelaten op het stuk grond. Dit recht kan alleen worden opgelegd door gemeenten. Omdat gemeenten eigen grondposities in bezit hebben zullen zij in eerste instantie op hun eigen gronden de bestemming wijzigen. Hiermee sluit ze haar concurrenten uit (private partijen). Deze dubbelepettenproblematiek⁸ vloeit voort uit het gegeven dat een gemeente zowel als wetgevende macht, als marktpartij actief is op één en dezelfde markt. Hierdoor is zij in het voordeel ten opzichte van private partijen. Dit vormt een barrière voor meer private betrokkenheid.

Barrière (G2): De wetgevende macht geeft de gemeente een oneerlijk concurrentievoordeel t.o.v. private partijen.

Deze situatie kan volgens de theorie vergeleken worden met het hiërarchiesmodel (barrière I2). Opgelegde regels vormen het mechanisme dat de markt structureert. Diegene met macht bepaalt wie in het proces wordt toegelaten, in dit geval de gemeente. Omdat gemeenten eigen grondposities in bezit hebben, zullen ze voornamelijk de bestemming naar eigen furore wijzigen. Daarbij wordt nauwelijks rekening gehouden met wat de markt kan opnemen aan gronden. Overaanbod is het gevolg, waardoor de marktomstandigheden (gebrek aan schaarste) verder verslechteren (zie ook barrière G1). Op mesoniveau (paragraaf 4.1.2) wordt verder ingegaan op het mechanisme die de markt lijkt te structureren.

4.1.2 Mesoniveau

Grondprijs

Op de woning- en kantorenmarkt wordt de grondprijs in de meeste gevallen vastgesteld door middel van de residuele waardemethode⁹. Bij bedrijventerreinen wordt de prijs veelal vastgesteld middels de vergelijkende methode. De methode van het baseren van de uitgifteprijs op referentieprijzen staat ook bekend als de comparatieve methode (tabel 4.1).

Methode	Aantal gemeenten
Residueel	6
Comparatief	47
Kostprijs	7
Overig	4
Totaal	64

Tabel 4.1 Waardemethoden; Bron (PBL, 2009)

⁸ De dubbelepettenproblematiek wordt door Needham als volgt omschreven:

Als een gemeente bouwgrond bezit, dan draagt zij de pet van een marktspeeler: zij heeft financiële belangen bij hoe haar grond wordt gebruikt en tegen welke prijs. Tegelijk heeft zij de pet op van marktmeester, een pet die zij niet af kan zetten, omdat dit de pet is van het orgaan dat bevoegd is om vergunningen af te geven, bestemmingsplannen vast te stellen, of desnoods te onteigenen. Het is duidelijk dat de marktmeester in de verleiding kan komen zijn positie als marktspeeler te bevoordelen. Bijna alle beginselen van behoorlijk bestuur – en met name transparantie – komen dan in het gedrang. De kans dat de gemeente zich teveel richt op de belangen als marktpartij kan ten kosten gaan van het maatschappelijke belang (Needham, De Nederlandse ruimtelijke ordening gewikt en gewogen, 2007, p. 11)

⁹ De residuele grondwaarde is de restwaarde van de opbrengst van een functie, na aftrek van alle bouwkosten (STOGO; advies/City Beautiful, 2006).

In een situatie waarin gemeenten het merendeel van de terreinen aanbieden en elkaar beconcurreren bij het aantrekken van bedrijven, blijft de marktprijs hangen op een niveau rond de kostprijs. Er zijn dan ook nauwelijks harde regionale afspraken tussen de gemeenten. Dit wordt belemmerd door de vrees van kleinere gemeenten om hun autonomie te verliezen. Hoewel regionaal overleg tussen gemeenten over de planning van bedrijventerreinen wel voorkomt, beperkt dit overleg zich vooral tot de strategische reserveringen voor de langere termijn. Vaak binden gemeenten zich niet aan de afspraken die zij in het regionaal planningsoverleg maken (PBL, 2009). Het gevolg is dat gemeenten elkaar nog altijd de loef proberen af te steken wanneer er de mogelijkheid bestaat een groot bedrijf van buiten de regio aan te trekken. Uit de enquête blijkt dan ook dat veel gemeenten elkaar beconcurreren (tabel 4.2). Van de private partijen zegt 56 procent concurrentie te ondervinden van bedrijventerreinen in de regio. Hierbij is het oordeel van private partijen betrouwbaarder dan die van de gemeenten, omdat zij wellicht de situatie willen verbloemen.

Regionale organen hebben onvoldoende bevoegdheden om in dat geval sanctionerend op te treden. Er is dus wel concurrentie tussen de verschillende gemeenten onderling, maar dit is geen gezonde competitie. Verschillende gemeenten blijven samen een overheid en daarmee een aanbieder en bovendien wordt de prijs niet vastgesteld op een marktconforme prijs (Dinteren, 2008).

Ondervindt u een zware competitie met andere bedrijventerreinen in de regio (in dezelfde ontwikkelingsfase)?

Partij	Gemeente	Private partijen
Nee	77%	44%
Ja, in beperkte mate	19%	44%
Ja, aanzienlijk	3%	12%

Tabel 4.2 Competitie; Bron Enquête

De inschatting van experts (STEC-groep, DHV, ECORYS, Haskoning en Buck Consultants International) is dat tussen de 10-20 procent van de grondprijs op een nieuw bedrijventerrein als winst kan worden gezien. Dit komt redelijk overeen met de uitkomsten van de enquête (tabel 4.3). Opgemerkt dient te worden dat hierin grote variatie mogelijk is. De winstmarge is afhankelijk van de locatie, de verwervingsprijs, de noodzakelijke ontsluiting, et cetera. Om zichzelf in de markt te houden, moeten gemeenten hun prijzen vaststellen gelijk aan de vraagprijs van bedrijventerreinen bij andere gemeenten. Het lijkt er daardoor zelfs op dat de grondprijs een stilzwijgende afspraak is tussen gemeenten en ondernemers. (Segeren, Needham, & Groen, 2005).

Is het door u ontwikkelde terrein (naar verwachting) winstgevend?

Negatieve exploitatie	8%
1-5% Rendement	29%
5-10% Rendement	32%
10-20% Rendement	24%
>20% Rendement	8%

Tabel 4.3 Winstgevendheid grondexploitatie; Bron Enquête

De grondprijs voor bedrijventerreinen ligt een stuk lager dan bijvoorbeeld voor woningen. In tabel 4.4 zijn de grondprijzen van woningen en bedrijfspanden naast elkaar gelegd, waaruit blijkt dat de grondprijzen van woningen een stuk hoger liggen. Een van de redenen dat de grondprijzen zo laag liggen is dat niet alle transactiekosten worden doorgerekend in de kostprijs. De transactiekosten worden dan ook gedragen door de gemeente en worden niet betaald door de eindgebruiker die de grond koopt.

Onzekerheden die gepaard gaan met het kopen van 'ruwe grond' worden weggenomen door de gemeente (verkrijgen van bouwvergunningen, kosten voor het bouwrijp maken, rentelasten van het in voorraad houden). Private partijen dienen deze kosten wel in rekening te brengen, waardoor zij niet kunnen concurreren met een gemeente.

Het verschil tussen de kostprijs en de grondprijs is te klein. Het rendement uit tabel 4.3 kan dan ook een vertekend beeld geven omdat niet duidelijk is welke transactiekosten allemaal zijn meegenomen (Noordhoff, 2009). Een ander aspect dat gemeenten niet verrekenen in de kostprijs, zijn de externe effecten door de aanleg van een nieuw bedrijventerrein. Externe effecten kunnen zijn: het verloren gaan aan openbare ruimte, de kosten van inpassing, economische waardedaling van het gebied rondom het te realiserende terrein, verouderingseffecten op andere terreinen waardoor herstructureringskosten zullen toenemen, et cetera. Kosten van deze externe effecten worden gedragen door derden die hiervoor niet gecompenseerd worden (zie paragraaf 2.1.3). Wanneer deze kosten worden meegenomen in de kostprijs zal deze vele malen hoger uitvallen dan wat nu het geval is.

	Grondprijs woningen 2007	Waarestijging tussen '03-'07	Grondprijs bedrijventerreinen 2007	Waarestijging tussen '03-'07
Groningen	182	25%	42	22%
Friesland	178	28%	46	19%
Drenthe	180	20%	58	18%
Overijssel	266	6%	69	-16%
Flevoland	227	30%	80	-6%
Gelderland	400	30%	145	51%
Utrecht	638	28%	202	4%
Noord-Holland	552	40%	123	-9%
Zuid-Holland	529	40%	217	25%
Noord-Brabant	225	33%	69	34%
Limburg	354	14%	88	24%
Nederland	348	26%	104	17%

Tabel 4.4 Grondprijzen; Bron (Krabben & Buitelaar, 2009)

De prijs die gevraagd kan worden voor bouwrijpe grond met bestemming bedrijventerrein is voor een private partij te laag om de voorinvestering en bijkomende risico's af te dekken. Hierdoor is de markt voor een private partij niet interessant.

Barrière (G3): De prijs voor bouwrijpe grond met bestemming bedrijventerrein is te laag om de voorinvestering en risico's voor een private partij af te dekken.

Op de grondmarkt is niet de prijs het mechanisme die de markt structureert. Bij een goed functionerend prijsmechanisme zal de prijs zich aanpassen aan de verhouding tussen vraag en aanbod. Echter, op de grondmarkt reageert de prijs inelastisch op veranderingen tussen vraag en aanbod. Wanneer de prijs laag is zou het aanbod moeten dalen, echter het aanwezige overaanbod laat zien dat dit niet het geval is. Dit is een gevolg van een situatie waarin de markt wordt beheerst door een soort aanbieder. Door het ontbreken van verschillende aanbieders kunnen dergelijke arrangementen ontstaan.

Deze situatie wijkt af van een marktstructuur. In paragraaf 4.1.1 werd al gesproken van een hiërarchiesmodel. Het continueren van een overaanbod ondanks de lage grondprijs bevestigt dit beeld.

Vraag en aanbod

Op de grondmarkt bestaat feitelijk maar één soort aanbieder: de gemeente (hoofdstuk 3 tabel 3.7). Alle gemeenten: groot, klein of in welke regio dan ook zijn sterk gericht op aanleg van nieuwe terreinen. Wanneer een kavel is uitgegeven wordt direct een kavel van dezelfde grootte gereserveerd. Het gemeentelijke beleid voor de aanleg van bedrijventerreinen is daarbij sterk gericht op de strategische ruimtereservering op de lange termijn. Aangezien langetermijnramingen per definitie met onzekerheden zijn omgeven, hebben gemeenten de neiging hun ruimtereserveringen te baseren op een hoge economische groei. Marktonderzoek om het nut en de noodzaak voor nieuwe bedrijventerreinen te onderbouwen passen gemeenten amper toe (zie tabel 4.5). In het verlengde daarvan is inzicht in de vraag naar kwaliteit al helemaal onduidelijk (Geers, 2006). Uitgifte van nieuwe gronden worden dan ook gebaseerd op uitgifte in voorgaande jaren. Toekomstige scenario's worden niet onderzocht (Noordhoff, 2009).

Middel	Aantal gemeenten
Marktonderzoek	20
Bestaande planning en programmering/lange termijn raming	39
Recente uitgifte	2
Wachtlijst	2
Geen specifieke onderbouwing	1
Totaal	64

Tabel 4.5 Onderbouwing ruimtereservering; Bron (PBL, 2009)

Daarnaast wordt er nauwelijks rekening gehouden met demografische ontwikkelingen. Uit onderzoek van het Centraal Bureau voor de Statistiek blijkt dat in 2025 in drie op de vier landelijke gemeenten de bevolking zal dalen. In stedelijke regio's is slechts in een kwart sprake van een krimp. Met name het noordoosten van Groningen en delen van Limburg krijgen te kampen met een flinke bevolkingsafname. De afgelopen jaren bedroeg de krimp hier gemiddeld drie procent. Kijkend naar de harde opgave (hoofdstuk 3) is het gegrond te zeggen dat het overaanbod in de toekomst verder zal toenemen (zie ook hoofdstuk 3 tabel 3.19/3.20). Dit zal terug te zien zijn in de grondprijs waardoor de grondmarkt nog minder interessant zal zijn voor private partijen. Volgens het PBL blijken gemeenten dan ook niet primair uit te zijn op eventueel te behalen financiële voordelen bij de uitgifte van bouwrijpe gronden (PBL, 2009).

Op de grondmarkt van bedrijventerreinen is er één dominant soort vrager: het bedrijf dat daar gaat ondernemen. Na aankoop van de grond, ontwerpt de ondernemer een pand dat is afgestemd op de wensen van het bedrijf zelf. De grond kan zijn waarde wel behouden, maar het is de vraag of na verloop van tijd het pand nog courant is. Het afstemmen van de huisvesting op de productie is met onzekerheden omringd. Het bedrijf hoopt op groei, maar weet niet of en wanneer die zal komen. Omdat men nu al ruimte wil reserveren voor uitbreiding, vragen sommige bedrijven een optie op het aangrenzende perceel. Het openhouden van groeimogelijkheden vergt geen grote investering bleek al in hoofdstuk 3. De commerciële noodzaak om afwegingen te maken tussen grond en kapitaal of tussen grond en arbeid is daarom gering; ook gering is de noodzaak grond zo efficiënt mogelijk te gebruiken. Veel vormen van intensief bouwen zijn doorgaans duurder dan het realiseren van conventionele bedrijfsruimten. Gestapeld en ondergronds bouwen laten veelal negatieve saldi op de bouwexploitaties zien. Dit is voor de markt geen stimulans om intensief te bouwen (Inbo, 2002). Hierdoor is te verwachten dat bij de huidige prijzen de hoeveelheid gevraagde grond betrekkelijk ongevoelig is voor de prijs.

De vraagprijs voor grond op een terrein is voor een bedrijf dan ook zelden aanleiding om elders grond te gaan zoeken. Een bedrijf zoekt grond in de eigen regio; lagere prijzen in andere regio's verlokken nauwelijks (Segeren, Needham, & Groen, 2005).

De correlatie tussen vraag en aanbod wordt voornamelijk ingegeven door de gemeente. Zij willen tegemoetkomen aan de wensen van de ondernemers, omdat ze zich verantwoordelijk voelt om de regionale economie te stimuleren. Dit wordt vertaald in het altijd in voorraad hebben van terstond uitgeefbare grond en deze aan te bieden tegen lage prijzen. Ondernemers gaan er vanuit dat de gemeente deze voorwaarden schept, waardoor ze voor een nieuwe locatie niet buiten de gemeentegrenzen hoeft te gaan zoeken. Deze vertrouwensrelatie is erg sterk, waardoor het een barrière vormt om als onbekende marktpartij tussen beiden te komen.

Barrière (G4): De vertrouwensrelatie tussen gemeente en eindgebruiker is erg sterk, waardoor private partijen nauwelijks tussen beiden kunnen komen.

In de theorie wordt gesproken van een netwerkstructuur (barrière I1), wanneer vertrouwen het mechanisme is. Deze barrière wordt in paragraaf 4.1.3 *Vertrouwen* verder uitgediept, omdat volgens het model van Keogh en D'Arcy relatieaspecten onder het microniveau opgevat dienen te worden.

4.1.3 Microniveau

Rijk

De rol van het Rijk bij de planning en ontwikkeling van bedrijventerreinen is beperkt. Anders dan bijvoorbeeld voor de volkshuisvesting of de groene ruimte heeft het Rijk nooit een nationaal structuurschema voor bedrijventerreinen opgesteld. Hoewel de afgelopen decennia diverse pleidooien zijn gehouden voor een nationale ruimtelijke visie op de ontwikkeling van bedrijventerreinen, is een nationale visie er nooit gekomen. Het belangrijkste motief is dat het Rijk zich niet verregaand wil bemoeien met de vraag of een nieuw bedrijventerrein wenselijk is, de locatiekeuze en de termijn waarop nieuwe bedrijventerreinen worden gerealiseerd (Louw et al., 2004). Het Rijk vindt deze aspecten vooral een verantwoordelijkheid van de lagere overheden. Alleen voor bedrijventerreinen van nationaal belang, zoals zeehavens en luchthavens, zijn er nationale structuurschema's.

Provincie

Naast gemeenten, maken ook provincies ramingen over de toekomstige behoefte aan bedrijventerreinen. Uit onderzoek door het PBL blijkt dat ook provincies hoge ramingen aanhouden. Zij ramen de vraag hoger in dan het hoogste scenario uit de BLM (zie tabel 3.19 Global economy). Bijna zonder uitzondering gaan de provinciale ramingen uit van het model van hoge economische groei (PBL, 2009). Hierdoor stellen de provincies gemeenten in staat om veel grond te reserveren. Daarnaast stellen provincies nauwelijks voorwaarden voor een bestemmingswijziging. Hierdoor hebben gemeenten een grote mate van vrijheid bij de planning en programmering van bedrijventerreinen. Ze opereren binnen de ruimtelijke kaders die de provincies hebben neergelegd, maar die kaders bieden bijna altijd voldoende ruimte voor eigen handelingsvrijheid (Olden, 2007), (Van Dinteren et al., 2007), (Algemene Rekenkamer, 2008).

Met de nieuwe Wro hebben provincies wel een instrument om meer sturing aan het beleid van gemeenten te geven. Met behulp van structuurvisies en de provinciale doorzettingsinstrumenten (ruimtelijke verordening, pro-actieve en reactieve aanwijzing) kunnen provincies bestuurlijke garanties bieden voor zowel een strakkere bedrijventerreinenplanning als de toepassing van dekkingsopties door verevening en grondprijnsbeleid.

De provincie kan de sterke regierol van de gemeente ontnemen en zijn in staat om de huidige arrangementen te doorbreken. Hiermee kunnen zij de markt aantrekkelijker maken voor private partijen. Of dit in werkelijkheid ook gaat gebeuren is nog de vraag. De Wro is nog betrekkelijk nieuw en effecten zijn nog niet meetbaar. Echter, uit de afgenomen interviews lijkt de rol van de provincie nog niet te zijn veranderd (Noordhoff, 2009), (Krijgsman, 2009).

Gemeente

Gemeenten hebben de regie op de markt voor bedrijventerreinen stevig in handen. Het beleid van economische groei gericht op het creëren van werkgelegenheid speelt hierin een grote rol. Daarnaast voelt de overheid zich vanuit een maatschappelijk-economisch oogpunt verantwoordelijk voor de aanleg van bedrijventerreinen. De sterke positie van de gemeente op de markt werpt specifieke barrières op voor private partijen. Daarnaast is de vraag of haar actieve rol alleen te vertalen is vanwege het behalen van haar doel. Veel gemeenten beargumenteren de aanleg van bedrijventerreinen vanuit de noodzaak de werkgelegenheid voor (hoofdzakelijk) hun eigen inwoners te behouden en aan te trekken. Echter zijn er genoeg gemeenten die met een beperkte beroepsbevolking over een groot areaal bedrijventerreinen beschikken, bijvoorbeeld: Oosterhout (NB), Haarlemmermeer, Moerdijk, Beverwijk, Oss en het Westland (zie ook paragraaf 3.2.1 *Kenmerken van het huidige areaal bedrijventerreinen*).

Daarnaast leidt het verstrekken van grond niet per definitie tot meer bedrijvigheid. Als bedrijven zich ergens niet willen vestigen, doen ze dat ook niet (paragraaf 3.2.2 *Bedrijfsverplaatsingen*). Ten tweede kan het zijn dat het aanbod niet in alle opzichten aan de eisen van de bedrijven voldoet. Gemeenten die de gronden aanbieden bepalen immers de kwaliteit, niet alleen om aan de eisen van de vragers te voldoen, maar ook om aan publieke beleidsdoelstellingen te voldoen, zoals duurzaamheid. Ten derde creëert de marktwerking geen goede marktomstandigheden voor bedrijven die liever huren dan kopen; deze markt komt nauwelijks van de grond (Segeren, Needham, & Groen, 2005).

In het onderzoek *'toekomst voor bedrijventerreinen'* (PBL, 2009) gaven 21 van de 24 geïnterviewde gemeenten aan bewust te kiezen voor een publieke grondexploitatie op nieuwe bedrijventerreinen. De gemeenten erkennen weliswaar dat het inschakelen van private partijen voordelen heeft, maar zijn van mening dat een publieke exploitatie meer sturingsmogelijkheden oplevert. Bij gemeenten leeft dan ook sterk het gevoel van "wat private partijen kunnen, kunnen wij ook" (Noordhoff, 2009). Gemeenten zijn dan ook overtuigd dat zij dezelfde ontwikkelingswinsten hadden behaald wanneer zij het project zelfstandig houden uitgevoerd (tabel 4.6).

Had u het rendement ook behaald wanneer u zelfstandig had ontwikkeld?		
Partij	Gemeente	Private partij
Ja	70%	86%
Nee	30%	14%

Tabel 4.6 Rendement zelfstandig ontwikkelen; Bron Enquête

Die gemeenten waar de ontwikkeling van bedrijventerreinen wel in private handen is, hebben hier overigens niet bewust voor gekozen. De private partijen hadden in deze gevallen de grond op de locatie van het bedrijventerrein al verworven en raakten daarmee automatisch betrokken bij de ontwikkeling van het terrein. Dat gemeenten niet afhankelijk willen zijn van private partijen komt overeen met een van de uitkomsten van de uitgevoerde enquête. Maar liefst 93% van de gemeenten geven aan dat zij grondposities verworven hebben met het idee om bedrijventerreinen te ontwikkelen (tabel 4.7).

Heeft u deze grondposities verworven met het idee om bedrijventerreinen te ontwikkelen? (gemeente)

Nee, met andere bestemming	4%
Ja, maar was een van de opties	4%
Ja, primair	93%

Tabel 4.7 Reden voor verwerving; Bron Enquête

Ook in de toekomst lijkt het erop dat gemeenten hun sterke regierol op de markt niet kwijt willen raken. Op de vraag of de gemeente in de toekomst een meer passief gemeentelijk beleid gaat toepassen, antwoord 90 procent ontkennend of in beperkte mate (tabel 4.8).

Verwacht u op een termijn van 5-10 jaar een meer passief gemeentelijk beleid?

Nee	71%
Ja, in beperkte mate	19%
Ja, aanzienlijk	10%

Tabel 4.8 Toekomstig beleid; Bron Enquête

De gemeente wenst een sterke regierol op de markt. Dit om hun eigen belangen en doelen veilig te stellen. Hierin past geen participatie van private actoren, omdat zij de sterke regierol in gevaar kunnen brengen. De grondmarkt kan hierdoor beschouwd worden als een overheidsmonopolie (Wolbers, 2009). De gemeente sluit private partijen dan ook uit door de marktwerking te verstoren. De gemeentelijke arrangementen leiden tot overaanbod, een slecht werkende competitie, hoge transactiekosten (voor private partijen) en negatieve externe effecten. Dit wordt echter voor lief genomen, omdat een sterke regierol hier tegenover staat.

Barrière (G5): De sterke regierol van de gemeente vormt een barrière voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt.

Zoals al eerder benoemd zorgt deze houding ervoor dat de grondmarkt behoort tot een Quasi-collectief goed (E3). Het zou, net als de woning- en winkelmkt, kunnen behoren tot een zuiver privaat goed, echter zal de gemeente haar sturing hierdoor grotendeels kwijtraken. Voor de gemeente is dat niet gewenst en aangezien zij de macht hebben (hiërarchiestructuur) zijn zij in staat de markt om te vormen naar een Quasi-collectief model. Het bedwingen van de gewenste regierol gaat ten koste van de componenten die een goede marktwerking faciliteren. Deze componenten zijn echter wel noodzakelijk om de markt interessant te maken voor private partijen. De voornaamste componenten die ontbreken zijn: het gebrek aan schaarste en de lage grondprijzen (barrière G1, G3).

Ontwikkelaar

Ontwikkelaars zijn nauwelijks actief op de grondmarkt. Uit de enquête blijkt dat ontwikkelaars voornamelijk het actieve grondbeleid van gemeenten als grootste belemmering zien. Hiermee kan wellicht verklaard worden, dat van alle bouwrijpe grond maar 13 procent wordt aangeboden door private partijen (tabel 3.7). Wanneer een private partij participeert op de markt is dit meestal vanwege de grondposities die de marktpartij in bezit heeft (tabel 4.9). Als een private partij ontwikkelt, verloopt dit grotendeels op dezelfde wijze als bij gemeenten: de private partijen ontwikkelen bouwrijpe kavels voor de eindgebruiker, die vervolgens hun eigen bedrijfspand realiseren.

Waarom hebben marktpartijen hier de kans gekregen van gemeenten om bedrijventerreinen te ontwikkelen?

Gedeeld risico	9%
Specifieke marktkennis	9%
Omvang van de ontwikkelingsopgave	12%
Grondpositie vooraf	44%
Anders,	22%

Tabel 4.9 De reden van ontwikkelen; Bron Enquête

Om als ontwikkelaar actief te zijn op de grondmarkt dient hij in bezit te zijn van grondposities (blijkt uit de enquête). Hieruit kan men concluderen dat een gemeente een ontwikkelaar niet snel zal benaderen om gebruik te maken van zijn specialiteiten en alleen zal samenwerken uit noodzaak. Gemeenten zijn er dan ook totaal niet mee bezig om private partijen te betrekken. Dat hebben ze nooit gedaan dus waarom nu wel. Als ze het alleen niet afkunnen vragen ze regionale ontwikkelingsmaatschappijen of de provincie om ondersteuning. Op de vraag, of er in de toekomst meer private betrokkenheid kan worden verwacht, reageren gemeenten ook terughoudend. 81 procent verwacht geen tot een beperkte toename van private partijen op de markt (tabel 4.10).

Verwacht u op termijn van 5-10 jaar meer private betrokkenheid op de markt?

Partij	Gemeente	Private partij
Nee	29%	33%
Ja, in beperkte mate	52%	40%
Ja, aanzienlijk	19%	27%

Tabel 4.10 Toekomst private betrokkenheid; Bron Enquête

Wanneer een ontwikkelaar in bezit is van grondposities en deze gaat ontwikkelen, is dat nog altijd omringt met onzekerheden. Een ontwikkelaar weet bijvoorbeeld niet zeker of en wanneer er in de toekomst een bestemmingsverandering plaats gaat vinden. Hierdoor moet de ontwikkelaar speculatief agrarische grond kopen in de afwachting of de bestemming hiervan gaat veranderen. Dit brengt veel risico's met zich mee. Daarnaast is de waardestijging na bestemmingswijziging beperkt waardoor de markt nog minder interessant wordt voor een ontwikkelaar.

Geconcludeerd kan worden dat de transactiekosten te hoog zijn. Omdat het bestemmingsbeleid niet transparant is, bezitten private partijen niet zoveel informatie als een gemeente (ETIN Adviseurs, 2007). Hierdoor nemen de risico's toe. Dit zorgt voor hoge transactiekosten waardoor de markt minder interessant is voor private partijen (zie barrière T9).

Barrière (G6): De beperkte transparantie over toekomstige bestemmingsveranderingen brengt voor private partijen hoge transactiekosten met zich mee.

Vertrouwen

Eerder bleek al dat de prijs als coördinatiemechanisme een kleine rol speelt op de grondmarkt. Als prijs het mechanisme is, dan verandert de prijs namelijk totdat de omvang van de vraag gelijk is geworden aan de omvang van het aanbod en dat is op deze grondmarkt niet het geval.

De voornaamste manier waarop coördinatie plaatsvindt, is via vertrouwen: bedrijven vertrouwen erop dat gemeenten bedrijventerreinen ter beschikking zullen stellen tegen een redelijke prijs. Gemeenten doen dat en zij verdelen de gronden onder vragende bedrijven volgens regels die aan het gemeentelijke beleid zijn ontleend (Segeren, Needham, & Groen, 2005). De marktprocessen tussen vragers en aanbieders verlopen soepel. De aanbieders zijn overheidsinstanties die het als hun publieke taak zien altijd bouwrijpe grond beschikbaar te hebben. Vragende bedrijven weten dat en gaan er altijd vanuit dat zij via de gemeenten beschikbare gronden kunnen vinden (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Deze geïnstitutionaliseerde werkwijze tussen vragers en aanbieders is in de loop van decennia vastgeroest. Bedrijven en gemeenten willen dezelfde werkwijze handhaven en daarin worden zij ondersteund door hogere overheden (zie 4.1.1). Voor zover er ook particuliere aanbieders zijn, is hun aanbod zo klein ten opzichte van het geheel dat zij prijsvolgers zijn. De prijs heeft niet de functie van 'market clearing'. Bij het vaststellen van de prijs wordt gekeken naar de kostprijs, maar die is niet bepalend. Waar de vraag laag is, wordt grond soms uitgegeven beneden de huidige kostprijs. En soms worden subsidies gegeven in de vorm van niet doorberekende kostenposten, zoals de kosten van ontsluiting op het wegennet. De prijzen komen niet boven een bepaald niveau, omdat dat concurrentie zou uitlokken met particuliere aanbieders (het is een 'contestable market'); gemeenten willen hun monopolie op de regionale markt voor bedrijventerreinen niet kwijt.

4.2 Bedrijfsruimtemarkt

De Nederlandse praktijken op de grondmarkt zijn sterk geïnstitutionaliseerd geraakt en worden door instituties beschermd. Regels, organisaties en praktijken zijn zodanig op elkaar ingespeeld dat een wijziging moeilijk is te bewerkstelligen. Het doorbreken van dergelijke arrangementen is een zeer langdurig en moeizaam proces wat gepaard gaat met hoge transactiekosten. In de theorie wordt dit ook wel padafhankelijkheid genoemd (T7).

Barrière (G7): De onderlinge samenhang van bestaande arrangementen is zeer sterk op elkaar ingespeeld. Deze padafhankelijkheid is een barrière voor meer private betrokkenheid op de grondmarkt.

Deze barrière hangt nauw samen met barrière G4. Partijen die de vraag en aanbod faciliteren zijn sterk op elkaar ingespeeld. Dit is mogelijk doordat de markt feitelijk bestaat uit twee actoren. De gemeente die gronden aanbiedt en de eindgebruiker die de grond nodig heeft.

4.2.1 Macroniveau

De Huurwet

De huurwet is een privaatrechtelijke regel die beperkingen stelt aan de verhandelbaarheid van het recht. De inflexibiliteit van de wet zorgt ervoor dat een huurder geen lange huurovereenkomsten afsluit, omdat hij na het afsluiten geen mogelijkheid heeft deze door te verhandelen. Hierdoor worden risico's bij het aangaan van een huurovereenkomst voor een lange termijn vergroot. Voor de verhuurder (belegger) zorgen korte huurovereenkomsten ervoor dat er geen continuïteit is in het directe rendement van zijn investering (verhuur van het pand). Het gevolg is dat de huurmarkt van bedrijventerreinen een risicovolle markt is voor beleggers (Klooster, 2007). In landen als de VS en Groot-Brittannië is de verhandelbaarheid van een huurovereenkomst wel goed gespecificeerd. Deze landen kennen dan ook een veel grotere huurmarkt dan Nederland.

Barrière (B1): Voor de continuïteit van het directe rendement voor de verhuurder is het afsluiten van lange huurovereenkomsten een vereiste. Echter, door de beperkte verhandelbaarheid van een huurovereenkomst is dat voor de huurder niet interessant. De beperkte verhandelbaarheid vormt een barrière.

In de theorie wordt gesproken van het goed definiëren van de eigendomsrechten. Het recht om een deel van de huurrechten te verhandelen is in het geval van de huurwet niet goed gedefinieerd. Dit leidt tot meer risico voor de verhuurder waardoor transactiekosten stijgen. De afbakening van de eigendomsrechten dient in drie categorieën gedefinieerd te worden. De categorie; *Het recht om de vorm of inhoud van het goed te veranderen of een deel van de rechten te verhandelen (E2)* lijkt in deze situatie niet goed gedefinieerd en leidt tot een barrière.

Onderhoud

Het onderhoud van bestaande terreinen laat nog weleens te wensen over. De overgangsperiode van uitgifte naar beheer van bedrijventerreinen is een grijs gebied. Verantwoordelijkheden en beschikbare budgetten zijn in en na die periode niet duidelijk. Gemeenten hechtten voornamelijk in het verleden weinig waarde aan beheer en onderhoud van bedrijventerreinen. Men dacht dat daar geen behoefte aan was. Ook al zit er een kentering in deze gedachte; het kwaad is al geschiedt (Krijgsman, 2009). Ondanks deze kentering, werd in het interview met dhr. J. Kruithof en dhr. H. Bode duidelijk dat er geen inzicht is in de besteding van de onroerendezaakbelasting (hierna OZB). Deze belasting, die bedoeld is voor onderhoud van de openbare ruimte, wordt niet rechtstreeks in het gebied uitgegeven. Er bestaan verder ook geen richtlijnen voor gemeenten op welke manier de belasting moet worden uitgegeven. Hierdoor bestaat de kans dat gemeenten de OZB gebruiken als melkkoe om andere zaken te bekostigen. Het is moeilijk na te gaan of dat het geval is. De inkomsten en besteding van de belasting is niet transparant (Kruithof, 2009), (Bode, 2009).

Naast het algemene onderhoud van de openbare ruimte, zorgen ‘restkavels’ ook voor de nodige problemen. Niemand voelt zich verantwoordelijk voor deze kavels, waardoor deze niet onderhouden worden en dienen als dumpplaatsen voor afval en opslag van allerhande goederen. De aandacht van de gemeente voor dit soort situaties verslapt naarmate de uitgifteperiode vordert (ETIN Adviseurs, 2007). Dit zorgt ervoor dat een terrein snel veroudert. In tabel 3.12 in hoofdstuk 3 wordt achterstallig onderhoud en beheer gezien als belangrijkste criteria of een terrein verouderd is of niet. Dit negatieve externe effect kan mogelijk verholpen worden door het toepassen van parkmanagement.

Parkmanagement

Het doel van parkmanagement is om een hoger kwaliteitsniveau van zowel de publieke als de private ruimte te realiseren. Dat kan in allerlei gradaties: van het onderhoud van wegen, parkeerterreinen en groenstroken, tot verder gaande diensten als bewaking, toezicht en beheer van ondergrondse infrastructuur en het delen van voorzieningen zoals energie. Parkmanagement is een goed instrument om de kwaliteit van bedrijventerreinen in de praktijk te optimaliseren (Stichting bedrijfsadvies, 2008). Een probleem is dat men de ondernemers op het desbetreffende terrein niet kan verplichten deel te nemen aan parkmanagement. Door een gebrek aan draagvlak is het betrekken van de zogenoemde ‘freeriders’ bij het beheer van bestaande terreinen niet eenvoudig. En draagvlak is niet iets vanzelfsprekend, blijkt uit de enquête uitgevoerd door RSP Research & Consultancy onder 130 ondernemers in zuidoost Brabant. Verreweg het merendeel van de ondernemers geeft aan geen behoefte te hebben aan parkmanagement. Een kwetsbaar element van parkmanagement is dan ook dat leden (anders dan bijvoorbeeld in de Verenigde Staten) het lidmaatschap van een parkmanagement organisatie kunnen opzeggen. In juridische termen heet het dat het lidmaatschap geen ‘kwalitatief lidmaatschap’ is. Een eigenaar kan niet gedwongen worden bij verkoop en overdracht van zijn gebouw met onderliggende grond ook het beheerslidmaatschap mee over te dragen. Doordat dergelijke verplichtingen niet volledig bindend zijn, ligt de verantwoordelijkheid voor het onderhoud van een terrein in de praktijk bijna altijd bij de gemeente. En als de gemeente daar geen tijd en geld aan wil besteden, gaat de kwaliteit van het terrein achteruit (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Het duurzaam beheer van een bestaand terrein kan hierdoor verzwakt raken (Vromraad, 2006).

Parkmanagement kan alleen opgelegd worden bij ondernemers die zich vestigen op greenfields¹⁰. De verplichting voor een bijdrage kan vastgelegd worden in de koopakte, zodat bij verkoop de nieuwe eigenaar evenzeer verplicht is om een bijdrage te leveren. Op bestaande bedrijventerreinen is het invoeren van parkmanagement vrijwel onmogelijk.

4.2.2 Mesoniveau

Conjunctuur

De bedrijfsruimtemarkt is erg conjunctuurgevoelig in vergelijking met winkels en woningen (NVB, 2006). Hierdoor is het ontwikkelen van bedrijventerreinen risicovol, omdat de vraag sterk reageert op economische schommelingen. Het ontwikkelen van een terrein duurt gemiddeld 10 jaar. Er moeten daarom grote voorinvesteringen worden gedaan. Binnen die tien jaar kan de vraag sterk afgenomen zijn waardoor de markt geen interesse heeft in de terreinen die dan op de markt komen.

De conjunctuurgevoeligheid brengt risico's met zich mee. Hoge risico's zorgen voor hoge transactiekosten wat nadelig is voor de marktwerking.

Barrière (B2): Het conjunctuurgevoelige karakter van de bedrijfsruimte vergroot het risico om bedrijfsruimte te ontwikkelen.

In de theorie wordt risico gekoppeld aan transactiekosten. Hoe meer risico, hoe hoger de transactiekosten zijn om dit risico te verkleinen (T8). Hoge transactiekosten gaan ten kosten van het rendement waardoor de markt minder interessant is voor private partijen.

Vraag en aanbod

In hoofdstuk 3 bleek dat eindgebruikers bij een verhuizing kiezen voor nieuwe locaties en gebouwen op maat. Hierdoor concurreert het aanbod van bedrijfsruimte nauwelijks met het aanbod van bouwrijpe grond. Dit zit hem voornamelijk in het feit dat er op de bedrijfsruimtemarkt een grote vraag naar panden op maat bestaat, het bestaande aanbod kan aan die specifieke vraag niet voldoen. Daarnaast is er relatief veel goedkope bouwrijpe grond beschikbaar. Er is een tweedeling ontstaan waarbij enerzijds de vraag vooral gericht is op de moderne, functionele bedrijfsruimten, anderzijds op het aanbod dat voornamelijk bestaat uit verouderde, incurante en kleinschalige opstallen (NVB, 2006). Het aanbod van bestaande bedrijfspanden is dan ook groot maar voldoet niet aan de vraag waardoor deze niet worden verkocht. Er bestaat zodoende een overaanbod aan bedrijfspanden. Er is zelf meer leegstand op de bedrijfsruimtemarkt dan op de kantorenmarkt (ING, 2006).

De specifieke vraag van de eindgebruikers zorgt ervoor dat private partijen moeilijk voor de vrije markt kunnen ontwikkelen. Wanneer de vraag specifiekier wordt gaan de transactiekosten omhoog om het aanbod op de vraag aan te kunnen sluiten. In de praktijk betekent dit, dat eindgebruikers zelf bedrijfsvastgoed ontwikkelen en de plaatselijke aannemer de ontwikkeling laten uitvoeren. In de volgende paragraaf (microniveau 4.2.3) zullen deze aanwezige barrières per actor verder worden gespecificeerd.

Barrière (B3): Het laten aansluiten van het aanbod op de specifieke vraag gaat gepaard met hoge transactiekosten.

¹⁰ Nieuwe uitleglocaties, (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008).

Barrière T5 uit het theoretisch kader koppelt specifieke kennis aan hoge transactiekosten. De vraag naar bedrijfsruimte is dermate specifiek dat bouwen voor de vrije markt niet mogelijk is, omdat de expliciete kennis bij private partijen niet aanwezig is. Het vergaren van deze kennis is zo kostbaar dat het bouwen in opdracht van de eindgebruiker vele malen goedkoper is. Het gevolg is dat het ontwikkelen van een concept (lees: bedrijventerrein) voor een ontwikkelaar/belegger niet interessant is.

4.2.3 Microniveau

Projectontwikkelaar

Het aandeel van projectontwikkelaars op de markt is beperkt, slecht 13 procent van de grond wordt door particuliere partijen (voornamelijk ontwikkelaars) aangeboden (tabel 3.7). Dit lage percentage is te verklaren door het feit dat de projectontwikkelaars niet snel enkel grond zal ontwikkelen. Alleen verdiensten op de grondexploitatie is op de markt voor bedrijventerreinen niet aantrekkelijk door de geringe waarde van de ontwikkeling van de grond (zie paragraaf 4.1). Normaal gesproken is de waarde stijging het grootst in het begin van de cyclus: planontwikkeling, bestemmingswijziging en bouwrijp maken van de grond. Echter ligt het prijsniveau van de grond erg laag (zie tabel 4.4). Het gevolg hiervan is dat een ontwikkelaar niet de mogelijkheid heeft om te compenseren voor de aanschafkosten, het bouwrijp maken, de risico's en de transactiekosten (Needham B., 2006). Het gevolg is dat, als een ontwikkelaar zich als aanbieder opstelt, hij ook het bedrijfsgebouw wil bouwen. Het bezitten van grond is zodoende een middel om te kunnen bouwen voor de vrije markt, dat wil zeggen: 'bouwen zonder te weten wie het pand zal kopen'. Bouwen voor de vrije markt brengt wel risico's met zich mee, dit wordt versterkt door het 'opmaat karakter' van de vraag. Voor een projectontwikkelaar is het erg moeilijk om daarop in te spelen. De vraag is lastig te bepalen en de eisen van een pand zijn moeilijk vast te stellen. Het is daarom voor een projectontwikkelaar risicovol om willekeurig, panden te realiseren. Wanneer een pand immers niet aan alle eisen van de toekomstige eigenaar voldoet, is de projectontwikkelaar niet verzekerd van de verkoop van het pand en loopt hij hoge risico's. Als de projectontwikkelaar in opdracht vastgoed realiseert zijn de risico's veel minder hoog. Echter zijn er weinig opdrachtgevers die hiervoor kiezen. Zij geven de voorkeur aan om zelf een stuk grond te kopen en vervolgens een bouwer (aannemer) uit te kiezen (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Dit zogeheten één op één verkeer komt dan ook veel voor op de markt. Circa 90 procent van alle nieuwe bedrijfsgebouwen worden direct of in nauwe samenwerking met de eindgebruiker ontwikkeld (NVB, 2006).

Geconcludeerd kan worden dat het karakter van een projectontwikkelaar moeilijk aansluit op de vraag. Wil men alsnog actief zijn op de markt dat gaat dit gepaard met hoge transactiekosten vanwege de specifieke vraag, het hoge risico voor het bouwen voor de vrije markt en de specifieke kennis die aanwezig dient te zijn. Deze barrières staan uiteraard allemaal met elkaar in verband, die hoofdzakelijk worden veroorzaakt door het 'opmaat karakter' van de vraag.

Barrière (B4): Het karakter van de projectontwikkelaar sluit niet aan op de vraag.

Wil een ontwikkelaar alsnog actief zijn op de markt dan krijgt men te maken met de barrières T2, T5 en T8 uit het theoretisch kader. Zij zorgen gezamenlijk voor hoge transactiekosten, waardoor het behalen van een positief rendement nagenoeg onmogelijk is.

Beleggers

Ook beleggers spelen slechts een beperkte rol op de bedrijventerreinenmarkt. In feite spelen de benoemde barrières zowel voor ontwikkelaars als voor beleggers parten. Daarnaast geldt de eigendomssituatie voor beleggers ook als een groot probleem. Zoals al eerder is uitgesproken zorgt het ‘opmaat karakter’ ervoor dat er grotendeels koop- in plaats van huurtransacties plaatsvinden. Maar liefst 90 procent van de ondernemers geeft zelfrealisatie als reden aan, om een pand te krijgen dat voldoet aan hun wensen (Geers, 2006). De zeer specifieke vraag maakt het voor een belegger lastig om actief te zijn op de markt (Krijgsman, 2009). Als eenmaal het huurcontract is afgelopen is het lastig om een nieuwe huurder te vinden vanwege de incourantheid van het vastgoed. Ook voor het indirecte rendement is dat nadelig, omdat het vastgoed zijn startwaarde niet kan vasthouden. Bovendien is het directe rendement omgeven met risico’s (zie 4.2.1 huurwet, conjunctuurgevoeligheid). Tevens dient er een link te worden getrokken met de grondmarkt. Het overaanbod aan bouwrijpe grond zorgt ervoor dat ook op de bedrijfsruimtemarkt geen schaarste is. Dhr. P. de Haas benoemde, coherent aan het overaanbod, drie barrières als reden waarom institutionele beleggers niet actief zijn op de markt (Haas, 2009), (Groep institutionele beleggers, 2009):

- er is geen schaarste (barrière G1);
- gemeenten maken geen regionale afspraken en er bestaat geen afstemming van het aanbod (barrière G3);
- de specifieke vraag en de onbekendheid van de huurmarkt bij eindgebruikers (barrière B3, 4).

Wanneer er een parallel wordt getrokken met de markten waar institutionele beleggers wel actief zijn komen de aanwezige barrières nog nadrukkelijker in beeld. Op de winkelmarkt is het voornamelijk het sterk ingekaderde planologisch raamwerk dat de markt reguleert. Dit is vanuit het perspectief geschreven om winkels in de kern van een dorp/stad te beschermen. Om een nieuw winkelcentrum te realiseren moet een Detailhandel Planologisch Onderzoek (DPO) uitgevoerd worden. Hierin wordt het effect op het bestaande winkelgebied getoetst. Wanneer significante effecten worden gemeten, wordt er geen doorgang verleend aan het plan. Hierdoor ontstaat er een bepaalde schaarste wat de markt voor een belegger interessant maakt. Op de woningmarkt bestaat er nog altijd een bepaalde schaarste (al is deze door de economische crisis behoorlijk afgenomen). Dergelijke voorwaarden zijn op de bedrijventerreinenmarkt niet aanwezig, echter er zijn wel bepalende condities die aanwezig dienen te zijn, om interesse te wekken van zowel institutionele beleggers als ontwikkelaars.

Als een belegger alsnog actief wil zijn op de markt gelden dezelfde barrières als bij een ontwikkelaar. Te denken valt aan: de specifieke vraag, de specifieke kennis en het hoge risico voor het verhuren van bedrijfsruimte voor de vrije markt (barrières T2, T5, T8). Geconcludeerd kan worden dat in de huidige markt de vraag niet aansluit op het karakter van de belegger.

Barrière (B5): Het karakter van de belegger sluit niet aan op de vraag.

Eindgebruiker

Eindgebruikers richten zich voornamelijk op hun eigen pand. Ze gaan ervan uit dat het gebouw waarin ze gehuisvest zijn, 10 tot 15 jaar bruikbaar is en dat de waarde daarna bedrijfsmatig is afgeschreven (Segeren, Needham, & Groen, 2005). De functionele veroudering van het pand verloopt veel sneller dan de technische veroudering. Daarnaast wordt er onzorgvuldig omgegaan met de grond en is er nauwelijks sprake van intensivering. Grond heeft überhaupt weinig betekenis voor de ondernemer, aangezien de grond slechts een beperkt deel is in de totale investeringen in de vaste activa.

De hoogte van de bruto-nettoverhouding lijkt dan ook geen verband te houden met de grondprijs. De bruto-nettoverhouding wordt in sterke mate bepaald door andere factoren dan de grondprijs, zoals de grootte van de vestiging, de sectorsamenstelling van de werkgelegenheid en de omvang van het terrein. Bedrijven die actief zijn in meer hoogwaardige sectoren, stellen hogere eisen aan de kwaliteit van de omgeving. Op terreinen met dit soort activiteiten is het aandeel openbare ruimte hoger. Daarnaast zullen bedrijventerreinen die veel kleine bedrijven huisvesten, een grotere bruto-nettoverhouding hebben dan terreinen met een beperkt aantal grote vestigingen. Dit kan komen doordat een terrein met meerdere kleine bedrijven meer ontsluitende infrastructuur moet bevatten.

De openbare ruimte speelt voor de meeste bedrijven een kleine rol. De bereidwilligheid om in de openbare ruimte te investeren is bij ondernemers dan ook beperkt. Ze zijn van mening dat dit de taak van de gemeente is en voelen zich niet verantwoordelijk. Mocht dat anders zijn dan is de vergaande versnippering van het eigendom wel een factor die dit bemoeilijkt. Het tot stand brengen van een samenwerkingsverband is erg lastig in vergelijking met een situatie waarbij het terrein in eigendom is van een of twee private partijen.

Al eerder bleek dat de specifieke vraag van de eindgebruiker voornamelijk verantwoordelijk was voor de barrières voor meer private betrokkenheid op de bedrijfsruimtemarkt. Een institutionele wijziging van de vraag is dan ook noodzakelijk om de markt voor private partijen interessanter te maken. De vraag dient te wijzigen naar meer gestandaardiseerd bedrijfsvastgoed met meer mogelijkheden voor de huurmarkt. In hoofdstuk 5 wordt verder ingegaan op deze wijziging die de markt interessanter zal maken voor private partijen.

4.3 Herstructureringsmarkt

4.3.1 Macroniveau

Aanbestedingswet

Door het verbinden van verschillende exploitaties kunnen onrendabele delen worden gerealiseerd tegen een acceptabel rendement. Duidelijk zal zijn dat de belegger/projectontwikkelaar in totaal toch zijn rendement zal willen behalen. Bij verevening dient het rendement op de lucratieve bestemming zo hoog te zijn, dat hij na compensatie op onrendabele delen alsnog zijn rendement behaalt. De verplichte aanbestedingsprocedures zullen deze vorm echter niet stimuleren (Geuting & Geerlings, 2006). Daarnaast zal de aanbestedingsplicht ervoor zorgen dat een ontwikkelaar niet het initiatief zal nemen bij een herstructureringsopgave. Wanneer men zich niet kan beroepen op zelfrealisatie, zal een private partij niet veel tijd en geld steken in het schrijven van een plan wanneer deze vervolgens aanbesteed moet worden.

Barrière (H1): De aanbestedingswet neemt voor private partijen de prikkel weg om het initiatief te nemen bij een herstructureringsproject.

In de theorie kwam naar voren dat instituties niet altijd efficiënt werken. In plaats van barrières wegnemen kunnen zij ook een barrière vormen, wat weer leidt tot hogere transactiekosten (T10). In het geval van de aanbestedingswet bij herstructurering lijkt dat het geval te zijn. Overigens is dit net zo goed een barrière voor een gemeente (Wolbers, 2009).

Overdrachtbelasting

Bij herstructurering wordt een deel van de kosten gevormd door de overdrachtsbelasting, die geheven wordt als onroerend goed van eigenaar wisselt. Bij herstructurering lopen de kosten van deze heffing op, omdat de panden meerdere malen van eigenaar wisselen, bijvoorbeeld van huidige gebruiker naar een (her)ontwikkelaar en vervolgens naar een volgende gebruiker. Iedere keer zal er overdrachtsbelasting afgedragen moeten worden. Dit verhoogt de transactiekosten aanzienlijk (CE, 2004). In bijlage 4 is de werking van de overdrachtsbelasting gevisualiseerd.

Barrière (H2): De overdrachtsbelasting zorgt voor hoge transactiekosten.

De overdrachtbelasting lijkt net als de aanbestedingswet een inefficiënte institutie die de transactiekosten laat toenemen (T10). Zeker bij herstructurering, waar men vaak te maken heeft met een onrendabele top, kan de overdrachtsbelasting een grote barrière vormen.

Aanstaande beleidsrapporten

Het laatste beleidsrapport dat verschenen is over bedrijventerreinen is het Taskforce Rapport 'Kansen voor kwaliteit' onder leiding van commissie Noordanus. Hierin wordt een ontwikkelingsstrategie ontworpen om de herstructureringsopgave te realiseren. Voor de uitvoeringsstrategie van het rapport 'Kansen voor Kwaliteit' is de werkgroep Jorritsma ingesteld met dhr. Jorritsma als voorzitter. Hun taak is om tot een scherpere duiding te komen van de grote lijnen die in Den Haag zijn uitgezet. Welke manieren heb je om met het advies van commissie Noordanus aan de slag te gaan en hoe werkt dat financieel? Rond september 2009 zal het onderzoek voltooid zijn.

Medio september 2009 komen de ministers van VROM en EZ met een uitgewerkte visie over de verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt. In dit rapport is een hoofdrol weggelegd voor parkmanagement, waarin de vraag beantwoord zal worden hoe parkmanagement toegepast kan worden op bestaande terreinen (Simons, 2009).

4.3.2 Mesoniveau

Veroudering

Van het totaal aantal verouderde bedrijfspanden is 40 procent na 1990 gebouwd. Hieruit kan men opmaken dat de snelheid van verpaupering van bedrijventerreinen niet hoort bij de verwachte levenscyclus van een gebouw. Het gaat hier dan ook om een structureel probleem. Binnen 10 à 15 jaar schrijft een ondernemer zijn pand af (op functionaliteit). Na deze periode gaat hij op zoek naar een nieuwe locatie. Vaak nieuwbouw, omdat dit eenvoudigweg goedkoper is dan een bestaand pand te kopen en deze naar wens te verbouwen (Geers, 2006). Aangezien er naar een oud pand nauwelijks vraag is, veroudert deze snel (leegstand). Vervolgens dient het pand geherstructureerd te worden. Bij herstructurering is sloop van het oude pand dikwijls nodig, omdat deze plaats moet maken voor een pand dat beter binnen het toekomstprofiel voor het terrein past. Een probleem is echter dat bestaande pandeigenaren angstig zijn in het slopen van hun bedrijfsgebouw vanwege kapitaalvernietiging. Vaak hebben zij geen realistisch beeld van de waarde die het vastgoed vertegenwoordigt. Dit vormt ook een probleem wanneer partijen voor een opgave uitgekocht dienen te worden. Zij proberen het onderste uit de kan te halen, wat vertraging en hoge kosten met zich meebrengt. Echter omdat het oude pand in feite geen waarde meer vertegenwoordigt, koopt de ontwikkelaar/gemeente niet het eigendomrecht van het gebouw en de grond waar het op staat, maar het recht om te mogen herstructureren. Deze vertaalslag wordt door de eigenaar in de meeste gevallen niet gemaakt. Uiteindelijk leidt dit tot hogere kosten waardoor de herstructureringsopgave een grotere onrendabele top krijgt. Hoe groter de opgave, des te hoger deze kosten zullen worden. Dit komt door het versnipperde eigendom op bedrijventerreinen.

Ieder kavel met bedrijfsgebouw is in eigendom van een individuele ondernemer. Men dient met iedere ondernemer in onderhandeling te treden, wat de procesduur en –kosten aanzienlijk zal doen toenemen.

Een barrière is dat de verwachtingswaarde van eigenaren vele malen hoger ligt dan de gebruikerswaarde van de huidige bestemming. Dit komt doordat de verwachtingswaarde is gebaseerd op de marktwaarde van de nieuwe bestemming (Vromraad, 2009, p. 67). Dit drijft de verwervingskosten omhoog.

Barrière (H3): De verwachtingswaarde komt niet overeen met de gebruikerswaarde van de huidige bestemming. Dit drijft de verwervingskosten omhoog waardoor de onrendabele top groter wordt.

Deze barrière is mogelijk te herleiden uit het feit dat de onteigeningswaarde vastgesteld wordt doormiddel van de marktwaarde van de nieuwe bestemming. Hiermee zijn eigendomsrechten gebaseerd op juridische waarden. Wanneer een eindgebruiker uitgekocht dient te worden zal hij de prijs afstemmen op de onteigeningswaarde, waardoor deze hoger komt te liggen dan de gebruikerswaarde van de huidige bestemming. Deze barrière is niet direct te koppelen aan een van de barrières die zijn opgesteld in het theoretisch kader.

Vraag en aanbod

Er is geen vraag naar bedrijfspanden die geherstructureerd dienen te worden. De kosten voor verwerving, slopen, bouwrijp maken en realisering van het nieuwe pand zijn vele malen hoger dan de opbrengsten van het nieuwe pand. Ontwikkelaars en beleggers zijn zodoende niet geïnteresseerd. Ook de eindgebruiker toont geen interesse zoals al naar voren kwam in het bovenstaande stuk. Vanwege het feit dat er een ruim aanbod is aan goedkope nieuwe bedrijventerreinen, is het draagvlak voor de herstructurering van bestaande terreinen laag. Bedrijven zijn immers minder bereid veel geld in de huidige locatie te investeren als het goedkoper is een nieuw pand te betrekken. Het verplaatsen van nog goed functionerende bedrijven en de kosten van verwerving van bestaand onroerend goed is momenteel nog te hoog om gebiedsgewijze herstructurering op 'eigen kracht' mogelijk te maken (STOGO; advies/City Beautiful, 2006). Het aanbod van verouderde bedrijfsruimte is er genoeg. In hoofdstuk 3 wordt duidelijk dat nabij de 40 procent van het totale areaal bedrijventerreinen toe zijn aan herstructurering. Hierbinnen vallen uiteraard meerdere gradaties te onderscheiden.

Het voortbestaan van een onderneming hangt af van de winstgevendheid van de activiteiten die zij uitvoert. De herstructureringsmarkt is niet winstgevend. Daarom zal een private partij zich niet begeven op deze markt.

Barrière (H4): Herstructureren is, commercieel gezien, niet interessant en zal hierdoor niet worden opgepakt door private partijen.

Deze barrière is niet direct te koppelen aan een van de barrières die zijn opgesteld in het theoretisch kader. Echter ligt de oorzaak van deze barrière bij barrières die reeds besproken zijn waarbij wel een koppeling gemaakt kan worden met de 'theoretische barrières', te denken aan schaarste, lage grondprijzen, en de 'opmaat wens'.

4.3.3 Microniveau

Rijk/provincie

Het Rijk geeft via nota's en wet- en regelgeving (Wro, grondexploitatiewet) kaders aan waarbinnen ruimtelijke ontwikkelingen door decentrale partijen kan plaatsvinden. Het Rijk stimuleert de ontwikkeling en herstructurering van bedrijventerreinen direct en indirect. Direct gebeurt dit door subsidies beschikbaar te stellen voor bedrijventerreinen van nationaal belang (topprojecten). Indirect stimuleert het Rijk de ontwikkeling en herstructurering van bedrijventerreinen via uitvoeringsorganisaties zoals de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM). Ook provincies stimuleren herstructurering middels subsidies. Wanneer projecten voldoen aan de voorwaarden die opgesteld zijn door provincies, kan men subsidie aanvragen. Vervolgens zal de provincie zich zijdelings bemoeien met de opgave. Op aangevraagde subsidies na, bekommeren provincies zich niet met de herstructureringsopgave. Dit valt binnen de verantwoordelijkheid van de gemeenten en anderzijds de regionale ontwikkelingsmaatschappijen.

Gemeente/private partijen

Uit onderzoek blijkt dat gemeenten (nog) relatief weinig aandacht hebben voor thema's die recent aandacht hebben gekregen bij de herijking van het nationale beleid voor bedrijventerreinen. De herstructureringsopgave komt in de onderzochte beleidskaders niet of slechts in globale termen aan de orde. Uit gegevens van PBL blijkt dan ook dat voor 15 procent van de totale opgave, herstructureringsplannen zijn geschreven* (Tabel 4.11). Van afstemming tussen de potentiële capaciteit op bestaande bedrijventerreinen en de planningsopgave voor nieuwe bedrijventerreinen is nog nauwelijks sprake. Voor zover dit wel het geval is, lijkt dit eerder ingegeven door politieke prioriteiten dan door de locatiespecifieke planningsopgave. Daarnaast is voor de keuze tussen de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen en het herstructureren van oude, relatief weinig aandacht voor het verlies aan open ruimte. Dit is juist het grote voordeel van herstructurering (PBL, 2009).

	Aantal terreinen	Aandeel terreinen
Plan voor revitalisering van het bedrijventerrein	156	5.2%
Plan voor transformatie naar woningbouw	150	5.0%
Plan voor transformatie naar overige stedelijke functies	156	5.2%
Geen plan	2.525	84.5%
Totaal aantal bedrijventerreinen	2.987	100%

Tabel 4.11 Plannen herstructureringsopgave; Bron (PBL, 2009)

*Deze cijfers moeten met de nodige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd. Het is in de eerste plaats niet mogelijk om vast te stellen of de plannen die voor deze analyse zijn verzameld, representatief zijn voor alle herstructureringsplannen, omdat landelijke gegevens hierover ontbreken. Daarbij gaat het hier om een momentopname. Dit maakt de gegevens ongeschikt voor extrapolatie naar de toekomst.

Uit het rapport van het PBL komt naar voren dat gemeenten over het algemeen de opvatting hebben dat private partijen primair verantwoordelijk zijn om grond en gebouwen op bestaande bedrijventerreinen te verwerven en vervolgens een ontwikkelingsaanpak te schrijven voor de herstructurering van het vastgoed. Dit wordt onderbouwd in tabel 4.11 waaruit af te leiden is dat de herstructurering nauwelijks prioriteit heeft. De omvang van de investeringskosten, de risico's en de in verhouding tot de kosten relatief lage opbrengsten zijn hiervoor de belangrijkste motieven. Voor projectontwikkelaars is investeren echter alleen aantrekkelijk, als er sprake is van zodanige (gedeeltelijke) herprofilering en/of transformatie dat er voldoende opbrengsten zijn om de kosten te kunnen dragen. Zware revitalisering van een bestaand bedrijventerrein is geen optie. Deze vorm van herstructurering zal, gezien de relatief lage grondprijzen op nieuwe bedrijventerreinen, binnen de huidige marktverhoudingen niet kostendekkend zijn. Daarnaast is een herstructureringsopgave een project waar lange adem voor nodig is. Het gehele proces van idee tot realisatie kan heel wat jaren in beslag nemen.

Gedurende deze periode zal veel geïnvesteerd moeten worden waar verder geen inkomsten tegenover staan. Voor een ontwikkelaar die zich vooral focust op de korte termijn is dit een barrière. Maar ook voor een belegger die wel een langere tijdshorizon toepast is de markt niet interessant. Ondanks dat zij een langere verdienperiode hebben dan ontwikkelaars kunnen zij de onrendabele top in het begin niet opvangen. De kosten en risico's staan niet in verhouding met de baten. Echter voelen gemeenten zich niet verantwoordelijk voor de herstructureringsopgave en wijze naar private partijen (Vromraad, 2006, pp. 76-77). Hierdoor komt de markt niet van de grond. Voor deze markt zijn de transactiekosten te hoog om het over te laten aan de markt. Hier is ingrijpen van de overheid wel verantwoord.

Volgens de theorie dient de overheid in te grijpen wanneer de transactiekosten te hoog zijn. Op de herstructureringsmarkt zijn de transactiekosten dermate hoog (vergunningen, doorlooptijden, juridische procedures, ontwikkelingskosten, et cetera) dat private partijen geen interesse tonen. Zolang de overheid niet zijn verantwoordelijkheid neemt om de kosten te verlagen zal de markt niet van de grond komen.

Barrière (H5): De overheid neemt zijn verantwoordelijkheid niet om transactiekosten te verlagen.

In deze situatie is het eenduidig definiëren van de eigendomsrechten geen oplossing (ook al is deze situatie niet te vergelijken met het voorbeeld wat wordt gegeven in het theoretisch hoofdstuk 2.1.3 *Eigendomsrechtentheorie*). Ingrijpen van de overheid om de transactiekosten te verlagen is dan noodzakelijk om de negatieve externe gevolgen te beperken (E4). In dit geval neemt de overheid zijn verantwoordelijkheid niet, waardoor de herstructureringsmarkt niet van de grond komt.

4.4 Conclusie

In dit hoofdstuk is een analyse van de huidige marktwerking van bedrijventerreinen uitgevoerd en zijn er enkele barrières vastgesteld die toetreding op de markt als private partij belemmeren. Deze analyse heeft geleid tot veel informatie, kennis en inzicht in de markt voor bedrijventerreinen. De volgende conclusies kunnen hieruit worden getrokken.

Overzicht vastgestelde barrières grondmarkt:

- G1. Er is geen schaarste aan grond met bestemming bedrijventerrein. Dit vormt een barrière voor meer private betrokkenheid.
- G2. De wetgevende macht geeft de gemeente een oneerlijk concurrentievoordeel t.o.v. private partijen.
- G3. De prijs voor bouwrijpe grond met bestemming bedrijventerrein is te laag om de voorinvestering en risico's voor een private partij af te dekken.
- G4. De vertrouwensrelatie tussen gemeente en eindgebruiker is erg sterk, waardoor private partijen nauwelijks tussen beiden kunnen komen.
- G5. De sterke regierol van de gemeente vormt een barrière voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt.
- G6. De beperkte transparantie over toekomstige bestemmingsveranderingen brengt voor private partijen hoge transactiekosten met zich mee.
- G7. De onderlinge samenhang van bestaande arrangementen is zeer sterk op elkaar ingespeeld. Deze afhankelijkheid is een barrière voor meer private betrokkenheid op de grondmarkt.

Algemene conclusie grondmarkt

Op de grondmarkt acteren een groot aantal institutionele arrangementen die uiteindelijk een belemmering vormen voor meer private betrokkenheid. Vooral de eenzijdigheid van vrager en aanbieder en de sterke correlatie tussen beiden maakt de markt ontoegankelijk voor ontwikkelaars/beleggers. Daarnaast zijn het overaanbod en de lage grondprijs (wat voornamelijk het gevolg is van het instant houden van genoemde correlatie) barrières die de markt niet interessant maakt. Om de grondmarkt te laten functioneren als een efficiënte markt, is ingrijpen op de marktwerking noodzakelijk. Hierbinnen dienen de rollen van de actieve actoren gewijzigd te worden. Dit betekent dat de institutionele arrangementen doorbroken dienen te worden. Uiteindelijk dient dit te leiden tot schaarste en een hogere grondprijs. Voorstellen om hiertoe te komen zullen gedaan worden in hoofdstuk 5.

Overzicht vastgestelde barrières bedrijfsruimtemarkt:

- B1. Voor de continuïteit van het directe rendement voor de verhuurder is het afsluiten van lange huurovereenkomsten een vereiste. Echter, door de beperkte verhandelbaarheid is dat voor de huurder niet interessant.
- B2. Het conjunctuurgevoelige karakter van de bedrijfsruimte vergroot het risico om bedrijfsruimte te ontwikkelen.
- B3. Het laten aansluiten van het aanbod op de specifieke vraag gaat gepaard met hoge transactiekosten.
- B4. Het karakter van de projectontwikkelaar sluit niet aan op de vraag.
- B5. Het karakter van de belegger sluit niet aan op de vraag.

Algemene conclusie bedrijfsruimtemarkt

Een belangrijke belemmering die speelt op de bedrijfsruimtemarkt is de 'opmaat wens' van de eindgebruiker. Zowel de belegger als de ontwikkelaar kunnen hier moeilijk op inspelen. Deze belemmering wordt gecontinueerd door de lage grondprijs en het overaanbod, waardoor de eindgebruiker niet anders gaat denken over zijn vastgoed. Belemmeringen die zich voordoen op de grondmarkt zijn dan ook te vertalen naar de bedrijfsruimtemarkt, ook al is de rolverdeling van actoren binnen de markt anders. De werking van de grondmarkt beïnvloedt de werking van de bedrijfsruimtemarkt. Het doorbreken van institutionele arrangementen op de grondmarkt zullen dus ook de marktwerking op de bedrijfsruimtemarkt positief beïnvloeden. In hoofdstuk 5 wordt de relatie tussen beide verder toegelicht en worden er voorstellen gedaan om de markt voor private partijen aantrekkelijker te maken.

Overzicht vastgestelde barrières herstructureringsmarkt:

- H1. De aanbestedingswet neemt voor private partijen de prikkel weg om het initiatief te nemen bij een herstructureringsproject.
- H2. De overdrachtsbelasting zorgt voor hoge transactiekosten.
- H3. De verwachtingswaarde komt niet overeen met de gebruikerswaarde van de huidige bestemming. Dit drijft de verwervingskosten omhoog waardoor de onrendabele top groter wordt.
- H4. Herstructureren is, commercieel gezien, niet interessant en zal hierdoor niet worden opgepakt door private partijen.
- H5. De overheid neemt zijn verantwoordelijkheid niet om transactiekosten te verlagen.

Algemene conclusie herstructureringsmarkt

De herstructureringsmarkt is niet te vergelijken met de grond- en bedrijfsruimtemarkt. Het disfunctioneren van die beide markten is voornamelijk te wijten aan de actoren die actief zijn op de markten. Op de herstructureringsmarkt is voornamelijk de beperkte verdien capaciteit die behaald kan worden, een barrière voor meer private betrokkenheid. In het volgende hoofdstuk worden dan ook hoofdzakelijk voorstellen gedaan om de verdien capaciteit op de markt te vergroten. Hierbij zullen overigens wijzigingen van de marktwerking op de grond- en bedrijfsruimtemarkt wel degelijk invloed hebben op de verdien mogelijkheden op de herstructureringsmarkt.

Institutionele aspecten die een rol spelen op de drie deelmarkten zijn beschreven en vergeleken met mogelijke barrières die als kader zijn opgesteld in hoofdstuk 2 *Theoretisch kader*. De ‘theoretische barrières’ zijn van belang geweest bij de ondersteuning van het juist definiëren van de barrières die zich in de praktijk voordoen. In onderstaande tabel (tabel 4.12 *Barrières samengevat*) worden de barrières samengevat waarbij een koppeling wordt gemaakt met de barrières die als theoretisch kader hebben gediend. Deze tabel komt feitelijk overeen met tabel 2.13 uit hoofdstuk 2, aangevuld met de barrières die in dit hoofdstuk zijn vastgesteld.

Barrière	Macro	Meso	Micro
Institutionele economie			
(I1) Vertrouwen als mechanisme	G2	G4	
(I2) Opgelegde regels als mechanisme		G3	
Transactiekosten			
(T1) Beperkte informatie			
(T2) Vraag en aanbod			B4, B5
(T3) Specificiteit investering			
(T4) Hold up probleem			
(T5) Specifieke kennis of activa		B3	B3, B4, B5
(T6) Kosten om het breken van beloften te voorkomen			
(T7) Padafhankelijkheid			G7
(T8) Risico		B2	B4, B5
(T9) Gebrekkige transparantie			G6
(T10) Inefficiënte instituties	H1, H2		
Eigendomsrechten			
(E1) Versnippering van eigendomsrechten			
(E2) Juiste definiëring van eigendomsrechten	B1		
(E3) Juiste specificatie van eigendomsrechten	G1		G5
(E4) Het verlagen van transactiekosten			H5

Tabel 4.12 Barrières samengevat

Op basis van deze paragraaf kan fase C van het onderzoeksmodel worden afgesloten. In dit hoofdstuk zijn van drie deelmarkten de marktwerking onderzocht. Dit is gecoördineerd met behulp van het hiërarchiesmodel, opgesteld door Keogh en D’Arcy. Onderzoek naar de marktwerking ondersteund met het theoretisch kader bracht barrières aan het licht die een belemmering vormen voor meer private betrokkenheid op de drie deelmarkten.

5D



Kansen op de bedrijventerreinenmarkt

In hoofdstuk 4 zijn barrières achterhaald die meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt in de weg staan. In dit hoofdstuk worden enkele mogelijkheden aangedragen om de geanalyseerde barrières te doorbreken/omzeilen. Deze mogelijkheden bestaan uit voorstellen die gevolgen kunnen hebben voor alle drie de deelmarkten. Men kan denken aan een andere invulling van wet- en regelgeving, maar ook verschuivingen van vraag en aanbod wat kan leiden tot kansen. Uiteindelijk hebben de voorstellen als doel om de vastgeroeste institutionele arrangementen (besproken in hoofdstuk 4) in beweging te brengen. Het hoofdstuk wordt gestructureerd middels de economische betekenis van het macro- meso- en microniveau. De inhoudelijke betekenis van deze termen wijkt af van de strekking die Keogh en D'Arcy aan de drie niveaus hebben ontleend en waarmee hoofdstuk 4 gestructureerd is (paragraaf 2.2.1 *Explicatie institutioneel kader*). De economische betekenis staat voor:

- Macro-economie: betreft economische verschijnselen vanuit het oogpunt van de nationale economie.
 - Meso-economie: betreft economische verschijnselen vanuit het oogpunt van een bedrijfstak.
 - Micro-economie: betreft economische verschijnselen vanuit het oogpunt van individuen.
- (Heertje & Andriessen, 1992)

Aangezien de nationale economie niet zal worden behandeld, komt in dit hoofdstuk het macroniveau niet aan bod.

5.1 Grondmarkt

In de inleiding is gesproken over de indeling van dit hoofdstuk in macro- meso- en microniveau. Zoals beschreven speelt hierbij het macroniveau geen rol, omdat dit de nationale economie impliceert. Wel wordt er gekeken naar het mesoniveau. Op dit niveau wordt in eerste instantie de huidige markt toegelicht, waarbij wordt ingegaan op de vraag of er kansen liggen op de huidige grondmarkt voor private partijen (voornamelijk ontwikkelaars). Vervolgens worden er voorstellen gedaan om de markt interessanter te maken. Deze voorstellen zullen de barrières, benoemd in hoofdstuk 4, doorbreken. Daaropvolgend wordt bekeken hoe realistisch de voorstellen zijn. Deze paragraaf eindigt op microniveau, waarin wordt bekeken op welke manier Ballast Nedam actief zou kunnen worden op de grondmarkt. Hierbij zullen voorwaarden worden gesteld waaraan de case moet voldoen om commercieel succesvol te participeren op de grondmarkt. Hier wordt dus ingegaan op het individu.

5.1.1 Mesoniveau

Ondanks de huidige marktwerking met bijhorende barrières (hoofdstuk 4) kan de grondmarkt kansen bieden. Actief zijn op de grondmarkt betekend; verwerven van grondposities en deze (na het bouwrijp maken) verkopen aan de markt (ondernemers/beleggers). Hiervoor dienen echter wel de juiste randvoorwaarden aanwezig te zijn. Pure aanleg van 'greenfields' levert voldoende op, mits de grond goedkoop kan worden aangeschaft, de zekerheid van bestemmingsverandering en lokale kennis over de vraag. De transactiekosten dienen dus zeer laag te liggen of moeten gedragen worden door een externe partij. Gemeenten dienen de juiste planologische kaders op te stellen en moeten mee willen werken. Lokale kennis kan men verwerven door samen te werken met regionale ontwikkelingsmaatschappijen en lokale ontwikkelaars. Een rendement van 10 à 20 procent is dan niet ondenkbaar (Krijgsman, 2009) (zie ook hoofdstuk 4 tabel 4.3 Winstgevendheid grondexploitatie).

Wanneer de huidige markt niet verandert is het de vraag of deze rendementen vast worden gehouden. In hoofdstuk 3 bleek een toename van de toekomstige vraag onzeker. Daarnaast hebben gemeenten grote voorraden aan terstond uitgeefbare grond. Wanneer er niet veel grond wordt onttrokken door bijvoorbeeld transformatie, zou het overaanbod blijven bestaan of zelfs groeien (per regio verschillend). Dit kan invloed hebben op de grondprijzen. Daarnaast wordt de ruimtedruk ook steeds groter. Vele gemeente zitten op slot en kunnen niet veel meer uitbreiden. Bestemmingswijzigingen op private gronden zullen minder snel worden doorgevoerd als de vraag beperkt is en gemeenten zelf terstond uitgeefbare gronden in eigendom hebben (Krijgsman, 2009). Daarnaast staat het verdienpotentieel onder druk door de steeds hoger wordende verwervingskosten, kosten voor verbeterde ontsluiting, landschappelijke inpassing, et cetera (Wolbers, 2009). Bij geen verandering van de marktwerking op de grondmarkt is deze aan veel risico's onderhevig. Alleen met de juiste randvoorwaarden kan het ontwikkelen van bouwrijpe grond positieve rendementen opleveren.

5.1.2 Hoe te komen tot meer private betrokkenheid

Zoals beschreven in de aanleiding worden er in deze subparagraaf voorstellen gedaan om de betreffende bedrijfstak interessanter te maken voor private partijen. Deze voorstellen grijpen aan op mesoniveau.

Wro

De sterke regierol van de gemeente op de bedrijventerreinenmarkt wordt gezien als grote barrière voor toetreding van private partijen (zie kader barrière G5). De gemeente wordt verantwoordelijk gesteld voor de afwezigheid van schaarste wat matige competitie en lage grondprijzen tot gevolg heeft. Allemaal zeer belangrijke factoren die in de juiste hoedanigheid aanwezig moeten zijn.

De nieuwe Wro stelt de provincie (die een veel kleinere belang heeft) in staat om de sterke rol af te zwakken. Deze geherdefinieerde wetgeving bevat instrumenten zoals de provinciale structuurvisie en de provinciale doorzettingsinstrumenten (ruimtelijke verordening, pro-actieve en reactieve aanwijzing) die het mogelijk maken het provinciaal belang te vertalen naar regionaal niveau. Uit die vertaalslag kunnen voorwaarden naar voren komen waaraan (inter)gemeentelijke planning en uitvoering van het bedrijventerreinenbeleid op afgestemd moeten worden. Zij kunnen voorwaarden stellen met betrekking tot:

- de toekomstige ruimtelijke structuur (locationeel, kwantitatief en kwalitatief) van bedrijventerreinen op regionaal niveau;
- de samenhang tussen green- en brownfieldontwikkeling¹¹;
- het (inter)gemeentelijk gronduitgiftebeleid (waar onder grondprijsbeleid);
- de reikwijdte (welke terreinen dienen betrokken te worden);
- de financiële randvoorwaarden voor verevening op regionaal niveau.

G5. De sterke regierol van de gemeente vormt een barrière voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt.

Regionale samenwerking

Op regionaal niveau moeten gemeenten afspraken met elkaar maken over het kwantitatieve aanbod en de grondprijzen. Hiermee moet de ongezonde concurrentiestrijd tussen gemeenten aan banden worden gelegd, die mede verantwoordelijk is voor barrière G3 (zie kader). Met deze maatregel zal het aanbod beter reageren op de vraag, waardoor er een betere marktwerking kan ontstaan waar prijs het mechanisme is. Provincie en regionale ontwikkelingsmaatschappijen kunnen de gemeenten onder druk zetten om daadwerkelijk met buurgemeenten om de tafel te gaan zitten en harde afspraken te maken. Dit kan door bijvoorbeeld voorwaarden te stellen aan subsidiegelden.

G3. De prijs voor bouwrijpe grond met bestemming bedrijventerrein is te laag om de voorinvestering en risico's voor een private partij af te dekken.

Bestemmingsplan

Gemeenten moeten bij het vaststellen van de randvoorwaarden in bestemmingsplannen met private ontwikkelaars om de tafel gaan zitten. De planologische kaders kunnen dan geregeld worden. Vervolgens dient de ontwikkelaar zijn gang te kunnen gaan, omdat een ontwikkelaar goed is in het ontwikkelen van marktconcepten en marketing. Gemeenten moeten leren het proces los te laten op basis van een ijzersterke regie en het scheppen van heldere, niet dichtgetimmerde kaders. Dit zal leiden tot een betere aansluiting van vraag en aanbod (Vromraad, 2006). Uit de enquête blijkt ook dat voornamelijk ondersteuning in planologische en gemeentelijk plannings- en uitgiftebeleid zal bijdragen de markt aantrekkelijker te maken voor private partijen (tabel 5.1). Barrière G2 zal op deze manier doorbroken worden (zie kader).

¹¹ Bestaande bedrijventerreinen; Bron (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008).

Welke institutionele veranderingen (wet- en regelgeving) zouden het voor u aantrekkelijker kunnen maken om te ontwikkelen? (private partijen)

Limitatief aanbod	12%
Eisen aan de ruimtelijke aanvangskwaliteit	4%
Verplicht parkmanagement-	4%
Versoepeling van de huurwetgeving	0%
Planologische ondersteuning van de gemeente	46%
Ondersteunend gemeentelijk plannings- en uitgiftebeleid	35%

Tabel 5.1 Welke institutionele wijziging maakt ontwikkelen aantrekkelijker; Bron Enquête

G2. De wetgevende macht geeft de gemeente een oneerlijk concurrentievoordeel t.o.v. private partijen.

Het creëren van schaarste

Er is schaarste nodig om een marktwerking efficiënt te laten werken en prijs als mechanisme toe te passen. Uit de enquête komt duidelijk naar voren dat het creëren van schaarste één van de belangrijkste aspecten is voor private partijen om de markt aantrekkelijker te maken (tabel 5.2). De gevolgen van een gebrek aan schaarste zijn in hoofdstuk 4 uitvoerig behandeld. Gemeenten dienen dan ook minder grond de bestemming 'bedrijventerreinen' toe te dichten. Hierdoor wordt de totale nog uit te geven voorraad grond voor bedrijventerreinen verminderd. De eigendomsrechten verbonden aan de gronden dienen een andere invulling te krijgen. Hierdoor zal barrière G1 gemitigeerd worden (zie kader).

Welke marktontwikkelingen zouden het voor u aantrekkelijker kunnen maken om te ontwikkelen? (private partijen)

Prijsstijging	21%
Meer kantoorachtige	0%
Meer huur	5%
Meer schaarste	53%
Meer betrokkenheid van institutionele beleggers	21%

Tabel 5.2 Welke marktontwikkelingen maakt de markt aantrekkelijker; Bron Enquête

G1. Er is geen schaarste aan grond met bestemming bedrijventerrein. Dit vormt een barrière voor meer private betrokkenheid.

De grondprijs

Eerder bleek al dat de grondprijs van bedrijventerreinen ten opzichte van andere bestemmingen zoals woningen en winkels erg laag ligt. Ook is bekend dat voor een eindgebruiker de kosten van grondaankoop maar een klein percentage is van de kosten die hij maakt bij een verhuizing. In dit verband wordt door de taskforce aangenomen dat een gemiddelde grondprijsverhoging van tien procent mogelijk en verantwoord is, te rekenen over alle nog uit te geven bedrijventerreinen tot 2020 (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008). Zelfs een verdubbeling van de prijs van grond zou de vraag nauwelijks verminderen (Louw E., Needham, Olden, & Pen, 2004, p. 27). Ook blijkt uit de enquête, gehouden door PBL, dat 78 procent van de gemeenten het haalbaar achten om de grondprijs te verhogen zonder dat het effect heeft op de vraag. Ook het toepassen van de residuele rekenmethode zal de grondprijs doen stijgen.

Door de grondprijs te verhogen wordt de oorzaak van de lage grondprijs niet aangepakt. De instituties die verantwoordelijk zijn voor de lage grondprijs worden niet doorbroken. Echter, door primair de prijs te verhogen wordt barrière G3 omzeild (zie kader).

Onbeantwoorde barrières

Barrières G6 en -7 zijn moeilijk te doorbreken (zie kader). De planningspraktijk is met de Wro sterk vastgelegd en is het resultaat van decennia's lang uitvoeren van ruimtelijk beleid. Hierin is het wijzigen van bestemmingen het exclusieve recht van de overheden. Deze inrichting van de ruimtelijke ordening is regelmatig tegen het licht gehouden. Bijvoorbeeld in de paper: 'Een andere marktwerking' *Een verkenning van de mogelijkheden bij het Nederlandse ruimtelijk beleid*, geschreven door dhr. B. Needham (Needham, 2005). Echter, men kan er vanuit gaan dat in de nabije toekomst de gehele institutionele inrichting van de ruimtelijke ordening niet grootschalig zal wijzigen. Dit betekent dat de beperkte transparantie (barrière G6) geaccepteerd moet worden. Dit geldt ook voor barrière G7. Padafhankelijkheid wordt vormgegeven door informele instituties die moeilijk te doorbreken zijn (zie hoofdstuk 2). In deze paragraaf zijn voorstellen gedaan die hierop invloed zullen uitoefenen. Echter, concreet doorbreken van deze barrière blijkt niet mogelijk. In de volgende paragraaf wordt de rol van informele instituties en de belemmering die het heeft op meer private betrokkenheid op de grondmarkt duidelijker in beeld gebracht.

- G6. De beperkte transparantie over toekomstige bestemmingsveranderingen brengt voor private partijen hoge transactiekosten met zich mee.
- G7. De onderlinge samenhang van bestaande arrangementen is zeer sterk op elkaar ingespeeld. Deze padafhankelijkheid is een barrière voor meer private betrokkenheid op de grondmarkt.

5.1.3 De praktijk

In paragraaf 5.1.2 zijn voorstellen gedaan om de grondmarkt interessanter te maken voor private partijen. Echter is de vraag hoe realistisch de aangedragen voorstellen zijn. Worden deze in de toekomst doorgevoerd en worden daardoor, de in hoofdstuk 4 gevonden barrières daadwerkelijk doorbroken? In deze subparagraaf wordt hier antwoord op gegeven. Hierbij wordt de paragraaf gestructureerd op basis van de actoren die de voorstellen moeten bewerkstelligen.

Provincie

Voorgesteld kan worden dat provincies middels de nieuwe Wro de planningopgave van gemeenten voor bedrijventerreinen kunnen frustreren. In de praktijk lijkt dat weinig te gebeuren. Uit de interviews komt naar voren dat provincies de Wro niet gebruiken om daarmee de planningopgave van gemeenten terug te dringen. Provincies voelen zich niet verantwoordelijk voor de bedrijventerreinenplanning. Daarnaast is het, politiek-bestuurlijk gezien, zeer lastig om als provincie in te grijpen in de gemeentelijke planningspraktijken. Naast politiek draagvlak (wat vaak ontbreekt) moet de onderbouwing voor het ingrijpen zeer goed gefundeerd zijn. Het provinciale belang moet hiervoor als uitgangspunt dienen. Wanneer dit belang niet aangetoond kan worden, kan men van deze partij niet teveel verwachten (Krijgsman, 2009).

Naast de Wro kan een provincie ook politiek bestuurlijke druk uitoefenen. Deze optie wordt genoemd om de regionale samenwerking kracht bij te zetten. Maar zoals al eerder aangegeven voelen provincies zich niet verantwoordelijk voor de bedrijventerreinenplanning. In gesprekken met diverse actoren werd dat bevestigd. Alleen in situaties waar provincies subsidie verstrekken (bijvoorbeeld herstructurering) intervenieer zij in het project. Provincies spelen dus een kleine rol op de grondmarkt en de verwachting is dat dit in de nabije toekomst niet grootschalig gaat veranderen.

Gemeente

In bijna iedere barrière, die in hoofdstuk 4 in kaart is gebracht, speelt de gemeente een prominente rol. Het is dan ook logisch dat de meeste voorstellen, om die barrières te doorbreken, op het conto komen van de gemeenten. Vanuit de gemeente moet een ontwikkelaar gezien worden als iemand die een beweging gaat realiseren die verbetering gaat brengen. Om dit samen met de voorstellen te bewerkstelligen, dient er een cultuuromslag plaats te vinden bij de gemeente. De gemeente moet af van het beleid wat gericht is op het creëren van werkgelegenheid om zo economisch groei te bewerkstelligen (wat overigens maar een zeer kleine bijdrage levert, zie hoofdstuk 3.2.2). Het is echter maar de vraag of deze cultuuromslag daadwerkelijk gaat plaats vinden. Uit de enquête en diverse gesprekken blijkt dat gemeenten nogal een apathische houding aannemen als het gaat om het betrekken van private partijen. De gemeenten erkennen weliswaar dat het inschakelen van private partijen voordelen heeft, maar zijn van mening dat een publieke exploitatie meer sturingsmogelijkheden oplevert.

Ook ontwikkelen gemeenten om geld te verdienen. Dit valt echter in de praktijk vaak tegen. Voor het mogen realiseren van bedrijventerreinen dienen gemeenten vele concessies te doen, waardoor de verdiensten wegstromen. Gemeenten zijn dan ook slechte onderhandelingspartners. Ze geven te snel toe aan de wensen van ondernemers. Dit gaat ten kosten van de kwaliteit van het oorspronkelijke plan, de voorwaarden die gesteld waren en de grondprijzen (Noordhoff, 2009).

Daarnaast spelen irrationele aspecten een zeer grote rol. Gemeenten zien een ontwikkelaar als iemand die geld wil verdienen en de gemeente hiervoor op wil laten draaien (Wolbers, 2009). In het interview met een gemeente werd toegegeven dat private partijen eigenlijk nooit als serieuze samenwerkingspartner zijn gezien bij de ontwikkeling van bouwrijpe kavels. In het kader hieronder wordt dhr. M. Noordhoff aangehaald.

De Gemeente heeft slechte ervaringen met ontwikkelaars. Op de woningmarkt hebben zij veel geld verdiend, maar wanneer iets geld kost zijn ze nergens te bekennen. Als wij de grond verkopen aan ontwikkelaars dan verkopen wij het in feiten aan de duivel. En als zij geld eraan kunnen verdienen moeten wij dat ook kunnen. Daarnaast kan de gemeente met dergelijke projecten zichzelf onderscheiden. Een soort parade paardje. Dit zijn de leukere projecten voor de gemeente en die geef je niet graag uit handen. Daarnaast is werk ook voor ons werk. Wanneer de gemeente alles uitbesteedt blijft er geen werk over (Noordhoff, 2009).

Dit geeft wellicht een wat overtrokken beeld en zal niet representatief zijn voor alle gemeenten in Nederland. Echter, dit laat wel zien dat er veel meer speelt dan de rationele argumenten. In de theorie werd al gesproken over het feit dat de markt vergaand geïnstitutionaliseerd is. Hieruit blijkt dat voornamelijk informele instituties de huidige marktwerking hebben vormgegeven. Het doorbreken van deze instituties zal niet gauw plaats vinden. Het beleid wordt al vanaf de tweede wereldoorlog gevoerd en zal niet door enkele rapporten drastisch veranderen. In tabel 2.1 is op basis van een tijdshorizon aangegeven hoelang diverse institutionele arrangementen er over doen om te veranderen. Men zal dus zeker rekening moeten houden met een periode van 10 jaar of langer.

Regionale samenwerking komt wel steeds beter van de grond. Vooral de stadsregio's en regionale ontwikkelingsmaatschappijen stimuleren deze ontwikkeling. Hiermee wordt afstemming gevonden in de hoeveelheid uitleggebieden. Evenwel gaat het hier voornamelijk over gronden die zij zelf in bezit hebben. Hierdoor heeft het geen direct effect op de marktwerking. Wellicht kan het in de toekomst een positief effect hebben wanneer deze ontwikkeling zich grootschalig voortzet. Op dit moment zijn effecten nog niet meetbaar (Krijgsman, 2009), (Noordhoff, 2009).

Het creëren van schaarste is nodig om de vraag en het aanbod beter op elkaar te laten aansluiten. Dit is wel een lastige opgave. In paragraaf 5.1.1 is al geschreven over het bestaande overaanbod en de onzekerheid over de toekomstige vraag (zie ook hoofdstuk 3.5). Wanneer gemeenten geen uitleggebieden meer reserveren, zal het nog enkele jaren duren voordat er meer schaarste zal ontstaan vanwege het bestaande overaanbod. Daarnaast zijn de beweegredenen om als gemeente actief te zijn op de grondmarkt veelal irrationeel. Wanneer deze geïnstitutionaliseerde praktijken niet worden doorbroken, zijn verschuivingen in het huidige beleid niet snel te verwachten.

Ondernemer

Het voorstel om de grondprijs te verhogen is realistisch, mits dit gebeurt op basis van regionale afspraken. Ondanks de steeds meer voorkomende regionale samenwerking komt men nog nauwelijks tot dergelijke grondprijsafspraken (PBL, 2009). Daarnaast moet het effect van de grondprijsstijging op de ondernemer niet onderschat worden. In de totale kostprijs van een ondernemer is de grondprijs vaak een fractie. Toch wordt daar sterk opgelet omdat het zo concreet is. Uiteraard mag het verhogen van grondprijzen ook geen effect hebben op de regionale economische ontwikkelingen (Wolbers, 2009). Verder is een hoge grondprijs voor een ontwikkelaar/belegger niet altijd even gunstig. Het ligt eraan in welke deelmarkten men actief is. Wanneer een van de private partijen actief is op de bedrijfsruimtemarkt is een hoge grondprijs nadelig. Is de partij op de grondmarkt actief of realiseert hij beide fases dan is een hoge grondprijs wel gunstig. Grondprijsverhoging is dus een mogelijkheid om de markt interessanter te maken, echter is enige voorzichtigheid noodzakelijk.

5.1.4 Microniveau

Op basis van het uitgevoerde onderzoek kan geconcludeerd worden dat de grondmarkt weinig perspectief biedt om als ontwikkelaar in actief te worden. De voorstellen die gedaan worden om de barrières te doorbreken/omzeilen lijken op korte termijn niet haalbaar. Dit betekent dat de huidige praktijk in de nabije toekomst niet zal veranderen. De marktwerking is vergaand geïnstitutionaliseerd en de toekomstige marktontwikkelingen zullen ook niet bijdragen aan herstel.

Desondanks kan het ontwikkelen van bouwrijpe grond, mits er wordt voldaan aan enkele voorwaarden, interessant zijn voor een ontwikkelaar.

Deze voorwaarden zijn:

- de ontwikkelaar dient in bezit te zijn van grondposities;
- men moet regionale/lokale kennis hebben van de vraag in het gebied (is ook afhankelijk van de doelstelling van het bedrijventerrein). Een goed netwerk met partijen als lokale ontwikkelaars, makelaars, gemeente en regionale ontwikkelingsmaatschappijen is onontbeerlijk;
- gemeenten dienen mee te willen werken. Ondersteuning op zowel planologisch gebied als in het uitgifte/planningsbeleid. Hiervoor dient het voor beide partijen een win win situatie op te leveren;
- gemeenten dienen regionale afspraken met elkaar te maken, zodat private partijen niet hoeven te concurreren met buurgemeenten;
- uitgeven van kleinere terreinen (<10 hectare) beperkt het risico;
- eigendomsrechten bij aankoop van gronden zijn niet versnipperd;
- goede locatie (bereikbaarheid, uitbreidingsmogelijkheden, voorzieningen).

Wanneer deze voorwaarden aanwezig zijn, is het behalen van een positief rendement haalbaar. Dit is zonder rekening te houden met een surplus die toegevoegd kan worden aan een terrein. Hierbij kan men denken aan een bepaald concept waardoor de grondwaarde stijgt.

Door bij verkoop van de kale gronden het in perspectief stellen van bijvoorbeeld: parkmanagement, themaparken, hoogwaardige businessparken, et cetera is dit denkbaar. Echter, dit staat in verband met het bedrijfsvastgoed wat wordt toegelaten op de gronden en de voorwaarden die men aan de ondernemer stelt. Door het koppelen van de grond- en bedrijfsruimtemarkt kan wellicht een surplus opgebouwd worden wat extra kansen biedt voor private partijen. In paragraaf 5.2 wordt dat verder toegelicht.

5.2 Bedrijfsruimtemarkt

In deze paragraaf wordt de bedrijfsruimtemarkt onderzocht. In eerste instantie zal de huidige markt bekeken worden (mesoniveau). Vervolgens worden er voorstellen gedaan om de markt voor private partijen interessanter te maken. Daaropvolgend wordt het realiteitsgehalte van de voorstellen getoetst. Hieruit kan een conclusie getrokken worden over de commerciële perspectieven op deze markt voor private partijen (microniveau).

5.2.1 Mesoniveau

In hoofdstuk 3 en 4 is de bedrijfsruimtemarkt uitvoerig besproken. Hierin bleek dat ontwikkelaars en beleggers nauwelijks actief zijn op deze markt. De specifieke vraag van de eindgebruiker zorgt ervoor dat een ontwikkelaar niet voor de vrije markt kan ontwikkelen. Daarnaast is het voornamelijk een koopmarkt in plaats van een huurmarkt waardoor institutionele beleggers geen interesse hebben in de markt. Van alle bedrijfsruimte wordt maar 27 procent gehuurd. Het aandeel institutionele beleggers hierin is acht procent. In totaal bestaat de beleggingsportefeuille van institutionele beleggers maar voor 2,5 procent uit beleggingen in bedrijventerreinen. Hieruit kan men opmaken dat de markt op dit moment niet interessant is voor institutionele beleggers. In het gesprek met een belegger kwam naar voren dat er feitelijk drie aspecten ontbreken op de markt: schaarste, regionale samenwerking en de onbekendheid van ondernemers van de huurmarkt (Haas, 2009). In het navolgende stuk worden voorstellen gedaan die aangrijpen op mesoniveau met als doel, een interessantere markt te creëren voor het individu (private partijen).

5.2.2 Hoe te komen tot meer private betrokkenheid

Huurwet

In hoofdstuk 4 werd duidelijk dat de huurwet een inefficiënte institutie is die de verhandelbaarheid beperkt. Wanneer de Nederlandse huurwetgeving zou worden gedereguleerd en zodoende mogelijkheden zou geven voor het verhandelen van de huurrechten, worden langere contracttermijnen mogelijk. Dergelijke lange termijncontracten zorgen voor continuïteit in de huurinkomsten, waardoor de beleggingsmarkt een stuk minder risicovol wordt. Dit maakt het voor een institutionele belegger aantrekkelijker om bedrijventerreinen te ontwikkelen. Met deze maatregel zal barrière B1 doorbroken worden (zie kader).

Een goed praktijkvoorbeeld komt uit Groot-Brittannië. Daar beperkt de overheid haar eigen rol tot het opstellen van randvoorwaarden en regels. Grond en vastgoed worden geëxploiteerd onder verantwoordelijkheid van private partijen. Dit zijn over het algemeen institutionele beleggers die het gehele terrein in eigendom hebben. Onder de naam ‘business parks’ worden deze bedrijventerreinen op de markt gebracht waarbij het vastgoed over een langere periode verhuurd kan worden aan ondernemers (STOGO, 2007b). Deze ‘business parks’ huisvesten ook functies als winkels en kantoren. Dit geeft het betreffende bedrijventerrein een multifunctioneel karakter, het vergroot de ruimtelijke kwaliteit en aantrekkelijkheid en verhoogt de opbrengstpotentie. Dit biedt meer financiële mogelijkheden om te investeren (DHV.bv, 2007).

- B1. Voor de continuïteit van het directe rendement voor de verhuurder is het afsluiten van lange huurovereenkomsten een vereiste. Echter, door de beperkte verhandelbaarheid is dat voor de huurder niet interessant.

Parkmanagement

In hoofdstuk 4 is duidelijk geworden dat parkmanagement civielrechtelijk gezien niet goed gespecificeerd is. Op bestaande bedrijventerreinen kan men de ondernemers niet verplichten om deel te nemen aan parkmanagement. Een voorstel om dit op te lossen is de invoering van de BGV-wet (Bedrijfsgerichte GebiedsVerbetering). Voordat de BGV kan worden ingesteld, moet er sprake zijn van een dubbele meerderheid: tweederde van het aantal ondernemers moet voor de instelling van de BGV stemmen bij een minimale respons van de helft van alle ondernemers (50 procent + 1) en van de WOZ-waarde (eventueel ingedeeld in waardeklassen). Vervolgens moet ook de gemeenteraad voor de instelling van de BGV-zone stemmen. Deze instantie kan het algemeen bindend verklaren. Wanneer dit proces doorlopen is, is iedereen verplicht deel te nemen aan parkmanagement (Wesselink & Boschaart, 2008). Free riders hebben op deze manier niet meer de mogelijkheid om de dans te ontspringen. Daarnaast dient de gemeente inzicht te geven in de uitgaven van de OZB belasting. In hoofdstuk 4 is beschreven dat gemeenten geen afspraken willen aangaan ten aanzien van deze belasting. Hierdoor is de kans groot dat een deel van deze gelden niet wordt gebruikt voor het onderhoud van het terrein, maar dat deze als melkkoe dient ter sluiting van begrotingen die los staan van het betreffende bedrijventerrein. Met deze belasting kan een deel van het parkmanagement bekostigd worden, evenzeer zal het een grote bijdrage leveren aan het moreel van de eindgebruikers.

Verhuur

In hoofdstuk 3 en 4 komt duidelijk naar voren dat ondernemers koop prefereren boven huur. Echter, in bepaalde sectoren lijkt hier langzaam verandering in te komen. Vooral de dienstverlenende bedrijven en de logistieke sector lijken vaker te gaan huren (Stec groep, 2003). Deze sectoren zijn ook groeiende in de markt. Binnen de logistieke keten is er sprake van optimalisering waarbij een toenemende automatisering en schaalvergrotingstendens de kwaliteit en omvang van logistieke centra doet toenemen (NVB, 2006). Door een toename van de dienstverlenende bedrijven en het belang van de kenniseconomie, groeien de eisen aan bedrijfspanden steeds meer naar die van kantoren (Louw, Needham, Olden, & Pen, 2004). In cijfers is deze tendens ook uit te drukken. Het aandeel van de industrie in het ruimtebeslag zal naar verwachting fors dalen van 46 procent in 2001 via 40 procent in 2020 tot 31 à 35 procent in 2040. De grootste stijging van het aandeel treedt op bij de logistieke diensten en wel van 30 procent in 2001 via 33 procent in 2020 tot 36 à 40 procent in 2040. Het aandeel stijging voor zakelijke dienstverlening en voor consumentendiensten zoals winkels met een groot verkoopoppervlak zal oplopen van 24 procent in 2001 via 27 procent in 2020 tot 28 procent in 2040. Daardoor vervaagt langzamerhand het onderscheid tussen sommige bedrijventerreinen en andere locaties (bedrijfslocatiemonitor, 2005). Dit houdt in dat vraag naar bedrijfsgebouwen met een kleine opslag zal toenemen. Volgens het onderzoeksbureau Stec-groep zal in de toekomst, bijvoorbeeld in Zuid-Holland, een tekort ontstaan aan kantoorlocaties op bedrijventerreinen (tabel 5.3).

	2006-2010	2011-2020	Totaal 2006-2020
Kantoorlocatie op bedrijventerreinen	Vraag = aanbod	Tekort	Tekort

Tabel 5.3 Kantoorlocatie op bedrijventerreinen; Bron (GS Zuid Holland, 2007)

Door deze veranderingen aan de vraagkant ontstaan er meer mogelijkheden voor gestandaardiseerde huur en koop panden.

De eisen van de eindgebruikers zijn namelijk betrekkelijk standaard waardoor er minder risico kleeft aan het ontwikkelen voor de vrije markt of het te huur aanbieden van bedrijfstvastgoed (Segeren, Needham, & Groen, 2005), (Krijgsman, 2009).

Een bedrijventerrein met een grote hoeveelheid huurpanden is interessant voor een belegger. Als een of twee beleggers een heel terrein in eigendom hebben, zullen zij dat terrein ook goed onderhouden. Op die manier kunnen zij ervoor zorgen dat hun belegde vermogen wordt behouden en liefst groeit (Needham, 2005). De huurder heeft als voordeel dat hij zijn vermogen in ieder gewenste vorm kan beleggen. Dit kan zijn in de corebusiness van zijn bedrijf. De huurprijs zal meestal negen tot tien procent van de stichtingskosten bedragen, terwijl een bedrijf vaak twintig procent rendement op zijn eigen vermogen kan verdienen (Segeren, Needham, & Groen, 2005). Een andere mogelijkheid is om zijn beschikbare vermogen om te zetten in aandelen van het gehele bedrijventerrein. Hiervoor dient het bedrijventerrein ondergebracht te worden in een beleggingsfonds. Hiermee wordt het risico van de belegger/ondernemer verspreid over het gehele terrein in plaats van één enkel gebouw. Daarnaast heeft iedere ondernemer belang bij goed onderhoud van het terrein. Dit bepaalt immers de waarde van het aandeel en daarmee de investering.

De huurmarkt biedt naast deze voordelen ook mogelijkheden tot flexibele bedrijfsruimte en het op levenscyclus bouwen van het bedrijfstvastgoed.

Flexibel bedrijfsruimte

Door een bedrijfspand te huren is de ondernemer een stuk flexibeler. Wanneer een onderneming krimpt of groeit, moet zijn bedrijfsruimte mee groeien. Wanneer dit niet het geval is heeft hij te weinig ruimte en kan hierdoor niet efficiënt werken, of hij heeft teveel ruimte waardoor hij teveel voor zijn bedrijfsruimte betaalt. Een belegger kan hierop inspelen. Bijvoorbeeld door om de vijf jaar te kijken of de ruimte nog bij de onderneming past en zo niet, daar een oplossing voor te bieden. Voornamelijk ondernemingen in de logistiek-, consumenten-, zakelijke- en overheidsdiensten kan dit een kostenbesparend alternatief zijn. Het hanteren van deze strategie kan voor beleggers extra kansen bieden op de huurmarkt.

Bouwen op levenscyclus

Het flexibel bouwen gaat niet op voor productie/industrie bedrijven. Het karakter van deze bedrijven past hier niet bij. Zij zijn gebonden aan een productieproces waar het bedrijfspand op aangepast dient te worden. Nochtans kan een belegger hier een rol in spelen. Door het bedrijfspand af te stemmen op de levenscyclus van het productieproces, kan men beide tegelijk vervangen. Op deze manier heeft men altijd een passende bedrijfsruimte. De afschrijving van het gebouw dient opgenomen te worden in het huurcontract zodat de belegger aan het einde van de levenscyclus een nieuw bedrijfspand kan realiseren. De hoedanigheid van het gebouw dient afgestemd te worden met de korte levenscyclus, wat de realiseringskosten significant zal drukken (Krijgsman, 2009).

Door verandering van de vraag wordt er ingespeeld op de barrières B3, B4 en B5 (zie kader). Dit betekent overigens niet dat deze barrières geheel doorbroken worden. De verandering van de vraag is waar te nemen bij een selectieve groep sectoren. Het is dus nog maar de vraag in hoeverre dit kansen biedt voor private partijen. In paragraaf 5.2.3 wordt hier verder op ingegaan.

- B3. Het laten aansluiten van het aanbod op de specifieke vraag gaat gepaard met hoge transactiekosten.
- B4. Het karakter van de projectontwikkelaar sluit niet aan op de vraag.
- B5. Het karakter van de belegger sluit niet aan op de vraag.

Vraag naar meer kwaliteit

Het concept bedrijventerreinen lijkt in de toekomst mogelijk te gaan veranderen. De overgang van maak- naar kennisindustrie en het verdwijnen van het verschil tussen productie en kantooractiviteiten, zullen leiden tot een toenemend belang van representativiteit en tot meer differentiatie. Bedrijven met een hogere toegevoegde waarde zijn bedrijven die andere eisen stellen aan de bedrijfsomgeving en pand. De 'High Tech Campus' van Philips in Eindhoven is een dergelijk voorbeeld. Bij de realisatie van het complex is veel aandacht besteed aan de beleving van de werkplek en de omgeving. Daarnaast zijn er de nodige faciliteiten zoals; een crèche, restaurant en een supermarkt. Deze ontwikkeling geeft een tendens aan met meer maatwerk per locatie. Een andere trend is de kritische consument. Bedrijven moeten zich meer tonen, ze krijgen een bezoekersfunctie en een representatiefunctie. Brouwerijen zoals Warsteiner hebben een filmzaal en een museum. Volkswagen heeft zelfs een complete autostad gemaakt. Bier en auto's hebben natuurlijk een grote belevingswaarde, maar ook voor aardewerk uit Makkum of Yakult-flesjes uit Almere wordt deze vorm van klantenbinding belangrijk. Bedrijven spelen op beide trends in en dit betekent dat in de toekomst de bestemmingsplannen ook bezoek, leisure en horeca moeten toestaan (Antwerpen, 2008). Wanneer de vraag een bepaalde richting op buigt (kwalitatieve duurzame vraag) is segmentering en thematisering mogelijk.

Segmentering

Segmenteren is het bij elkaar zoeken van bedrijven met de zelfde typologie (zakelijke diensten, industrie, et cetera). Segmentering kan waardeverhogend werken voor het vastgoed. Een terrein met een hoge concentratie van bedrijven uit één bepaalde sector is voor ondernemers interessant. Bedrijven kunnen elkaar versterken en het komt de ruimtelijke kwaliteit ten goede. Het inzetten op meer clustering en segmentering wordt door de meeste ondernemers ondersteund, zeker naar de toekomst kijkend (PBL, 2009). Er kan segmentering plaatsvinden naar hoogwaardige maar ook naar laagwaardige bedrijventerreinen. Segmentering zal de kwaliteit van het bedrijventerrein aanzienlijk versterken waardoor het vestigingsklimaat voor ondernemers wordt versterkt. Dit zal zowel de kale grondprijzen als de waarde van het vastgoed ten goede komen.

Thematisering

Thematisering gaat nog een stapje verder dan segmentering. In plaats van typologieën bij elkaar te plaatsen kan men er ook voor kiezen om een terrein in te richten voor een bepaald soort bedrijf. Dit zijn voornamelijk bedrijven die veel belang hechten aan een hoogwaardige kwaliteit. Hierbij kan men denken aan; identiteit, imago, 'branding', en dergelijke. Deze bedrijven maken tien à vijftien procent van de markt uit (Stec, 2005b). De behoefte aan thematisering geeft kansen voor een betere werking van de markt voor bedrijfshuisvesting en bedrijventerreinen, inclusief meer mogelijkheden tot huren en leasen. Voornamelijk filialen van internationals (internationale merken) hebben baat bij dergelijke ontwikkeling. Maar ook zorgboulevards, woonboulevards, mediaparken, 'shopping malls' en 'outlet centres', entertainmentcomplexen, technologiecampi, bioscience parken, agribusiness complexen, autoboulevards en sportcampi zien themaparken als kansrijke podia om hun activiteiten te stimuleren (Vromraad, 2006).

Kwaliteit wordt steeds belangrijker. Daarnaast zorgt de overgang van de maak- naar kennisindustrie ervoor dat de vraag naar kantoorachtige panden wordt vergroot. Dit zorgt voor standaardisering van de vraag. Deze verschuiving maakt functiemenging ook mogelijk, wat gunstiger is voor de ruimtelijke kwaliteit. Daarnaast geeft het mogelijkheden tot huren en leasen, waardoor de markt aantrekkelijker wordt voor private partijen.

In het vorige kopje *Verhuur* werd de verschuiving van de vraag al besproken. Hier hoort de vraag naar meer kwaliteit ook bij. Dit betekent dat het een bijdrage levert aan het doorbreken van de barrières B3, B4, B5.

Voorbeelden uit het buitenland

Waar functiemenging en thematisering op terreinen die ontwikkelt zijn door beleggers al langere tijd voorkomt is Groot Brittannië. Vooral op toplocaties en greenfields nemen marktpartijen de ontwikkeling en beheer van hele terreinen op zich. De ontwikkelaar maakt een plan binnen de randvoorwaarden die de lokale overheid heeft opgesteld. De bouwrijpe grond wordt door projectontwikkelaars op de markt gebracht. Vervolgens brengen de ontwikkelaars de bedrijfspanden, die ze hebben gebouwd, op de vrije markt in opdracht van een grote onderneming, exploitant of belegger (DHV.bv, 2007). In Nederland heeft dit, tot op heden, nauwelijks navolging gehad enkele uitzonderingen daargelaten.

Onbeantwoorde barrière

Voor barrière B2 is geen voorstel gedaan om deze te doorbreken. Dit is dan ook een barrière die geaccepteerd dient te worden. Commerciële ondernemingen zijn gevoelig voor de conjunctuur. Zeker met de huidige crisis is de invloed hiervan goed waar te nemen. Op de website van property.nl is te lezen dat in het eerste halfjaar van 2009 de landelijke opname van kantoorruimte, bedrijfsruimte en winkelruimte gehalveerd is ten opzichte van het eerste halfjaar van 2008 (53 procent minder vierkante meters kantoorruimte, 55 procent minder bedrijfsruimte en 45 procent minder winkelruimte) (PropertyNL, 2009). Men kan de risico's wel verkleinen door bijvoorbeeld gefaseerd te investeren, lange huurcontracten af te sluiten, et cetera.

B2. Het conjunctuurgevoelige karakter van de bedrijfsruimte vergroot het risico om bedrijfsruimte te ontwikkelen.

5.2.3 De praktijk

Zijn de aangedragen voorstellen realistisch en binnen welk tijdsbestek kunnen zij de weg naar de markt vinden? In deze paragraaf wordt hier antwoord op gegeven. Hierbij wordt hoofdzakelijk gefocust op de actoren die zich op deze markt begeven, te denken aan: overheid, ontwikkelaars, beleggers en eindgebruikers.

Overheid

In subparagraaf 5.2.2 worden twee wetswijzigingen voorgesteld. Deze zouden vanuit het Rijk opgelegd dienen te worden. De eerste wetswijziging is het aanpassen van de huurwet. Uit het onderzoek is niet op te maken dat deze wet binnen afzienbare tijd zal worden gewijzigd. Het is overigens de vraag of de verandering van de huurwet de markt veel interessanter maakt voor beleggers. In het pamflet wat is opgesteld door beleggers wordt deze belemmering niet genoemd (Groep institutionele beleggers, 2009) en ook in de enquête wordt dit niet als een grote belemmering beschouwd (tabel 5.1).

De BGV-wet bevindt zich in een experimenteerfase. In 2009 zal de wet in werking treden. Over twee jaar moeten de eerste experimenten worden uitgevoerd. Vervolgens zal deze in 2013 geëvalueerd worden. De experimentenwet loopt tot 1 januari 2015. Op basis van de resultaten wordt besloten of de wet definitief wordt vastgesteld. Het zal zodoende nog enkele jaren duren voordat parkmanagement gemeengoed is. Overigens dient parkmanagement niet gezien te worden als oplossing voor de verpaupering. Parkmanagement heeft betrekking op het openbare gebied. Men kan met dit stukje gereedschap de ondernemer niet verplichten zijn eigen kavel goed te onderhouden. Een bedrijventerrein blijft bestaan uit versnipperd eigendom, waardoor het lastig blijft om beheer en onderhoud op ieder niveau gelijk te houden. Het in eigendom zijn van een terrein bij een partij (belegger) is hierdoor vele malen sterker (Krijgsman, 2009).

Daarnaast is het opzetten van parkmanagement een ingewikkeld en lastig proces (ook op greenfields). Hierdoor zijn er nog veel obstakels te overwinnen. Daarnaast is er veel afstemming nodig met ondernemers, gemeente, regionale ontwikkelingsmaatschappijen, ondernemersverenigingen, et cetera.

Verder moet er nagegaan worden wat en hoe alles wordt vastgelegd (juridisch), wie het betaald en hoeveel (Kruithof, 2009). Transparantie van de OZB belasting is op korte termijn niet te verwachten. Gemeenten zijn zeer terughoudend, het zal dus via hogere overheidslagen opgelegd moeten worden. Echter, op basis van de literatuurstudie en interviews blijkt dat dit voor de hogere overheden geen prioriteit heeft.

Private partijen

Vele voorstellen die worden gedaan hebben invloed op het aanbod. Om de markt voor een belegger interessant te maken, zal de markt moeten veranderen van een koop- naar een huurmarkt. Daarnaast dient de vraag gestandaardiseerd te worden, zodat een ontwikkelaar kan bouwen voor de vrije markt en dat voor een belegger het pand courant blijft na wisseling van een eindgebruiker. De verwachting is dat in de toekomst de vraag in beide richtingen zal toenemen. Dit betekent dat er kansen liggen op deze markt. Wel moet er onderscheid gemaakt worden in de soort bedrijven en locaties waar deze vraag zal toenemen. Uit het onderzoek blijkt dat voornamelijk grote bedrijven geïnteresseerd zullen zijn in het huren van een bedrijfspand. Doorgaans zijn MKB's op zoek naar goedkope bedrijfsruimte, waarbij de keuze voornamelijk gebaseerd wordt op informele instituties. Hierbij moet men denken aan: de pensioengedachte, traditie, continuïteit van bedrijfsvoering, overdracht bedrijf aan familie, et cetera. Dit is wel de belangrijkste groep omdat zij 60 à 70 procent van het totaal uitmaken (Haas, 2009). Maar volgens dhr. P. de Haas is ook bij deze groep een professionalisering van de bedrijfsvoering waar te nemen. Dit is voornamelijk te danken aan de generatiewisseling die met een andere frisse kijk veranderingen teweeg brengt (Haas, 2009). Deze verschuiving zal in de nabije toekomst waar te nemen zijn. In de huidige situatie zijn het voornamelijk de grotere bedrijven die professioneel en rationeel om gaan met de bedrijfshuisvesting. Hierbij moet men voornamelijk denken aan middelgroot en grote bedrijven (hoofdstuk 3.2.2). De pensioengedachte speelt bij deze partijen nauwelijks of geen rol (Kruithof, 2009), (Wolbers, 2009). Echter is het aandeel professionele huur ten opzichte van koop in het huidige aanbod gering, waardoor er nauwelijks aan de vraag kan worden voldaan. Dit betekent dus een kans op de markt. De flexibele bedrijfsruimte is een voorstel die de huurmarkt interessanter kan maken. Omdat het in de praktijk niet wordt toegepast, is het moeilijk aan te geven of het realistisch is. Vervolg onderzoek hiernaar is dan ook aan te raden (Haas, 2009). Bouwen op levenscyclus klinkt daarentegen erg theoretisch en zal de weg naar de praktijk waarschijnlijk niet vinden.

Thematisering en segmentering zijn aspecten die theoretisch gezien kansen bieden voor zowel ondernemers, ontwikkelaars en beleggers. Echter blijkt in de praktijk beide voorstellen moeilijk te verwezenlijken. Dit is ook af te leiden uit het aandeel gemengde terreinen (tabel 3.2). Wanneer men een van de voorstellen toepast, wordt een grote groep vragers uitgesloten. Kijkend naar het bestaande overaanbod, kan een ontwikkelaar/belegger/gemeente zich dit niet permitteren. Daarnaast ontbreekt vaak het politiek draagvlak om dergelijke beperkingen op te leggen (Krijgsman, 2009). De meeste terreinen worden ontwikkeld voor de lokale ondernemers. Daarnaast blijkt dat bedrijven zich binnen een straal van 10 à 20 kilometer willen vestigen. Wanneer men onderscheid gaat maken in typologieën van bedrijven, is het vullen van een terrein erg moeilijk. Thematisering/segmentering is dan ook alleen mogelijk bij regionaal opgezette terreinen van rond de 100 hectare, waarbij strakke regionale samenwerking een voorwaarde is (Kruithof, 2009). Maar dan nog zijn er veel risico's verbonden bij een dergelijke thematisering. De voorwaarden elimineert een grote groep vragers. Wanneer de vraag vervolgens tegenvalt blijf men zitten met de gronden. Een zeer uitgebreide marktanalyse is dan ook noodzakelijk (Kruithof, 2009). Volgens dhr. J. Krijgsman is dat dan ook iets wat vanuit de markt zelf moet groeien. Bij de bestaande gethematiseerde terreinen is dat ook het geval geweest (Krijgsman, 2009). Logistieke centra ontstaan vanwege aanwezige knooppunten die diverse landsdelen met elkaar verbinden. Het zijn unieke locaties die niet kopieerbaar zijn (bijvoorbeeld Schiphol). Hierdoor ontstaat er dus schaarste, waardoor deze interessant zijn voor private partijen. Institutionele beleggers investeren dan ook hoofdzakelijk in dergelijke terreinen (Haas, 2009).

Segmentering kan wel plaats vinden op vervuilingsniveau of op basis van de uitstraling van het bedrijf. Je moet bijvoorbeeld geen autosloper naast een zakelijke dienstverlener plaatsen. Segmentering op dit niveau vindt al plaats en biedt verder geen extra kansen voor private partijen.

In diverse landen zijn beleggers wel actief op bedrijfsruimtemarkt en exploiteren zij bedrijventerreinen waar diverse sectoren hun plek kunnen vinden. Groot Brittannië wordt regelmatig aangedragen als voorbeeld hoe het zou kunnen. Van dergelijke marktwerkingen kan men leerring trekken. Echter is de Nederlandse planningpraktijk zo verschillend in vergelijking met het buitenland, dat het kopiëren van deze concepten niet realistisch is. Door het politieke bestuurlijke klimaat, waaronder het bestemming- en actief grondbeleid en de conventionele lokale/regionale ondernemer zal het concept niet snel geaccepteerd worden. Het kleinschalig opzetten van huurbare gestandaardiseerde bedrijfspanden zal de eerste stap zijn op de markt.

5.2.4 Microniveau

De huidige bedrijfsruimtemarkt is niet interessant voor ontwikkelaars of beleggers. De vraag naar op maat gemaakte bedrijfsruimten kan niet worden beantwoord door ontwikkelaars/beleggers. Daarnaast zijn het gebrek aan schaarste, lage grondprijzen en regionale afstemming barrières die doorbroken dienen te worden. Echter, aan de vraagkant is een verandering waar te nemen. Deze verandering wordt ingegeven door de groei van dienstverlenende bedrijven, die zich vestigen op bedrijventerreinen en de bewustwording van de kosten van eigen bedrijfsruimte. Dit houdt in dat de vraag standaardiseert en huren een steeds interessantere optie wordt. Voornamelijk grote bedrijven die regionaal, nationaal en internationaal georiënteerd zijn, zijn potentiële vragers. Ontwikkelaars en beleggers kunnen hierop in spelen. Ontwikkelaars kunnen door hun creativiteit, kennis van de markt en gevoel voor ontwikkelen bedrijventerreinen ontwikkelen en deze vervolgens overdragen aan beleggers die de exploitatie dragen van het terrein. Wanneer men op dit moment actief wil zijn op de bedrijfsruimtemarkt dienen enkele voorwaarden aanwezig te zijn. Deze voorwaarden hangen nauw samen met de voorwaarden die gesteld zijn op de grondmarkt.

De voorwaarden zijn:

- het betreft een unieke locatie, die niet/moeilijk kopieerbaar is;
- significante aanwezigheid van dienstverlenende sectoren nabij de geplande locatie;
- bepaalde pijn dient aanwezig te zijn op de huidige locatie. Men heeft een legitieme reden om te verhuizen (verpaupering, slechte ontsluiting, beperkte groeimogelijkheden);
- daarmee samenhangend, kennis van de huidige marktsituatie;
- beperkte uitgifte vrije kavels. Er dient regionale schaarste te zijn;
- regionale samenwerking tussen gemeenten;
- ondersteuning van gemeenten ten aanzien van planologische kaders.

Wanneer een case de revue passeert die overeenkomt met deze voorwaarden is een diepgaand onderzoek naar de mogelijkheden aan te bevelen. Overigens dienen deze voorwaarden wel in relatie te staan met de grondmarkt. Beide markten zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.

5.3 Herstructureringsmarkt

De derde markt die in dit onderzoek onderzocht is, is de herstructureringsmarkt. In hoofdstuk 4 werd duidelijk dat enkele barrières op de betreffende markt moeilijk op te lossen zijn. Voornamelijk de onrendabele top, die altijd aanwezig lijkt te zijn, vormt een groot probleem voor meer private betrokkenheid op de markt. Voorstellen die in deze paragraaf worden gedaan hebben betrekking op het minimaliseren van deze onrendabele top. Nochtans zullen subsidiestromen vanuit overheden noodzakelijk zijn om de herstructureringsopgave gerealiseerd te krijgen. In eerste instantie wordt de huidige markt beschreven op mesoniveau. Vervolgens worden er voorstellen gedaan om de markt interessanter te maken waarna een evaluatie volgt over de realiteitsgehalte van de voorstellen. Het hoofdstuk eindigt op microniveau waarin wordt beschreven op welke manier private partijen actief kunnen worden op deze markt.

5.3.1 Mesoniveau

De herstructureringsmarkt is nauwelijks interessant voor private partijen. Zelfs wanneer de opbrengsten zeer gunstig zijn, is er veelal een aanzienlijk tekort op de begroting van een herstructureringsproject (DHV.bv, 2007). Herstructurering is dan ook alleen interessant op bedrijventerreinen waarop een aanzienlijk hoge commerciële waarde van het vastgoed mogelijk is. Dit kan komen door:

- de ligging;
- de boekwaarde van het vastgoed is in de huidige staat dermate laag en dus de potentiële waardeestijging hoog;
- veel extra vloeroppervlak kan worden toegevoegd;
- in ruil voor een bouwclaim op een lucratieve locatie.

Wanneer geen van deze aspecten (in combinatie met elkaar) aanwezig zijn, zullen private partijen niet het initiatief nemen tot herstructureren. Wel kan een private partij alsnog actief zijn bij een herstructureringsproject middels een aanbesteding. Hierbij zullen subsidiestromingen de onrendabele toppen af moeten dekken. In de meeste gevallen verlopen aanbestedingen via een tweetrapsraket (Krijgsman, 2009):

- In eerste instantie maakt men een selectie van rond 3 à 4 ontwikkelaars. In deze procedure wordt gekeken naar diverse aspecten zoals: ervaring, betrouwbaarheid, bedrijfsprofiel en visie.
- Vervolgens krijgen de geselecteerde ontwikkelaars de opdracht om een visie over het gebied te schrijven met een financiële paragraaf. Een vergelijking tussen deze documenten leidt tot een keuze over wie de herstructurering mag uitvoeren.

5.2.2 Hoe te komen tot meer private betrokkenheid

Afstemming

Greenfields en brownfields dienen op elkaar afgestemd te worden. Om de negatieve effecten van de aanleg van nieuwe terreinen op bestaande terreinen zoveel mogelijk te beperken, moet de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen zorgvuldig afgestemd worden op de herstructureringsopgave. De SER ladder kan als effectief tool dienen om deze afstemming daadwerkelijk vorm te geven (Senternovem, 2005). Uiteindelijk zal hierdoor het aantal uitleggebieden terug worden gedrongen, waardoor het aanbod zal afnemen, met als gevolg dat de markt interessanter zal worden voor private partijen inclusief de herstructureringsmarkt. Dit voorstel heeft betrekking op barrière H4 (zie kader).

- H4. Herstructureren is, commercieel gezien, niet interessant en zal hierdoor niet worden opgepakt door private partijen.

Het geven van subsidie

Herstructurering is afhankelijk van het verstrekken van subsidie. Overheden zouden zich verantwoordelijk moeten stellen voor de maatschappelijke kosten, de zogenaamde niet commerciële risico's. Doormiddel van subsidies kan de overheid bijspringen in herstructureringsprojecten. Deze subsidies zouden moeten worden gebruikt voor specifieke maatschappelijke kosten zoals bedrijfsverplaatsing en bodemsanering in plaats van een algemene bijdrage aan een herstructureringsproject. Dat maakt een businesscase ook veel transparanter. De gemeente kan worden gevraagd om een financiële bijdrage te leveren in een herstructureringsproject wanneer bepaalde maatschappelijke doelen/baten behaald worden met het betreffende project.

Daarnaast kunnen subsidies afkomstig zijn van lokale/regionale verevening. Door winsten van lucratieve projecten af te romen en deze te verevenen naar onrendabele projecten zoals herstructurering, bijvoorbeeld transformatie naar woningen of kantoren. De nieuwe Wro maakt dat mogelijk met het instrument grex-wet. Met deze wet kan verevening juridisch vastgelegd worden. (STOGO; advies/City Beautiful, 2006). Barrière H4 zal baat hebben bij dit voorstel. De besteding van deze subsidiegelden kan ook worden ingezet bij de verlaging van transactiekosten. Kosten die niet direct in verband staan met herstructureren kunnen hiermee afgevangen worden. Men kan denken aan de overdrachtsbelasting, proceskosten, rentekosten, et cetera. Barrière H5 (zie kader) wordt hiermee doorbroken. Alles bijeengenomen zal het een bijdrage kunnen leveren aan de haalbaarheid van een herstructureringsproject.

- H5. De overheid neemt zijn verantwoordelijkheid niet om transactiekosten te verlagen.

Onteigeningswet

Als een bedrijf niet past binnen het profiel van het bedrijventerrein of het bedrijf erg verouderd is, zijn er geen andere mogelijkheden dan het bedrijf uit te kopen. In de meeste gevallen betekent dit langdurige procedures en bijhorende hoge kosten. Dergelijke problemen waren er ook met coffeeshops. Om coffeeshops die gevestigd zijn op een ongewenste locatie te verwijderen (bijvoorbeeld dicht bij een middelbare school) is de wet 'Victor' in het leven geroepen. Op grond van deze wet is het College van Burgemeester en Wethouders onder meer bevoegd om aanwijzingen te geven aan de eigenaar of gebruiker om het gebouw weer op redelijke wijze voor bewoning of gebruik geschikt te maken (bevoegdheid opgenomen in artikel 16a van de woningwet). Mocht er ondanks de aanwijzingsbevoegdheid geen uitzicht zijn op duurzaam herstel van de openbare orde rond het betreffende gebouw, dan is het College van Burgemeester en Wethouders bevoegd tot onteigening over te gaan (bevoegdheid opgenomen in artikel 77, eerste lid, sub 6 van de Onteigeningswet). Een dergelijke oplossing kan ook gezocht worden voor bedrijventerreinen. Door invoering van deze wet kan men een eigenaar verplichten het pand goed bij te houden. Zo niet, dan bestaat de kans dat hij onteigend wordt (VROM-Inspectie, 2003). Deze vorm van wetgeving zal het huidige proces van verwerving mogelijk verkorten. Daarnaast zijn de kosten beter in de hand te houden. De gevolgen, aangezet door barrière H3, zullen hierdoor beperkt worden (zie kader).

- H3. De verwachtingswaarde komt niet overeen met de gebruikerswaarde van de huidige bestemming. Dit drijft de verwervingskosten omhoog waardoor de onrendabele top groter wordt.

Herstructureringsbijdrage

In voorgaande hoofdstukken is duidelijk geworden dat aanleg van nieuwe bedrijventerreinen, de herstructureringsopgave versneld laat toenemen. Daarnaast is de grondprijs relatief laag, zeker in vergelijking met andere kosten die een ondernemer moet dragen bij een bedrijfsverplaatsing. Dit leidt tot een voorstel voor het inzetten van een herstructureringsbijdrage als beleidsinstrument. Deze bijdrage kan gezien worden als een verwijderingsbijdrage, die wordt betaald bij de aanschaf van bijvoorbeeld een nieuwe koelkast. Een dergelijke heffing op nieuwe terreinen zou het budget voor herstructurering kunnen vergroten en bovendien kunnen helpen de vraag voor nieuwe terreinen te beperken. In feite wordt de waarde van open ruimten meegenomen in de kosten van het aanleggen van een nieuw terrein. Er is door het RPB berekend dat met een heffing van circa € 20 per m² kavel op de nieuwe grond, circa 50 procent van de kosten van een lichte herstructurering (revitalisering en face lift) kan worden opgebracht (Harmsen, 2008). Dit voorstel grijpt niet direct in op de huidige marktwerking maar kan wel degelijk een bijdrage leveren om barrière H4 te omzeilen. Ook barrières op de andere deelmarkten zullen, door dit voorstel, afgezwakt worden.

Overdrachtbelasting

In hoofdstuk 4 wordt de overdrachtsbelasting als barrière gezien die de herstructureringskosten onnodig laat oplopen (barrière H2, zie ook bijlage 4). Door afschaffing van de belasting kunnen kosten bespaard worden. Als voorbeeld kan de landinrichtingswet dienen. Middels deze wet is bij herverkaveling in landelijk gebied geen sprake van overdrachtsbelasting die betaalt dient te worden (CE, 2004).

H2. De overdrachtsbelasting zorgt voor hoge transactiekosten.

Volledige contracten

In de theorie wordt gesproken van een hold-up probleem (zie subparagraaf 2.1.3 transactiekostentheorie). Dit kan men tegengaan door volledige contracten af te sluiten, wat bereikt kan worden door het inbouwen van een gijzelaarconstructie. Wanneer men het contract afsluit zit men vast aan bepaalde voorwaarden. In het bedrijfsleven worden dergelijke constructies regelmatig toegepast. Bijvoorbeeld: een werknemer mag op kosten van de onderneming een dure cursus volgen, maar verplicht zich tenminste een aantal jaren bij zijn werkgever te blijven op straffe van terugbetaling van de cursuskosten of een andere boeteclausule. Op bedrijventerreinen is deze constructie ook denkbaar. Wanneer een ondernemer zijn bedrijfsruimte niet goed onderhoudt dient hij een boete te betalen. Ook het vroegtijdig verlaten van een pand (5 à 10 jaar) zonder geldige reden, zou een boete kunnen opleveren. Met het geld wat vrijkomt, kan het pand courant worden gemaakt voor een nieuwe ondernemer. Verpaupering wordt op deze manier tegengegaan. Daarnaast zal er geld gegenereerd worden, waarmee de onrendabele top bij een herstructureringsopgave verkleind kan worden. Barrière H4 zal hierdoor een minder grote belemmering zijn voor meer private betrokkenheid.

Onderhandelingspositie

Private partijen kunnen de herstructureringsopgave gebruiken als onderhandelingspositie. Door het mogen realiseren van kantoor/ woningen/ winkels/ hoogwaardige bedrijventerreinen is een ontwikkelaar mogelijk in staat om onrendabele herstructureringsprojecten mee te nemen en middels vereveningen uiteindelijk te komen tot een positief resultaat (gebiedsontwikkeling). Gemeenten kunnen grondposities van ontwikkelaars op bedrijventerreinen dan bijvoorbeeld ruilen met grondposities of bouwclaims op andere verouderde bedrijventerreinen of andere locaties in de gemeente. De ontwikkelaar wordt op deze manier voor zijn investeringen op een dure herstructureringslocatie beloond met een bouwopgaaf elders in de gemeente die lucratiever is (Geuting & Geerlings, 2006).

De gemeente moet bij een herstructureringsopgave private partijen dan ook de ruimte geven om extra waarde te creëren door transformatie en functiemenging anders zullen de kostenposten te groot zijn.

Multifunctionele gebiedsontwikkeling is dan ook noodzakelijk om tot rendabele vastgoedprogramma's te komen. Het devies daarbij kan zijn: 'Nieuwe functies stimuleren, oude functies laten verdwijnen'. De verandering van scope ligt in een visie en aanpak die gericht is op het gehele openbare gebied en vastgoed met inzet van alle beschikbare instrumenten en middelen (bestemmingsplan, geld en participatie) (STOGO; advies/City Beautiful, 2006, p. 13).

Hierbij is het verstandig om te focussen op kleinere gemeenten. Zij kunnen grote herstructureringsopgave niet aan door gebrek aan: kennis, financiële middelen, project-/processturing, et cetera. Private partijen kunnen deze taak uit handen nemen. Hierbij hoeft men niet noodzakelijk in bezit te zijn van grondposities (Noordhoff, 2009). Daarnaast liggen kansen voor transformatie het meest bij bedrijventerreinen die zijn ingesloten door woonkernen (Klooster, 2007). Het verwerven van een onderhandelingspositie zorgt ervoor dat herstructureren uiteindelijk winstgevend kan zijn. Hiermee wordt barrière H4 omzeild.

Sale and lease back constructie

Een andere invalshoek van herstructureren op kavelniveau is het door beleggers opzetten van een sale en lease back constructie op oude bedrijventerreinen, om zo te komen tot een revitalisering van een terrein. (Dinteren, 2008). Door een belegger wordt het pand met grond van de ondernemer overgenomen tegen de marktwaarde. Vervolgens investeert de belegger in het vastgoed door het te herstructureren. Vervolgens dient de uitgekochte ondernemer het pand terug te leasen. De ondernemer heeft het voordeel dat hij direct inkomsten genereert uit de verkoop van het vastgoed en daarbovenop, zal zijn oude pand worden gerevitaliseerd zonder kosten te maken. De belegger kan inkomsten genereren uit verhuur van het pand en is verzekerd van een afnemer. Met een sale and lease back constructie wordt barrière H4 omzeild. De belegger kan de onrendabele top in de beginfase afdekken door een langlopend huurcontract af te sluiten.

Laten verpauperen

Een van de barrières van herstructureren zijn de hoge verwervingskosten. Mede door het versnipperde eigendom moet iedere ondernemer uitgekocht worden. Hierdoor lopen ook de proceskosten hoog op. Een mogelijkheid is om niets te doen en het terrein verder te laten verpauperen. Als de verpaupering verder toeneemt, zal de waarde van het gebied verder dalen. Hiermee worden de verwerving- en proceskosten (leegstand) gedrukt. Ook zullen de grondeigenaren zelf inzien dat ze van het verpauperde onroerend goed af moeten komen en niet de hoofdprijs er voor kunnen vragen. Grondeigenaren hebben er dan ook belang bij dat projectontwikkelaars mee gaan denken om het gebied aan te pakken. Verpaupering is dus soms noodzakelijk voordat het 'rendabel' wordt om ingrepen op oude bedrijventerreinen uit te voeren. Het toepassen van deze strategie zal ervoor zorgen dat barrière H3 omzeild wordt.

Economische trekker

Op de meeste bedrijventerreinen is het eigendom versnipperd. Dit maakt grootschalige herstructurering lastig (zie hoofdstuk 4). Als stimulering, om de opgave sneller te realiseren, is het inzetten van een economische trekker een goede optie. Een economische trekker kan een concern zijn die een groot gedeelte van het bedrijventerrein in bezit heeft. Deze bedrijven investeren in en rond hun eigen terrein in samenwerking met derden, met de bedoeling een vliegwieleffect te creëren waarin kleinere omliggende ondernemers mee gaan doen met de gehele ontwikkeling. Hiervan zijn er in praktijk enkele voorbeelden, bijvoorbeeld de luchthaven schiphol (de Schiphol Area Development Corporation), maar ook bij concerns als Corus en DSM, het Philips Natlab en Shell hebben dergelijke ontwikkelingen plaats gevonden.

In deze beheersvormen neemt de desbetreffende partij een aandeel in de ontwikkeling van omliggende bedrijventerreinen samen met omliggende partijen zoals gemeenten. Zowel de economische ontwikkeling als de ruimtelijke kwaliteit is bij dit soort projecten in het algemeen opvallend hoog (Vromraad, 2006). Dit voorstel zal de herstructureringsmarkt voor private partijen niet interessanter maken en daarmee geen barrières doorbreken die in hoofdstuk 4 beschreven zijn. Het zal wel een positief effect hebben op de herstructureringsopgave.

Onbeantwoorde barrières

In hoofdstuk 4 wordt de aanbestedingswet als inefficiënte institutie beschouwd. Dit zal echter geaccepteerd moeten worden. Deze wet is gebaseerd op zowel de Europese als de nationale wet- en regelgeving die in dit specifieke geval niet aangepast zal worden. Men kan deze wet omzeilen door als ontwikkelaar te herroepen op zelfrealisatie. Hiervoor dient men wel in bezit te zijn van de eigendomsrechten van de betreffende gronden. Echter, op de herstructureringsmarkt is dat niet interessant omdat die ontwikkeling gepaard gaat met verliezen.

H1. De aanbestedingswet neemt voor private partijen de prikkel weg om het initiatief te nemen bij een herstructureringsproject.

5.3.3 De praktijk

In subparagraaf 5.3.2 zijn enkele voorstellen gedaan om de verpaupering tegen te gaan. Niet alle voorstellen maken de markt voor private partijen direct interessant. Wel kan de markt na verloop van tijd interessanter worden door toepassing van de voorstellen. Echter is het de vraag, of de voorstellen realistisch zijn. Zorgen de aanwezige barrières er niet voor dat enkele voorstellen onmogelijk kunnen worden toegepast. In deze subparagraaf wordt daar antwoord opgegeven.

Overheid

Enkele voorstellen hebben betrekking op de overheid. Zij zijn verantwoordelijk voor de realisering ervan. Het eerste voorstel is het beter afstemmen tussen green- en brownfields. De SER-ladder is een instrument dat daarbij moet helpen. De resultaten van het instrument zijn beperkt. De SER-ladder is ingevoerd in 1999 en wordt door ongeveer 66 procent van alle gemeenten toegepast (PBL, 2009). Dit heeft maar bij 25 procent geleid tot een kleinere planningsopgave voor nieuwe bedrijventerreinen. Deze ruimtewinsten waren maar marginaal. De effecten vallen tegen. Afstemming tussen brown- en greenfields is een voorwaarde om de markt beter te kunnen inrichten. De SER-ladder kan hierbij als instrument worden toegepast, echter dient dit dan beter gespecificeerd te worden, waardoor de vrijblijvendheid afneemt.

Om de onrendabele top af te dekken moeten diverse overheden subsidies beschikbaar stellen. Rijk en provincie hebben dat ingezien, waardoor er veel geld is vrijgemaakt voor de herstructureringsopgave. Zo heeft het rapport van de commissie Noordanus een subsidiestroom van 400 miljoen teweeggebracht. Daarnaast stoppen provincies en gemeenten ook een aardige duit in het zakje. Voornamelijk regionale ontwikkelingsmaatschappijen beschikken over deze gelden. Zo heeft de BOM 75 miljoen euro ter beschikking. Bij ieder project ziet de financiering er anders uit. Dit is afhankelijk van het aantal ondernemers, de grote van de opgave, hoeveel en welke partijen er participeren in de ontwikkeling, bestemmingsveranderingen, locatie, risico/winstdeling, et cetera. Het is moeilijk aan te geven of de financiering op de juiste manier verloopt en daarmee of het voorstel een bijdrage zal leveren aan een efficiëntere marktwerking. In ieder geval geven de beschikbare subsidiegelden de mogelijkheid om herstructurering te realiseren.

Regionale/lokale verevening komt nog nauwelijks voor (zie tabel 3.18). Meestal vallen de winsten bij transformatie erg tegen. Het is meestal een moeizaam proces. Veel eigenaren zijn erbij betrokken, de kosten zijn door verwerving en bodemsanering vaak hoog en vaak is slechts een deel van de locatie maar geschikt voor transformatie. De transactiekosten van transformatie zijn hoog en daardoor is vaak het effect beperkt. Echter snijdt het mes wel aan beide kanten. Door de grond te onttrekken aan de markt wordt het aanbod minder. Hierdoor neemt het overaanbod (al zal de invloed klein zijn) af (Stec, 2005b). Transformatie heeft de meeste kansen tot slagen bij bedrijventerreinen die in de loop van de jaren zijn ingesloten door woonkernen.

In subparagraaf 5.3.2 worden twee wetsvoorstellen gedaan. De onteigeningswet en de herstructureringsbijdrage. De onteigeningswet lijkt op korte termijn niet realistisch. Het doorvoeren van wetsvoorstellen is altijd een langdurig proces. Daarnaast is het de vraag of een onteigeningswet efficiënt is. In de ruimtelijke ontwikkeling wordt het weinig toegepast en probeert men in goed overleg eruit te komen. Wanneer de wet in werking treedt vertragen de beroepsprocedures het proces zodanig, dat men er vaak van af ziet. Rekeninghoudend met het versnipperde eigendom, lijkt een toepassing van de wet geen toegevoegde waarde. Daarnaast betekent het voor een belegger ook meer risico wanneer deze onteigend kan worden, waardoor de markt voor hem juist minder interessant wordt.

De herstructureringsbijdrage is in dat opzicht realistischer. Deze kan vanuit wetgeving toegepast worden, maar kan ook verwerkt worden in de grondprijs (de grond dient dan wel in eigendom te zijn van een gemeente). Een voorwaarde is wel dat het landelijk wordt toegepast zodat er geen lokale/regionale verschillen zijn. Ook met de hoogte van het bedrag moet men voorzichtig zijn, zodat het geen nadelige economische effecten teweeg brengt. Een ander probleem is het mogelijk ontbreken van draagvlak. Zowel ondernemers als de lokale politiek zullen niet happig zijn op dit voorstel. Het zal dan ook vanuit de hogere overheden moeten worden opgelegd.

Tot nu toe worden er nauwelijks voorwaarden gesteld in koopcontracten, parkmanagement daargelaten. Vanwege de concurrentiestrijd met buurgemeenten staan gemeenten hier niet welwillend tegenover. Beleggers daarentegen zullen wel dergelijke voorwaarden stellen om hierdoor risico's af te dekken. Beleggers worden dan ook in staat geacht om het voorstel om vollediger koopcontracten af te sluiten, in de praktijk te kunnen brengen.

Private partijen

Een aantal voorstellen heeft betrekking op private partijen. Een daarvan is het verwerven van een onderhandelingspositie. Ter compensatie van herstructurering mag de private partij ook een lucratieve opgave ontwikkelen op een andere locatie. In feite is er sprake van gesloten verevening, gestuurd vanuit een private partij. Uit onderzoek blijkt dat deze vorm van herstructureren incidenteel wordt toegepast. De overheid schakelt door het bouwclaimmodel concurrentie met andere partijen uit. Ook verliest zij een stuk sturing. Verder is er weinig informatie en kennis beschikbaar waardoor private partijen veel risico lopen bij dergelijke projecten. Kijkend naar de toekomst zal de interesse mogelijk toenemen. Wanneer het project tot een goed einde loopt kan men spreken van een win win situatie.

Sale and leaseback moet zich nog bewijzen. Het ontbreekt nog aan concrete praktijkvoorbeelden en het is niet duidelijk of ondernemers wel interesse hebben in een dergelijke constructie (Haas, 2009). Dat is ook afhankelijk van de omgeving waar ze zitten en wat de buurman doet. Het is denkbaar dat, wanneer de buurman niet mee revitaliseert, de ondernemer geen interesse zal hebben. Voor deze constructie dienen ook beleggers betrokken te worden. Zij lijken, ingegeven door de huidige marktomstandigheden, geen interesse te hebben in een dergelijke constructie. De voorwaarden die zij noemen (zie 4.2.3 *Microniveau*) dienen aanwezig te zijn voordat zij interesse tonen in de markt als geheel.

Sale and leaseback heeft daardoor in de toekomst mogelijk potentieel maar lijkt op het moment niet realistisch. Het kan echter geen kwaad om nu al enige kennis over deze materie in te winnen.

Herstructurering moet men toepassen wanneer het echt nodig is, anders zijn de kosten van zowel de project- als proceskosten veel te hoog. Waar het kan moet men het gebied zover mogelijk laten verpauperen zolang het terrein geen negatieve invloed heeft op de samenleving. Echter is het evenwichtpunt moeilijk vast te stellen. Nu en in de toekomst zal voornamelijk de politieke lobby bepalen of een gebied geherstructureerd gaat worden of niet.

Grote partijen zijn in staat om kleinere partijen op sleeptouw te nemen. Echter is het percentage grote concerns klein, één procent (tabel 3.5). Daarnaast moeten deze bedrijven een maatschappelijke band hebben met de omgeving. Internationale bedrijven zullen niet gauw dergelijke ontwikkelingen op gang brengen. In enkele gevallen biedt dit een mogelijkheid, maar het lost het probleem niet op en maakt de markt an sich niet interessanter voor private partijen.

5.3.4 Microniveau

Herstructurering kost altijd geld. Opkopen van bedrijfsruimte en vervolgens deze herstructureren met behoud van de functie is zodoende niet interessant. Pas wanneer er schaarste ontstaat, kan herstructurering perspectief bieden. Kijkend naar het huidige overaanbod lijkt dat niet realistisch. Herstructurering is dan alleen mogelijk door middel van verevening of subsidiegelden. Dit betekent dat private partijen alleen actief kunnen zijn op deze markt middels een PPS-constructie. Dit kan perspectief bieden, wel moet men rekening houden met de aanbestedingsplicht. De voorstellen die worden gedaan hebben voornamelijk betrekking op overheden. Zij kunnen met doorvoering van de voorstellen meer opbrengsten genereren. Echter zal het weinig invloed hebben op meer betrokkenheid van private partijen.

De enige mogelijkheid die hiervan afwijkt is de sale and leaseback constructie en het bouwclaimmodel. Aan het bouwclaimmodel zitten erg veel risico's verbonden. Daarnaast is het de vraag of de winstgevendheid in verhouding staat met de risico's. Transformatie op zich levert al niet veel geld op en de winsten die overblijven, moeten geïnvesteerd worden in de herstructureringopgave. Het is dan ook logisch dat het in de praktijk nauwelijks voorkomt dat private partijen het initiatief nemen bij dergelijke projecten. Sale and leaseback is daarentegen een stuk kleinschaliger. Het kan een overeenkomst zijn tussen de eindgebruiker en ontwikkelaar/belegger. Hierdoor zijn de risico's en kosten veel beter in de hand te houden. Verdienmogelijkheden zitten hem wel in de langere termijn, waarmee de onrendabele top in het begin afgedekt dient te worden. Als een ontwikkelaar actief wil zijn, zal dat altijd in samenwerking gaan met een belegger.

Wanneer men als private partij actief wil worden op deze markt, kan men enkele aspecten in ogenschouw nemen. Deze aspecten zal de ontwikkeling niet winstgevend maken, maar kan de onrendabele top en risico's verkleinen.

Deze aspecten zijn:

- in combinatie met verevening en transformatie: kijk naar binnenstedelijke terreinen waar transformatie naar woningen mogelijk is;
- goede contacten met regionale ontwikkelingsmaatschappijen en gemeenten;
- beperkte versnipperde eigendom;
- richt je activiteiten, als ontwikkelaar, op de realisatiefase en niet op het proces;
- zorg voor fasering van de opgave. Limiteer de periode tussen kosten en baten (korte terugverdientijd).

Uiteraard zijn naast deze aspecten nog vele factoren te noemen waarmee rekening gehouden moet worden wanneer een ontwikkelaar/belegger participeert in een dergelijke opgave. Herstructureren is een proces van de lange adem waar zeer veel expertise nodig is om het tot een goed einde te kunnen brengen. Voornamelijk de vele actoren met verschillende belangen, de hoge kosten en het rechtssysteem zorgen ervoor dat herstructureren een lastige markt is voor alle partijen.

5.4 Kansen op andere vlakken

Tot dusver zijn alleen de mogelijkheden bekeken om als private partij actief te zijn op de drie deelmarkten als ontwikkelende partij. Echter kan je als private partij ook op een andere manier actief zijn op de markt. Hierbij kan men denken aan:

- het afsluiten van langdurig beheer en onderhoud contracten;
- het faciliteren van parkmanagement;
- adviserende rol kleinere gemeenten;
- ontwikkelen middels PPS-constructies, waardoor onrendabele delen afgevangen kunnen worden;
- netwerken via regionale ontwikkelingsmaatschappijen;
- meedoen aan prijsvragen.

Het afsluiten van langdurig beheer en onderhoudscontracten

Dit kan onderdeel uitmaken van parkmanagement. Met de organisatie kan een langdurig contract afgesloten worden voor beheer en onderhoud van een bedrijventerrein. Parkmanagement is in opkomst en de vraag zal verder toenemen. Door hierop in te spelen garandeert men continuïteit van werk en daarmee inkomsten. Mogelijkheden dienen verder onderzocht te worden.

Het faciliteren van parkmanagement

Zoals reeds aangegeven is parkmanagement een hot item. Aanbieders van nieuwe terreinen propageren het terrein met de waarborg van parkmanagement. Parkmanagement is in Nederland een nieuw fenomeen waarin nog weinig private partijen in gespecialiseerd zijn. Deze nieuwe markt biedt mogelijk kansen.

Adviserende rol kleinere gemeenten

Zoals beschreven zijn herstructureringsprojecten langdurige processen waarin veel expertise essentieel is, om een dergelijk project tot een goed einde te brengen. Kleinere gemeenten beschikken niet over deze expertise en zijn daarmee afhankelijk van derden. Als private partij kan men hierop inspelen door deze dienst aan te bieden. In navolging hierop is het niet ondenkbaar dat ook de realisatie ten goede komt aan de partij die in eerste instantie als adviesorgaan diende. Een samenwerking tussen ABL2 en Ballast Nedam biedt hier mogelijk kansen. Wel moet men rekening houden met de aanbestedingswet (barrière H1). In hoeverre dit een barrière vormt dient verder onderzocht te worden.

PPS-constructies

Over de gehele linie blijkt uit dit onderzoek dat de beperkte verdienmogelijkheden een belemmering vormt voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt. PPS-constructies zijn mogelijk een manier om de onrendabele top af te vangen en daarmee die barrière te omzeilen. Overheden kunnen in dergelijke constructies private partijen de mogelijkheid bieden om commercieel succesvol te zijn in onrendabele projecten middels het afvangen van hoge transactiekosten en het verstrekken van subsidiegelden. In dit onderzoek zijn deze constructies niet onderzocht.

Netwerken via regionale ontwikkelingsmaatschappijen

Regionale ontwikkelingsmaatschappijen zijn zeer actief op zowel green- als brownfields ontwikkelingen. Omdat zij semi overheidsinstellingen zijn, beschikken zij over subsidiegelden. Daarnaast hebben zij goede contacten met ondernemers, gemeenten en provincies. Zij zijn vaak initiatiefnemer in projecten, maar ontwikkelen alleen met partners. Het is dan ook aan te raden als private partij om hier goede contacten te leggen. Zij staan veel dichterbij private partijen dan gemeenten en provincies. Daarnaast geven ze zelf aan private partijen meer te willen betrekken bij ontwikkelingen.

Prijsvragen

Een prijsvraag is een procedure die een aanbestedende overheid toelaat een plan of een ontwerp, gekozen door een jury, aan te schaffen. Deze prijsvraag leidt hetzij tot de gunning van een overheidsopdracht voor aanneming van diensten, hetzij tot de keuze van een of meer ontwerpen met of zonder toekenning van premies aan de prijswinnaar (Koninck, 2008).

Een voordeel van een prijsvraag is dat een ontwikkelaar niet in bezit hoeft te zijn van de eigendomsrechten van de gronden. Daarnaast is men verzekerd van de medewerking van de gemeente wat betreft de planologische kaders. Dit kan de risico's verkleinen. Een nadeel is dat het in feite een veredelde aanbesteding is. Dit betekent dat men moet concurreren met andere ontwikkelaars.

In dit onderzoek stond het op eigen initiatief ontwikkelen centraal. Om die reden zijn de mogelijkheden ten aanzien van prijsvragen niet onderzocht. Een aanbeveling is dan ook om deze manier van positieverwerving op een van de markten, diepgaander te onderzoeken.

5.5 Conclusie

In hoofdstuk 5 is fase D ter uitvoering gebracht. Er zijn voorstellen gedaan om barrières te doorbreken en zo kansen op de markt te creëren. Als vervolg daarop is geredeneerd hoe realistisch de voorstellen zijn. Leidt dit tot echte kansen op de markt of zijn de barrières te sterk geïnstitutionaliseerd in de huidige planningspraktijk, zodat deze geen kans maken. Op basis hiervan zijn per deelmarkt conclusies getrokken over het perspectief dat die deelmarkt biedt voor private partijen (microniveau). Hieronder worden deze andermaal kort weergegeven.

Grondmarkt

De grondmarkt biedt weinig perspectief om als ontwikkelaar actief in te worden. Vastgestelde barrières zijn zo vastgeroest in de huidige praktijken, dat het doorbreken hiervan een zeer langdurig proces is. Dit proces is door de commissies Noordanus en Jorritsma in gang gezet. Echter zal het effect hiervan nog jaren op zich kunnen laten wachten, voordat het waar te nemen is in de praktijk. Dit houdt in dat de markt op korte termijn niet zal veranderen. Het is niet te verwachten dat in de nabije toekomst private partijen actiever zullen worden op de grondmarkt. Deze conclusie moet niet vertaald worden als of de markt in totaal geen perspectief biedt. Er zitten altijd krenten in de pap, wanneer men deze eruit vist kan het ontwikkelen van bouwrijpe grond, mits er wordt voldaan aan bepaalde voorwaarden, rendement voor een ontwikkelaar opleveren.

Bedrijfsruimtemarkt

Op de bedrijfsruimtemarkt is de vraag te specifiek om daar als private partij actief te zijn. Wel is de verwachting dat de vraag in de toekomst zal gaan veranderen. Deze verandering wordt ingegeven door de groei van dienstverlenende bedrijven, die zich vestigen op bedrijventerreinen en de bewustwording van de kosten van eigen bedrijfsruimte. Dit houdt in dat de vraag standaardiseert en huren een steeds interessantere optie wordt. Ontwikkelaars en beleggers kunnen hierop inspelen. Ontwikkelaars kunnen makkelijker ontwikkelen voor de vrije markt en beleggers kunnen makkelijker panden verhuren. In dit model kan samenwerking tussen beide private partijen de ontwikkeling versterken.

In de praktijk komt deze ontwikkeling nog nauwelijks voor. Hierin ligt een causaal verband met de barrières die voorkomen op de grondmarkt (overaanbod, regionale afstemming). Wanneer deze barrières niet doorbroken zullen worden, zal de ontwikkeling van de bedrijfsruimtemarkt vertraagd worden. Gezien de conclusies op de grondmarkt is dat een reële veronderstelling.

Herstructureringsmarkt

Herstructurering is niet winstgevend. Pas wanneer er grootschalige schaarste ontstaat, kan herstructurering perspectief bieden. Gezien de huidige markt is dit niet realistisch. Herstructurering is dan alleen mogelijk door middel van verevening of subsidiegelden. Dit betekent dat private partijen alleen actief kunnen zijn op deze markt middels een PPS-constructie. De enige mogelijkheid die hiervan afwijkt is de sale and leaseback constructie en het bouwclaimmodel. Beide komen in de praktijk niet of nauwelijks voor. Herstructureren is een proces van de lange adem waar zeer veel expertise voor nodig is, om het tot een goed einde te kunnen brengen. Voornamelijk de vele actoren met verschillende belangen, de hoge kosten en het rechtssysteem zorgen ervoor dat herstructureren een lastige markt is voor alle partijen.

Het op eigen initiatief gaan herstructureren biedt geen perspectief. Bedrijventerreinen ontwikkelen op greenfields kan interessant zijn, mits er wordt voldaan aan bepaalde voorwaarden. Kijkend naar de toekomst lijkt binnen de marktwerking niet snel iets te gaan veranderen. Hierdoor is nu en in de nabije toekomst het behalen van een positief rendement op de ontwikkeling van bedrijventerreinen incidenteel.

6



Conclusie en aanbevelingen

In dit laatste hoofdstuk wordt er teruggekomen op de algemene vraag die middels dit onderzoek beantwoord moest worden; *Biedt de bedrijventerreinenmarkt commercieel interessante mogelijkheden voor private partijen?* In eerste instantie wordt het theoretisch-methodisch kader geëvalueerd, wat als basis diende voor dit onderzoek. Vervolgens wordt er antwoord gegeven op de algemene vraagstelling en of de doelstelling is behaald. Hieruit zullen enkele aanbevelingen volgen. Het hoofdstuk eindigt met een korte slotbeschouwing.

6.1 Evaluatie theoretisch-methodisch kader

Om het onderzoek te structureren is er een onderzoeksmethodiek opgesteld. De onderzoeksmethodiek verdeelde het onderzoek in vier fases. In fase A stond het ontwerpen van een theoretisch kader centraal. Dit kader is gebruikt om het empirisch onderzoek naar de marktwerking van bedrijventerreinen te organiseren, om vervolgens mogelijke barrières vast te kunnen stellen (fase C). Fase B bestond uit een analyse van de marktuitskomsten die het resultaat zijn van de marktwerking die in Fase C is onderzocht. Daaropvolgend fase D, waarin een studie is uitgevoerd naar kansen op de markt, rekeninghoudend met de aanwezige barrières. Vanuit dit inzicht kan er antwoord gegeven worden op de algemene vraagstelling. De heldere en eenvoudige opzet van het onderzoek heeft het mogelijk gemaakt om een complexe markt fundamenteel te bestuderen. Daarbij mag de rol van de theorie niet worden onderschat.

Voor het verzamelen van het empirisch materiaal is gekozen voor drie onderzoeksmethodieken (literatuurstudie, enquête en interviews). De literatuurstudie is zeer waardevol gebleken voor het onderzoek. Aan dit onderzoek zijn vele onderzoeken naar de bedrijventerreinenmarkt voorafgegaan, waarbij de nodige conclusies zijn getrokken. Door deze conclusies met elkaar te verbinden kon een goed beeld geschetst worden van de problematiek die op de markt heerst en wie daarvoor verantwoordelijk waren. Dit diende echter empirisch getoetst te worden. Daarnaast ontstond er geen duidelijk beeld over de werkelijke kansen die private partijen hebben op de huidige markt. Op de vraag of het maatschappelijke debat al had geleid tot verschuivingen op de markt waardoor de kansen voor private partijen zijn toegenomen, kon geen antwoord worden gegeven. Met behulp van de enquête en de afgenomen interviews werd dit inzicht verkregen en waren daarmee noodzakelijke toevoegingen op de literatuurstudie. De interviews met geselecteerde actoren leverden zeer veel bruikbare informatie op. Deze informatiebron is dan ook veelvuldig gebruikt in hoofdstuk 4 en 5. De enquête bevestigde in grote lijnen de uitkomsten uit de interviews en de literatuurstudie. Nochtans is er voorzichtig omgesprongen met de resultaten uit de enquête. De beperkte respons, uiteenlopende antwoorden en actoren die niet gelijkwaardig waren aan elkaar, zorgden ervoor dat de resultaten in enkele gevallen moeilijk te interpreteren waren. Door het selectief gebruiken van bepaalde uitkomsten kende de enquête een toegevoegde waarde, al had deze groter kunnen zijn. De uitvoering van de enquête door acht studenten kwam de kwaliteit niet ten goede. De vragenlijst is opgesteld op basis van acht verschillende onderzoeken. Dit leidde tot een lange vragenlijst met weinig samenhang en met vragen die niet te allen tijde relevant waren voor de partijen die benaderd zijn. Daarnaast bleek het achterhalen van de persoonsgegevens van de juiste mensen in de praktijk tegen te vallen. Dit zorgde voor een toename van het aantal non-respons.

Geconcludeerd kan worden dat de drie methodieken hebben gezorgd voor een goede onderbouwing van de conclusies die getrokken kunnen worden op basis van dit onderzoek. Voornamelijk de literatuurstudie en de afgenomen interviews leverden zeer veel bruikbare informatie op. De enquête had een toegevoegde waarde, maar was door zijn geringe respons beperkt betrouwbaar.

Ter ondersteuning van het empirisch onderzoek naar de marktwerking van bedrijventerreinen, is er gebruik gemaakt van de institutionele economie. Deze theorie bleek geschikt, omdat het heeft geleid tot een beter begrip van de markt en de marktuitskomsten, door te focussen op de marktwerking. Twee kernthema's staan in de theorie centraal: de eigendomsrechten en de transactiekosten. Analyse van beide theorieën gaf inzicht in barrières die op een markt kunnen voor komen. Vervolgens konden met dit kader barrières op de markt voor bedrijventerreinen gedetecteerd worden. Het komen tot het theoretisch kader heeft de nodige tijd en energie gekost. De institutionele economische theorie is geen eenduidige theorie die één op één toegepast kon worden in het onderzoek. Daarnaast is ook een goed begrip van de transactiekosten- en eigendomsrechtentheorie nodig. Dit zorgt voor een complex samenhangend geheel. De nodige versies hebben dan ook de revue gepasseerd voordat het uiteindelijke kader tot stand kwam.

Dit kader kon vervolgens vrij eenvoudig geoperationaliseerd worden in het onderzoek. Het hiërarchiesmodel van Keogh en D'arcy, gekenmerkt door het macro-, meso- en microniveau, hebben daarin een belangrijke rol gespeeld. De drie deelmarkten die zijn onderzocht kennen allen hun eigen actieve actoren en processen. De relaties en samenhang hier tussen zijn complex. Maar door de drie deelmarkten te onderzoeken op basis van het hiërarchiesmodel, was het mogelijk om de analyse naar behoren uit te voeren. Per deelmarkt zijn er op ieder niveau barrières gedetecteerd die een belemmering vormen voor meer private betrokkenheid. Hiermee werd ook meteen de complexiteit van de markt duidelijk, omdat enkele barrières op diverse niveaus op meerdere deelmarkten werden getraceerd (bijvoorbeeld schaarste). Daarnaast is met behulp van de theorie vastgesteld dat vragers en aanbieders zich bevinden in een netwerkstructuur in plaats van een marktstructuur. Voor meer private betrokkenheid is de marktstructuur echter een efficiëntere manier. Om hiertoe te komen, zijn op basis van gesprekken, enquête en literatuuronderzoek enkele voorstellen gedaan. De theorie heeft geholpen om het realiteitsgehalte van de voorstellen te bepalen. De institutionele economische theorie gaf inzicht hoe moeilijk het is wijzigingen aan te brengen in een marktarrangement. In de theorie wordt dit padafhankelijkheid genoemd. Dan blijkt dat het doorvoeren van enkele voorstellen pas over langere periode mogelijk is.

De theorie heeft gezorgd voor diepgang in het onderzoek. In plaats van de markttuitkomsten is de marktwerking onderzocht. Dit leverde zeer veel informatie op, waardoor de vastgestelde barrières een sterke fundering kennen. In navolging daarvan zijn er realistische voorstellen aangedragen om alsnog actief te worden op een van de drie deelmarkten. Uiteindelijk kan geconcludeerd worden dat door toevoeging van de theorie het antwoord op de algemene vraagstelling beter en breder gefundeerd is.

6.2 Beantwoording algemene vraagstelling

Het onderzoek ben ik gestart met het formuleren van de doel- en vraagstelling op verzoek van Ballast Nedam. Vervolgens ben ik opzoek gegaan naar een geschikte theorie om het onderzoek uit te voeren. Middels een uitgebreide literatuurstudie, het afnemen van een enquête en het houden van meerdere open interviews met geselecteerde actoren die actief zijn op de markt, heb ik het empirische materiaal verzameld. Het verbinden van dit materiaal heeft geleid tot een oordeel over de markt, wat het antwoord vormt op de algemene vraagstelling.

In deze paragraaf zal ik ingaan op dat antwoord dat gegeven kan worden op de algemene vraagstelling. Daarbij worden alle fasen van het onderzoek kort doorlopen. Uitkomsten van de diverse fasen zijn de onderbouwing van het antwoord en daarom belangrijk om te benoemen. In de laatste alinea van deze paragraaf zal ik aandacht besteden aan de doelstelling over in hoeverre deze is behaald.

Aan het begin van het onderzoek is gesteld dat door middel van het betrekken van private partijen, veranderingen in de huidige planningspraktijk kunnen worden aangebracht die kunnen leiden tot een andere marktwerking. Deze marktwerking zal de huidige negatieve externe gevolgen beperken. Deze hypothese is aangenomen en vervolgens ben ik op zoek gegaan naar mogelijkheden op de bedrijventerreinenmarkt voor private partijen. Dit leidde in het begin van het onderzoek tot de volgende algemene onderzoeksvraag;

Biedt de bedrijventerreinenmarkt commercieel interessante mogelijkheden voor private partijen?

Om hier antwoord op te kunnen geven ben ik in eerste instantie de markt gaan analyseren (hoofdstuk 3). Hierin werd het beeld dat private partijen niet actief zijn op de markt bevestigd. Er kan zodoende geconcludeerd worden dat de markt niet interessant is voor private partijen. De vervolgvraag is dan; waarom is de markt niet interessant? Welke barrières zijn aanwezig die private betrokkenheid belemmeren?

Wanneer je deze in kaart kan brengen kun je erop anticiperen. Mogelijkerwijs zijn de barrières op een innovatieve manier te doorbreken of te omzeilen zodat men kansen kan creëren op de markt. Anderzijds kan men voorstellen doen om de markt interessanter te maken.

De barrières die gedetecteerd zijn worden hieronder andermaal herhaald. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen de drie deelmarkten.

Overzicht vastgestelde barrières grondmarkt:

- G1. Er is geen schaarste aan grond met bestemming bedrijventerrein. Dit vormt een barrière voor meer private betrokkenheid.
- G2. De wetgevende macht geeft de gemeente een oneerlijk concurrentievoordeel t.o.v. private partijen.
- G3. De prijs voor bouwrijpe grond met bestemming bedrijventerrein is te laag om de voorinvestering en risico's voor een private partij af te dekken.
- G4. De vertrouwensrelatie tussen gemeente en eindgebruiker is erg sterk, waardoor private partijen nauwelijks tussen beiden kan komen.
- G5. De sterke regierol van de gemeente vormt een barrière voor meer private betrokkenheid op de bedrijventerreinenmarkt.
- G6. De beperkte transparantie over toekomstige bestemmingsveranderingen brengt voor private partijen hoge transactiekosten met zich mee.
- G7. De onderlinge samenhang van bestaande arrangementen is zeer sterk op elkaar ingespeeld. Deze padafhankelijkheid is een barrière voor meer private betrokkenheid op de grondmarkt.

Overzicht vastgestelde barrières bedrijfsruimtemarkt:

- B1. Voor de continuïteit van het directe rendement voor de verhuurder is het afsluiten van lange huurovereenkomsten een vereiste. Echter, door de beperkte verhandelbaarheid is dat voor de huurder niet interessant.
- B2. Het conjunctuurgevoelige karakter van de bedrijfsruimte vergroot het risico om bedrijfsruimte te ontwikkelen.
- B3. Het laten aansluiten van het aanbod op de specifieke vraag gaat gepaard met hoge transactiekosten.
- B4. Het karakter van de projectontwikkelaar sluit niet aan op de vraag.
- B5. Het karakter van de belegger sluit niet aan op de vraag.

Overzicht vastgestelde barrières herstructureringsmarkt:

- H1. De aanbestedingswet neemt voor private partijen de prikkel weg om het initiatief te nemen bij een herstructureringsproject.
- H2. De overdrachtsbelasting zorgt voor hoge transactiekosten.
- H3. De verwachtingswaarde komt niet overeen met de gebruikerswaarde van de huidige bestemming. Dit drijft de verwervingskosten omhoog waardoor de onrendabele top groter wordt.
- H4. Herstructureren is, commercieel gezien, niet interessant en zal hierdoor niet worden opgepakt door private partijen.
- H5. De overheid neemt zijn verantwoordelijkheid niet om transactiekosten te verlagen.

Ondanks de aanwezigheid van deze barrières ben ik opzoek gegaan naar mogelijkheden in de huidige markt. Daaropvolgend heb ik voorstellen gedaan om de markt interessanter te maken. Deze voorstellen zijn te beschouwen als reacties op de gevonden barrières. De vervolgstap was het vaststellen van het realiteitsgehalte van de voorstellen. Zullen de voorstellen daadwerkelijk de barrières doorbreken en leiden tot nieuwe kansen op de markt? Antwoord op deze vraag schetst het toekomstperspectief op de bedrijventerreinenmarkt. In het navolgende wordt per deelmarkt deze vraag beantwoord.

Grondmarkt

De grondmarkt is vergaand geïnstitutionaliseerd. Voornamelijk de wisselwerking tussen gemeente en eindgebruiker zijn hier debet aan. Het mechanisme dat transacties tussen beide tot stand brengt is vertrouwen. De eindgebruiker verwacht goedkope grond met groeimogelijkheden nabij zijn oude locatie. Gemeenten voelen zich verantwoordelijk om aan deze wensen toe te geven, omdat hierdoor de onderneming binnen de gemeentegrenzen blijft gehuisvest. Dat is goed voor de lokale economie en de gemeente verdient mogelijk aan haar grondexploitatie. Het resultaat van dit beleid is overaanbod aan gronden, extensief grondgebruik en snelle verpaupering. Deze drie externe effecten zorgen voor een daling van de grondwaarde. Een gemeente is geen commerciële instelling die dergelijke effecten zonder problemen kan opvangen. Private partijen zijn hier wel gevoelig voor, waardoor zij niet kunnen concurreren tegen de gemeenten. Het gevolg is dat de huidige markt niet interessant is. Uit onderzoek blijkt dat gemeenten de problematiek op de markten niet zo ervaren. Het is dan ook niet de verwachting dat vanuit deze hoek verschuivingen gaan plaatsvinden. Het zal vanuit hogere overheidslagen opgelegd moeten worden. Op dit niveau is het maatschappelijke debat ook begonnen. Onderzoeken zijn uitgevoerd waarin de misstanden op de markt aan de kaak worden gesteld. Echter doorwerking naar de praktijk is nog nauwelijks waar te nemen. Uit onderzoek blijkt dat nog geen enkele provincie heeft ingegrepen in het terugdringen van het aantal uitleggebieden. De verwachting is dat dit gaat gebeuren over 5 à 6 jaar (Haas, 2009). Tot die tijd zal de huidige marktwerking niet significant veranderen. Dit betekent dat pas na die periode het overaanbod zal worden teruggedrongen. Tot die tijd zijn alleen projecten interessant die aan de voorwaarden voldoen zoals deze in hoofdstuk 5 beschreven zijn.

Bedrijfsruimtemarkt

Tussen de bedrijfsruimtemarkt en de grondmarkt ligt een sterke koppeling. Het overaanbod aan bouwrijpe grond en de lage waarde die het heeft, maakt de bedrijfsruimte geen interessante markt voor private partijen. De eindgebruiker kan goedkoop een eigen bedrijfsruimte realiseren die voldoet aan zijn wensen. Hij zal dus geen bestaand vastgoed kopen en huren is ook niet interessant omdat dit beperkingen oplegt. Deze gedachte speelt voornamelijk bij de traditionele bedrijven. Verwacht kan worden dat de nieuwe generatie professioneler gaat nadenken over hun investeringen. Daarnaast is het aantal dienstverlenende bedrijven groeiende. Dit betekent dat de vraag naar gestandaardiseerd vastgoed met optie tot huur zal toenemen.

Deze veronderstelling is vooralsnog theoretisch. In de praktijk is een verschuiving in het aantal ontwikkelaars en institutionele beleggers die actief zijn op de markt nog niet waar te nemen. De barrières op de grondmarkt spelen nog een te grote rol. Om hier over heen te kunnen stappen dient de vraag naar dergelijk vastgoed verder toe te nemen en moeten risico's om te investeren in vastgoed verder teruggedrongen worden. Dit is deels afhankelijk van de barrières die zich voordoen op de grondmarkt. Aangezien hier de verwachting was dat dit niet snel zal veranderen, mag men ook niet verwachten dat de bedrijfsruimtemarkt in afzienbare tijd interessant wordt voor private partijen.

Herstructureringsmarkt

De herstructureringsmarkt is in feite geen markt te noemen. De definitie van een markt is dat er een vraag en een aanbod is waartussen een evenwichtsprijs tot stand komt. Echter, voor herstructureringsopgave is er geen vraag, simpelweg omdat de kosten hoger liggen dan de baten die het kan opleveren. Zelfs transformatie, wat primair niet onder herstructureren valt, is het behalen van een positief resultaat niet vanzelfsprekend. Pas wanneer grootschalige schaarste ontstaat, zal herstructureren rendabel zijn (denk aan de huizenmarkt). Private partijen zullen dan ook niet het initiatief nemen tot herstructureren. Alleen middels aanbestedingen of prijsvragen kan men als private partij een positie verwerven binnen deze 'markt'. Op deze manier kunnen er subsidiegelden geëist worden om de onrendabele top van een dergelijk project af te dekken.

Het antwoord op de algemene vraagstelling is dat geen van de deelmarkten perspectief biedt om direct in te stappen. Het maatschappelijke debat heeft op de markt nog niet tot die verschuivingen geleid, waardoor de kansen voor private partijen zijn toegenomen. Ontwikkeling van greenfields kunnen in enkele gevallen interessant zijn. Hiervoor dienen wel bepaalde randvoorwaarden in acht genomen te worden. Daarnaast dient men een koppeling te maken met de grondexploitatie, het te realiseren vastgoed en beheer en onderhoud na realisatie. Door dit om te vormen tot een bepaald concept gericht op dienstverlenende bedrijven is een mogelijke surplus denkbaar. Echter, dit is zeer selectief toepasbaar. Normatief gezien is de toegevoegde waarde die een private partij op dit moment kan ontwikkelen niet genoeg om de markt voor zichzelf interessant te maken. Mijn veronderstelling is dan daarom dat de huidige markt geen perspectief biedt, uitzonderingen daargelaten. Elke ontwikkeling kent namelijk zijn eigen kenmerken. Er zijn vele factoren aanwezig die invloed kunnen hebben op een ontwikkeling en zijn daarmee verantwoordelijk of iets interessant is of niet. Het antwoord op de algemene vraagstelling is ten aanzien van de doorsnee markt. Er zijn altijd gevallen die daarvan afwijken.

Doelstelling

In het onderzoekskader is, op basis van drie uitspraken, een doelstelling geformuleerd. Het behalen van de doelstelling was primair de intentie van dit onderzoek. De beoordeling of de doelstelling is behaald, is afhankelijk van het antwoord op de algemene vraagstelling. Aangezien hier reeds antwoord op is gegeven kan de beoordeling plaatsvinden. De doelstelling luidde als volgt:

Het doel van dit onderzoek is het analyseren van de bedrijventerreinenmarkt, waarbij gefocust wordt op commercieel interessante mogelijkheden. Aan de hand van de resultaten van deze analyse, worden aanbevelingen aan Ballast Nedam gedaan over eventuele mogelijkheden binnen de bedrijventerreinenmarkt.

Het doel wordt bereikt door op basis van bestudering van de bestaande marktkenmerken en de te verwachten ontwikkelingen een oordeel te geven over de toekomstmogelijkheden die de markt te bieden heeft.

De bedrijventerreinenmarkt is in dit onderzoek uitvoerig onderzocht. In eerste instantie zijn de marktuitskomsten in kaart gebracht. Daaropvolgend is inzicht gegeven op de marktwerking wat heeft geleid tot deze marktuitskomsten.

Het doel was om vanuit dit inzicht mogelijkheden te analyseren voor private partijen, waaronder Ballast Nedam. De verwachting was dat private partijen vanwege hun creativiteit, kennis van ondernemen en de markt beter op de vraag zouden kunnen inspelen dan de overheidsorganen en dat daarmee kansen lagen op deze markt. Echter blijkt de beperkte participatie van private partijen op deze markt gegrond. Barrières die aanwezig zijn maakt het een onmogelijke markt voor private partijen. Dit betekent dat ik geen concrete mogelijkheden zie voor Ballast Nedam om als ontwikkelaar actief te worden op een van de drie deelmarkten.

In de toekomst wordt de markt mogelijkwerwijs interessanter door de toenemende druk op de overheden en de verandering van de vraag. Deze conclusie is onderbouwd met behulp van een uitgebreide empirische analyse en gestructureerd aan de hand van de institutionele economische theorie. Op basis hiervan durf ik te stellen dat mijn doelstelling is behaald, al heb ik het gat in de markt niet gevonden. In de volgende paragraaf zal ik enkele aanbevelingen aandragen aan Ballast Nedam wat te doen in navolging van dit onderzoek.

6.3 Aanbevelingen

Naast de algemene conclusie op het onderzoek wil ik Ballast Nedam nog enkele aanbevelingen meegeven ten aanzien van het onderzoek. Hierbij ga ik niet in of Ballast Nedam zich actief moet gaan bezighouden op een van de drie deelmarkten. Dit is een afweging die men zelf moet maken. Het resultaat van mijn onderzoek kan hiervoor als ondersteuning dienen. Aanbevelingen die ik wil doen gaan voornamelijk over de toekomstmogelijkheden op de bedrijventerreinmarkt en aspecten die ik ben tegengekomen in relatie met bedrijventerreinen en die niet direct een bijdrage hebben geleverd aan het antwoord op de algemene vraagstelling. Nader onderzoek/verdieping naar deze aspecten is aan te raden.

Toekomstmogelijkheden

Op de markt zijn zowel aan de aanbod- als vraagkant verschuivingen waar te nemen. Ook al zijn de waarnemingen niet direct te koppelen aan de marktuitskomsten, is het wel interessant om deze in de gaten te houden.

Aanbod

- De actieve rol van gemeenten wordt in diverse rapporten veroordeeld, (Vromraad, 2006), (PBL, 2009), (Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008).
- De ruimtedruk zal in de toekomst verder toenemen.

Vraagkant

- Bedrijven gaan steeds professioneler om met vastgoed met het oog op: flexibiliteit, huur van vastgoed en waardebehoud.
- Het aantal dienstverlenende bedrijven dat zich vestigt op bedrijventerreinen neemt toe. Hierdoor ontstaan er meer mogelijkheden voor gestandaardiseerde bedrijfsruimte.
- Bedrijven hechten steeds meer waarde aan kwaliteit en identificeren zich met de bedrijfsruimte en omgeving waar ze zijn gevestigd.

Mogelijk is het interessant om de vraagkant nader te onderzoeken. Met deze kennis is men in staat beter in te spelen op de vraag. Wanneer de markt in de aankomende jaren daadwerkelijk positief ontwikkelt kan deze kennis worden ingezet.

Het afsluiten van langdurig beheer en onderhoudscontracten

Om toekomstige verpaupering tegen te gaan wordt door zowel overheden als het bedrijfsleven sterker ingezet op beheer en onderhoud van bedrijventerreinen. Men kan hierop inspelen door het aanbieden van langdurig beheer en onderhoudscontracten. Hiermee garandeer je continuïteit van werk en daarmee inkomsten (mogelijk in combinatie met het aanbieden van parkmanagement).

Het faciliteren van parkmanagement

Parkmanagement is hot. Vanuit overheden wordt hier sterk op ingezet. Het resultaat is dat op nieuwe terreinen veelal parkmanagement wordt toegepast. Echter, dit is een vrij nieuwe markt waar weinig bedrijven in zijn gespecialiseerd. Het ontwerpen van een blauwdruk en het vervolgens inzetten op de markt biedt mogelijk kansen.

Adviserende rol kleinere gemeenten

Kleinere gemeenten bezitten niet de kennis om grotere projecten (herstructurering) uit te voeren en zijn afhankelijk van derden. Het vervullen van een adviserende rol, mogelijk met realisatie in het verschiet, biedt perspectief. Een samenwerkingsverband met ABL2 en Ballast Nedam kan hierin uitkomst bieden. De aanbestedingswet kan echter een barrière vormen. Nader onderzoek zou dat uit moeten wijzen.

PPS-constructies

In het onderzoek wordt veel gesproken over de beperkte verdien capaciteit op de markt. PPS-constructies kunnen mogelijk uitkomst bieden. Overheden kunnen in dergelijke constructies private partijen de mogelijkheid geven om commercieel succesvol te zijn, door het afvangen van hoge transactiekosten en het verstrekken van subsidiegelden. Bij nader onderzoek is het interessant om de situatie in Groot Brittannië door te lichten. Daar wordt bij herstructureringsprojecten namelijk veelal ingezet op PPS-constructies om projecten te realiseren. Voorbeelden kunnen als inspiratie dienen (STOGO, 2007b).

Prijsvragen

Door in te spelen op prijsvragen kan men, zonder in bezit te zijn van de eigendomsrechten van de gronden, een positie verwerven op de markt. Daarnaast is men verzekerd van de medewerking van de gemeente wat betreft de planologische kaders. In navolging hiervan wordt met de prijswinnaar een PPS-constructie opgetuigd ter realisatie van het project. Selectie wordt niet alleen gebaseerd op prijs, ook het ontwerp/idee speelt daarbij een rol.

Netwerken via regionale ontwikkelingsmaatschappijen

Regionale ontwikkelingsmaatschappijen zijn zeer actief op de bedrijventerreinenmarkt. Zij zijn vaak initiatiefnemer in projecten, maar ontwikkelen alleen met partners. Daarnaast beschikt deze partij over lokale kennis en subsidiegelden. Goede contacten bij deze partij vergroten het netwerk aanzienlijk.

6.4 Slotbeschouwing

De Nederlandse praktijken op de grondmarkt zijn incrementeel gegroeid, sterk geïnstitutionaliseerd geraakt en bovendien worden deze praktijken door instituties beschermd (Segeren, Needham, & Groen, 2005, p. 165). Wijzingen zijn hierdoor moeilijk door te voeren, waardoor private betrokkenheid op een van de deelmarkten voor bedrijventerreinen niet snel zal toenemen. Toch ben ik van mening dat op bepaalde vlakken langzaam verandering gaat komen. Het Nederlandse debat over de markt wordt steeds heviger. Gemeenten worden steeds meer aangesproken op hun gedrag. Daarnaast verandert de behoefte van ondernemers waar de huidige arrangementen niet op in spelen. De discussie om actief te worden op deze markt moet blijven worden gevoerd. Er moet vooruit worden gekeken. Kenmerkend voor Nederland is dat de ruimedruk hoog ligt. In de toekomst lijkt deze druk alleen maar groter te worden. Dit heeft gevolgen voor alle drie de deelmarkten die in dit onderzoek zijn onderzocht. Als private partij moet men deze ontwikkelingen in de gaten houden. Een markt in beweging moet uiteindelijk altijd kansen bieden.

Bibliografie

Alessi, d. (1980). The economics of property rights, a review of the evidence. *Research in law and Economics*, vol 2, 1-47.

Algemene rekenkamer. (2008). *Herstructurering van bedrijventerreinen*. 's-Gravenhage: Sdu Uitgevers.

Antwerpen, J. v. (2008, april). Op de bedrijventerreinenmarkt vallen nog heel wat mythes te doorbreken. (M. v. Wijk, & M. Raupp, Interviewers)

Bedrijfslocatiemonitor. (2005). *De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040*. 's-Gravenhage: Centraal Planbureau.

Bode, H. (2009, juli 8). Bedrijfscontactfunctionaris gemeente Schouwen Duiveland. (W. Peters, Interviewer).

Buitelaar, E. (2003). Neither market nor government, comparing the performance of user rights regimes. *Town planning*, 74 , 315-330.

CBS. (2004). *website*. Opgeroepen op april 15, 2009, van Centraal bureau voor de Statistiek: www.statline.nl

CE. (2004). *Vergroening van het fiscale en financiële stelsels*. Delft: CE.

CPB, C. P. (1999). *De grondmarkt, een gebrekkige markt en een onvolmaakte overheid*. Den Haag: Sdu uitgevers.

DHV.bv. (2007). *Betrokkenheid marktpartijen bij herstructurering bedrijventerreinen*. Amersfoort: Ministerie van economische zaken.

Dinteren, J. v. (maart 2005). Andere benadering van bedrijventerreinen. *Range Focus*, 1.

Dinteren, J. v. (2008). *Bedrijventerreinen als speelveld*. Oosterhout: De Hoog.

ETIN Adviseurs. (2007). *Hoe gaan we om met ruimtelijke kwaliteit op bedrijventerreinen?* 's-Hertogenbosch: ETIN Adviseurs.

Europa decentraal. (2007). Aandachtspunten aanbesteden en staatssteun bij gebiedsontwikkeling. *Kenniscentrum Europees recht en beleid voor decentrale overheden*, 1-19.

Geers, G. (2006). *Bedrijventerrein-uitgifte in Zuidoost Brabant nader bekeken*. Eindhoven: RSP Research & Consultancy.

Geuting, E., & Geerlings, F. (2006). *Tien lessen: hoe gemeenten en ontwikkelaars beter kunnen samenwerken*. Kennisdossier Bedrijventerreincongres.

Groep institutionele beleggers. (2009, maart 3). Beleggers en bedrijventerreinen. *Statement van beleggers bijeenkomst Van Nelle Fabriek 1 juli 2008* . Den Haag, Zuid Holland, Nederland.

GS Zuid Holland. (2007). *Actieprogramma Ruimte voor Economie 2007-2011*. Den Haag: Provincie Zuid Holland.

Haas, P. d. (2009, juli 17). Managing Director, Protego Real Estate Investors LLP. (W. Peters, Interviewer).

- Harmesen, H. (2008). *De oude kaart van Nederland, leegstand en herbestemming*. Den Haag: Atelier Rijksbouwmeester.
- Heertje, A., & Andriessen, J. (1992). *Economie in theorie en praktijk*. Leiden/Antwerpen: Stenfert Kroese uitgevers.
- Heuze, C. (2000). *Institutionele economie*. Bussum: Uitgeverij Coutinhou.
- Hodgson, G. (2002). The legal nature of the firm and the myth of the firmmarket hybrid. *International Journal of the Economics of business*, 9, 37-60.
- Hunger, J., & Wheelen, T. (1998). *Strategic management*. Addison: Wesley.
- IBIS. (2008). *IBIS werklocaties*. Den Haag: Ministerie van VROM.
- Inbo. (2002). *De kostencomponent van intensief ruimtegebruik op bedrijventerrein*. Woudenberg: Inbo BV.
- Inbo. (2006). Nieuwe generatie bedrijventerreinen. *Het beste bedrijventerrein*, 1-2.
- Inbo. (2005). *Op weg naar zorgvuldig ruimtegebruik op bedrijventerreinen*. Woudenberg: Inbo BV.
- ING. (2006). *Projectontwikkeling, marktperspectief & integrale gebiedsgerichte herstructurering*. Diemen: Papyrus.
- Jochems, R. (november 2007). Het managen van belangen. *Bedrijventerrein*, 38-40.
- Johnson, G., & Scholes, K. (1999). *Exploring Corporate Strategy*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Keogh, G., & D'arcy, E. (1999). Property market efficiency. *Urban studies* 36 (13), 2401-2414.
- KLooster, E. v. (2007). *Van barrière naar gat in de markt*. Woudenberg: Inbo.
- Koninck, C. d. (2008). *Overheidsopdrachtenrecht*. Gent: Larcier.
- Korthals Altes, W. (1996). *Handboek grondbeleid en locatieontwikkeling*. 'S-Gravenhage: Reed Business Information BV.
- Krabben, E., & Buitelaar, E. (2009). Industrial land and property: market processes, market institutions and market outcomes The Dutch case. *nog uit te komen*, 1-25.
- Krijgsman, J. (2009, juni 25). Procesmanager Bedrijventerreinen. (W. Peters, Interviewer).
- Kruithof, J. (2009, juni 26). Hoofd locatieontwikkeling. (W. Peters, Interviewer).
- LEI. (2005). *De plattelandseconomie in Nederland*. Den Haag: LEI.
- Lindblom, C. (2001). *The market system, what it is, how it works, and what to make of it*. New Haven, Londen: Yale University Press.

Louw, E. (2006). Bedrijventerreinen en functiescheiding, een achterhaald idee? *Stedenbouw en Ruimtelijke ordening*, 12-23.

Louw, E., & Olden, H. (2005). *Is er wel vraag naar nieuwe bedrijventerreinen, een analyse van de ramingen van de vraag naar bedrijventerreinen*. Delft/Utrecht: TU Delft/ STOGO.

Louw, E., Needham, B., Olden, H., & Pen, C. (2004). *Planning van bedrijventerreinen*. Den Haag: SDU uitgevers.

Ministerie van Economische zaken. (2004). *Actieplan bedrijventerreinen 2004-2008*. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.

Ministerie van Economische zaken. (2006). *Visiedocument Ruimte voor Regie en Rendement: naar meer private betrokkenheid op de markt voor bedrijventerreinen*. Den Haag: Visiedocument Directie Ruimtelijk Economisch Beleid.

N.V. BOM. (2008). *Kennisbundel Herstructurering van bedrijventerreinen*. Tilburg: BOM.

Needham, B. (2005). *Een andere marktwerking*. Rotterdam: NAI uitgevers.

Needham, B. (2006). Een andere taakverdeling, privaatrechtelijke regels voor bedrijventerreinen. *Stedenbouw en ruimtelijke ordening*, 3, 40-43.

Needham, B., & de Kam, G. (2004). Understanding how land is exchanged; co-ordination mechanism and transactions costs. *Urban studies*, 41 (10) , 2061-2076.

Noordhoff, M. (2009, Juni 11). Gemeente Apeldoorn, Dienst Ruimtelijke Ontwikkeling, Afdeling Project- en Managementbegeleiding. (W. Peters, Interviewer).

North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

NVB. (2006). *Thermometer bedrijfsruimten*. Voorburg: NVB Nederlandse Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

PBL. (2009). *De toekomst van bedrijventerreinen, van uitbreiding naar herstructurering*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

PBL. (2008). *Ruimte in cijfers*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

PricewaterhouseCoopers. (2003). *Studie naar de fiscale aspecten van de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen en de problematiek van bedrijven in de stedelijke herstructurering*. Den Haag: Economische zaken.

PropertyNL. (2009, 7 17). *Opname kantoorruimte naar laagste niveau in 20 jaar*. Opgeroepen op juli 21, 2009, van Website van PropertyNL: <http://www.propertynl.com/producten/nieuwsbrief/default.asp?id=12160>

Segeren, A., Needham, B., & Groen, J. (2005). *De markt doorgrond*. Rotterdam: NAI Uitgevers.

Senternovem. (2005). *Samenhangend bedrijventerreinenbeleid*. Utrecht: Senternovem.

Simons, J. (2009). Na Noordanus. *Bedrijventerrein*, april, 16-20.

Stec. (2005a). *Bedrijfsruimtegebruikers in beeld, resultaten database bedrijfsruimtegebruikers Nederland 2005*. Zoetermeer: Stec Groep BV; NVB Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

Stec groep. (2003). *Bedrijfsruimtegebruikers in beeld*. Nijmegen: Stec groep.

Stec. (2005b). *Handreiking markt- en exploitatieaspecten herstructurering bedrijventerreinen Haaglanden*. management summary. Zoetermeer: Stec Groep BV.

Stichting bedrijfsadvies. (2008). *Zoekt u de weg naar effectief parkmanagement?* Alphen aan den Rijn: Stichting bedrijfsadvies.

STOGO. (2007a). *Voor wie ontwikkelen we nog bedrijventerreinen*. Utrecht: STOGO

STOGO. (2007b). *Beleid voor bedrijventerreinen in Vlaanderen, Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk*. Utrecht: STOGO

STOGO; advies/City Beautiful. (2006). *Nieuwe kansen voor verouderde bedrijventerreinen*. Utrecht: STOGO.

Swanborn, P. (1991). *Basisboek sociaal onderzoek*. Meppel: Boom.

Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen. (2008). *Kansen voor kwaliteit*. Den Haag: Ministeries van Volkhuysvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM); Natuur en Voedselkwaliteit (LNV); Verkeer en Waterstaat (V&W); En Economische Zaken (EZ).

Teulings, C., Bovenberg, L., & Dalen, H. v. (2005). *De cirkel van goede intenties*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Verschuren, P., & Doorewaard, H. (2007). *Het ontwerpen van een onderzoek*. Den Haag: Lemma.

VROM. (2004). *Nota Ruimte*. Den Haag: Ministeries van Volkhuysvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM); Natuur en Voedselkwaliteit (LNV); Verkeer en Waterstaat (V&W); En Economische Zaken (EZ).

VROM-Inspectie. (2003). *Overlast en verloedering; evaluatie wetten Victoria en Victor*. Den Haag: Ministerie van VROM.

Vromraad. (2009). *Grond voor kwaliteit*. Den Haag: OBT. B.V.

Vromraad. (2006). *Werklandschappen*. Den Haag: OBT. B.V.

Wesselink, J.W. (2008). Ik ben veel te ambitieus geweest. *Bedrijventerrein*, 20-22.

Wesselink, J.-W., & Boschaart, M. (2008, juli 1). BGV geeft ruimte voor lokaal maatwerk. *Bedrijventerrein*, pp. 18-20.

Wolbers, R. (2009, Juni 23). Senior Projectmanager, Oost N.V. (W. Peters, Interviewer).

Bijlage

BIJLAGE

Bijlage 1 Deelnemers enquête

1.1 Betrouwbaarheid uitkomst enquête

Bijlage 2 Geïnterviewden

Bijlage 3 Marktanalyse

- 3.1 Intensiteit bedrijventerreinen
- 3.2 Uitgifte grond per regio
- 3.3 Hard aanbod provincies per 1 januari 2008
- 3.4 Top 25 uitgeefbaar areaal tussen 2008 en 2020
- 3.5 Verdeling type bedrijventerreinen
- 3.6 Werkgelegenheid bedrijventerreinen
- 3.7 Verdeling sectoren bedrijventerreinen
- 3.8 Aantal vestigingen op bedrijventerreinen per grootklasse
- 3.9 Terreinuitgifte voor 1991
- 3.10 Opbouw herstructureringskosten
- 3.11 Demografische ontwikkelingen

Bijlage 4 Overdrachtsbelasting

Bijlage 1 Deelnemers enquête

Gemeenten

- D. Wolbers; gemeente Franekeradeel
- L. Verweij; gemeente Aalten
- P.Heuts; gemeente Venray
- M. de Priem; gemeente Borsele
- D. Waterman; gemeente Doetinchem
- L. Joosten; gemeente Wijchen
- P. Vloet; gemeente Eindhoven
- W. Smit; gemeente Emmen
- J. ten have; gemeente Oude IJsselstreek
- J. Kasteleijn; gemeente Bernheze
- A.J.M. Thijssen; gemeente Mook
- S. Duijts; gemeente Liesveld
- M. Enthoven; gemeente Vennep
- A. Hoorndijk; gemeente Delfzijl
- H. Wanninen; gemeente Raalte
- N. Blom; gemeente Leerdam
- J. Timmermans; gemeente Maastricht
- H. van Triest; gemeente Wierden
- K. Versteeg; gemeente Roermond
- N Kuijs; gemeente Schagen
- R.J.M. van der Zande; gemeente Oegstgeest
- L Joosten; gemeente Nijmegen.
- S. Vermeulen; gemeente Bunschoten
- W. Goudzwaard; gemeente Hulst
- I. Kerkhoff; gemeente Rheden
- H.oldenbeuving; gemeente Hardenberg
- K.Uitterhoeve; gemeente Kapelle
- K.Kuipers; gemeente Giessenlanden
- C.heerings; gemeente Overbetuwe
- J.huizinga; gemeente Brunssum

Private partijen

- E. Smeijers; ASR vastgoed ontwikkeling
- Th. Leferink op Reinink; Th. Leferink op Reinink vastgoed
- Naaldwijk; Floraholland
- F. van Wissen; Dura vermeer vastgoed
- S. Vermeulen; Meulen projectontwikkeling
- J.T.Folkerts; Ballast Nedam Infra Noord West
- W. Bouwman; Mercator vastgoed
- J. Boxem; Credo Integrale Planontwikkeling
- D. Rasing; Lingeveste B.V.
- L Scolten; O.G.L. Planontwikkeling B.V.
- G. Woolderink; Nijhuis beheer
- W. Faas; Faas vastgoed

- G. Janssen, Anthony Fokker Business Park C.V.
- J. van Beunnink; J.C. van Kessel BV
- E. Godding; Bedrijvenstad Fortuna
- W. de Wijs; Ballast Nedam

1.1 Betrouwbaarheid uitkomst enquête

Een van de bronnen die gebruikt wordt voor het onderzoek is een enquête. De enquête is gehouden onder diverse gemeenten en private partijen die in samenwerking met elkaar geheel of gedeeltelijk een bedrijventerrein hebben ontwikkeld. In totaal zijn er 257 enquêtes verstuurd. Na een herinneringsmail en een nabelronde zijn er uiteindelijk 46 volledig ingevulde enquêtes teruggestuurd. Om na te gaan hoe betrouwbaar de gegevens zijn, wordt in het onderstaande uitgerekend wat het aantal respondenten minimaal had moeten zijn.

Om de minimaal vereiste steekproefomvang te berekenen kan gebruik worden gemaakt van de volgende formule (Wetenschapinonu, 2009), (Sturru, 2006), (McClave, Sincich, & Benson, 2005, pp. 213-217):

$$n = p \times q \times \left[\frac{z}{e} \right]^2 \quad \text{ofwel} \quad n = \frac{z^2 (pq)}{e^2}$$

- n = de minimale omvang van de steekproef;
 p = het percentage van de gespecificeerde categorie;
 q = het percentage dat niet tot de gespecificeerde categorie behoort;
 z = de z-waarde die bij het vereiste betrouwbaarheidsniveau hoort;
 e = de vereiste foutmarge.

Deze formule kan worden toegepast wanneer de exacte populatie niet bekend is. De populatie bestaat uit partijen die voorhanden zijn om, op toevallige wijze, een steekproef te trekken. De grootte van de benodigde steekproef wordt bepaald door de grootte van de populatie, de gewenste betrouwbaarheid en de diversiteit van het antwoord.

Op basis van de gegevens die voor dit onderzoek voorhanden zijn, is het niet mogelijk om de exacte populatie vast te stellen. Onder de selectiecriteria vallen namelijk niet alleen partijen die een geheel bedrijventerrein hebben ontwikkeld in een samenwerkingsverband met een gemeente. Het kunnen ook partijen zijn die: bouwrijpe grond of een gehele kavel hebben ontwikkeld, bedrijfspand hebben gerealiseerd/geherstructureerd, et cetera. De landelijke database voor bedrijventerreinen (IBIS) maakt geen onderscheid in welke categorie de ontwikkeling valt. Het is echter de vraag of alle ontwikkelingen wel zijn opgenomen in de database. Daarnaast is het achterhalen of een ontwikkeling wel of niet in samenwerkingsverband heeft plaats gevonden tussen een marktpartij en een gemeente tijdrovend. Om deze reden is vooraf de steekproefomvang vastgesteld op 350 projecten, ervan uitgaande dat dit aantal een representatief beeld zal geven van de totale markt. De exacte populatie blijft voornamelijk onbekend. Op basis van de database zijn zodoende 350 projecten geselecteerd die voldeden aan de selectiecriteria. Omdat bij ieder project zowel de marktpartij als de gemeente zijn benaderd, bestaat de totale steekproefomvang uit 700.

Betrouwbaarheid

Doorgaans worden er uitspraken gedaan met een betrouwbaarheid van 95%. Dat wil zeggen dat als het onderzoek 100 keer zou worden herhaald, het met zekerheid 95 keer hetzelfde resultaat zou opleveren. Bij dit percentage hoort een Z-waarde van 1,96. Er kan ook gekozen worden voor een betrouwbaarheid van 99%, de Z-waarde is dan 2,57. Bij een betrouwbaarheid van 90% is de Z-waarde 1.65. Een kleine foutenmarge vereist een grotere steekproef (McClave, Sincich, & Benson:, 2005).

Normaliter wordt er gerekend met een betrouwbaarheid van 95% (z=1.96)

Foutmarge

Ieder onderzoek op basis van een steekproef geeft afwijkingen ten opzichte van de werkelijkheid. Deze afwijking wordt onnauwkeurigheidsmarge of steekproefmarge genoemd. Deze marge wordt bepaald door de grootte van de steekproef en het gevonden percentage in het onderzoek. Over het algemeen geldt hoe groter de steekproef, hoe kleiner de onnauwkeurigheidsmarge. Doorgaans wordt er gerekend met een foutmarge van 5%. Dit betekent dat als bijvoorbeeld uit een onderzoek komt dat 50% van de respondenten tevreden is, het werkelijke percentage tevreden personen in de populatie (met een kans van 95%) tussen de 45% en 55% ligt.

De foutmarge waarmee gerekend wordt =5 % (e=5%)

Diversiteit antwoorden

p% en q% geven aan welk antwoord verwacht wordt bij elke vraag. Als de antwoorden die gegeven worden ver uit elkaar liggen heeft men meer respondenten nodig dan wanneer men op de vragen hetzelfde antwoord repliceert. In het meest ongunstige scenario worden p en q op 50% gesteld. Op deze manier wordt de maximale steekproefomvang berekend. In de vragenlijst kunnen de antwoorden ver uit elkaar liggen. Hierbij kan men denken aan antwoorden op vragen met (*nee-....-ja aanzienlijk*). Om enigszins veilig te zitten wordt daarom gerekend met het percentage 50% (McClave, Sincich, & Benson:, 2005, p. 216).

In de formule wordt voor p en q gerekend met 50% (p=50%, q=50%)

De ingevulde formule is nu als volgt: $N = 50\% \times 50\% \times [1,96 : 5\%]^2 = 384$

Dat betekent dat het minimaal aantal respondenten rond de 385 had moeten liggen, om betrouwbare data te verkrijgen uit de enquête. Echter, er zijn slechts 46 respondenten. Dit betekent dat de gegevens uit de enquête als niet betrouwbaar beschouwd mogen worden. De gegevens mogen dan ook alleen indicatief gebruikt worden.

De gecorrigeerde minimale steekproef

De omvang van de steekproef dient te bestaan uit minimaal 385 respondenten. Dit is berekend met een formule waarin de populatie oneindig/onbekend is. Echter wanneer de populatie minder dan 10.000 elementen bevat, kun je een kleinere steekproef gebruiken zonder dat de nauwkeurigheid wordt verminderd. Dit wordt de gecorrigeerde minimale steekproef genoemd. Deze wordt met de volgende formule berekend (Wetenschapinforu, 2009), (Sturru, 2006):

$$N' = n : (1 + (n : N)) \quad \text{ofwel} \quad N' = \frac{N z^2 p (1-p)}{z^2 p (1-p) + (N-1) e^2}$$

N' – de gecorrigeerde minimale steekproefomvang

n – de minimale steekproefomvang (zie vorige berekening)

N – de omvang van de totale populatie (in dit geval de steekproefomvang)

De steekproefomvang bestaat uit 700 elementen (lees partijen). Met behulp van de bovenstaande formule is uit te rekenen wat de minimale respons had moeten zijn om over de steekproefomvang (700) betrouwbare en representatieve uitspraken te mogen doen.

$n = 385$

$N = 700$

De ingevulde formule is nu als volgt: $N' = 385 : (1 + (385 : 700)) = 248$

Met dit gegeven kan geconcludeerd worden dat ook op basis van de steekproefomvang geen betrouwbare uitspraken gedaan kunnen worden.

Bibliografie

McClave, Sincich, & Benson. (2005). Statistiek. Amsterdam: Pearson Education Benelux.

Sturru, F. (2006, december 11). marktonderzoek.punt. Opgeroepen op augustus 8, 2009, van <http://marktonderzoek.punt.nl/?r=1&id=355720>

Wetenschapinfonu. (2007, oktober 31). Het berekenen van de steekproefomvang voor enquêtes. Opgeroepen op augustus 8, 2009, van wetenschap info nu: <http://wetenschap.infonu.nl/wiskunde/9884-het-berekenen-van-de-steekproefomvang-voor-enquetes.html>

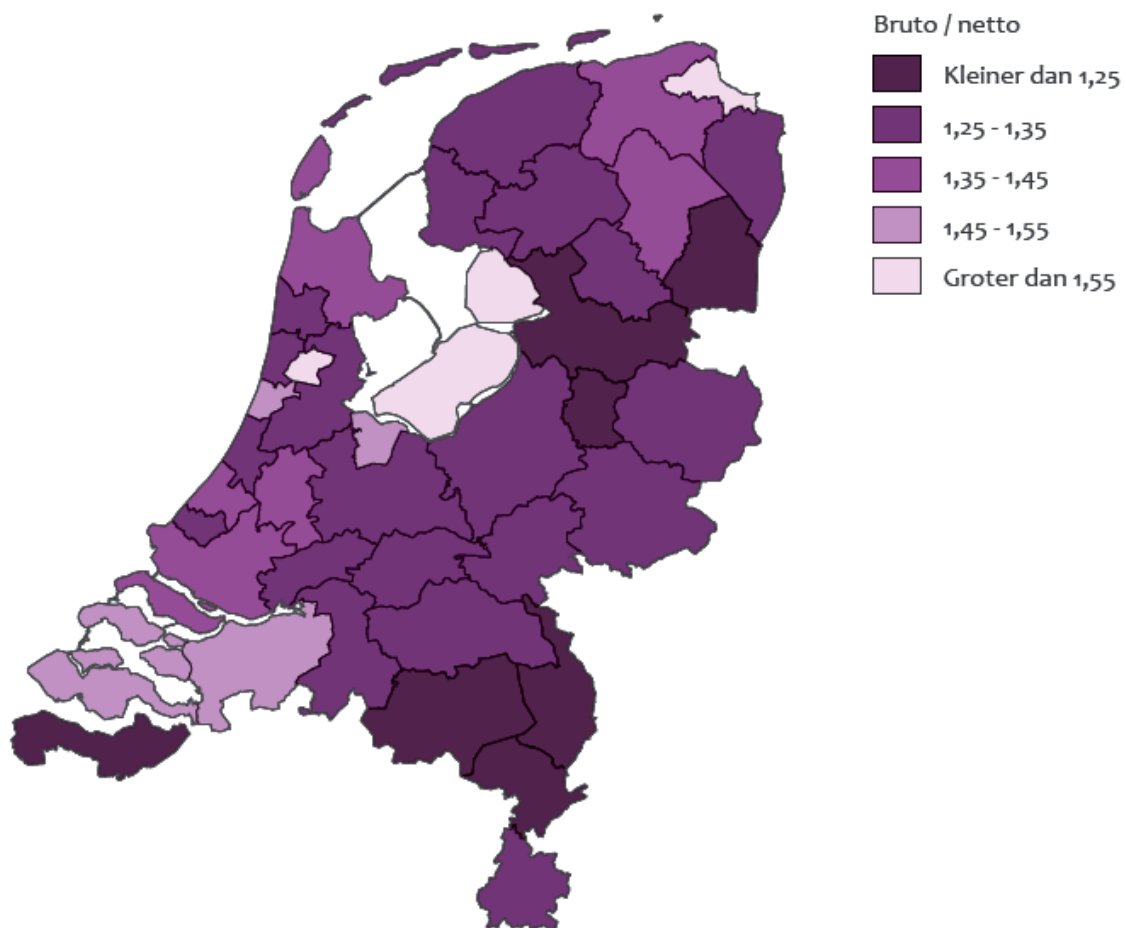
Bijlage 2 Geïnterviewden

- Dhr. M. Noordhoff, medewerker ruimtelijke ontwikkeling gemeente Apeldoorn (gemeente).
- Dhr. H. Bode, Bedrijfscontactfunctionaris, gemeente Schouwen Duiveland (gemeente).
- Dhr. R. Wolbers, Procesmanager Bedrijventerreinen, Oost N.V. (ontwikkelingsmaatschappij).
- Dhr. J. Krijgsman, Procesmanager Bedrijventerreinen, Brabant ontwikkelingsmaatschappij (BOM) (ontwikkelingsmaatschappij).
- Dhr. J. Kruithof, Hoofd ruimtelijke ontwikkeling, Ballast Nedam (ontwikkelaar).
- Dhr. P. de Haas, Managing Director, Protego Real Estate Investors LLP (belegger).

Bijlage 3 Marktanalyse

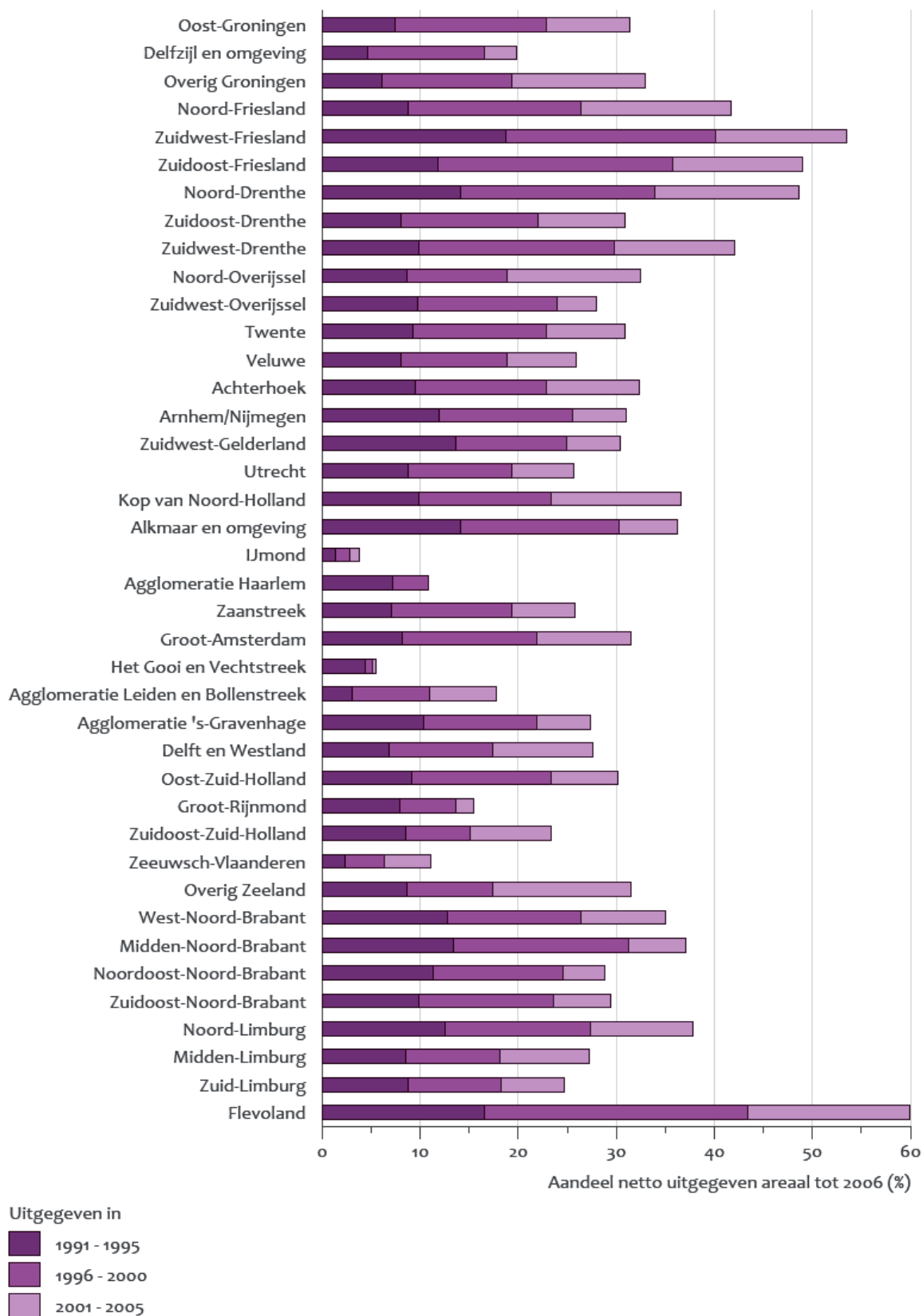
Bijlage 3.1 Intensiteit bedrijventerreinen

Bron: (PBL , 2009)



Bijlage 3.2 Uitgifte grond per regio

Bron: (PBL, 2009)



Bijlage 3.3 Hard aanbod provincies per 1 januari 2008

Provincie	Terstond uitgeefbaar	Harde plannen	Hard aanbod
Groningen	220	120	340
Friesland	290	100	390
Drenthe	440	20	460
Overijssel	320	430	750
Flevoland	360	140	500
Gelderland	630	370	1.000
Utrecht	110	150	260
Noord-Holland	640	560	1.200
Zuid-Holland	410	450	860
Zeeland	130	300	430
Noord-Brabant	580	140	720
Limburg	450	220	670
Nederland	4.580	3.000	7.580

Tabel 3.3 Harde aanbod per provincie 1 januari 2008; Bron (PBL, 2009)

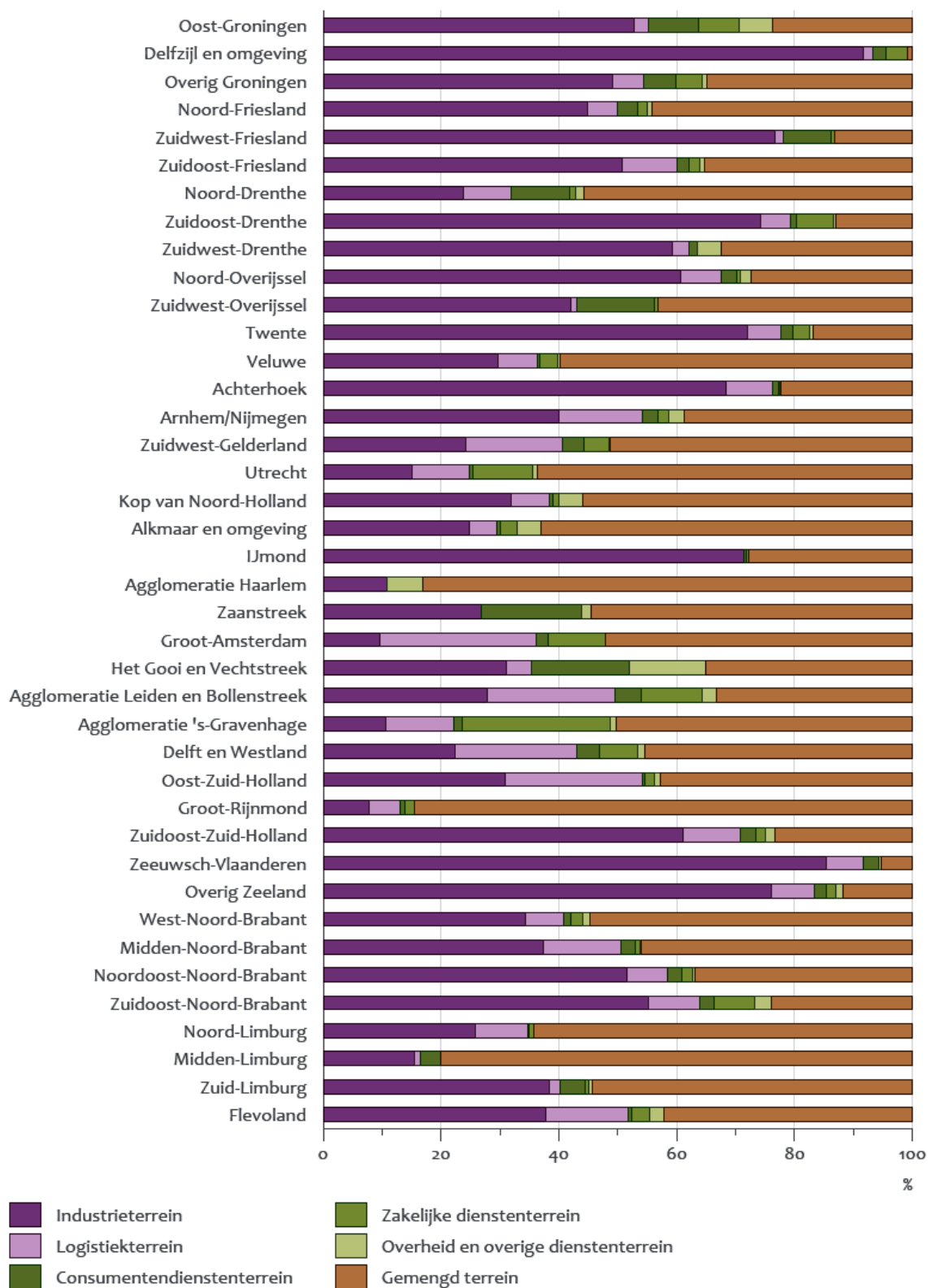
Bijlage 3.4 Top 25 uitgeefbaar areaal tussen 2008 en 2020

Gemeente	Hectare uitgeefbaar (netto)	% van huidig uitgegeven areaal
Haarlemmermeer	399	82
Terneuzen	277	76
Sittard-Geleen	199	28
Lansingerland	194	110
Amsterdam	186	31
Zwolle	182	46
Almere	170	37
Wieringermeer	158	156
Lelystad	130	42
Hoogeveen	126	34
Almelo	125	25
Ede	121	41
Alkmaar	113	46
Emmen	90	12
Oss	88	21
Kampen	80	31
Heerlen	79	25
Heerhugowaard	77	44
Zeewolde	75	63
Midden-Drenthe	74	102
Nieuwegein	73	37
Noordoostpolder	73	24
Tiel	73	27
Apeldoorn	72	13
Aalsmeer	72	60

Tabel 3.4 Top 25 uitgeefbaar areaal 2008-2020; Bron (PBL, 2009)

Bijlage 3.5 Verdeling type bedrijventerreinen

Bron: (PBL, 2009)



Industrie

Voedings- en genotmiddelenindustrie textiel-, kleding- en leerindustrie, papierindustrie, uitgeverijen en drukkerijen, overige industrie, chemische basisproductenindustrie, overige chemische industrie, basismetalaalindustrie, metaalproducten- en machine-industrie, elektrotechnische industrie, transportmiddelenindustrie, aardolie-industrie, delfstoffenwinning, energie- en waterleidingbedrijven, bouwnijverheid.

Logistiek

Vervoer over water en land en luchtvaart, dienstverlening t.b.v. vervoer, groothandel.

Consumentendiensten

Detailhandel en reparatie, verhuur van en handel in onroerend goed, horeca, overige dienstverlening.

Zakelijke dienstverlening

Post en telecommunicatie bank- en verzekeringswezen.

Overheid en overige diensten

Gezondheids- en welzijnszorg, overheid, onderwijs.

Gemengde terreinen

Een terrein voor reguliere bedrijvigheid, niet zijnde hoogwaardig bedrijvenpark of distributiepark (bedrijvigheid in hindercategorie 1, 2, 3 of 4 is toegestaan).

Bron: (PBL, 2008)

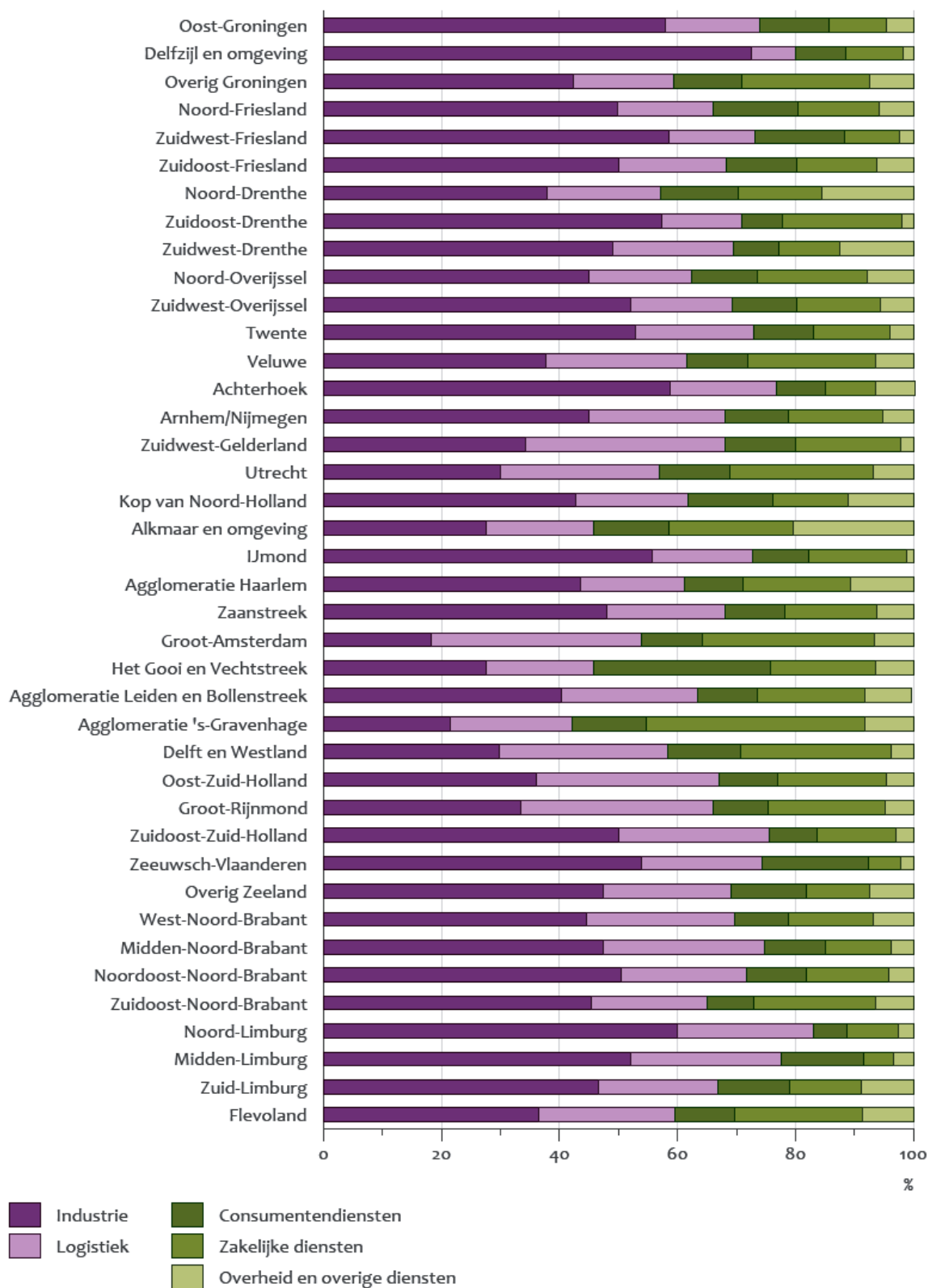
Bijlage 3.6 Werkgelegenheid bedrijventerreinen

COROP	Werkgelegenheid op bedrijventerreinen	Werkgelegenheid totaal	% werkgelegenheid op bedrijventerreinen
Oost Groningen	16.229	51.653	31
Delfzijl en omgeving	5.803	18.144	32
Overig Groningen	48.723	178.731	27
Noord Friesland	31.983	135.316	24
Zuidwest Friesland	13.549	42.003	32
Zuidoost Friesland	32.228	84.133	38
Noord Drenthe	21.463	68.920	31
Zuidoost Drenthe	24.184	64.192	38
Zuidwest Drenthe	19.399	54.526	36
Noord Overijssel	60.647	160.809	38
Zuidwest Overijssel	24.939	61.799	40
Twente	105.238	262.838	40
Veluwe	93.839	303.961	31
Achterhoek	61.596	167.301	37
Arnhem/Nijmegen	85.561	322.178	27
Zuidwest Gelderland	36.209	94.654	38
Utrecht	169.448	613.418	28
Kop van Noord-Holland	34.050	129.934	26
Alkmaar en omgeving	33.415	91.363	37
IJmond	30.419	75.738	40
Agglomeratie Haarlem	18.904	87.377	22
Zaanstreek	24.788	59.877	41
Groot Amsterdam	192.127	737.237	26
Het Gooi en Vechtstreek	26.617	109.210	24
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	47.556	149.300	32
Agglomeratie 's-Gravenhage	79.595	350.838	23
Delft en Westland	34.938	94.018	37
Oost Zuid-Holland	48.088	117.021	41
Groot-Rijnmond	186.778	555.436	34
Zuidoost-Zuid Holland	69.694	161.052	43
Zeeuwsch Vlaanderen	17.670	47.459	37
Overig Zeeland	32.075	116.164	28
West Noord-Brabant	113.752	273.741	42
Midden Noord-Brabant	69.283	189.919	36
Noordoost Noord-Brabant	114.672	315.625	36
Zuidoost Noord-Brabant	145.582	362.439	40
Noord Limburg	48.231	121.407	40
Midden Limburg	34.401	98.757	35
Zuid Limburg	63.415	261.881	24
Flevoland	58.621	144.840	40
Totaal Nederland	2.375.719	7.335.209	32

Tabel 3.6 Werkgelegenheid bedrijventerreinen; Bron (Inbo, 2006)

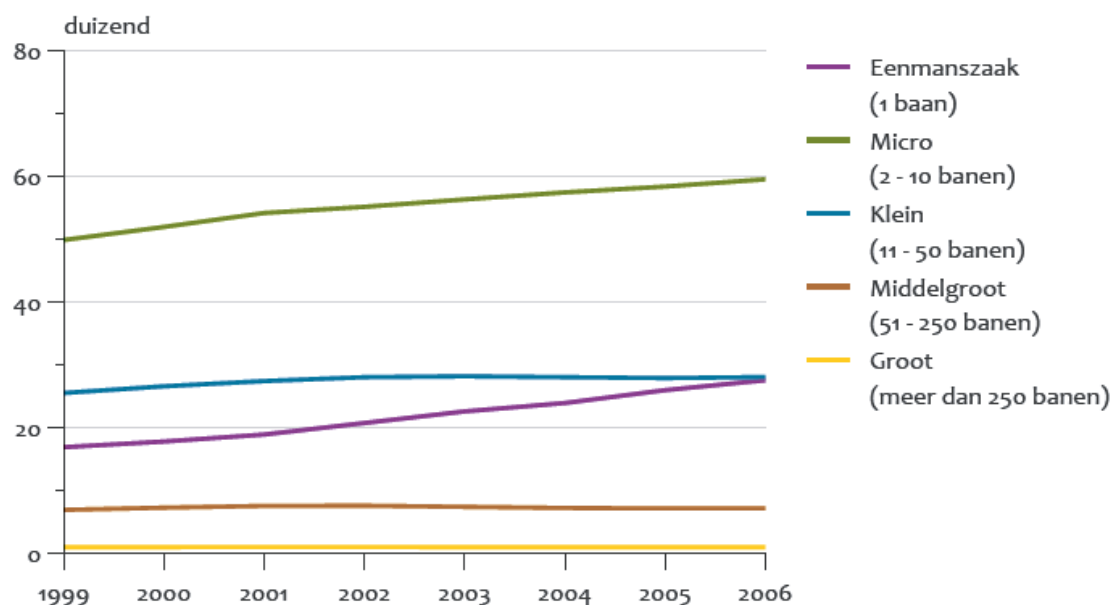
Bijlage 3.7 Verdeling sectoren bedrijventerreinen

Bron: (PBL, 2009)



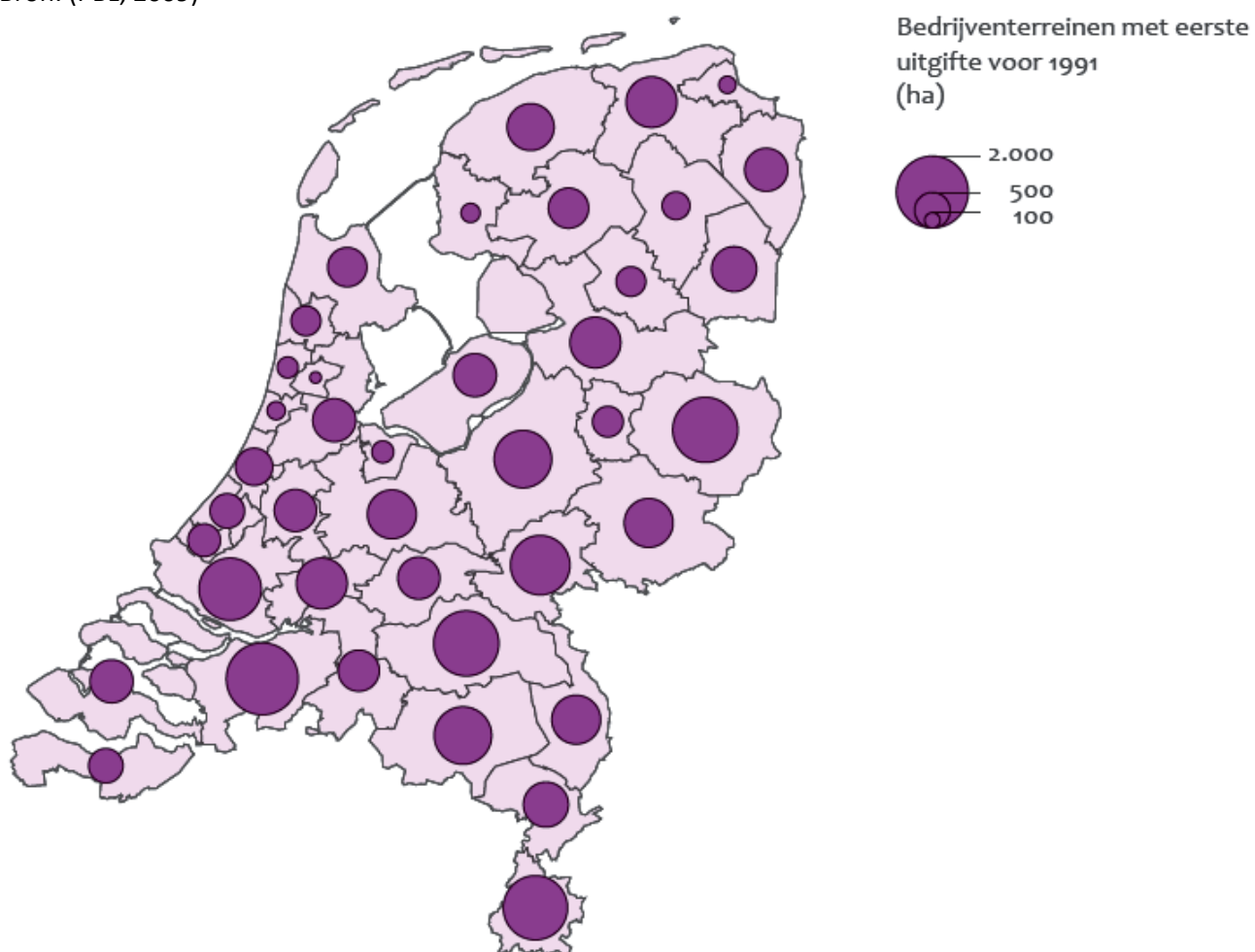
Bijlage 3.8 Aantal vestigingen op bedrijventerreinen per grootklasse

Bron: (PBL, 2009)



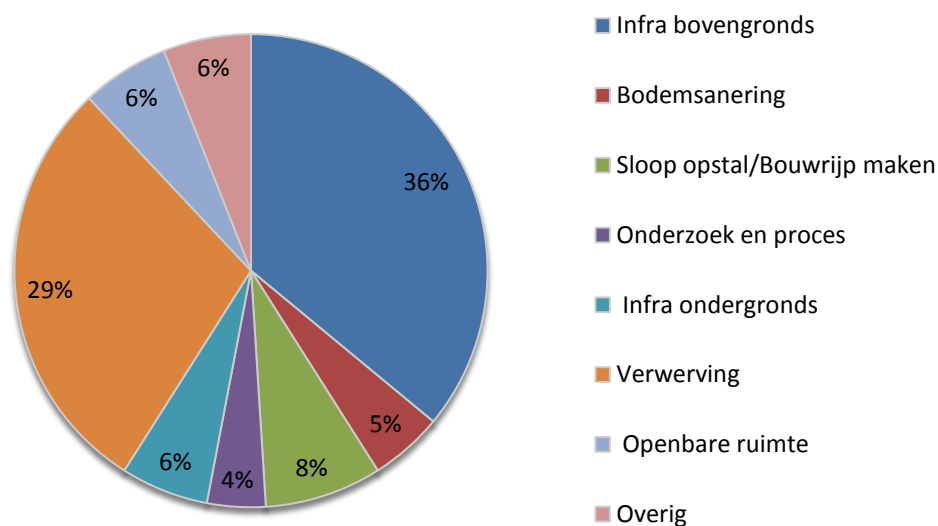
Bijlage 3.9 Terreinuitgifte voor 1991

Bron: (PBL, 2009)



Bijlage 3.10 Opbouw herstructureringskosten

Bron: (Taskfocre (Her)ontwikkeling bedrijventerreinen, 2008)

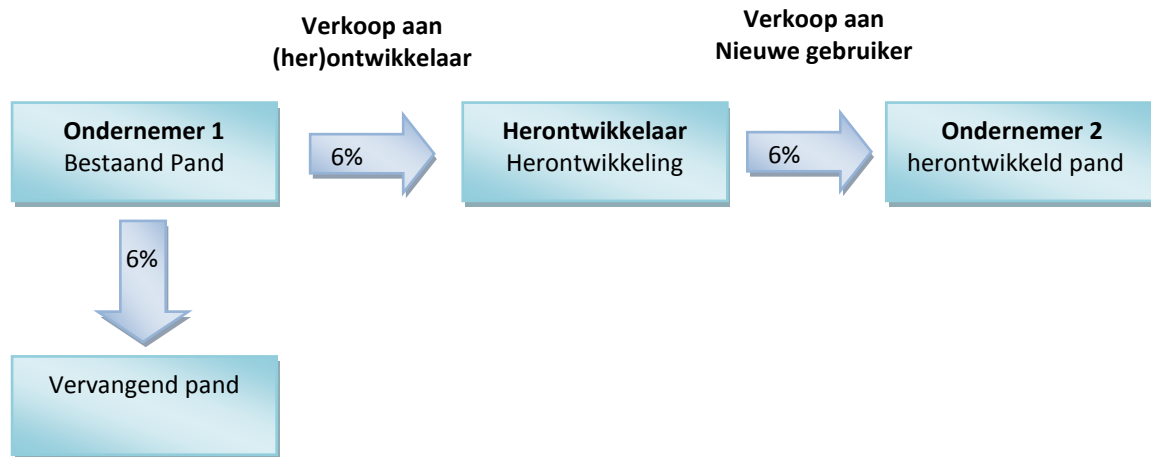


Bijlage 3.11 Demografische ontwikkelingen

	2008		2020	
Provincie	Totaal x1000	totaal in %	Totaal x1000	Totaal %
Groningen	359,5	100.0	348,0	96,8
Friesland	386,0	100.0	370,7	96,0
Drenthe	286,7	100.0	274,6	95,8
Overijssel	669,3	100.0	649,4	97,0
Flevoland	231,3	100.0	247,6	107,0
Gelderland	1.196,9	100.0	1.159,3	96,9
Utrecht	742,8	100.0	762,5	102,7
Noord-Holland	1.643,5	100.0	1.646,9	100,2
Zuid-Holland	2.127,2	100.0	2.074,5	97,5
Zeeland	223,8	100.0	216,2	96,6
Noord-Brabant	1.479,7	100.0	1.417,1	95,8
Limburg	685,7	100.0	622,1	90,7
Nederland	10.032,3	100.0	9.789,0	97,6

Tabel 3.10 Beroepsbevolking (20/64 jaar); Bron (PBL , 2009)

Bijlage 4 Overdrachtsbelasting



Bron: (CE, 2004)