

stec
groep



Quick scan XL Businesspark

Stec Groep aan Provincie Overijssel

Peter van Geffen, Hub Ploem en Lukas Meuleman
8 januari 2016

Inhoudsopgave

1	Inleiding	2
1.1	Uw situatie.....	2
1.2	Onze aanpak.....	2
1.3	Leeswijzer.....	2
2	Advies XL Businesspark	3
2.1	Houd rekening met laag uitgiftetempo en druk op grondprijs in geval u niets doet.....	3
2.2	Een hoger uitgiftetempo en betere grondprijzen zijn reëel na marktoptimalisaties en terugbrengen overaanbod.....	4
2.3	Overige voorwaarden: meer acquisitie en Ladder voor duurzame verstedelijking.....	6
	Bijlagen	8
	A: Locatieprofiel en -beoordeling	9
	Locatieprofiel.....	9
	Locatiebeoordeling.....	10
	B: Marktperspectief XL Businesspark	14
	C: Marktconforme grondprijzen	19

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

U (de provincie Overijssel) vroeg ons om een quick scan inzake XL Businesspark. U overweegt namelijk uw positie in XL verder te versterken en bent hiervoor in gesprek met uw partners, zoals enkele deelnemende gemeenten. Versterking van uw positie is onder meer nodig om de locatie te her- en doorontwikkelen, waaronder de locatie passend te maken voor grotere gebruikers. Ook de financiële situatie van enkele gemeenten in combinatie met de tegenvallende afzet van de locatie maakt dat u overweegt actiever en verdergaand te participeren in de locatie.

Om uw afweging te optimaliseren en uw gesprekken met partners te onderbouwen hebt u enkele vragen aan ons die we in de vorm van een quick scan beantwoorden in voorliggend rapport:

- Wat zijn de marktverwachtingen die u mag hebben over het afzettingtempo van XL na optimalisatie?
- Met welke grondprijzen moet u rekening houden?
- Welke planologische aspecten spelen wat betreft het uitwerkingsplan dat in procedure moet worden gebracht, ook in relatie tot de Ladder en regionale programmering die in Twente wordt opgestart?

U hebt ons de opdracht gegeven voor deze quick scan.

1.2 Onze aanpak

De aanpak van deze quick scan is als volgt:

- Er heeft een overleg met u (provincie) plaatsgevonden om de opdracht te bespreken. Ook is relevante documentatie uitgewisseld.
- Documentatie is bestudeerd en geanalyseerd. Bovendien is een locatiecheck uitgevoerd en een marktanalyse gemaakt naar vraag, aanbod en prijzen (dit alles op hoofdlijnen), in het bijzonder waar het gaat om grotere kavels.
- Onze kennis van de Ladder is toegepast op uw situatie.
- Om de analyse te sterken is een aantal gesprekken gevoerd, onder andere met provincie Overijssel, Port of Twente en XL Businesspark.
- De analyses hebben geleid tot een conceptadvies dat met u besproken is.
- Hierna is een definitief advies opgesteld.

We benadrukken dat de doorlooptijd kort was en dat diverse aspecten slechts op hoofdlijnen zijn uitgewerkt.

1.3 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk leest u onze adviezen en de toelichting erbij. In de bijlagen treft u drie analyses aan ter toelichting en onderbouwing.

2 Advies XL Businesspark

2.1 Houd rekening met laag uitgiftetempo en druk op grondprijs in geval u niets doet

Regio Twente kent planologisch overaanbod aan bedrijventerreinen

Het aanbod bedrijventerreinen in de regio Twente is voor de komende 10-15 jaar groter dan de te verwachten vraag. We constateren dat in de regio Twente een potentieel overaanbod is van circa 100-150 hectare aan harde plancapaciteit. We baseren ons hierbij op de provinciale raming (uitgevoerd door Panteia, 2015) naar de ruimtevraag in Twente tot en met 2030 en het (harde) planaanbod van bedrijventerreinen. De vraag naar bedrijventerreinen voor de periode 2015-2030 is circa 440 tot 515 hectare. Het betreft 27-32 hectare per jaar.¹ In de Netwerkstad – waarbinnen XL Businesspark gelegen is – zal een groot deel van deze toekomstige vraag naar bedrijventerreinen zich voordoen. Immers, hier is nu het grootste deel van de werkgelegenheid en bedrijfsvestigingen gehuisvest.² We schatten in dat dit circa 60% van de verwachte vraag betreft.

De vraag naar kavels is ongelijk verdeeld. Het gaat om zowel grote als kleine kavels. Het merendeel van de vraag in de toekomst (60% van de totale vraag) betreft logistieke vraag (groothandel en vervoer & opslag). Met name vanuit deze groep is – op basis van trends en ontwikkelingen - de verwachting dat de ruimtevraag hoofdzakelijk grootschalig van aard is. Op basis van diverse uitgangspunten (zie de bijlage voor meer achtergrond), verwachten we dat circa 45-50% van de vraag groter dan 2 hectare is, oftewel circa **210-240 hectare**. Circa 30% (65 - 75 hectare) bestaat uit vraag naar bedrijfskavels groter dan 4 hectare

Tabel 1: Verdeling vraag naar omvang

Segment (omvang)	Aandeel in de totale vraag	Totale vraag in ha.
< 2 hectare	50-55%	235-270
2 tot 4 hectare	15-20%	145-165
> 4 hectare	25-30%	65-75

Stec Groep op basis van diverse bronnen

XL Businesspark richt zich op bedrijven groter dan 2 hectare. Hierover zijn onder de deelnemende gemeenten in XL Businesspark afspraken gemaakt. Planologisch gezien is echter ook in dit segment, bij ontwikkeling van XL Businesspark, sprake van overaanbod, zo blijkt uit onze analyse (opgenomen in bijlage B). Belangrijke kanttekening is echter dat XL markttechnisch gezien de beste plek is voor grootschalige bedrijvigheid in Twente. Dit betekent dat een groot deel van de vraag in potentie een voorkeur zal hebben voor vestiging op XL. Omdat kavels op andere bedrijventerreinen echter wel een alternatief vormen (en ook voor de Ladder voor duurzame verstedelijking een belemmering zijn) is er een noodzaak om de overprogrammering terug te brengen (zie hierna).

Onderscheidend vermogen XL Businesspark op dit moment beperkt

De huidige opzet van het plan zorgt er voor dat XL Businesspark zich moeilijk kan onderscheiden van het overig aanbod in de regio. Verkaveling en overige stedenbouwkundige eisen (bijvoorbeeld maximale hoogte van 10 meter op delen van het terrein) zorgen voor beperkingen voor grootschalige logistiek; beschikbare kavels zijn veelal te klein of ongunstig qua vorm. Hoewel nog ruim 100 hectare uitgeefbaar is

¹ Ter vergelijking: de historische uitgifte lijkt hierbij het scenario van 'Gemiddeld herstel' of 'Versneld herstel' de meest logische scenario's: de gemiddelde uitgifte per jaar tussen 2000 en 2014 lag op circa 30 hectare per jaar.

² Deze twee indicatoren vormen de belangrijkste input voor het opgestelde prognosemodel door Panteia. Bedrijven verhuizen – zo blijkt uit onderzoek (CBS 2013 en PBL 2009) – voor het grootste deel (>75%) over korte afstand. Het merendeel van de vraag zal een voorkeur hebben voor de Netwerkstad (aangezien het merendeel van de bedrijven ook hier gevestigd is op dit moment).

op XL Businesspark is het op dit moment lastig om (zeer) grootschalige bedrijven (voornamelijk logistiek) te huisvesten. Logistieke bedrijven zoeken over het algemeen grootschalige, rechthoekige kavels (vanaf 4 hectare) met een juiste verhouding (breedte en diepte). Als gevolg hiervan haken bedrijven af, investeren zij niet of op de verkeerde plekken. U laat hiermee kansen liggen.³

Reken bij 'niets doen' met een uitgiftetempo van 2 hectare en met een grondprijs van €100 tot €110

Het huidige plan is markttechnisch niet optimaal, zo constateerden we hiervoor al. Dit heeft direct gevolg voor het uitgiftetempo en de grondprijs op XL Businesspark. Indien de overprogrammering blijft bestaan en het plan niet wezenlijk anders wordt, is het irreëel te verwachten dat de uitgifte beter zal worden. Er blijft immers veel concurrentie en het onderscheidend vermogen blijft klein.

Ook staat de grondprijs onder druk als gevolg van overprogrammering en tegenvallende uitgaven. Voor XL Businesspark wordt uitgegaan van een gemiddelde grondprijs (gevraagde prijs) tussen de 125 tot 135 euro per m². De gerealiseerde grondprijs voor de uitgegeven gronden ligt lager: tussen de 80 en de 117 euro per m². Als het plan niet wordt geoptimaliseerd, verwachten we niet dat hogere prijzen realistisch zijn. Een prijs tussen €100 tot €110 per m² is dan waar u rekening mee moet houden.

Een lager uitgiftetempo en lagere grondprijzen (dan aangenomen in de GREX) leiden tot een slechter resultaat op langere termijn. Nu niet handelen, kost op langere termijn veel geld en remt de economische ontwikkeling van Twente.

2.2 Een hoger uitgiftetempo en betere grondprijzen zijn reëel na marktoptimalisaties en terugbrengen overaanbod

XL potentieel sterk en onderscheidend plan: aanpassing noodzakelijk

Op basis van deskresearch, marktanalyse en gesprekken concluderen we dat XL Businesspark (in potentie) een sterk profiel heeft, zeker vergeleken met andere bedrijventerreinen in Twente. De markttechnische kenmerken van de plek zijn in orde. Het terrein ligt centraal in de regio Twente, aan de snelweg, heeft een eigen op- en afrit en beschikt over een laad- en loskade aan het Twentekanaal. Bovendien is de segmentering ten opzichte van andere bedrijventerreinen (ondergrens van 2 hectare) sterk. De naam 'XL' is daarnaast (voor een bedrijvenpark) herkenbaar. De locatie heeft absoluut marktpotentie, getuige leads en prospects die op dit moment spelen.

Om deze potentie ook daadwerkelijk te verzilveren is het noodzakelijk om de belangrijkste beperkingen – zoals in de vorige paragraaf geconstateerd - te ondervangen. Wil XL Businesspark een substantieel deel van de vraag naar zich toe trekken dan zijn enkele aanpassingen aan het plan noodzakelijk:

- Zorg dragen en beschikbaar hebben van grote kavels (oplopend tot 10-15 hectare aaneengesloten).
- Zo veel mogelijk beschikbaar hebben van rechthoekige kavels.
- Wegnemen belemmeringen in gebruik van kavels (bebouwingspercentage, bouwhoogte en milieucategorie marktconform⁴).
- Voorkomen onnodige stedenbouwkundige verplichtingen (bosjes en haagjes, bochtige wegenstructuur, eisen aan de gevels etc.).

Er is marktvraag voor grote(re) kavels

De provinciale vraagprognose laat zien dat een groot deel van de vraag in potentie past bij de markttechnische kwaliteiten van XL Businesspark. Immers, het merendeel van de vraag zal zich voordoen in de Netwerkstad Twente en is grootschalig van aard. Dit betekent dat een groot deel van de zeer grootschalige vraag (>4 hectare) en een substantieel deel van de vraag groter dan 2 hectare in potentie op

³ De combinatie van veel aanbod en een gemiddeld product zijn terug te zien in de uitgifte sinds 2008. Gemiddeld werd circa 2 hectare per jaar uitgegeven. Opvallend is dat de GREX uit gaat van circa 6 hectare uitgifte per jaar. Slechts één jaar wordt deze uitgifte gehaald tot nu.

⁴ We denken hierbij aan mogelijkheden om 60% van het kavel te bebouwen en (op een groot deel van het kavel) minimaal 12 meter (lieft 15 meter) hoogte te kunnen realiseren. Ook beperkingen ten aanzien van milieuhindercategorie op enkele kavels moeten worden weggenomen.

XL kan landen. We schatten in dat tot 2030 circa 90-100 hectare voor rekening kan komen van XL (mits alle randvoorwaarden kloppen en geoptimaliseerd zijn).

Deze inschatting is vergelijkbaar met de gerealiseerde uitgifte op vergelijkbare terreinen. Zie onderstaande tabel. Het blijkt dat de uitgifte gemiddeld op zo'n 4 tot 5 hectare per jaar ligt op dergelijke terreinen. Enkele locaties scoren hoger/beter.

Tabel 2: gemiddelde uitgifte van vergelijkbare bedrijventerreinen

Terrein	Gemeente	2008 (ha)	2009 (ha)	2010 (ha)	2011 (ha)	2012 (ha)	2013 (ha)	2014 (ha)	2015 (ha)	Totaal uitgegeven	Gemiddelde uitgifte (ha)
Medel	Tiel	24,5	5,8	2,8	2,1	5,9	2,7	12,3	1,4	57,5	7,2
Bijsterhuizen	Wijchen/Nijmegen	12,8	6,3	5,7	3,1	2,2	2	1	1,2	34,3	4,3
7Poort	Zevenaar	5,5	0,1	0	4,3	0,1	1,4	0	0	11,4	1,4
Laarberg I	Oost-Gelre	1,8	0	0	0	1,7	0,6	1,3	0	5,4	0,7
Hessenpoort	Zwolle	6,3	4,8	7,3	6,25	1,2	0,15	7,1	n.n.b.	33,1	4,7

Bron: IBIS 2015, bewerking Stec Groep

Uitgiftetempo tussen 4 en 6 hectare per jaar haalbaar na optimalisaties

We taxeren dat een afzettempo van 4 tot 6 hectare per jaar realistisch is voor (een geoptimaliseerd) XL Businesspark. We gaan uit van een afzettempo van circa 4 hectare per jaar bij optimalisatie van het plan (vooral fysiek zoals verkaveling en stedenbouwkundige eisen beperken). Een uitgiftetempo van circa 6 hectare per jaar kan worden gehaald (na optimalisatie van het plan) bij een volledig commitment van betrokken partijen, een sterke en intensieve acquisitie en strakke regionale programmeringsafspraken. Volledige commitment van betrokken partijen houdt in dat grote bedrijven (groter dan twee hectaren) daadwerkelijk op XL Businesspark zullen landen. Het zorgen voor sterke en intensieve acquisitie kan onder meer worden bereikt door meer tijd en energie in de acquisitie te steken (meer fte's) en acquisitie te verbreden naar een groter publiek.

Belangrijke voorwaarde: overprogrammering terug brengen en deelnemende gemeenten gecommiteerd houden

De provincie Overijssel en daarbinnen de regio Twente heeft te maken met een overprogrammering van bedrijventerreinen: het aanbod bedrijventerreinen is groter dan de vraag. We constateren dat in de regio Twente een potentieel overaanbod is van circa 100-150 hectare aan harde plancapaciteit, met bijbehorende grote druk op grondexploitaties. Het afzettempo van 6 hectare is alleen haalbaar wanneer – naast optimalisaties van het plan – ook afspraken gemaakt worden over het terugdringen van het overaanbod. Immers, voor bedrijven is het onderscheidend vermogen van plekken nu niet en onvoldoende zichtbaar. Bovendien zorgt overaanbod voor ongewenste concurrentie tussen gemeenten of binnen projecten. In Twente wordt nu een traject opgestart (gemeenten, provincie) om de regionale programmering van bedrijventerreinen te verbeteren. De overprogrammering van grote kavels (voor logistiek) moet daar verder worden besproken en teruggebracht.

Daarnaast is commitment van deelnemende gemeenten essentieel. Waarom?

- We constateerden al dat een groot deel van de behoefte moet komen uit de Netwerkstad Twente. Gemeenten moeten klanten van meer dan 2 ha blijven doorverwijzen naar XL;
- Gemeenten hebben zelf op meerdere plekken locaties liggen waar bedrijven van meer dan 2 ha terecht kunnen. Dat zijn weliswaar niet altijd - voor zover we dat nu kunnen beoordelen - 'de betere plekken', maar voor bedrijven die ten dele lokaal gehecht zijn kunnen de lokale plekken wel degelijk een (redelijk) alternatief zijn;
- Er is weliswaar een convenant met de deelnemende gemeenten waarbij ze 'gestraft' worden als ze een groter bedrijf lokaal accommoderen, maar toch is ontheffing van deze regeling mogelijk. Laatste jaren is hier enkele keren (zonder boete dus) gebruik van gemaakt. Er blijft dus soms een voorkeur (van gemeente en/of bedrijf) om bedrijven lokaal te huisvesten;

- d) Een aantal gemeenten heeft bovendien grondexploitaties lopen voor de andere locaties met grotere kavels. Meerdere gemeenten voelen grote financiële druk om (extra) opbrengsten te halen, eventueel uit kavelverkoop aan grotere bedrijven;
- e) Idealiter hebt u overigens ook de rest van Twente (de gemeenten buiten de deelnemende gemeenten dus ook) gecommitteerd aan XL. Gemeente Almelo (grondgebied) is sowieso cruciaal voor u gezien het feit dat deze gemeente de nodige publiekrechtelijke aspecten voor haar rekening moet nemen voor de herinrichting van XL.

Grondprijzen tussen €125 tot €135 per m² kavel reëel en marktconform

Hierna geven we een beeld van realistische en marktconforme grondprijzen voor XL Businesspark op basis van reële toekomstverwachtingen anno 2016 (meer leest u in bijlage C)⁵. Deze grondprijzen zijn realistisch indien het plan wordt geoptimaliseerd en overprogrammering wordt teruggebracht.

Tabel 3: Advies grondprijzen XL Businesspark (prijspeil 1-1-2016)

Case	Huurprijs per m ² per jaar	Vormfactor	BAR	Bouw- en bijkomende kosten	Residueel per m ² kavel
Grootschalig (2-4 hectare)	€48-50	0,95	8-8,25%	€ 440-450	€ 125-130
Zeer grootschalig (>4 hectare)	€46-48	0,95	8-8,1%	€ 420-430	€ 125-135

Bron: Stec Groep, 2015

Naast de geplande (zeer) grootschalige kavels zullen naar verwachting op XL Businesspark ook kleinere kavels beschikbaar komen. Deze kleine kavels ontstaan nu ook al doordat grootschalige kavels niet precies aan elkaar grenzen en in elkaar over gaan. Voor deze (rest)kavels adviseren we met een (marktconforme) grondprijs van circa € 140 per m² kavel.

2.3 Overige voorwaarden: meer acquisitie en Ladder voor duurzame verstedelijking

Investeer meer in marketing en acquisitie om XL onder de aandacht te krijgen en houden bij investeerders

Het is zaak dat u de zichtbaarheid van XL Businesspark verder onder de aandacht brengt. Door meer tijd (vooral in fte's) en energie in uw acquisitie te steken kunt u meer resultaat boeken. De huidige inzet blijkt in de praktijk onvoldoende. We adviseren – in lijn met eerdere adviezen van ons en anderen – dat u de (acquisitie)organisatie tegen het licht houdt en versterkt.

Aandachtspunten bij uw marketing, acquisitie en organisatie hiervan:

1. Vertel klanten wat de meerwaarde is van een investering bij u. Welke voordelen levert een investering op XL op ten opzichte van andere locaties in Twente en daarbuiten? Welke voordelen heeft het land lease concept voor de cashflow en het eigen vermogen?
2. Investeer naast warme, lauwe en koude acquisitie van eindgebruikers in uw contacten met intermediairs en beïnvloeders van eindgebruikers (zoals ontwikkelaars, beleggers, makelaars, adviseurs, etc.).
3. Maak gebruik van Ambassadeurs, bedrijven op uw locatie die tevreden zijn kunnen uw beste verkopers zijn in de markt. Goede nazorg en service bij en na vestiging helpt hierbij! Bedenk: nazorg is voorzorg!
4. Werk vanuit een plan en doordachte structuur aan uw marktwerking. Dit vergt een doordachte, meerjarige aanpak waarbij een (zorgvuldig opgestelde) bedrijvendatabase een belangrijke rol inneemt. Dit op te bouwen bestand moet vervolgens gericht en frequent bewerkt gaan worden, waarbij zoveel mogelijk maatwerk geleverd moet worden.
5. Langdurig vasthouden aan profiel en continuïteit loont. Buiten kijf staat dat u flink en voor langere tijd moet investeren in specifieke marketing en acquisitie gericht op de logistieke sector. Pas na enige tijd kunt u beoordelen of uw inspanningen succesvol zijn. Monitoring is hierbij van groot belang om resultaten zichtbaar te maken.
6. Zorg voor een passende organisatiestructuur, het vrijmaken van menskracht/capaciteit en voldoende tijd. Een groot voordeel is dat het projectbureau op enige afstand staat van de ambtelijke organisaties

⁵ Op basis van FSI = 1

van de deelnemende gemeenten. Hierdoor ontstaat bewegingsvrijheid en is de kans op 'afleiding' geringer. De huidige capaciteit is echter beperkt. Minimaal zal één persoon fulltime – naast de acquisitiewerkzaamheden van Port of Twente – zich bezig moeten houden met het aantrekken van bedrijven voor XL. Daarnaast moet er voldoende ondersteuning zijn (voor overleg met aandeelhouders, sluiten van contracten en backoffice). Op basis van leerervaringen elders schatten we in dat naast een projectdirecteur (circa 0,75 fte), ruimte moet zijn voor een acquireur (0,8-1 fte) en ondersteuning (circa 0,5 fte). Dit staat los van ondersteuning vanuit civieltechnisch en financiën⁶.

Check de juridische situatie rondom de Ladder voor duurzame verstedelijking grondig

Ons advies is om het plan voor XL op wezenlijke punten aan te passen en aan te scherpen. Sowieso moet een deel van het plan nog uitgewerkt worden vanuit het 'moederplan'. Nut en noodzaak en de Ladder voor duurzame verstedelijking zijn daarbij van groot belang en ook een belangrijke risicofactor.

Vooraf: op basis van de laatste inzichten (o.a. op basis van advies van Tycho Lam voor de provincie Overijssel oktober 2015) is er bij min of meer conserverend bestemmen, feitelijk in de ogen van de Raad van State geen sprake van nieuw ruimtebeslag. Hierbij zou het uitwerkingsplan dan niet door de Ladder hoeven. Overigens leek het hier tot voor kort niet op en gingen juristen op basis van de jurisprudentie ervan uit dat een uitwerkingsplan wel degelijk Ladder-plichtig is.

De vraag is of bij het uitwerkingsplan (en de wijziging van bestaande plandelen) voor XL feitelijk niet een dusdanige wijziging aan de orde is dat toch een sprake is van een nieuwe stedelijke ontwikkeling. Dit is bijvoorbeeld bij een verandering van het plan waardoor de planologische mogelijkheden sterk wijzigen, bijvoorbeeld als de mogelijkheden voor grote kavels aanzienlijk worden verruimd.⁷ Gezien het regionale overaanbod betekent dit een extra risico in de planvorming en uitvoering.

De regionale programmeringsafspraken, die nu worden voorbereid en in 2016 tot afspraken moet leiden, zijn voor XL van groot belang. Immers, de status van XL moet hierin worden geborgd. Dit betekent dat het huidige overaanbod risicovol is in dit licht. Ondanks dat er beargumenteerd kan worden dat XL voorziet in een specifiek segment is er voldoende hard planaanbod beschikbaar om in de vraag te voorzien (los van de markttechnische kwaliteiten van die alternatieven). Tegenstanders van het plan (of belanghebbenden) zullen dit gebruiken om wijzigingen tegen te houden. Door regionaal afspraken te maken over het planaanbod (welke kunnen door, welke staan on hold en welke plannen passen niet bij de te verwachten vraag) en te deprogrammeren kunt u de risico's op dit vlak verkleinen. Voor XL is het gewenst dat er in Twente geen overprogrammering is, al helemaal niet in de markt voor grotere kavels: het kwalitatieve segment van XL. Als er wel overprogrammering is, moet worden onderbouwd dat deze aantoonbaar wordt afgebouwd.

Bij de planologische procedure moet u overigens Ladder en/of nut en noodzaak (behoefte) voor een periode van 10 jaar onderbouwen (bestemmingsplan), niet vijftien jaar waar wij hiervoor van uitgingen bij onze taxatie voor het mogelijke afzettempo. Dit betekent dat er een aanvullende deprogrammeringsopgave ligt (bovenop het overaanbod van circa 100-150 hectare dat we nu al signaleren).

⁶ Dit kan ook via de deelnemende gemeenten geregeld worden.

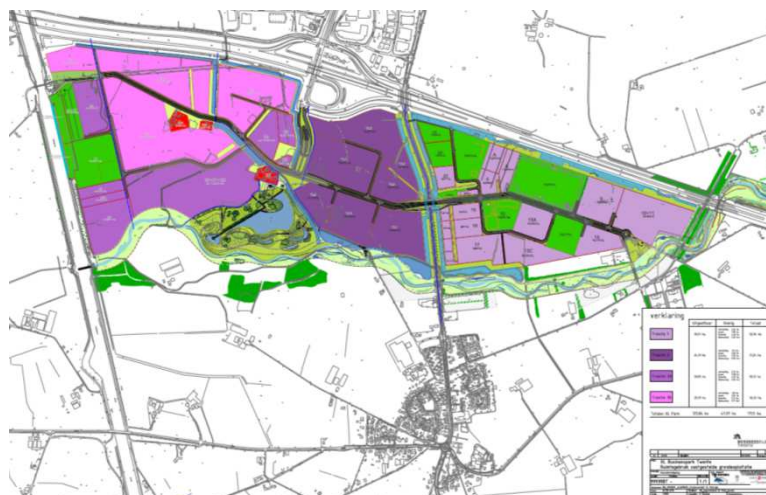
⁷ Overigens moet bij uitwerkingsplannen – ook als u niet 'door de Ladder moet' – sowieso wel nut en noodzaak worden onderzocht in het kader van goede ruimtelijke ordening. U of de gemeente moet o.a. onderbouwen dat het plan nodig is en vaststellen dat er geen gewijzigde omstandigheden zijn waardoor u af moet zien van het plan. Dit lijkt een wat lichtere toets dan de Ladder. Zoals hiervoor aangegeven zien wij wel degelijk markt/nut en noodzaak.



Bijlagen

A: Locatieprofiel en -beoordeling

Locatieprofiel

Kenmerk	Toelichting
Ligging en bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Gelegen aan de A35, ten zuiden van de stad Almelo. • Het terrein is zichtbaar vanaf de A35 en heeft een directe op/afrit. • Het terrein is via het water bereikbaar. Op het bedrijventerrein is recentelijk een containerterminal en laad- en loskade opgeleverd. Bedrijven kunnen gebruik maken van de laad- en loskade.
Doelgroep	<ul style="list-style-type: none"> • XL Businesspark is een samenwerking / gemeenschappelijke regeling tussen de gemeenten Almelo, Borne, Hengelo en Enschede en de provincie Overijssel. Iedere partij participeert voor 23%, behalve Borne (8%). • XL Businesspark is bedoeld voor grootschalige productie- en logistieke bedrijven, met een bovenregionale functie. • Het terrein beschikt over kavels geschikt voor bedrijven tot en met milieucategorie 5. • Het terrein is bedoeld voor bedrijven met een omvang van minstens 2 hectare. Hierover hebben de 4 gemeenten (en provincie) een afspraak gemaakt. Bedrijven die verplaatsen/uitbreiden binnen de Netwerkstad moeten doorverwezen worden naar XL. Indien een gemeente toch besluit om een bedrijf dat past binnen de kenmerken van XL is een boete verschuldigd van 25% van de grondwaarde voor een vergelijkbaar kavel op XL. Bij iedere daaropvolgende afwijking wordt het bedrag verhoogd. Het bestuur van XL kan gemotiveerd afwijken van deze boete.
Ruimtelijke opzet	<ul style="list-style-type: none"> • De totale oppervlakte van de locatie is circa 180 hectare bruto. Het totaal uit te geven terrein is 130 hectare netto. • In totaal is circa bijna 14 hectare uitgegeven op XL Businesspark, namelijk aan: Viochem - 2,5 ha, Timberland - 5,7 ha, Looms - 2,1 ha, Buiting - 2 ha en Maddison – 1,2 ha. Er is een aantal opties en ontwikkelovereenkomsten gesloten met potentiële vestigers. • Het plan is opgedeeld in vier tranches: 1, 2, 3A en 3B. Hierbij is de grond van tranche 1 en 3A direct uitgifbaar. De tranches 2 en 3B zijn wel opgenomen in het moederplan, maar moeten gedeeltelijk nog uitgewerkt en verworven worden.



Bestemmingsplan	<ul style="list-style-type: none"> • De maximale milieucategorie voor XL Businesspark is categorie 5. Voor enkele kavels geldt dat alleen bedrijven uit milieucategorie 5 is toegestaan. • Er geldt een bebouwingspercentage van maximaal 80%. Op delen van het terrein is dit lager en/of geldt ook een minimaal bebouwingspercentage. • De maximale bouwhoogte ligt op 25 meter. Op enkele kavels en locaties gelden lagere maximale bouwhoogten. Op enkele kavels aan de randen van het terrein tot maximaal 10 meter (bv. kavel 30-32).
Grondprijzen	<ul style="list-style-type: none"> • De gevraagde grondprijs per hectare ligt op € 125 – € 130 per vierkante meter.
Beeldkwaliteit	<ul style="list-style-type: none"> • Er wordt gestreefd naar een hoogwaardige uitstraling; er zijn dan ook beeldkwaliteitseisen en meerdere deelgebieden. • Het terrein kent, door zo veel mogelijk aan te sluiten op cultuurhistorische elementen, veel kavels met opvallende hoeken en ronde lijnen. Ook de hoofdontsluiting van het plan loopt momenteel met veel bochten door het plan. • Door het plan lopen twee groene zones ('Het Lint' en 'Het Erf'). <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div>
Overig	<ul style="list-style-type: none"> • Er is een projectbureau ingericht die uitvoering geeft aan de dagelijkse praktijk en uitgifte. Binnen deze organisatie zijn 4 personen actief (in totaal 1,5 fte). Er is slechts beperkt tijd voor (proactieve) acquisitie. • Parkmanagement, met permanente collectieve bewaking en bewegwijzering.

Locatiebeoordeling

Op basis van het locatieprofiel, ons eigen beeld en gesprekken die we voerden hebben we hieronder de locatie beoordeeld.

Pluspunten

De ligging en de (multimodale) bereikbaarheid van het plan is goed

De algemene kenmerken van het plan – en voor bedrijven de belangrijkste locatievereisten – zijn in orde. Het terrein ligt centraal in de regio Twente, aan de snelweg, heeft een eigen op- en afrit en beschikt over een eigen laad- en loskade aan het Twentekanaal. Dit betekent dat de locatie geschikt is om een deel van de vraag te bedienen. Dat XL Businesspark aantrekkelijk is in de markt komt tot uiting in de investeringen die tot nu hebben plaatsgevonden op de locatie. Circa 14 hectare is verkocht sinds 2010. Ook zijn er diverse gesprekken met partijen en heeft het projectbureau een aantal concrete leads/opties

XL Businesspark is onderscheidend ten opzichte van andere bedrijventerreinen in de regio

XL Businesspark kan zich onderscheiden van andere terreinen als gevolg van de ondergrens van 2 hectare. Dit betekent dat de segmentering (en het onderscheidend vermogen ten opzichte van andere bedrijventerreinen) van de locatie sterk is. Dit komt ook terug in de marketing van de locatie. De naam 'XL' en de marketingcommunicatie zijn anders en vernieuwend. Dit is zichtbaar in de markt. Gezien de ontwikkelingen in de markt profileert XL zich steeds meer op de sector logistiek (groothandel, vervoer en opslag). Samen met Port of Twente wordt de marketing en acquisitie opgepakt. Speciale focus ligt hierbij op het vermarkten van gebied en locatie onder logistieke eindgebruikers, verladers, ontwikkelaars en beleggers. Hiertoe worden beurzen bezocht, symposia georganiseerd, wordt geïnvesteerd in de bereikbaarheid en zijn diverse PR-activiteiten ontplooid.

Eigen projectorganisatie maakt snel handelen mogelijk

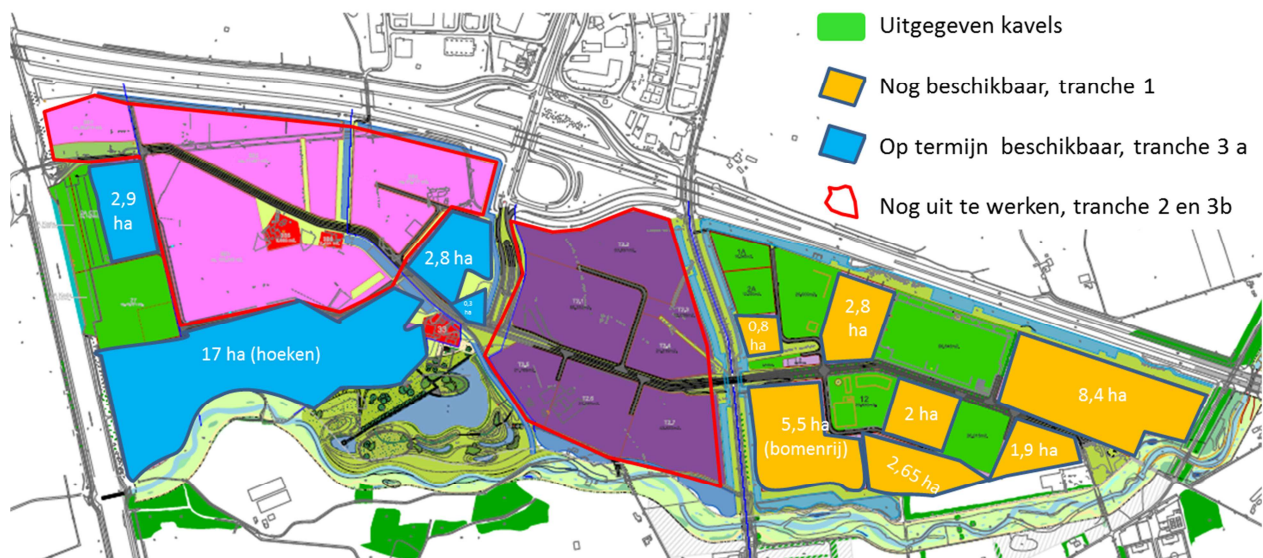
De uitgifte en dagelijkse praktijk wordt uitgevoerd door een eigen projectorganisatie. Deze is verantwoordelijk voor de gronduitgifte en het beheer van het bedrijvenpark. Ten opzichte van een ambtelijke organisatie is de handelingssnelheid hoger en kunnen besluiten relatief autonoom genomen worden. Dit bevordert de proactieve houding naar bedrijven.

Aandachtspunten

Verkaveling zorgt voor beperkingen voor grootschalige logistiek, kavels zijn veelal te klein: dit komt imago van XL niet ten goede

Hoewel nog ruim 100 hectare uitgeefbaar is op XL Businesspark is het op dit moment lastig om (zeer) grootschalige bedrijven (met name logistiek) te huisvesten. De verklaring hiervoor is als volgt (kaartbeeld ter verduidelijking):

- Logistieke bedrijven zoeken over het algemeen grootschalige, rechthoekige kavels (vanaf 4 hectare) met een juiste verhouding (breedte en diepte).
- Het gebied is 178 ha groot. Hiervan is 143 ha aangekocht, 35 hectare, verdeeld over tranche 2, 3a en 3b, dient nog te worden verworven. Van de aangekochte grond is 13,5 ha verkocht (uitgegeven in erfpacht) en is ca. 55 ha verkoop gereed (bouwrijp en ontsloten). De verschillende eigendomsverhoudingen vertragen en bemoeilijken de ontwikkeling van het terrein.
- Tranche 2 en 3b (+/- 65 hectare) moeten nog verder uitgewerkt worden. Geplande infrastructuur zorgt voor niet-rechthoekige kavels
- Tranche 3a (+/- 25 hectare) is uitgewerkt, maar nog niet bouwrijp. Bovendien zijn enkele kavels rond van vorm en daarmee voor veel bedrijven ongeschikt. Ook is de bouwhoogte aan de randen beperkend (tot maximaal 10 meter) voor logistiek. In feite is circa 10-15 hectare ook echt geschikt voor bedrijven.
- Tranche 1 is al deels uitgegeven. Er is nog circa 25 hectare beschikbaar. Het uitgiftepatroon is leidend bij de gesprekken met nieuwe bedrijven. Het blijkt dat nog 1 gebied (bestaande uit 2 kavels) beschikbaar is van ruim 8 hectare. De overige kavels zijn kleiner (maximaal 2,5 hectare), niet rechthoekig en kennen beperkingen (zoals een groenstructuur dwars over het kavel).



Dit betekent dat niet alle ruimte vraag, prospects en leads zonder meer gefaciliteerd kunnen worden. Recente prospects van 4, maar ook van 14 hectare konden op XL niet gefaciliteerd worden. De huidige beperkingen zijn slecht voor het imago van de locatie.

Overigens zijn er wel ideeën voor verbetering in de huidige structuur van de locatie. Zo zijn er schetsen voor verbeteringen van het uitgifbare gebied (meer rechthoekig, logischer, etc.). Een schets hiervan is hierna afgebeeld. Wat opvalt, is dat er grotere delen aaneengesloten uitgifbaar zijn in tranche 2 en 3b en dat de wegenstructuur is aangepast.



Een deel van het plan (dat in het midden van het plan ligt) is nog niet aangekocht en daardoor nog niet beschikbaar. Zoals hiervoor al is opgemerkt zijn delen van het terrein (voornamelijk tranche 3a en b) nog niet verworven. In totaal gaat het om circa 35 hectare. De zienswijzen die bij de uitwerking van tranche 3a zijn ingediend zijn afkomstig van deze bewoners / partijen. Als gevolg van het niet aankopen en daarmee nog niet bouwrijp hebben van delen van het plangebied, kunt u mogelijk niet snel genoeg handelen wanneer zich een daadwerkelijke vraag voordoet. Bovendien komt (bijvoorbeeld) de vergunning voor de laad- en loskade moeizaam tot stand, belanghebbenden op en rondom het terrein vertragen en blokkeren deze trajecten. Hierdoor zingt een imago rondom de locatie.

Het plan heeft veel beeldkwaliteit- en stedenbouwkundige eisen

Zoals hiervoor al opgemerkt wordt het markttechnische gebruik van enkele kavels beperkt door eisen in het beeldkwaliteit- en stedenbouwkundige plan. Aanvullende (soms onnodige) eisen aan de bouwwerken werken prijsverhogend bij de bouw en komen bovenop de reguliere grondprijs. Bovendien zorgen enkele cultuurhistorische waarden en groenstructuren voor beperkingen op de kavels. Hierdoor zijn geen rechthoekige kavels mogelijk.

Organisatiestructuur en bemensing niet omvangrijk en niet maximaal marktgericht en proactief

De organisatiestructuur voor XL Businesspark lijkt momenteel niet optimaal. De bezetting (in aantal fte's) is laag; deze beperkte bezetting maakt het lastig om succes te kunnen boeken met een grootschalig project als XL Businesspark. In totaal wordt er weliswaar behoorlijk in XL geïnvesteerd maar naar verhouding lijken er weinig middelen beschikbaar voor acquisitie en bemensing terwijl juist hier grote economische winsten kunnen en moeten worden geboekt.

De bemensing binnen het projectteam is vooral intern gericht en niet (zeer) proactief. Acquisitie komt voornamelijk van Port of Twente, terwijl een project op deze schaal vraagt om een bredere en proactievere acquisitie vanuit de eigen locatie. Het projectbureau heeft verder voor zover wij kunnen overzien een beperkte beslisbevoegdheid. Dit beperkt mogelijk de onderhandelingspositie van de projectgroep.

'Ownership' om XL tot succes te maken lijkt beter te kunnen

Een belangrijk aandachtspunt voor XL Businesspark is mogelijk het ontbreken van 'ownership'. XL Businesspark is voor vrijwel geen van de betrokken actoren prioriteit nummer één. Gemeenten zien veelal graag de werkgelegenheid binnen hun eigen gemeente behouden, het is dan niet altijd logisch om een groot bedrijvenpark elders te ontwikkelen. Grote partijen (minsten 2 hectare) dienen volgens de bestuursafspraken weliswaar op XL Businesspark te worden gevestigd, tenzij de gemeente een boete

betaalt. In de praktijk blijkt deze boeteregeling niet per se een sterke stok achter de deur. De boete is (te) laag; gemeente zouden de boete vrij gemakkelijk kunnen accepteren omdat het vestigen van een grote partij uiteindelijk velen malen meer oplevert dan de boete die dient te worden betaald. Gemeenten kunnen bovendien vrijstelling krijgen van de boete als ze een groter bedrijf lokaal accommoderen, iets wat in de praktijk al is voorgekomen.

Conclusie: er ligt een duidelijke opgave voor XL Businesspark

Voor XL Businesspark ligt er een duidelijke opgave voor de indeling van het plan (fysiek), de organisatie, uw acquisitie en de financiële huishouding. Drie punten zijn hierbij essentieel om XL Businesspark tot een succesvol bedrijvenpark uit te kunnen laten groeien:

- Er sterk wordt gestuurd op het marktconform krijgen van locatie voor grote kavels van meer dan 2 hectare (herinrichting, verwervingen, (steden)bouwkundige eisen, milieueisen, etc.);
- De acquisitie en marketing van de locatie zeer voortvarend kan worden uitgebouwd.
- De locatie financieel gezond is en er geen continuïteitszorgen zijn en/of er niet genoeg geïnvesteerd kan worden in de locatie;

B: Marktperspectief XL Businesspark

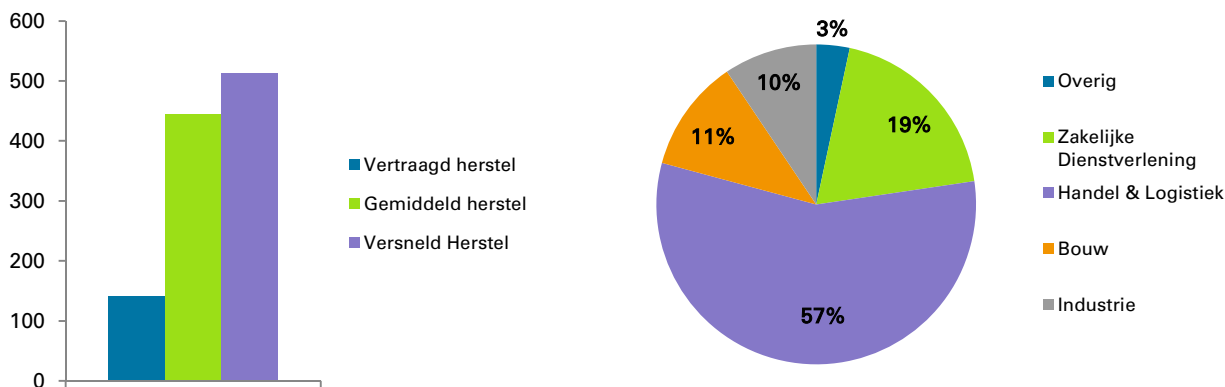
Circa 444 tot 513 hectare vraag naar bedrijventerreinen in Twente tot en met 2030

Op basis van de provinciale raming (uitgevoerd door Panteia, 2015), de regionale raming Netwerkstad Twente (uitgevoerd door Ecorys, 2010) en een vertaling hiervan door Stec Groep (2015) is gekeken naar de ruimtevraag naar bedrijventerreinen binnen de regio Twente tot en met 2025.

In onderstaande grafiek is de meest actuele prognose ten aanzien van bedrijventerreinen in de regio Twente doorgetrokken tot 2030. Op basis van deze prognose is de vraag naar bedrijventerreinen door groei en transformatie voor de periode 2015-2030 bepaald. Op basis van deze prognose is de *regionale behoefte* aan bedrijventerreinen voor de periode 2015-2030 circa **444 tot 513 hectare**. Daarbij gaan we uit van een scenario van gemiddeld herstel en versneld herstel. Het betreft 27-32 hectare per jaar.

Op basis van de recente prognose van Panteia is ook inzicht verkregen in de vraag naar sectoren. Hieruit blijkt dat circa 60% van de vraag tot 2030 vanuit de sectoren (groot)handel en logistiek komt. Dit sluit aan bij recente transacties en marktverwachtingen.

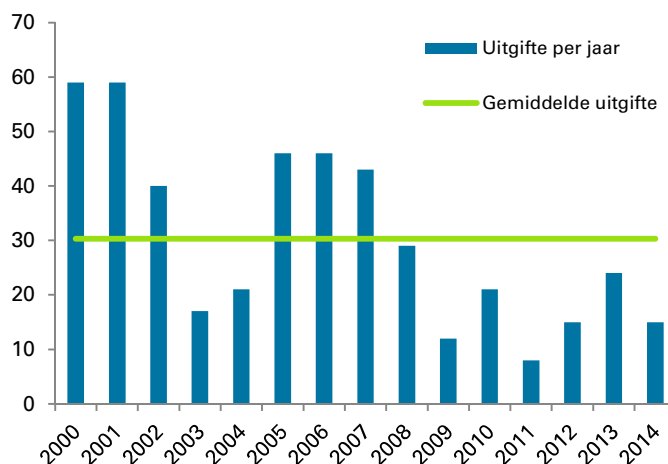
Figuur 1: Uitbreidingsvraag tot en met 2030 naar bedrijventerreinen in netto ha. (links) en verdeling naar sectoren (rechts)



Bron: Panteia, 2015; Bewerking Stec Groep, 2015

Op basis van historische uitgifte is scenario van gemiddeld of versneld herstel het meest logisch

De modelmatige inschatting van de vraag - zoals hierboven is beschreven - is gemaakt op basis van verwachtingen ten aanzien van verschillende scenario's voor economische groei, ontwikkeling van werkgelegenheid en ruimtegebruik en de invloed op de ruimtevraag van bedrijfsmigratie (voortzetting van de trend uit het verleden). Bij vertraagd herstel betekent dit een gemiddelde jaarlijkse vraag van ruim 9 hectare per jaar, bij gemiddeld herstel circa 27 hectare en bij een versneld herstel circa 32 hectare per jaar. Op basis van historische uitgifte van bedrijventerreinen kan eveneens een indicatie



worden gegeven over de verwachte vraag naar bedrijventerreinen in Twente. Op basis van historische uitgifte lijkt hierbij het scenario van 'Gemiddeld herstel' of 'Versneld herstel' de meest logische scenario's: de gemiddelde uitgifte per jaar tussen 2000 en 2014 lag op circa 30 hectare per jaar. Sinds de crisis van 2008 is de uitgifte overigens aanzienlijk gedaald: gemiddeld circa 15 hectare per jaar. De vraag is echter of deze jaren maatgevend zijn voor de komende periode.

De door Ecorys uitgevoerde raming voor Netwerkstad Twente uit 2010 gaat uit van een gemiddelde jaarlijkse vraag van ruim 29 hectare per jaar. Uitgaande van de historische uitgifte heeft Netwerkstad Twente een 55% aandeel in de totale uitgifte van Twente. Dit zou betekenen dat de vraag voor Netwerkstad Twente t/m 2030 uit komt op 244 tot 282 hectare. Dit is zo'n 15 tot 18 hectare per jaar: 11 tot 14 hectare minder dan in 2010 geraamd.

Op basis van het aantal werkzame personen kan ook een indicatie worden gegeven van het aandeel van de Netwerkstad ten opzichte van het totaal van Twente. Zowel bezien over de afgelopen 10 jaar als de afgelopen 5 jaar is het aandeel werkzame personen van de Netwerkstad circa 60%. Dit betekent dat de vraag voor Netwerkstad Twente tot 2030 uit komt op 266 tot 308 hectare. Dit is zo'n 17 tot 19 hectare per jaar: 8 tot 10 minder dan in 2010 geraamd.

Meer dan helft (circa 60%) van de verwachte vraag komt uit sector Logistiek en groothandel

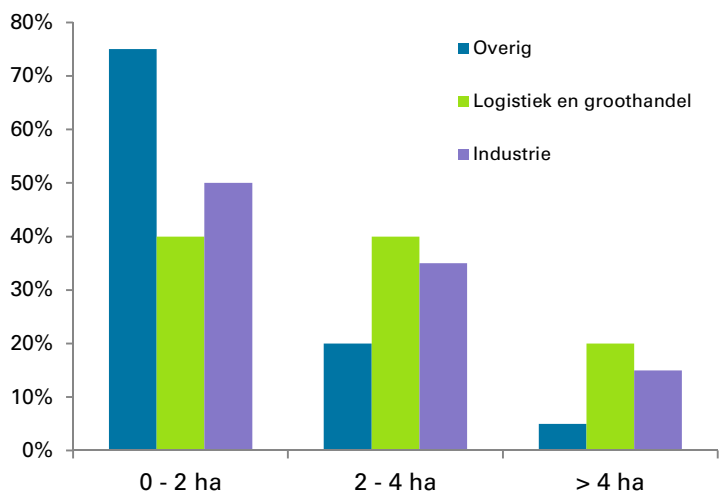
Zoals beschreven is de vraag naar bedrijventerreinen in Twente verdeeld over diverse sectoren. De logistieke sector (groothandel, vervoer en opslag) is daarbij dominant met een aandeel van circa 60% in de totale ruimtevraag tot en met 2030. Als gevolg van diverse trends en ontwikkelingen (onder andere schaalvergroting, concentratie en e-commerce) zien we een sterke groeiverwachting voor deze sector. Bovendien zetten Rijk, provincie en regio sterk in op het versterken van de logistieke 'draaischijf' Twente, onder andere door het versterken van de bereikbaarheid (A1, Twentekanaal) en arbeidsmarkt. Deze ambities vertalen zich – samen met de landelijke/regionale trends – tot een sterke ruimtevraag vanuit deze sector. Overige sectoren groeien minder hard en laten op langere termijn zelfs een krimpende ruimtebehoefte zien.

Vraag met name grootschalig: verdeling kavels < 2 ha en > 2 ha ongeveer 50:50

De vraag naar kavels is ongelijk verdeeld. Het gaat om zowel grote als kleine kavels. Grofweg kunnen we stellen dat sprake is van lokale/subregionale en (boven)regionale vraag. De eerste groep bedrijven zal overwegend kleinschalig tot middelgroot zijn (tot 2 hectare kavel), terwijl de tweede groep juist eerder grootschalig is.

Op basis van de provinciale raming en op basis van analyses van Stec Groep is gekeken naar de verdeling van de vraag tot en met 2030. Deze verdeling kan namelijk een indicatie geven van het type vraag dat te verwachten is in Twente. Hiervoor kijken we naar onderzoek van NVM (2014), CBRE (2014) en Dynamis (2015) over de logistieke markt en onderzoek van Stec Groep (2005 en 2014) naar bedrijfsruimtegebruikers in beeld.

Figuur 2: Verdeling ruimtevraag naar omvang kavel



Op basis van deze uitgangspunten kunnen we onderstaande tabel opstellen over de verdeling van de vraag segment en omvang.

Tabel 4: Verdeling behoefte in segmenten

Segment (omvang)	Overig (33% van totale vraag) in ha.	Logistiek/groothandel (57% van totale vraag) in ha.	Industrie (10% totale vraag) in ha.	Totale vraag in ha.
< 2 hectare	113 - 131	100 - 116	21 - 24	235 - 271
2 tot 4 hectare	30 - 35	100 - 116	15 - 17	145 - 166
> 4 hectare	8 - 9	50 - 58	6 - 7	64 - 74

De verwachte vraag tot en met 2030 is circa 444 - 513 hectare. Hiervan is circa 45-50% groter dan 2 hectare, oftewel circa **210-240 hectare**. Circa 30% (64 - 74 hectare) is groter dan 4 hectare.

Huidige opties en leads geven een indicatie van de (verwachte) vraag naar kavels op XL Businesspark. Momenteel zijn er circa 13 leads waarvan al zes bedrijven een overeenkomst hebben gesloten voor de huur of ontwikkeling van een kavel. Daarnaast liggen circa drie kavels onder optie.

Huidige bedrijven met mogelijke interesse in XL Businesspark zijn op zoek naar een kavel van circa 2 tot 13 hectare. Het deel van de opties en leads dat op zoek is naar kavels groter dan 4 hectare relatief klein (circa 30%), maar dit deel bepaalt gezamenlijk wel circa 60% van de ruimtevraag. De overige 70% van de opties en leads is op zoek naar kavels tussen de 2 en de 4 hectare en bepalen circa 40% van de ruimtevraag.

Aanbod bedrijventerreinen met kavels geschikt voor tenminste 2 hectare is ruim 200 hectare

Uit quick scan van de bedrijventerreinen in de regio Twente (zie volgende pagina) blijkt dat circa 207 hectare bedrijventerrein geschikt is of (met kleine aanpassingen) geschikt is te maken voor grootschalige logistiek (zie onderstaande tabel). Circa 145 hectare hiervan biedt ruimte aan zeer grootschalige logistiek. XL Businesspark is nog niet meegenomen in dit overzicht. Dit betekent dat puur kwantitatief sprake is van een fors overaanbod in Twente. Immers er is circa 210-240 hectare vraag naar kavels groter dan 2 hectare, terwijl het planologisch harde aanbod ruim 210 hectare bedraagt (en inclusief XL Businesspark ruim 300 hectare).

Kwantitatieve overprogrammering maar kwalitatief mogelijkheden voor grootschalige logistiek

De netto vraag naar bedrijventerreinen tot en met 2025 is kleiner dan het huidige aanbod in Twente zo blijkt uit de raming door Panteia (2015) in opdracht van de provincie Overijssel. Er is een kwantitatief overaanbod aan bedrijventerreinen in de regio Twente. Tegelijkertijd zien we ook een kwalitatieve mismatch in vraag en aanbod: de vraag naar grootschalige bedrijfskavels in Twente is t/m 2030 groot (circa 210 - 240 hectare), terwijl het aanbod markttechnisch vaak ongeschikt is voor de locatie-eisen van logistieke bedrijven (dé belangrijkste ruimtevragers in Twente tot en met 2030, zo blijkt uit de prognose).

De specifieke ruimtevraag naar grootschalige kavels die zich in Twente voordoet is groot. XL Businesspark kan deze kwalitatieve vraag goed huisvesten. De locatie XL Businesspark heeft, gezien de centrale ligging binnen Twente en de directe ligging aan de A35, van alle grootschalige bedrijventerreinen binnen Twente de meeste potentie. De huidige verkaveling, mede ingegeven door de relatieve hoge stedenbouwkundige eisen, beperkt het plan sterk. Het aanbod op andere plekken zorgt ervoor dat sprake is van planologisch overaanbod. Als we markttechnisch kijken naar vraag en aanbod blijkt dat de huisvesting van grote bedrijven vaak problematisch is. Juist voor dit segment kan XL onderscheidend zijn.

Tabel 5: Overzicht aanbod in de bedrijventerreinen in Twente⁸

Gemeente	Bedrijventerrein	Netto omvang	Netto beschik- baar	Netto beschik- baar > 2 ha	Netto beschik- baar > 4ha	Max Milieu- categorie	(Indicatief) Geschikt voor logistiek?
Almelo	Weggeler	2,2	2,2	0	0	4	nee
Almelo	Rijnbeek	4,1	4,1	0	0	2	nee
Almelo	Westerdok	102,8	4,5	0	0	4,1	nee
Almelo	Dollegoor	40,4	4,6	0	0	4,2	nee
Almelo	Weezebeeksingel	5,0	5,0	0	0	4,2	nee
Almelo	Aadijk Noord	10,0	10,0	10	10	3,1	ja
Almelo	Rijksweg 36 No4	26,6	26,6	26,5	26,5	3,2	ja
Almelo	BP Twente-Noord	38,1	38,1	0	0	4,1	nee
Borne	Buren	28,7	26,3	15,2	15,2	1-4	ja
Dinkelland	Sombeek Fase IV	2,0	2,0	0	0	1-4	nee
Dinkelland	De Mors IV	2,5	2,5	0	0	1-4	nee
Dinkelland	Echelpoel III	3,6	3,6	2,5	0	1-3	nee
Dinkelland	Ootmarsum	7,3	4,2	0	0	1-4	nee
Enschede	Roombekerveld	3,5	3,3	2,5	0	2	nee
Enschede	Deventerpoort	5,0	5,0	5	0	3,1	nee
Enschede	Oostkamp	5,0	5,0	5	0	3,1	nee
Enschede	De Strip	5,0	5,0	5	0	4	nee
Enschede	Josink Es	15,9	6,5	2	0	1-3	nee
Enschede	Euregio BP	60,2	10,0	2	0	1-3,2	nee
Enschede	Usseler Es	58,0	58,0	10	0	2-4	ja
Haaksbergen	St. Isidorushoeve	3,0	3,0	0	0	1-3	nee
Haaksbergen	Stepelerveld	34,0	34,0	10	10	1-3	nee
Hellendoorn	T Lochter Iii	25,9	25,7	25,7	25,7	4	nee
Hellendoorn	Derde Kampsweg	5,0	5,0	0	0	2	nee
Hellendoorn	Kruidenwijk-Zuid	2,5	2,5	0	0	2	nee
Hengelo (Ov)	Twentekanaal-Nrd	58,1	2,4	0	0	2	nee
Hengelo (Ov)	Westermaat Nrd II	47,4	11,1	2,1	0	2	ja
Hengelo (Ov)	t Oosterveld	15,0	12,5	6	6	3,1	nee
Hengelo (Ov)	Westermaat	10,1	4,1	2,4	0	4	ja
Hof v Twente	Zenkeldamshoek	26,9	20,3	9,3	0	4	ja
Oldenzaal	Jufferbeek Zuid	21,0	20,5	13,6	13,6	4	ja
Oldenzaal	Hanzeport-Oost	10,0	10,0	0	0	4	ja
Oldenzaal	Hanzeport-West	4,0	4,0	0	0	4	nee
Rijssen-Holten	Vletgaarsmaten 2b	15,4	12,5	11,3	0	4	nee
Rijssen-Holten	Vletgaarsmaten 2a	12,4	8,1	0	0	4	nee
Rijssen-Holten	Enter - Rijssen	24,2	22,7	16,1	16,1	3	ja
Tubbergen	De Haar V	4,8	2,2	0	0	3,2	nee
Tubbergen	Lutkeberg V	2,0	2,0	0	0	3	nee
Twenterand	Oosterweilanden	21,0	21,0	21	21	4	ja
Twenterand	Almloseweg Oost	12,3	4,3	0	0	3	nee
Twenterand	Vroomshoop Oost	5,4	5,2	4,2	0	4	nee
Wierden	Weuste-Noord	9,0	5,1	0	0	3	nee
Totaal		795	465	207	144		
Waarvan geschikt voor logistiek				126	102		

Bron: IBIS, 2014; Bewerking Stec Groep

⁸ Alleen aanbod van minstens 2 hectare is meegenomen. De tabel geeft nadrukkelijk een indicatie op basis van een quick scan van het huidige aanbod; mogelijk ontbreken er terreinen of komen hectaren niet volledig overeen.

Optimalisatie van XL Businesspark leidt tot geschikte kavels voor logistiek

Op XL Businesspark is veel grond uitgeefbaar, maar zoals eerder geconstateerd, is het huidige plan niet optimaal voor grootschalige logistiek. Het terrein is verdeeld in veelal relatief kleine kavels met ronde vormen en lengte-breedte verhoudingen die niet geschikt zijn voor grootschalige bedrijven.

Door het plan te optimaliseren is er in tranche 1 circa 18 hectare geschikt voor grootschalige bedrijven (> 2 hectare) waarvan circa 10 hectare geschikt te maken is voor zeer grootschalige bedrijven (> 4 hectare). In tranche 3a is circa 30 hectare geschikt voor grootschalige bedrijvigheid waarvan circa 27 hectare geschikt is te maken voor zeer grootschalige bedrijven.

In totaal betekent dit dat er na optimalisatie van het plan op tranche 1 en 3a circa 48 hectare geschikt is voor grootschalige bedrijven (> 2 hectare, waarvan circa 37 hectare is geschikt is te maken voor zeer grootschalige bedrijven (> 4 hectare).

Tabel 6: Deel XL Businesspark geschikt te maken voor grotere bedrijven

	Geschikt te maken voor grootschalige bedrijven (> 2 ha.)	Geschikt te maken voor zeer grootschalige bedrijven (> 4 ha.)
Tranche 1	18	10
Tranche 3A	30	27
Totaal	48	37

Bron: Grex RBT, 2015; Bewerking Stec Groep, 2015

We concluderen dat ondanks het overaanbod aan bedrijventerreinen, XL Businesspark markttechnisch gezien een geschikte locatie is om in de kwalitatieve vraag vanuit voornamelijk grootschalige logistieke ruimtevragers te kunnen voldoen. XL Businesspark behoort daarbij in onze ogen, in potentie, tot de beste locaties binnen de regio Twente. Noodzakelijk is echter dat het regionale overaanbod teruggedrongen wordt. Dit is immers bij een planologische procedure een belangrijk risico.

C: Marktconforme grondprijzen

Voor XL Businesspark wordt uitgegaan van een gemiddelde grondprijs (gevraagde prijs) tussen de 125 tot 135 euro per m². De gerealiseerde grondprijs voor de uitgegeven gronden ligt lager: tussen de 80 en de 117 euro per m². Onderstaande analyse geeft een beeld van realistische en marktconforme grondprijzen. We hanteren daarbij de residuele waarde methodiek.⁹

Er is gerekend aan vier doelgroepen voor XL Businesspark, die variëren in type vastgoed, gebruiker en kavelgrootte. De berekening is gemaakt op basis van actuele transactieprizen en afgeleide commerciële waarden van bedrijfspanden in de regio en op vergelijkbare bedrijventerreinen. Ook zijn marktconforme parameters voor bouw- en bijkomende kosten en op de vormfactor gehanteerd.

Huurprijzen: 45-55 euro per m² realistisch voor courante nieuwbouw op XL Businesspark

We zien dat de Nederlandse bedrijfsruimtemarkt voorzichtige tekenen van herstel toont. De combinatie van een hoger consumentenvertrouwen en een kleine economische groei resulteert in een grotere dynamiek op de bedrijfsruimtemarkt. Voor de regio Twente lag de gemiddelde huurprijs (van alle bedrijfsruimten en terreinen¹⁰) in 2014 tussen €30 en €45 (DTZ Nederland Compleet, 2015); de gemiddelde huurprijs op XL Businesspark ligt volgens dit onderzoek op €38 tot €48 per m². Op basis van recente transacties signaleren we dat voor nieuw, courant vastgoed huurprijzen tussen €50 en €60 euro per m² reëel zijn. Hierin is de regio (iets) goedkoper dan andere regio's in Oost-Nederland. Een groot deel van de transacties is logistiek getint (groothandel en vervoer). Vandaar dat we specifiek kijken naar huurprijzen in de logistiek. Huurprijzen liggen tussen €45 en €50 voor nieuw logistiek vastgoed in Twente.

Bruto aanvangsrendementen (BAR) van 8 tot 8,3% is realistisch

Het Bruto Aanvangsrendement (BAR) voor (logistieke) bedrijfsruimte in het oosten van Nederland loopt medio 2015 van 7% voor goed vastgoed op de beste plekken tot 13% voor vastgoed op de slechtste plekken (DTZ, 2015). Het precieze BAR is afhankelijk van vele factoren, zoals het specifieke vastgoedtype (onder andere ook bepaald door de factor duurzaamheid).

Op basis van cijfers van Colliers en DTZ Zadelhoff concluderen we dat een BAR van 7,25% mogelijk is voor 'top of the bill' nieuw logistiek vastgoed met een eersteklas huurder en dito huurcontract. De aanvangsrendementen laten bovendien een dalende – en daarmee voor de beleggingswaarde/residuele grondprijs positieve – trend zien. Dit is terug te zien in de hausse aan investeringen in logistiek vastgoed sinds 2014. Al met al achten we op dit moment een BAR van 8 tot 8,3% realistisch voor nieuw vastgoed op XL Businesspark / in Twente.

⁹ Residueel rekenen legt een directe relatie tussen de commerciële waarde, de bouwkosten, de bijkomende kosten en de grondwaarden van een onroerend goedobject. Door de commerciële waarde te verminderen met de bouwkosten en bijkomende kosten, resteert de waarde van de grond. Met de residuele waardemethode kan, afhankelijk van de marktomstandigheden en de gewenste bestemming, de verdien capaciteit van een stuk grond worden vastgesteld. Deze methode doet beter recht aan verschillen in commerciële waarde voor specifieke typen vastgoed op bedrijventerreinen. De residuele benadering legt een relatie tussen de waarde van de grond en de daarop te realiseren bestemming. De berekening gaat hierbij uit van een Floor Space Index van 1.

¹⁰ Het betreft een verzameling van alle transacties in de bedrijfsruimtemarkt. Het gaat dus om zowel oude, moderne, functionele, hoogwaardige en nieuwe ruimten, maar ook op diverse locaties, zoals lokaal, regionaal, verouderd, modern, etc.

Bouwkosten stabiel

De bouwkosten- en aanbestedingsindex zijn vanaf 2013 duidelijk gestegen. De aanbestedingsindex ligt wel nog steeds onder de bouwkostenindex. Zolang dit het geval is, werken vraag en aanbod op de aannemingsmarkt prijsverlagend. Wel is te zien dat de aanbestedingsindex langzaam weer richting de bouwkostenindex kruipt.

De bouw- en bijkomende kosten van een standaard logistiek (maar duurzaam) distributiecentrum bedragen op dit moment gemiddeld zo'n € 420 per m² bvo. Voor hoogwaardiger logistiek vastgoed gelden prijsniveaus van rond de € 450 per m² bvo.¹¹ Ook op websites van diverse bouwbedrijven en architectenbureaus worden bouwkosten voor logistiek vastgoed genoemd. Deze liggen vaak tussen € 300 en € 450. Vanwege het commerciële belang (reclame) verwachten we dat deze prijzen de onderkant van de bandbreedte vormen. Voor reguliere gebruikers verwachten we dat de prijzen gemiddeld hoger liggen dan voor grootschalige logistiek.

Tabel 7: Bouwkosten per m² bvo voor verschillende segmenten (incl. terreininrichting)

	Reguliere gebruikers (middelgroot) (in € per m ² bvo)	Grootschalige gebruikers / logistiek (in € per m ² bvo)
Bouwkosten	450 - 475	420 - 450

Bron: Stec Groep op basis van bouwkostenkompas en referenties, 2015.

Grondprijzen tussen €125 en €135 per m² kavel marktconform voor grootschalige kavels

Onze taxatie van marktconforme grondprijzen voor diverse segmenten op XL Businesspark leest u in onderstaande tabel.

Tabel 8: Advies grondprijzen XL Businesspark (prijspeil 1-1-2016)

Case	Huurprijs per m ² per jaar	Vormfactor	BAR	Bouw- en bijkomende kosten	Residueel per m ² kavel
Grootschalig (2-4 hectare)	€48-50	0,95	8-8,25%	€ 440-450	€ 125-130
Zeer grootschalig (> 4 hectare)	€46-48	0,95	8-8,1%	€ 420-430	€ 125-135
Regulier (tot 2 hectare)	€54-56	0,9	8,2-8,3%	€ 450-475	€ 135-140

Bron: Stec Groep 2015

Deze grondprijzen zijn realistisch indien het product bovengemiddeld is, beperkingen zijn opgeheven voor grotere kavels, er sprake is van veel service en goede acquisitie en er geen overprogrammering / overmatige concurrentie is.

Comparatieve analyse: vergelijkbare bovenregionale terreinen hanteren soortgelijke prijzen

De residuele grondprijzen voor XL Businesspark liggen gemiddeld op een hoger niveau dan in de buurgemeenten. Prijzen die hier gehanteerd worden liggen tussen € 60 en € 120 per m² kavel. Vergelijken we de prijzen op XL Businesspark met locaties die zich richten op soortgelijke doelgroepen (grootschalig, bovenregionale reikwijdte), dan zien we vraagprijzen tussen € 110 en € 180. We denken dan aan terreinen als H2O, A1 Deventer, Hessenpoort, Bedrijvenpark Medel, 7Poort en RBT A12 Bedrijvenpark.

¹¹ Uit de markt vernemen we signalen dat er tegenwoordig ook centra gebouwd worden tussen de € 370 en € 390 per m² bvo. Op Hessenpoort geldt echter een hoog ambitieniveau qua duurzaamheid. Daar is dan ook in de bouwkosten rekening mee gehouden.