

MARKTTOETS VLEK 17
NAAR EEN SUCCESVOLLE
ONTWIKKELING VAN VLEK 17
Stec Groep aan Gemeente Nijmegen

Stec Groep B.V.
Esther Geuting, Guido Scheerder en
Boudewijn Kuijl
Januari 2013

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	2
2.	LOCATIEPROFIEL VLEK 17	5
3.	KERNKEUZEN EN POTENTIELE SCENARIO'S	13
3.1	Zeven kernkeuzes als beleidskader voor ontwikkeling Vlek 17	13
3.2	Drie scenario's voor ontwikkeling Vlek 17	15
4.	DE DUURZAME GRIFT	29
4.1	Vlek 17 als 'De Duurzame Grift'	29
4.2	'De duurzame Grift' sluit beste aan op marktvraag	37
4.3	'De duurzame Grift' genereert in potentie meeste grondopbrengsten	40
4.4	'De duurzame Grift' is meest duurzaam	40
4.5	'De duurzame Grift' is gemakkelijker te faseren dan andere scenario's	41
4.6	'De duurzame Grift' genereert relatief veel werkgelegenheid	41
5.	ONTWIKKELINGSSTRATEGIE VOOR DE DUURZAME GRIFT	43
5.1	Algemene tips en trucs ontwikkelingsstrategie 'de duurzame Grift'	43
5.2	Tips en trucs gericht op duurzaamheid	49

1. INLEIDING

In dit hoofdstuk gaan we kort in op uw vragen aan ons, onze aanpak en de leeswijzer.

1.1 Achtergrond en uw vragen

U bereidt op dit moment de ontwikkeling van Vlek 17/De Grift voor, een belangrijke uitbreiding van de voorraad bedrijventerreinen in Nijmegen. Het gaat om enigszins gefragmenteerd gebied van in totaal circa 60 hectare netto terrein. Wanneer uw exploitatie dat toelaat, overweegt u het uitgeefbaar areaal terug te brengen naar zo'n 37 hectare, zodat u minder hoeft te verwerven en u enkele knelpunten uit de gebiedsanalyse kunt oplossen.

U staat aan de vooravond van de ontwerpfase. Hiervoor wilt u nu een zo concreet mogelijke marktcheck van het terrein: Hoeveel vraag is er naar het terrein en om wat voor soort bedrijven en/of functies gaat het? Kunt u op grond van een vraaganalyse komen tot een marktconforme segmentatie van het terrein in deelgebieden met onderscheidende profielen en doelgroepen? Wat betekent dit voor het ontwerp, de inrichting en de GREX van Vlek 17/De Grift?

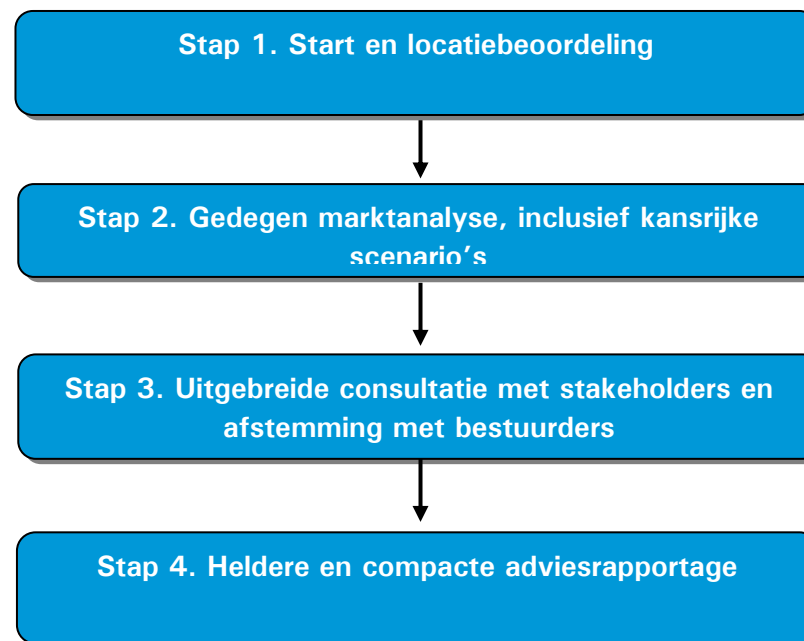
Samengevat wilt u dat wij de volgende resultaten boeken:

- goed onderbouwd inzicht in de verwachte marktvraag voor Vlek 17/De Grift, inclusief profiel (locatie- en huisvestingseisen) van kansrijke functies/doelgroepen voor het terrein;
- praktische adviezen (profiel, fasering, beeldkwaliteit, prijzen et cetera) om Vlek 17/De Grift succesvol te ontwerpen, in te richten en op de markt te brengen; directe input voor uw verdere planvorming (onder andere Grex, stedenbouwkundig plan);
- dit alles samengevat in een helder leesbare rapportage om een go/no go beslissing te nemen;
- een en ander op basis van een serie gesprekken met stakeholders over de conceptresultaten om directe input en draagvlak voor Vlek 17/De Grift te krijgen.

1.2 Onze aanpak

Om bovenstaande vragen te beantwoorden volgden we samen met u een aanpak in vier stappen:

- In de startbijeenkomst maakten we duidelijke werkafspraken en wisselden we relevante (markt) informatie uit. Op basis van deze informatie in combinatie met het locatiebezoek stelden we een locatieprofiel op met marktfeiten en oordelen over onder andere zichtbaarheid, ligging, bereikbaarheid, doelgroepen.
- Vervolgens voerden we een vraaggerichte marktanalyse uit waarin we de feiten en ontwikkelingen op korte en lange termijn in beeld brachten. De tekstboxjes in het rapport geven quotes uit de diverse gesprekken weer. Ook brachten we het aanbod in beeld. Dit vertaalden we vervolgens naar drie kansrijke ontwikkelingsscenario's waarbij we met name keken naar markttechnische en opbrengsttechnische aspecten.
- Daarna bespraken we de scenario's in een interne en externe sessie. De uitkomsten hiervan vertaalden we in een voorkeursscenario. Van dit scenario werkten we de fasering, stedenbouw, uitstraling, segmentatie en inrichting van Vlek 17 verder uit.
- Tot slot vertaalden we bovenstaande resultaten in dit rapport.



1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 geven we een locatieprofiel van Vlek 17 waar we ingaan op de belangrijkste sterktes en zwaktes van de locatie. Vervolgens geven we in hoofdstuk 3 een overzicht van de kernkeuzes die we maakten en werken we de drie potentiële scenario's op hoofdlijnen uit. In hoofdstuk 4 werken we het

voorkeursscenario verder uit. We gaan hierbij in op de argumentatie van de keuze tot voorkeursscenario en de optimale fasering van dit scenario en de financiële en ruimtelijke consequenties hiervan.

Box: realistische scenario's

Elk scenario (dus potentiële scenario's en voorkeursscenario) sluiten we af met een ruimtelijke vertaling door middel van een kaartje. Hierbij hebben we zo veel mogelijk rekening gehouden met de (gefragmenteerde) gemeentelijke grondposities en de verhouding tussen vraag en aanbod per segment op de regionale markt. Dit betekent dat de te ontwikkelen omvang van elk scenario verschilt.

In hoofdstuk 5, ten slotte, geven we u handvatten en randvoorwaarden om het voorkeursscenario daadwerkelijk te realiseren. Voor de onderbouwing en achterliggende analyses verwijzen we naar het bijlagenboek. In de marktanalyses in de bijlagen is het principe van de SER-ladder toegepast. In de bijlagen vindt u:

- vraaggerichte marktanalyse bedrijfsruimtegebruikers (bijlage A);
- analyse potentiële doelgroepen (bijlage B);
- drie ontwikkelingsscenario's (bijlage C);
- residuele grondprijsmethode (bijlage D);
- lijst met geïnterviewden (bijlage E).

2. LOCATIEPROFIEL VLEK 17



Naam terrein	Vlek 17 / De Grift
Ligging en bereikbaarheid	
Ligging	Vlek 17 ligt in het uiterste noorden van de gemeente Nijmegen. Het terrein wordt in het noorden begrensd door de A15, in het zuiden door de Stationsstraat en in het oosten en westen door respectievelijk het spoor Arnhem-Nijmegen en de Griftdijk. Daarnaast ligt een klein deel van het terrein ten westen van de Griftdijk en ten zuiden van de Stationsstraat (Dumeco)
Bereikbaarheid (vracht)auto	• Uitstekend: terrein ligt aan de A15 met een afrit aan de rand van het terrein. In 2015 wordt begonnen met het doortrekken van de A15 richting Duitsland. Daarnaast zijn er plannen om de snelweg te verbreden. • het knooppunt A15 / A325 ligt op enkele autominuten van de locatie. • Op de Griftdijk is een knip tegen sluipverkeer.
Bereikbaarheid OV Multimodaliteit	• Matig; er is geen treinstation in de directe omgeving. Ook zijn er geen spoor- of havenfaciliteiten op het terrein aanwezig. • Bushalte Stationsstraat ligt aan de rand van het terrein. • Een transferium ligt in de directe nabijheid van Vlek 17 (Vlek 14). Formeel moet dit transferium in 2014 verdwijnen. Er is echter nog geen alternatieve locatie beschikbaar. • De (geplande) HOV-verbinding ligt in de (directe) nabijheid van Vlek 17.
Profiel	
Type terrein	Ontwikkeling van het bedrijventerrein bevindt zich nog in de planfase. Doordat het project zich nog in de beginfase bevindt, behoort een grote hoeveelheid segmenten nog tot de potentiële doelgroep.
Doelgroepen	Bij opdrachtverstrekking zijn nog geen afspraken gemaakt over de definitieve doelgroepen die landen op Vlek 17. In de plannen ¹ is sprake van een overgangszone met lichte bedrijvigheid, gecombineerd met woningen (met name rond de Stationsstraat). Het overige deel van het terrein krijgt deels een gemengde en deels een hoogwaardige invulling met kennisintensieve bedrijven. Daarnaast zet de gemeente in op acquisitie van innovatieve milieutechnologische bedrijvigheid in de EMT-sector (energie en milieutechnologie).

¹ Gebiedsanalyse Bedrijventerrein De Grift (Vlek 17). Gemeente Nijmegen april 2011 en Regionaal Programma Bedrijventerreinen Stadsregio Arnhem Nijmegen april 2011.

Naam terrein	Vlek 17 / De Grift
Locatieontwikkeling	
Omvang locatie	Vlek 17 beslaat in totaal circa 60 hectare bruto. Omdat het eigendom van het terrein gefragmenteerd is, wordt overwogen het uitgeefbaar areaal te verkleinen. Daarmee sluit de opgave beter aan bij de afspraken die er op regionaal niveau worden gemaakt.
Grondprijzen en huurprijzen	Grondprijzen zijn nog niet vastgesteld. Wel is het zo dat de Waalsprong onder financiële druk staat. Grondopbrengsten en afzettempo zijn daarom belangrijk.
Grondprijsmethodiek	Bij opdrachtverstrekking was nog geen grondprijsmethodiek vastgesteld. Inmiddels is bepaald dat deze comparatief of residueel wordt vastgesteld.
Omvang en type kavels	- Hierin zijn nog geen keuzes gemaakt. Wel is afgesproken dat de kavelgrootte kleiner zal zijn dan op Bijsterhuizen (gemeente Nijmegen) en op Park 15 (gemeente Overbetuwe)². - Er zijn drie a vier windmolens in het gebied gepland.
Planning/fasering	- Sinds de jaren '90³ is sprake van de ontwikkeling van Vlek 17 als bedrijventerrein. - Vooralsnog staat de gronduitgifte gepland voor de periode 2014 – 2025. - Het is van groot belang dat de ontwikkeling van Vlek 17 in samenhang wordt gezien met andere ontwikkelingen die in de directe omgeving plaats vinden (o.a. woonwijk ontwikkeling Groot Oosterhout, ontwikkeling van Knooppunt Ressen (Vlek 14) en Park 15) en bestaande locaties / gebieden als industrieterrein Oosterhout, agrarische bestemmingen en Rietgraaf.
Partijen betrokken bij uitgifte	- In de Waalsprong ontwikkelt de GEM Waalsprong de woonlocaties. - De gemeente Nijmegen ontwikkelt de niet-woonlocaties en dus Vlek 17. - De gronden van Vlek 17 zijn niet geheel in eigendom van de gemeente. Er is sprake van een gefragmenteerde eigendomssituatie.
Kwaliteit/uitstraling	
Zichtbaarheid	Het terrein ligt aan de A15 en is goed zichtbaar vanaf deze weg. Logischerwijs worden deze kavels in de toekomst als zichtlocaties uitgegeven.
Parkmanagement	Er zijn nog geen plannen met betrekking tot parkmanagement.

² Regionaal Programma Bedrijventerreinen Stadsregio Arnhem Nijmegen april 2011.

³ Structuurplan Land over de Waal (1996).

Hieronder vertalen we de kenmerken van Vlek 17 in kansen en bedreigingen.

Kans: zeer goede bereikbaarheid door A15, A325 en HOV-verbinding

Door de ligging aan de A15 en de nabijheid van de A325 is Vlek 17 zeer goed bereikbaar. Daarnaast is het aantrekkelijk dat in 2015 wordt begonnen met het doortrekken van de A15 richting Duitsland en dat er plannen zijn om de snelweg te verbreden. De eventueel toekomstige HOV-halte in het noordwestelijke deel van het plangebied zorgt voor een goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer.

Kans: mogelijkheid tot het realiseren van zichtlocaties

Vlek 17 grenst met de noordkant aan de A15. Bedrijven die op zoek zijn naar een locatie die bijdraagt aan presentatie, reclame, zichtbaarheid en naamsbekendheid kunnen hier een plek vinden. Dit komt uiteindelijk de aantrekkelijkheid van de locatie ten goede en er wordt een grotere doelgroep aangesproken.

Kans: centrale ligging binnen de stadsregio en entree van Nijmegen

De centrale ligging binnen de stadsregio is een duidelijke kans. Vlek 17 is op deze manier aantrekkelijk voor bedrijven die klanten zowel in Arnhem als in Nijmegen willen bedienen. Ook is het aantrekkelijk dat Vlek 17 gelegen is in het deel van de stadsregio waar de bevolkingsgroei plaats vindt. Vlek 14 ligt in het dynamische en stedelijke hart van de regio.

Kans: aanleg warmtenet Waalsprong

Medio 2012 heeft de gemeente Nijmegen een overeenkomst gesloten met Alliander, Nuon, afvalverbrander ARN en de provincie om een warmtenet in de nieuwe stadsdelen als de Waalsprong en het Waalfront te realiseren. Voor bedrijven op Vlek 17 is het eventueel mogelijk restwarmte voor productieprocessen te gebruiken. Dit leidt tot een duurzamer bedrijventerrein.



Zie ontwikkeling Vlek 17 in samenhang met andere terreinen en ontwikkelingen

Uitermate belangrijk onderdeel van het locatieprofiel is het feit dat Vlek 17 in samenhang moet worden gezien met andere terreinen en ontwikkelingen in de directe omgeving. Hierbij moet in eerste instantie gedacht worden aan Citadel, Vlek 14 en de binnenstad.

De invulling (van deze terreinen) is van directe invloed op de marktkansen van Vlek 17. Als er sprake is van veel concurrerend aanbod gaat dit ten koste van de ontwikkeling en het uitgiftetempo van Vlek 17. Dus als uit een marktanalyse blijkt dat er ruimte is voor slechts een ontwikkeling van bijvoorbeeld een grootschalige leisure locatie en men kiest dat Vlek 14 deze marktvraag invult, is het van groot belang dat Vlek 17 niet een zelfde soort profiel krijgt. Op deze manier wordt onnodige concurrentie tussen locaties voorkomen wat uiteindelijk de marktkansen van de diverse locaties ten goede komt. Dit vertaalt zich vervolgens weer in een aantrekkelijkere Grex van elk van de ontwikkelingen dat zich uiteindelijk vertaalt in een gezondere financiële positie van de gemeente Nijmegen.



Planvorming Vlek 14 als voorbeeld

Illustratief hierbij is de ontwikkeling van Vlek 14. Voor het slagen van een retailpark op Vlek 14 is het belangrijk om het aanbod van concurrerende locaties zo veel mogelijk te beperken. Concurrerende locaties nemen immers een deel van de markt van Vlek 14 weg. De belangrijke concurrerende locaties voor retail op Vlek 14 zijn Arnhem Zuid, Duiven Nieuwgraaf en Zevenaar Spoorallee. Het is dus raadzaam om deze ontwikkeling regionaal af te stemmen om aanbod van retailontwikkeling te voorkomen.

Bedreiging: gefragmenteerd eigendom en verwervingsproblematiek

Het gebied Vlek 17 is circa 60 hectare groot. Slechts een deel hiervan is in eigendom van de gemeente. Deze worden grotendeels verpacht. Daarnaast zijn er gronden die niet in eigendom van de gemeente zijn. Deze gronden zijn nog in onderhandeling of in handen van private partijen als Railinfratrust en Barenburg Holland BV⁴. De gefragmenteerde grondpositie kan een vertragende werking hebben op de ontwikkeling van het terrein. Ook verloopt de verwerving van de overig gronden niet altijd even gemakkelijk.

Bedreiging: archeologische vondsten

Een deel van het gebied is archeologisch onderzocht. Hier zijn vondsten gedaan. Nader onderzoek is nodig om beter inzicht te krijgen in de waarde van de vindplaatsen en de omvang beter in beeld te krijgen. Complicerende factor hierbij is dat de meeste gronden niet in eigendom zijn van de gemeente en dus niet toegankelijk. Voor de percelen waar onderzoek mogelijk is, worden voorbereidingen in gang gezet. Deze vondsten en onderzoeken kunnen een vertragende werking hebben op de ontwikkeling van het terrein.

Bedreiging: windturbines kunnen ontwikkelingsmogelijkheden bedrijventerrein belemmeren

In de plannen wordt rekening gehouden met het plaatsen van windturbines op de noordelijke kavels van het plangebied. Bij windmolens is echter sprake van een risicocontour. Hierbinnen mogen bijvoorbeeld geen kantoren van (industriële en logistieke) bedrijven gevestigd worden. Dit betekent echter niet dat er geen gronduitgifte kan plaatsvinden binnen deze contour. Zo mogen bijvoorbeeld wel bedrijfsactiviteiten als opslag (warehousing, magazijn), maar ook parkeren en groen binnen de risicocontour worden gerealiseerd. Uitgaande van een turbine met rotordiameter 100 meter heeft iedere windmolen op Vlek 17 een risicocontour met een oppervlak van grofweg 0,8 hectare⁵. Vestiging van windmolens op Vlek 17 vormt dus geen belemmering voor vestiging van bedrijfsactiviteiten met een laag aandeel kantoorvloer (maximaal 30%). Uitzondering vormen risicovolle bedrijven, ofwel categorale industriële inrichtingen (zoals LPG opslagtanks). Hiervoor moeten de contouren op maat worden bepaald op basis van een kwantitatieve risico-

⁴ Gebiedsanalyse Bedrijventerrein De Grift (Vlek 17). Gemeente Nijmegen april 2011. Nadere input gemeente volgt.

⁵ Oppervlakte cirkel: $\pi \times (3,141593) \times \text{straal (in dit geval 50 meter)}^2$ in het kwadraat.

analyse (Quantitative Risk Assessment, QRA genaamd)⁶. In tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt, blijkt dit in de praktijk vaak te leiden tot een kleinere contour. Dit omdat de contouren in het Handboek Risicozonering conservatief zijn (moeten breed toepasbaar zijn) en vanwege maatwerk (Safety Package, aangepaste beheersmaatregelen, et cetera).

Bedreiging: LPG-tankstation en vervoer gevaarlijke stoffen

Op de kruising van de Griftdijk en de Stationsstraat is een LPG-station gevestigd met een doorzet van maximaal 1.000 m³ per jaar. Daarnaast vindt in de nabijheid van het plangebied transport van gevaarlijke stoffen plaats: Prins Mauritssingel (A325), het spoor van Nijmegen naar Arnhem en door een hogedrukaardgastransportleiding. Beide milieu-aspecten kunnen een mogelijke belemmering vormen voor de ontwikkeling van Vlek 17.

Bedreiging: uitstraling bestaande bedrijven Stationsstraat

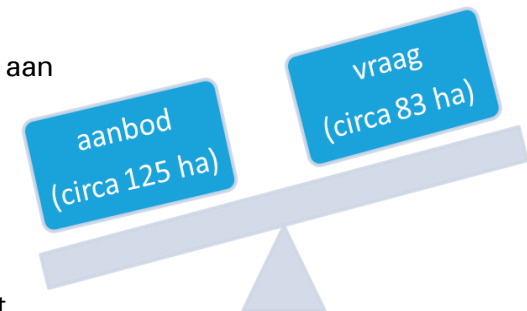
Vlek 17 grenst voor een deel aan reeds bestaande bedrijvigheid (o.a Rietgraaf en rondom de Stationsstraat). Een groot deel van deze panden heeft een functionele uitstraling: de panden zijn functioneel voor het productieproces maar hebben een matige uitstraling. Als met Vlek 17 op een segment met een betere uitstraling wordt ingezet (bijvoorbeeld modern gemengd, hoogwaardig of kantoren) kan de uitstraling van de bedrijven rondom de Stationsstraat een bedreiging vormen voor de uitstraling en afzetbaarheid van Vlek 17. Het is wenselijk de nieuwe ontwikkeling zo goed mogelijk in de bestaande bebouwing in te passen.



⁶ Bron: Windenergie op bedrijventerreinen. Integrale rapportage naar de kansen en belemmeringen voor toepassing van windenergie op bedrijventerreinen, PWC (2002) & Handboek Risicozonering Windturbines, SenterNovem i.o.v. Duurzaam Energie Nederland (2005).

Bedreiging: overaanbod bedrijventerrein in A15 zone tot en met 2020

Uit de marktanalyses in bijlage A en B blijkt dat er sprake is van een overaanbod aan bedrijventerrein in de A15 zone tot en met 2020 en ook in de periode daarna. Dit overaanbod kan een negatieve invloed hebben op de afzetbaarheid van Vlek 17. Dit, in combinatie met de relatief korte doorlooptijd van de Grex (maximaal tot en met 2025), betekent dat er gemiddeld zo'n 6 hectare per jaar moet worden afgezet (circa 60 hectare in periode 2015-2025). Gezien de huidige vraag-aanbod verhouding en het huidige sentiment op de bedrijventerreinenmarkt is dit erg ambitieus.



Box: uitgiftetempo Nijmegen

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de uitgiftecijfers van bedrijventerrein in Nijmegen over de afgelopen twaalf jaar (2000 – 2011). Hieruit blijkt dat het gemiddelde uitgiftetempo op zo'n 7,5 hectare per jaar ligt. Sommige jaren (2008, 2007 en 2001) kende hoge uitgiftecijfers terwijl in andere jaren duidelijk minder werd uitgegeven: o.a. in 2003, 2004 en 2011.

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
14,7	17,4	5,9	0,3	0,6	3,9	4,8	15,6	16,3	6,4	3,6	1,0

Bron: IBIS, 2012

3. KERNKEUZEN EN POTENTIELE SCENARIO'S

In dit hoofdstuk geven we een overzicht van de belangrijkste kernkeuzes die als beleidskader dienen bij de ontwikkeling van Vlek 17. Daarnaast werken we drie ontwikkelscenario's voor Vlek 17 op hoofdlijnen uit.

3.1 Zeven kernkeuzes als beleidskader voor ontwikkeling Vlek 17

Voordat we toewerken naar een visie op Vlek 17 is het belangrijk een aantal hoofdrichtingen in de toekomstige ontwikkeling van het gebied te benoemen. Deze keuzes geven structuur en richting aan het proces. Belangrijke vragen waaraan gedacht moet worden zijn: wat voor gebied moet het worden? Welke functie heeft het terrein voor de stad Nijmegen? Hoe moet je het gebied ervaren ten opzichte van andere locaties in Nijmegen en de regio en is het mogelijk de locatie in deelgebieden op te knippen? Zeven keuzes voor de ontwikkeling van de Grift zijn relevant:



1. Zet de gemeente Nijmegen op korte termijn in op de ontwikkeling van Vlek 17?

- De gemeente is momenteel bezig met de planvorming voor Vlek 17. Ondanks de huidige marktomstandigheden en onzekerheid over de nabije toekomst, wordt de planvorming voor Vlek 17 doorgezet. Wel is het zo dat er bij de marktanalyse breder wordt gekeken dan naar enkel de functie bedrijventerrein. Zo wordt bijvoorbeeld ook onderzocht of andere functies als zorg, kantoren, opwekking van duurzame energie et cetera op het terrein kunnen landen. Mits uit de marktanalyse een positief beeld komt, vormen de huidige marktomstandigheden geen belemmering voor de ontwikkeling van Vlek 17.

2. Wat zijn de belangrijkste doelstellingen van bedrijventerrein de Grift?

- Buiten een grote hoeveelheid secundaire doelstellingen zijn bij de ontwikkeling van de Grift drie hoofddoelstellingen te onderscheiden: 1) voldoende grondopbrengsten, 2) ambtelijke en bestuurlijke wens om grote bijdrage te leveren aan doelstelling 'Nijmegen in 2045 energieneutraal' en 3) creëren van werkgelegenheid.

3. *Dient Vlek 17 direct zijn definitieve invulling te krijgen?*

- Het is mogelijk dat op (delen van) het terrein – afhankelijk van marktomstandigheden – wordt gewerkt met een tijdelijke invulling. Deze tijdelijkheid duurt maximaal circa twintig jaar⁷. Een tijdelijke invulling komt het terrein ten goede: het kan bijdragen aan de doelstellingen van het terrein, het zorgt voor reuring en kan eventuele verloedering tegen gaan.

4. *Staat de ontwikkeling van Vlek 17 op zichzelf of dient het in samenhang met andere locaties gezien te worden?*

- Het van groot belang de ontwikkeling van Vlek 17 in samenhang te zien met Vlek 14, Citadel, binnenstad en Park 15. Hierbij dienen invulling en fasering van alle locaties met elkaar afgestemd te worden (zie ook de box in hoofdstuk 2).

5. Is Vlek 17 een geheel of bestaat het uit meerdere deelgebieden?

- Vlek 17 bestaat uit verschillende deelgebieden met elk eigen kenmerken, krachten en identiteit. Denk hierbij aan het feit dat de noordzijde direct aan de A15 ligt en dat het zuidelijk deel in de toekomst aansluit op de kern Oosterhout en grenst aan de bebouwing aan de Stationsstraat. Het is daarom van belang Vlek 17 in deelgebieden te zien en de locatie niet als een gebied te benaderen.

6. Gaat de ontwikkeling van Vlek 17 ook door zonder het doortrekken van de A15?

- Het doortrekken van de A15 is geen vereiste voor de ontwikkeling van Vlek 17. Dus ook als het doortrekken van de A15 'on hold' wordt gezet, gaat de planvorming en de ontwikkeling van Vlek 17 door. Wel is het zo dat het doortrekken van deze snelweg voor een duidelijke boost van het terrein zorgt, met name als logistieke hub. Zodra de A15 wordt doorgetrokken wordt Vlek 17 namelijk aantrekkelijker voor



⁷ Dit is aangegeven tijdens een ambtelijk overleg. Momenteel sluit de Grex in 2025.

bepaalde doelgroepen (denk bijvoorbeeld aan de EDC's⁸). Het wel of niet doortrekken van de A15 heeft uiteindelijk dus wel invloed op de definitieve invulling van het terrein.

7. Hoe wordt Vlek 17 in de markt gezet?

- Vlek 17 wordt helder en duidelijk in de markt gezet. Door een heldere branding wordt duidelijk op welke doelgroep het terrein zich richt. Hier geldt het motto: als je kiest wordt je gekozen. Uit onze advieservaring blijkt namelijk dat terreinen met een duidelijk imago of profilering gemiddeld genomen een hoger uitgiftetempo hebben dan wanneer er geen sprake is van een duidelijk imago. Gevolg van een heldere branding is een hoger uitgiftetempo en meer belangstelling van bedrijven die duidelijk binnen de doelstellingen van het terrein vallen.

3.2 Drie scenario's voor ontwikkeling Vlek 17

In deze paragraaf werken we drie potentiële ontwikkelscenario's voor Vlek 17 op hoofdlijnen uit; zie bijlage C voor een uitgebreidere uitwerking van elk van de scenario's. Belangrijkste input bij het samenstellen van deze scenario's zijn de marktanalyse in bijlage A en B, het locatieprofiel en de kernkeuzes. Uit de marktanalyse blijkt dat in potentie veel functies op Vlek 17 kunnen landen maar dat geen enkele functie in zijn geheel de locatie kan vullen. Elk scenario is daarom een mengvorm van functies.

Elk scenario sluiten we af met een indicatieve ruimtelijke vertaling door middel van een kaartje. Hierbij hebben we zo veel mogelijk rekening gehouden met de (gefragmenteerde) gemeentelijke grondposities en de verhouding tussen vraag en aanbod per segment op de regionale markt. Dit betekent dat de te ontwikkelen omvang van elk scenario verschilt.

⁸ De bovenregionale markt voor logistiek bestaat grofweg uit EDC's (Europese distributiecentra) en RDC's (regionale distributiecentra). EDC's vestigen zich voornamelijk in economisch sterke regio's (Amsterdam/Schiphol) en – vanwege hun oriëntatie op het Europese achterland – in de belangrijkste logistieke corridors. RDC's zijn gericht op kleinere marktgebieden binnen Nederland, zoals distributieknoten van supermarktketens en detailhandel.

Scenario's passen goed bij kenmerken en doelstellingen Vlek 17 en huidige marktontwikkelingen

Elk scenario bestaat uit een aantal functies die:

- goed bij de kenmerken van Vlek 17 passen (bijvoorbeeld logistiek vanwege de goede bereikbaarheid of hoogwaardige bedrijvigheid vanwege de mogelijkheid tot het ontwikkelen van zichtlocaties);
- zorgen voor hoge grondopbrengsten. Functies met hoge opbrengstpotentie krijgen dus voorrang boven functies met lagere grondopbrengsten mits deze aansluiten bij de marktvraag. Uitzondering hierop vormen de functies met een lager opbrengstpotentieel die voor een vliegwieleffect kunnen zorgen;
- bijdragen aan de lokale en regionale werkgelegenheid. De functie opslag zorgt bijvoorbeeld voor een zeer lage werkgelegenheid waardoor deze functie niet als primaire doelgroep van Vlek 17 wordt gezien;
- voldoende marktruimte hebben: hoeveel marktruimte is er in de A15 zone voor deze functie? Is er sprake van veel concurrerend aanbod en hoeveel vraag is er naar dit type functie? En is er in de toekomst een groei in de vraag te verwachten of kent dit segment in de toekomst juist een sterke krimp? Vanwege de uitgifteperiode van Vlek 17 kijken we naar trends die voornamelijk tussen nu en 2025 plaats vinden.

Bij deze afweging hebben we gebruik gemaakt van tabel 1.

Functies passen goed bij elkaar, landen op de juiste locatie en passen binnen gemeentelijk beleid

Bij het samenstellen van de scenario's wordt gestreefd naar het creëren van synergie tussen functies en het is wenselijk dat de functies op de juiste locatie landen: dus het wonen / werken of de kleinschalige hallen als buffer van een woonwijk richting zwaardere bedrijvigheid of de ontwikkeling van logistieke panden nabij een snelwegafrit. Het is dus niet wenselijk dat zware bedrijvigheid naast een fysiotherapeut wordt gevestigd of dat een functie niet binnen het beleid van de gemeente past. Zo past het bijvoorbeeld niet in het gemeentelijk beleid dat horeca, detailhandel en een supermarkt op een bedrijventerrein landt. En bij publieksgerichte zorgfuncties wordt de voorkeur gegeven aan meer stedelijke locaties.

Tabel 1: afwegingskader potentiële doelgroepen Vlek 17

Functie	Marktruimte	Trends en ontwikkelingen	Geschikt voor Vlek 17	Opbrengstpotentie	Eindoordeel
Kleinschalige hallen	0/ +	+	++	+	++
Wonen/werken	0/ +	+	0	0/ +	+

Transport en logistiek	0	0/ +	+	0/ +	+
Energie, milieu en duurzaamheid	+	+	+	--	0
Urban farming	+	0	-	--	-
Retail	-	+	+	+	+
Leisure	-	0/ +	+	-/0	0
Zorg	+	++	0	+	++
Crematoria	+	+	-/0	0/ +	+
Kantoren	-	--	-	+	--
Parkeren	0	+	-	-	0
Opslag	0/ +	0/ +	0	+	+

Bron: Stec Groep, 2012

Scenario 1: regulier bedrijventerrein met slimme randen

Vlek 17 wordt ontwikkeld tot een modern gemengd bedrijventerrein met aan de randen enkele slimme, markttechnische accenten. In dit scenario onderscheiden we daarom drie clusters:

- op de meest aantrekkelijke locaties van het terrein vestigen zich bedrijven met een hoogwaardige uitstraling. Deze panden zijn qua uitstraling min of meer vergelijkbaar met kantoorlocaties. Ook is het mogelijk dat er hier en daar meer kantoorachtige panden zijn gevestigd. De panden in dit cluster zijn een visitekaartje van het terrein.



- reguliere sectoren als bouw, handel, reparatie, onderhoud en industrie concentreren zich op het centrale deel van het terrein. De uitstraling van deze panden is gemiddeld.

- op het zuidelijke deel van het terrein staan kleinschalige hallen en woon-werkunits. Dit gebied is door de aanwezigheid van diverse bedrijfswoningen veel meer een gemengde zone dan beide andere zones. Hier bevinden zich dan ook enkele (kleine) voorzieningen ten

behoefte van het bedrijventerrein. Maar het is ook mogelijk hier een kleine zorgcomponent te huisvesten. Zorgfuncties als een fysiotherapeut, een tandarts of een apotheek passen prima binnen deze gemengde zone¹¹.

Voordelen	Nadelen
• met keuze voor zorg wordt ingezet op sterke groeisector • er wordt optimaal gebruik gemaakt van de zichtzone aan de A15 • scenario heeft een gemiddelde opbrengstenpotentie • dit scenario levert meer werkgelegenheid per hectare dan scenario 2 en 3⁹	• er is meer aanbod dan vraag; er zijn veel concurrerende locaties • terrein is zeer beperkt duurzaam • publieksgerichte zorgfuncties dienen te landen in meer stedelijk gebied • kantoorontwikkeling op Vlek 17 is gezien de markt niet wenselijk
Ruimtelijke en financiële gevolgen	
Uitgeven hectares (netto)	circa 12
Niet uitgegeven hectares (bruto) ¹⁰	circa 28
Grondopbrengsten in miljoen €	21

Markttechnische onderbouwing scenario 1:

De belangrijkste doelgroepen van scenario 1 zijn modern gemengd, hoogwaardig en kleinschalig. Hieronder een korte markttechnische onderbouwing van elk van de bouwstenen:

⁹ Uit de Bedrijfslocatiemonitor blijkt dat het modern gemengde segment de laagste terreinquotient heeft. Dit betekent dat er relatief veel arbeidsplaatsen per hectare zijn. Een terreinquotient van 200 betekent (bij een fsi van 1) dat er 50 mensen per hectare werken ($10.000 / 200 = 50$). Een terreinquotient van 500 betekent dus dat er slechts 20 mensen op een hectare werken. Een lagere quotient betekent dus een hogere werkgelegenheid per hectare. De sector transport en logistiek heeft duidelijk een hoger quotient dan het modern gemengde segment. Detailhandel (het onderscheidende segment van scenario 3) heeft de hoogste van de drie.

¹⁰ We gaan ervan uit dat momenteel zo'n 45 hectare in eigendom van de gemeente is. 12 hectare netto betekent 17 bruto ($12 / 0,7$). Dit betekent dat zo'n 28 hectare ($45 - 17$) nog niet is uitgegeven.

¹¹ Soortgelijke locatie als CWZ aan Griftdijk.

Hoogwaardig: circa 2 hectare

Uit de marktanalyse in bijlage A blijkt dat er een marktvraag naar bedrijventerrein van circa 83 hectare is. Gemiddeld genomen landt circa 10% van deze vraag in het hoogwaardige segment: zo'n 8 hectare dus. In de markt is niet bekend welke terreinen in de regio zich richten op het hoogwaardige segment maar Park 15 lijkt de meest aangewezen kandidaat. Als we ervan uitgaan dat circa 10% van de ruimte op Park 15 is gereserveerd voor het hoogwaardige segment blijft er slechts 2 hectare ruimte voor Vlek 17 over (Park 15 heeft tot en met 2020 65 hectare uitgeefbaar).

- *Modern gemengd: maximaal 5 hectare*

Uit de marktanalyse in bijlage A blijkt dat er tot en met 2020 een aanbod van circa 125 hectare is terwijl er een vraag is van circa 83 hectare. Er is dus duidelijk sprake van overaanbod. Het is dus niet aan te bevelen met Vlek 17 in te zetten op het modern gemengde segment. Mogelijk heeft een aantal bedrijven uit het modern gemengde segment baat bij een vestiging op Vlek 17 vanwege bijvoorbeeld de aantrekkelijke ligging ten opzichte van de A15 en de centrale ligging in de Stadsregio. We gaan daarom uit van maximaal 5 hectare modern gemengde bedrijvigheid.

- *Kleinschalig: circa 5 hectare*

In de agglomeratie Arnhem-Nijmegen is grofweg 5% van de totale ruimtevraag afkomstig van bedrijfsruimtegebruikers met een ruimtevraag tot 500m²¹². Dit komt neer op circa 4 hectare (83 hectare * 5%). Deze kleinschalige markt wordt voornamelijk ingevuld door kleinschalige hallen en woonwerkunits. Gezien de sterke ontwikkeling van het aantal ZZP'ers kan deze vraag oplopen tot maximaal zo'n 6 hectare. Het aanbod van lokale bedrijventerreinen tot en met 2020 is zo'n 19 hectare (Pannenhuis en Houtakker). Niet bekend is hoeveel ruimte op deze terreinen gereserveerd is voor woonwerkunits. Daarnaast is er op diverse locaties in Nijmegen aanbod van woonwerk units (o.a. Citadel).

Ruimtelijke vertaling van scenario 1

Vervolgens geven we een indicatieve ruimtelijke vertaling van bovenstaande marktvraag waarbij we rekening houden met de marktvraag van elk van de segmenten en de grondposities (zoals weergegeven in figuur 1¹³). In deze figuur zijn de rode contouren reeds in eigendom van de gemeente, de roze

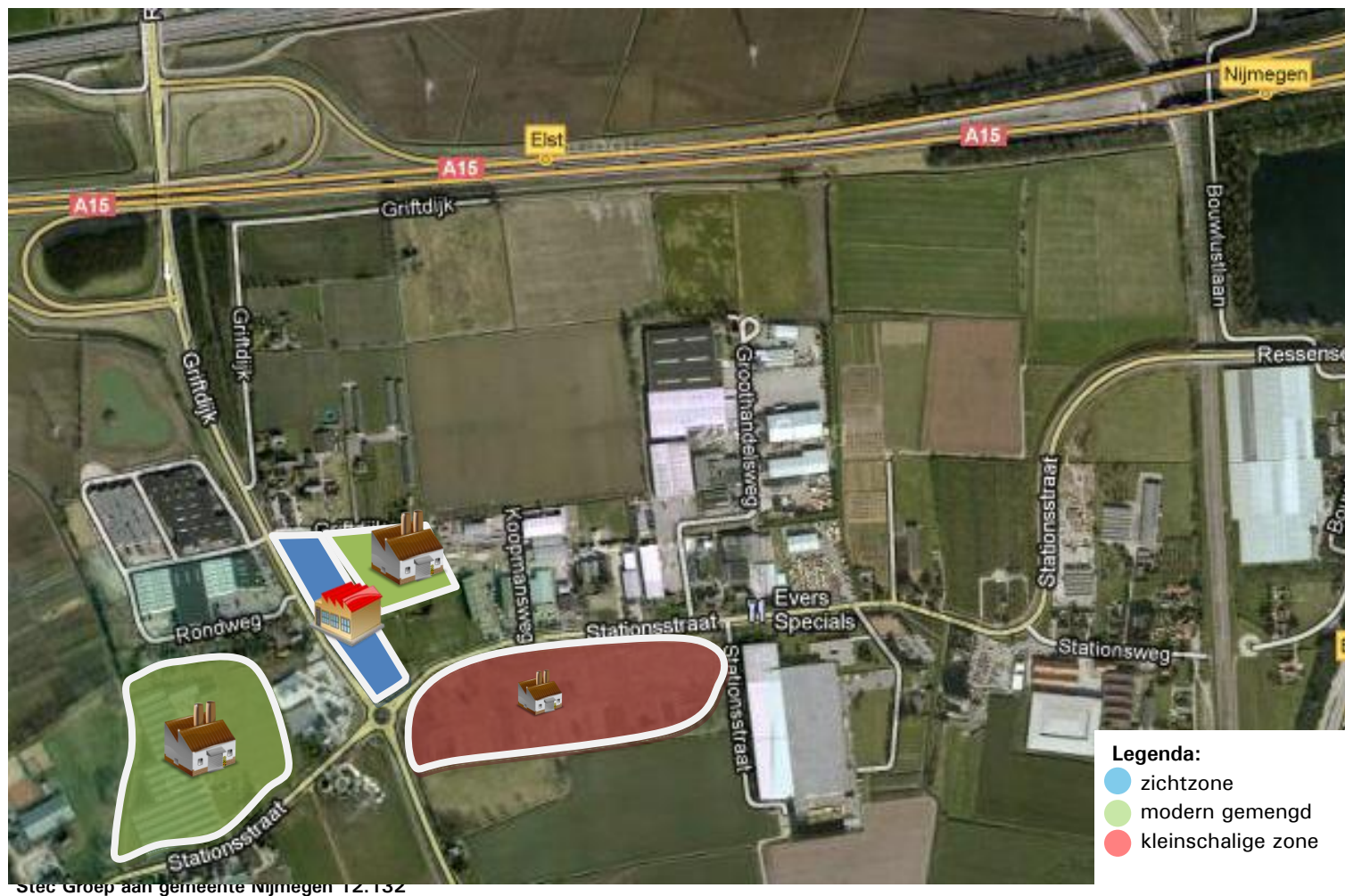


Figuur 1: grondposities gemeente Vlek 17

¹² Gebaseerd op transactiegegevens uit Property NL voor de periode 2007 tot heden in agglomeratie Arnhem-Nijmegen.

¹³ Bron: gemeente Nijmegen november 2012.

vlakken komen op korte termijn in eigendom van de gemeente. De overige gronden zijn niet in eigendom van de gemeente. In de ruimtelijke vertaling landt de marktvraag zo veel als mogelijk op kavels die reeds in eigendom van de gemeente zijn. Hierdoor blijven de eventuele inspanningen voor nieuwe verwervingen en de rentelasten op de gronden die in eigendom zijn tot een minimum beperkt. Daarnaast wordt getracht zo goed als mogelijk aan te sluiten bij bestaande bebouwing en ontsluiting. Dit vanwege lagere kosten (geen nieuwe ontsluiting) en esthetiek (liever een aangesloten bedrijventerrein dan een weiland met diverse 'plukjes' bedrijvigheid).



Scenario 2: logistiek cluster

Vlek 17 wordt ontwikkeld tot een logistiek cluster waar voornamelijk middelgrote tot grootschalige logistieke bedrijven zijn gevestigd. Met deze logistieke invulling maakt het terrein optimaal gebruik van de aantrekkelijke ligging langs de A15 die op termijn nog wordt doorgetrokken richting Duitsland. De logistieke panden clusteren zich voornamelijk aan de noordkant van de terrein. Logistieke panden zijn bovengemiddeld vaak grootschalig; zo heeft meer dan de helft van de logistieke bedrijven een kavel groter dan 0,5 hectare en zeker een derde van de bedrijven heeft een kavel die groter is dan 4 hectare. Andere opvallende kenmerken van panden op een logistiek terrein zijn:



- bovengemiddeld vaak een solitair bedrijfsgebouw: 80% prefereert een solitair bedrijfsgebouw;
- veel laaddokken;
- bouwhoogtes van minimaal 13 meter;
- voldoende manoeuvreerruimte voor vrachtauto's op terrein en brede wegprofielen.

Voordelen	Nadelen
• met keuze voor logistiek wordt optimaal gebruik gemaakt van ligging aan A15 • logistiek is een kansrijke sector met groeipotentie • grondopbrengsten zijn bovengemiddeld	• er is een behoorlijk aantal concurrerende locaties • scenario is beperkt duurzaam • 1 ha logistiek terrein draagt minder bij aan lokale werkgelegenheid dan 1 ha regulier bedrijventerrein • relatief veel incourante kavels • geen aaneengesloten areaal logistiek
Ruimtelijke en financiële gevolgen	
Uitgeven hectares (netto)	circa 20 – 25
Niet uitgegeven hectares (bruto)	circa 10
Grondopbrengsten in miljoen €	40 – 45

Deze logistieke panden hebben voornamelijk een functionele uitstraling: de functionaliteit (juiste bouwhoogte, aantrekkelijke verhouding bedrijfsruimte versus kantoorruimte, goede ontsluiting op kavel, et cetera) van het pand is dus duidelijk belangrijker dan de verschijningsvorm. De optimale inrichting van het primaire proces gaat dus boven de uitstraling van het pand.

Aan de zuidelijke rand van het gebied vormen kleinschalige woon-werk units en hallen een buffer als overgang richting de functie wonen in Oosterhout. Dit cluster staat duidelijk los van het overige

'Logistiek terrein Medel (Tiel) heeft een sterke propositie: het ligt direct aan de A15, richt zich sterk op de logistieke sector en heeft (op termijn (2013)) mogelijk een containerterminal', aldus een logistiek expert van Oost NV.

gedeelte van het terrein vanwege sfeer, omvang van panden en type productieproces. Daarnaast vormt de Stationsweg een duidelijke scheiding tussen het gebied ten noorden en ten zuiden van deze weg.

Marktruimte logistieke sector voor Vlek 17: 16 tot 20 hectare

In Zuid-Holland is circa 60 tot 70%¹⁴ van de totale ruimtevraag naar bedrijventerrein tot en met 2020 afkomstig van de logistieke sector. Onder meer de gemiddeld forse omvang van logistieke bedrijven ligt hieraan ten grondslag. In Gelderland ligt dit aandeel – gezien de economische structuur – naar verwachting lager. Wanneer we kijken naar de werkgelegenheidscijfers blijkt dat de sector transport en logistiek goed is voor zo’n 12% van de banen. Gezien het feit dat het gemiddelde ruimtegebruik per werknemer in de logistieke sector hoog is en stijgt, schatten we in dat het aandeel in de ruimtevraag in Gelderland zo’n 35 tot 45% is¹⁵. Vertalen we dit naar de A15 zone is er een marktruimte van de logistieke sector van 29 tot 37 hectare ($83^{16} \cdot 0,35$ tot $0,45$). Als we ervan uitgaan dat circa 15 tot 20%¹⁷ (12 tot 16 hectare van 85 hectare) van Park 15 wordt gevuld met logistieke bedrijven ontstaat een marktruimte van 16 tot 20 hectare.

Hieronder nogmaals de berekening in tabelvorm.

Omschrijving	Hectares
marktruimte bedrijventerrein A15 zone	83
aandeel logistiek in marktvraag (35 tot 45% van 83 ha)	29 – 37
aandeel Park 15 (15 tot 20% van 85 ha)	-/- 13 – 17
potentieel marktaandeel logistiek Vlek 17 (netto)	16 - 20

¹⁴ Ecorys Regionale ramingen bedrijventerreinen Zuid-Holland 2010-2040 (maart 2012).

¹⁵ In Gelderland in vier bedrijven (december 2006) staat de volgende tekst: “zo wordt bijvoorbeeld in het hoogste groeiscenario (GE) het leeuwedeel van de Gelderse uitbreidingsvraag gegenereerd door de logistieke sector (groothandel en transport). Een significant groter deel van dit type bedrijvigheid zal in de toekomst gevestigd zijn op een bedrijventerrein, de geraamde werkgelegenheidsgroei in deze sector is aanzienlijk en het gemiddelde ruimtegebruik per arbeidsplaats neemt belangrijk toe.”.

¹⁶ Gebaseerd op TM-scenario van het RPB; zie ook bijlage A.

¹⁷ Bron Oost NV.

Ruimtelijke vertaling scenario 2

In de figuur hieronder geven we een indicatieve ruimtelijke vertaling van dit scenario. Uiteraard wordt hier – net als in scenario 1 – rekening gehouden met de gemeentelijke grondposities en de marktvraag. Aan de zuidkant van het terrein (aan de Stationsstraat) landt de kleinschalige bedrijvigheid.

Daarnaast landen er logistieke bedrijven in drie clusters. Het grote (centraal gelegen) logistieke cluster is circa 12 hectare. De beide kleinere logistieke clusters zijn circa 4 hectare. Afhankelijk van de marktvraag kan gekozen worden om een of beide kleine clusters te ontwikkelen. Groot nadeel van deze ruimtelijke vertaling is dat de drie clusters niet aaneengesloten zijn en dat twee van de drie relatief veel schuine lijnen bevatten waardoor het risico op incurante kavels relatief groot is. Logistieke bedrijven geven immers de voorkeur aan vierkante of rechthoekige kavels. Idealiter zouden deze incurante kavels worden opgevuld met andere functies. De keuze voor deze suboptimale ruimtelijke vertaling wordt grotendeels veroorzaakt door de gemeentelijke grondposities.



Scenario 3: energie voor de stad

In dit scenario ligt de focus niet zozeer op het type functies dat op Vlek 17 landt, maar juist op duurzaamheid van het bedrijventerrein. In principe kan alle type bedrijvigheid op Vlek 17 landen.

Energieproductie is een randvoorwaardelijke activiteit van bedrijven die in dit scenario op Vlek 17 landen. Belangrijkste middel hierbij is het plaatsen van zonnepanelen op de daken van de panden. Daarnaast kan gebruik gemaakt worden van restwarmte of biomassa. Goede voorbeelden hierbij zijn het Business Park XL in Almelo waar het verplicht is zonnepanelen op het dak te realiseren¹⁸ en de bio-energiecentrale in Apeldoorn (Ecofactorij). Bij deze voorbeelden is samenwerking tussen bedrijven essentieel (wat voor het ene bedrijf afval is, kan voor het andere een energiebron zijn). Het is wenselijk deze energieproductie vast te leggen in het koopcontract. Daarbij bestaat de mogelijkheid dat de concessie voor energieopwekking op de markt wordt gezet voor een energiebedrijf. Streven is dat Vlek 17 – in combinatie met de windmolens – vrijwel geheel zelfvoorzienend is; hiermee onderscheidt Vlek 17 zich van bijvoorbeeld Kleefse Waard en Roelofshoeve in Duiven. Daarnaast levert het terrein de opgewekte energie aan andere delen van de stad. Ook kan er gedacht worden aan ‘airrights’ voor zonnepanelen.

Een vrije opstelling van zonnepanelen is altijd duurder dan een dakopstelling. Dit komt o.a. door fundering, hekwerk en camera's, aldus een zonnepanelenexpert

Wat zijn 'airrights'?

Airrights zijn een handelbaar recht, dat het mogelijk maakt eventueel niet gerealiseerde extra meters die volgens het bestemmingsplan mogelijk zijn al op voorhand te verhandelen. Het kan gaan om meters bedrijfsruimte, andere vormen van vastgoed die het bestemmingsplan toestaat, maar ook gebruik voor plaatsing van zonnepanelen, opstal van antenne-installaties et cetera. Door het handelbaar maken van rechten die waarde hebben, wordt het verdienend vermogen van de locatie bevorderd.

Interessant voor Vlek 17?

Ja; wanneer de gemeente Nijmegen deze rechten bij initiele uitgifte meeverkoopt, genereert ze hiermee extra inkomsten die bij de gangbare locatieontwikkeling niet voorkomen. Daarnaast sluit het plaatsen van zonnecellen sterk aan bij de duurzaamheidsdoelstelling van Vlek 17 en Nijmegen. Nadeel van airrights is dat deze nog relatief onbekend zijn in Nederland en daardoor onbemind. Belangrijk voor houders van rechten is zekerheid over wat men er wel of niet mee kan

¹⁸ Het gaat hier om een areaal bedrijventerrein van 23 hectare dat 15.000 megawattuur oplevert dat wordt geleverd aan het bedrijvenpark. Deze concessie van 20 jaar leidt uiteindelijk tot een CO2-reductie van 6.500 ton.

op termijn. Belangrijke succesvoorwaarde is dus om zekerheid te geven over de waarde van de airrights bij eventueel in de toekomst aan te passen bestemmingsplannen en zekerheid te geven aan betrokken houders van rechten over wat het recht precies betreft. Bij twijfel hierover worden airrights niet afgenomen.

Naast de energieproductie wordt in dit scenario eveneens uitgebreid aandacht besteed aan duurzaam gebruik van energiebronnen. Hierbij kan men denken aan panden met een laag energieverbruik (goede isolatie, slimme instelling van verlichting, verwarming en koeling etc.), hergebruik (regenwater of WKO) en duurzame energiebronnen (LNG). Ook wordt er duurzaam gebouwd.

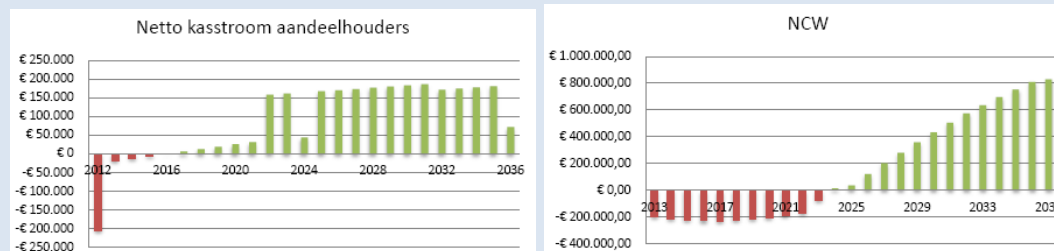
Voordelen	Nadelen
• scenario zet sterk in op duurzaamheid • scenario kan gebruikt worden als marketingtool: uniek concept • door airrights is er sprake van een surplus aan grondopbrengsten • energieproductie gecombineerd met normale bedrijvigheid leidt tot beperkt surplus van werkgelegenheid	• windmolens en zonnepanelen hebben matige uitstraling • er bestaat momenteel veel onduidelijkheid over fiscale en juridische mogelijkheden van diverse arrangementen • pure energieproductie levert weinig werkgelegenheid op
Ruimtelijke en financiële gevolgen Omdat in dit scenario in principe alle typen bedrijvigheid op Vlek 17 kunnen landen, is het niet mogelijk uitspraken te doen over de ruimtelijke en financiële gevolgen van dit scenario.	

Tenslotte wordt er veel aandacht besteed aan een duurzame uitgifte: bijvoorbeeld door flexibele kavelmaten, fasering van de uitgifte en de mogelijkheid tot het uitgeven in erfpachtvorm waardoor het voor de gemeente eenvoudiger is om (op termijn) de regie van het terrein in handen te houden. Ook kan gedacht worden aan een duurzame verschijningsvorm en wordt aangehaakt op bestaande duurzaamheidsinitiatieven zoals de duurzame energiesnelweg A15. Hierna een indicatieve ruimtelijke vertaling.

Exploitatie van zonnepanelen: rentabiliteit sterk afhankelijk van prijs voor opgewekte stroom

Belangrijk onderdeel van dit scenario is de energieproductie door middel van zonnepanelen. Een exploitatieberekening is uiteraard afhankelijk van een groot aantal parameters. Te denken valt bijvoorbeeld aan aantal zonuren, omvang en aantal zonnepanelen, projectduur, indexering, verdisconteringsvoet, mogelijke subsidies en belastingvoordelen en (uitermate belangrijk) de opbrengsten per kilowattuur.

Onderstaande figuur is een weergave van een PV-exploitatie in Nederland (850.000 kWh op twee hectare) waarbij de exploitant de consumentenprijs (0,21 euro per kWh) voor haar stroom krijgt. Dit levert een positief exploitatiesaldo op.



Zodra de exploitant slechts de utiliteitsprijs (0,07 euro per kWh) voor haar opgewekte stroom krijgt, is de exploitatie nauwelijks sluitend te krijgen. Grofweg gezegd is een exploitatie vanaf circa 0,12 tot 0,14 euro per kWh rendabel te krijgen.



4. DE DUURZAME GRIFT

In dit hoofdstuk staat de onderbouwing van het voorkeursscenario: 'de Duurzame Grift'. Waarom is dit scenario aantrekkelijker dan de andere scenario's?

4.1 Vlek 17 als 'De Duurzame Grift'

Wanneer we de scenario's beoordelen op basis van de criteria markt, opbrengstenpotentie, duurzaamheid, fasering en werkgelegenheid blijkt dat een combinatie van scenario's tot de meest aantrekkelijke inrichting van Vlek 17 leidt: het voorkeursscenario 'De Duurzame Grift'. In tabel 2 staat een afweging tussen de diverse scenario's op basis van vijf criteria:

- Marktvraag: hoeveel vraag is er vanuit de markt naar dit scenario? Wordt het terrein geheel uitgegeven binnen de gestelde termijn (2014-2025)? Basis hiervoor is de vraaggerichte marktanalyse in de bijlagen.
- Opbrengstenpotentie: hoeveel geld kan er worden verdiend met dit scenario? Met welke grondopbrengsten kan worden gerekend in de Grex?
- Duurzaamheid: in welke mate draagt dit scenario bij aan de duurzame invulling van Vlek 17 en levert het een duurzame bijdrage aan Nijmegen?
- Fasering: in hoeverre is het scenario makkelijk te faseren? En van welke randvoorwaarden is het scenario afhankelijk?
- Werkgelegenheid: wat is de bijdrage van het scenario aan de werkgelegenheid in Nijmegen?

Hierbij beoordelen we elke parameter van minimaal (--) tot maximaal (+ +). Deze scores zijn indicatief.

Tabel 2: afweging tussen scenario's

	Marktvraag	Opbrengst-potentie	Duurzaamheid	Fasering	Werkgelegenheid	Conclusie
Scenario 1: regulier bedrijventerrein	-/0	0	0	0/+	0/+	0/+
Scenario 2: logistiek cluster	0/+	0/+	0	0	0	0/+
Scenario 3: energie voor de stad ¹⁹	-	+	++	+	+	+

*Combinatie van scenario's
meest kansrijk*

Uit voorgaande werd duidelijk dat elk scenario zijn voor- en nadelen heeft. Zo blijkt bijvoorbeeld dat er sprake is van overaanbod op de modern gemengd bedrijfsruimtemarkt. Het is daarom niet raadzaam het gehele terrein als modern gemengd uit te geven. Daarnaast blijkt dat er wel veel vraag is naar het logistieke segment, maar niet voldoende om geheel Vlek 17 als logistiek terrein uit te geven. Ook blijkt dat de markt (nog) niet rijp is

voor enkel en alleen energieproductie op een locatie van deze omvang (scenario 3: energie voor de stad). Het is lastig deze exploitatie rendabel te maken; daarnaast is nog niet exact duidelijk hoe de geproduceerde

Voordelen	Nadelen
- vrijwel alle reeds verworven grond wordt uitgegeven - scenario sluit beste aan op de marktvraag - scenario als geheel heeft meeste grondopbrengsten (ook omdat het meeste marktvraag aanboort) - erg duurzaam scenario - door spreiding over diverse vastgoedsegmenten relatief gemakkelijk te faseren - genereert relatief veel werkgelegenheid - er wordt gebruik gemaakt van zichtpotentie	- het feit dat energieproductie als incentive wordt gebruikt en niet als randvoorwaarde wordt gesteld, heeft negatieve invloed op duurzaamheid - de uit te geven clusters zijn geen aaneengesloten geheel; dit beperkt de flexibiliteit in de uitgifte (veel restkavels door incourante kavels)
Ruimtelijke en financiële gevolgen	
Uitgeven hectares (netto)	circa 30
Niet uitgegeven hectares (bruto)	circa 2
Grondopbrengsten in miljoen €	50 - 60

¹⁹ We gaan er hier van uit dat energieproductie verplicht is voor bedrijven die zich hier vestigen. Ondanks dat dit scenario doelgroepenvrij is, heeft de eis van energieproductie een negatieve invloed op de marktvraag. We beoordelen deze parameter daarom met een -. Door de mogelijkheid van airrights heeft de energieproductie wel een positieve invloed op de opbrengstenpotentie. Daarom een + op deze parameter.

energie slim op de markt kan worden gezet. Ook heeft het verplicht stellen van energieproductie een negatieve invloed op de marktvraag. En als we bijvoorbeeld naar duurzaamheid kijken, valt op dat het eerste (regulier bedrijventerrein) en het tweede scenario (logistiek cluster) relatief slecht scoren.

Uit tabel 2 blijkt dat geen van de scenario's het meest optimale scenario voor Vlek 17 is. Er dient dus veel meer in een combinatie van functies (modern gemengd, kleinschalig, hoogwaardig en logistiek) met energieproductie te worden gezocht. Een combinatie van de drie scenario's is namelijk het meest succesvol voor Vlek 17. Door meerdere segmenten als doelgroep te zien, kan meer marktvraag worden aangeboord. Daarnaast is energieproductie niet langer een verplichting voor bedrijven maar wordt het gestimuleerd door middel van incentives. De uiteindelijke opbrengstenpotentie is dus iets hoger door het surplus van de energieopwekking (denk hierbij bijvoorbeeld aan het verkopen van airrights). Ook is het scenario een van de meeste duurzame opties. Er wordt immers energie geproduceerd, het terrein wordt duurzaam uitgegeven en er wordt duurzaam omgegaan met energiebronnen (denk aan goede isolatie, slimme instelling van verlichting, verwarming en koeling, WKO en LNG).

Welke sfeer straalt De Duurzame Grift dan uit?

Vlek 17 wordt ontwikkeld als een duurzaam logistiek terrein met op diverse locaties clusters van bedrijven in het modern gemengde segment. Met name rond de A15 landen panden met een bovengemiddeld



aantrekkelijke uitstraling; deze panden staan immers op een zichtlocatie. De risicocontouren van de windmolens zijn hierin geen beperking zolang wordt voldaan aan het type bedrijfsactiviteit (zie hoofdstuk 2). Buiten de risicocontouren is vestiging van alle type bedrijvigheid mogelijk.

Op het centrale deel van het terrein landt de reguliere logistiek. Gelieerd hieraan is de Value Added Logistics waarbij bijvoorbeeld door middel van extra diensten (bijvoorbeeld assembleren, verpakken, etiketteren) extra waarde aan het product wordt toegevoegd. Hier bevinden zich ook kleine modern gemengde clusters op de kavels die een risico vormen tot incurante kavels (logistieke bedrijven geven de voorkeur aan rechthoekige en vierkante panden). Bij modern gemengde clusters moet gedacht worden aan bedrijven die actief zijn in de handel, bouw en productie. Dit gedeelte van het terrein straalt een duidelijke productie-/werksfeer uit (dit bijvoorbeeld in tegenstelling tot een winkelcentrum of retaillocatie).

Op de zuidelijke delen (ten zuiden van de Stationsstraat en ten oosten van de Griftdijk) landt bedrijvigheid in de meer kleinschalige functies. De korrelgrootte van de bedrijven is hier duidelijk kleiner dan op de rest van het terrein, om op deze manier een buffer te realiseren richting de nabij gelegen woonwijk. Het merendeel van de bedrijven in deze zones is actief in de productie, handel en bouw.

Belangrijk onderdeel van dit programma is de duurzame ontwikkeling van dit scenario. Hierbij is volop aandacht voor de duurzame uitgifte; bijvoorbeeld door flexibele kavelmaten, fasering van de uitgifte en de mogelijkheid tot het uitgeven in erfpachtvorm waardoor het voor de gemeente eenvoudiger is om (op termijn) de regie van het terrein in handen te houden. Ook kan gedacht worden aan een duurzame verschijningsvorm en wordt aangehaakt op bestaande duurzaamheidsinitiatieven zoals de duurzame energiesnelweg A15. Het aanbieden van Esco's behoort eveneens tot de mogelijkheden²⁰.

²⁰ Energie Service Company is een energiebesparingsdienst. Het is een innovatieve samenwerkingsvorm in de bouwketen waarbij de Esco ontwerp, realisatie, beheer, onderhoud en financiering regelt. Hierdoor ontstaat een langjarige garantie op de totaalkosten, energieprestatie en comfort. Uiteindelijk zijn de kosten voor de ondernemers lager en leidt het tot een betere afzet van het terrein.

Referentie: duurzame energiesnelweg A15

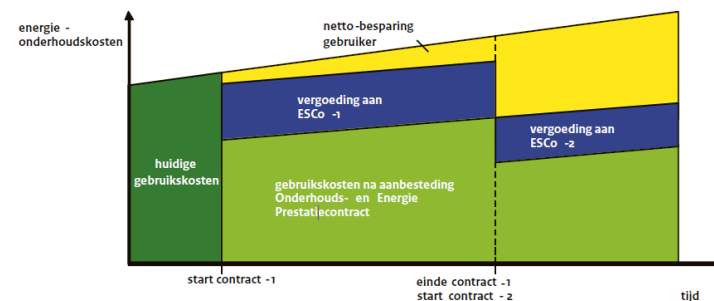
De A15 loopt van Nijmegen naar Hoek van Holland, door de Betuwe, het Rivierenlandschap, het Groene Hart, langs de Drechtsteden en Rotterdam. Doelstelling van het project is om de A15 zo duurzaam mogelijk te maken. Hierbij wordt ingezet op de volgende zaken:

- aanbieden van elektrische deelauto's voor zelfstandig ondernemers en bedrijven in de A15 zone. Hierdoor neemt de milieu- en ruimtebelasting van het wagenpark af;
- duurzame energie opwekking: er komt een zichtbaar zonnepanelenlint op de geluidschermen en op de daken van (boeren)bedrijven langs de A15. Daarnaast moet de ontwikkeling van drie windparken langs de A15 en in Rotterdam voor voldoende stroom zorgen om de elektrische auto's op te laden.

Uiteraard liggen er voor Vlek 17 grote kansen om bij dit initiatief aan te sluiten.

Case: Esco in Rotterdamse Groene gebouwen

Goed voorbeeld van een Esco is te vinden in Rotterdam. Hier is sprake van een gegarandeerde energiekostenbesparing van 35% en 15% reductie op het onderhoudsbudget. Deze besparingen zijn uiteraard erg aantrekkelijk voor ondernemers die in tijden van crisis extra op hun kosten letten. Ervaringscijfers tonen aan dat het coördineren van een Esco uiteindelijk leidt tot een hogere grondprijs van circa 5 tot 10%.



Naast de duurzame uitgifte is energieproductie een tweede element van de duurzame doelstelling van het voorkeursscenario. Energieproductie is niet als verplichting in de verkoopvoorwaarden opgenomen (dit in tegenstelling tot scenario 3). Het wordt echter wel door middel van incentives gestimuleerd. Hierbij zijn met name kansen van energieproductie door middel van zonne-energie en windenergie. Op het noordelijk deel van het terrein worden (afhankelijk van de mogelijkheden²¹) drie of vier windmolens gesitueerd. Daarnaast zijn op een groot deel van het terrein daken met PV-cellen te vinden die door middel van airrights worden

²¹ Hierbij doelen we onder andere op bestuurlijke mogelijkheden, markttechnische mogelijkheden en afzetmogelijkheden.

geexploiteerd. Dus de eigenaar van het dak van het pand is niet per se de eigenaar van de zonnecellen op het dak. Daarnaast is het mogelijk om via gereduceerd tarief gebruik te maken van het warmtenet.

Te weinig budget voor kabinetsplannen windenergie

De nieuwe doelstelling voor windenergie van het Kabinet-Rutte 2 is niet realistisch zonder een forse verhoging van de investeringen. Om de doelstelling voor windenergie te halen, is circa € 13 tot 15 miljard aan investeringen in windmolens nodig tot 2020. Dat blijkt uit berekeningen van het economische bureau van ING, die vrijdag bekend werden.

Uitbreiding tot stilstand

Het nieuwe kabinet heeft het doel voor hernieuwbare energie verhoogd van 14 procent naar 16 procent in 2020. Windenergie is cruciaal voor het halen van deze doelstelling. ING wijst erop dat de uitbreiding van het windmolenpark in Nederland sinds 2009 bijna tot stilstand is gekomen.

Nieuwe financieringsbronnen

Het aandeel hernieuwbare energie steeg vorig jaar naar 4,2 procent van het totaal. Het jaar daarvoor was dat nog 3,8 procent. Een belangrijke voorwaarde voor de beoogde uitbreiding van het aantal windmolens is dat er nieuwe financieringsbronnen worden aangeboord, bijvoorbeeld bij pensioenfondsen of verzekeraars. “De bankensector kan namelijk niet alleen in de omvangrijke financieringsvraag voorzien”, aldus ING.

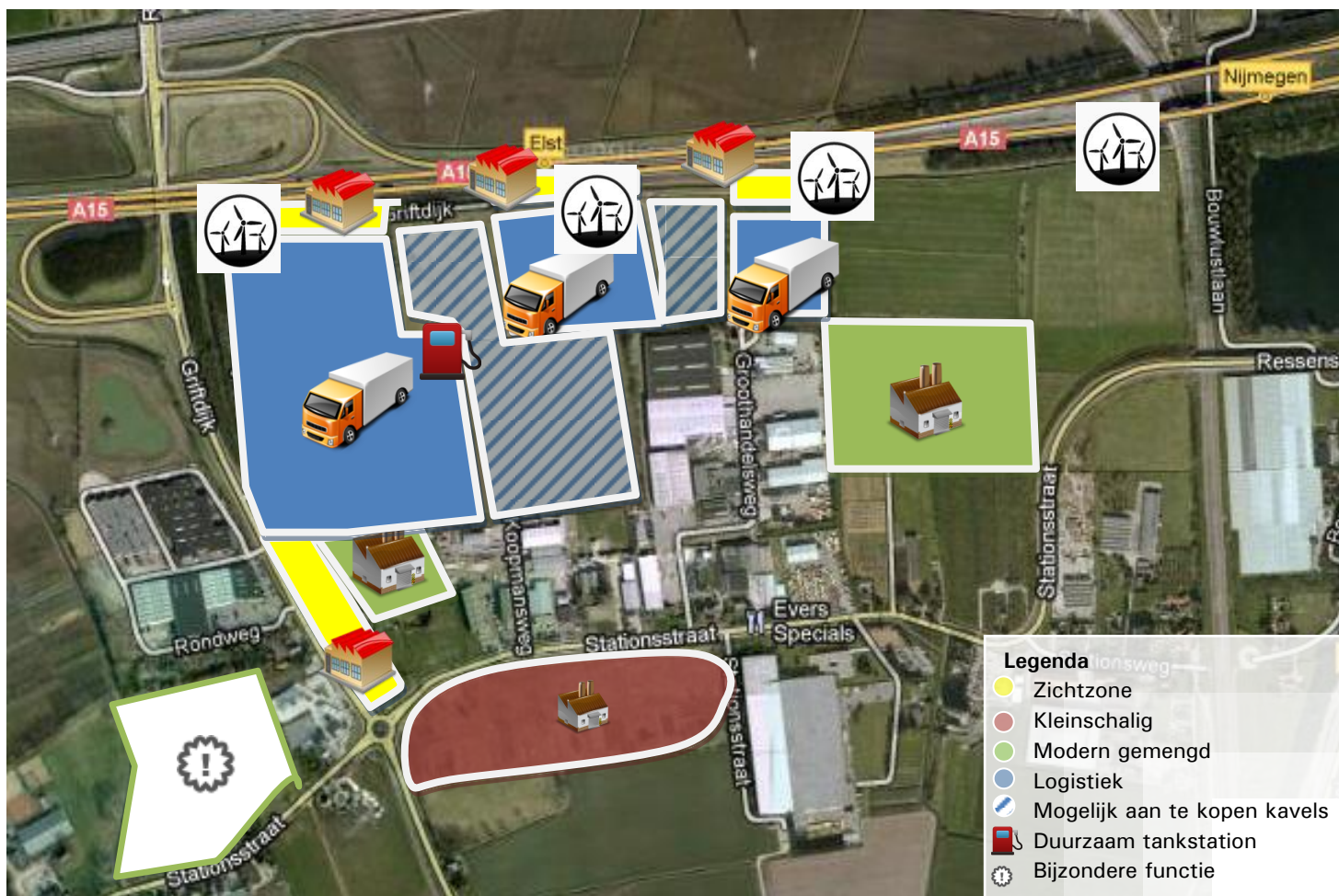
Bron: Binnenlands Bestuur 9 november 2012

Ruimtelijke vertaling voorkeursscenario

Ook in deze indicatieve ruimtelijke vertaling is zo veel mogelijk aangesloten bij de grondposities van de gemeente en de marktvraag. Het voordeel van deze ruimtelijke vertaling is dat een groot deel van de in potentie incurante kavels zijn gevuld met andere functies als hoogwaardig en modern gemengd. Daarnaast is het aantrekkelijk dat de hoogwaardige kavels alle gesitueerd zijn aan de belangrijkste ontsluitingswegen (A15 en Griftdijk). In principe hoeven de windmolens geen belemmering te vormen voor deze ontwikkeling.

Belangrijk nadeel is dat – net als in scenario 3 – de logistieke clusters niet aaneengesloten zijn. Idealiter zijn de clusters een aaneengesloten gebied waardoor het gemakkelijker is gezamenlijke faciliteiten te realiseren en u zo aantrekkelijk mogelijke kavels (logistieke bedrijven geven de voorkeur aan vierkante en rechthoekige kavels) in de markt kunt zetten. U kunt overwegen de gronden tussen de clusters aan te kopen om zo een

aaneengesloten terrein op de markt te kunnen zetten. De meest aantrekkelijke kavels hebben we aangegeven met een gearceerd patroon. Ook raden wij u aan een duurzaam tankstation op de locatie te realiseren. Het levert een aantrekkelijke grondprijs op en het vormt een duurzaam afnamekanaal voor de geproduceerde energie op het terrein. Daarnaast hebben we in het zuidwestelijke deel van het terrein een locatie gereserveerd voor bijzondere functies. Hierbij kan gedacht worden aan een crematorium.



Uit welk vastgoedprogramma bestaat De Duurzame Grift?

Om een goed beeld te krijgen bij de ruimtelijke invulling van het voorkeursscenario geven we in tabel 3 een overzicht van het vastgoedprogramma. De hectares genoemd in de scenariobeschrijvingen zijn alle netto hectares. Al met al zien we een marktruimte van zo'n 30 hectare netto en ruim 40 hectare bruto. Zoals uit het locatieprofiel blijkt, vormt het plaatsen van windmolens nauwelijks tot geen belemmering voor het uitgeefbare areaal bedrijventerrein. In tabel 4 gaan we er daarom van uit dat vrijwel het gehele terrein uitgeefbaar is.

Tabel 3: ruimtelijke vertaling voorkeursscenario

Functie	Bruto oppervlakte in hectare	Bruto / netto verhouding	Netto uitgeefbaar oppervlakte in ha	FSI	Bedrijfsvloeroppervlak in 1.000 m ²
logistiek	20 – 30	0,7	15 – 20	0,7	105 – 140
modern gemengd	7	0,7	5	0,65 – 0,7	30 – 35
kleinschalig	7	0,7	5	0,65 – 0,7	30 – 35
hoogwaardig	3	0,7	2	0,7 – 0,75	15
Totaal	37 – 47		27 – 32		180 - 225

En wat betekent dit voor de grondopbrengsten?

De indicatieve opbrengsten voor dit scenario zijn weergegeven in tabel 4. De grondopbrengsten liggen bij dit voorkeursscenario rond de € 50 tot 60 miljoen. De opbrengsten per m² zijn berekend door middel van de residuele grondprijsmethode. Zie bijlage D voor achtergrondinformatie over deze grondprijsmethode. De eventuele opbrengsten uit het plaatsen van windmolens zijn in deze berekening buiten beschouwing gelaten.

Tabel 4: indicatieve grondopbrengsten voorkeursscenario

Functie	Netto oppervlakte	Opbrengsten per m ² kavel	Totale opbrengsten in miljoenen
logistiek	15 – 20	180	27 – 36
modern gemengd	5	150	8
kleinschalig	5	190	10
hoogwaardig	2	170	3
zonnepanelen op daken	20	10-15	2 – 3
Totaal	27 - 32²²		50 – 60

Box: spelen met grondprijzen

Uit tabel 4 blijkt dat het modern gemengde segment in verhouding voor de minste grondopbrengsten per m² kavel zorgt. Hierdoor heeft scenario 1 relatief de laagste opbrengsten per hectare. In scenario 2 en het voorkeursscenario liggen de opbrengsten per hectare hoger omdat er relatief veel functies met een hogere grondopbrengst zijn gesitueerd. Een indicatieve vuistregel is dus dat wanneer er relatief veel functies met een hoge grondopbrengst zijn, er relatief minder grond kan worden uitgegeven.

4.2 'De duurzame Grift' sluit beste aan op marktvraag

Het is van groot belang om met een ontwikkeling van een bedrijventerrein goed bij de marktvraag aan te sluiten. Dit voorkomt leegstand van panden en verloedering van de locatie. Bovendien leidt dit tot een hoger afzettempo omdat het beter aansluit op de wensen en eisen van gebruikers hetgeen uiteindelijk de Grex ten goede komt. En de gemeente profiteert door meer werkgelegenheid, hogere OZB-inkomsten en een sterker economisch profiel.

Uit de analyses in de bijlage blijkt dat bij elk scenario sprake is van een spanningveld op het gebied van marktvraag. Zo is het niet mogelijk het gehele terrein te ontwikkelen als een modern gemengd of een logistiek terrein. Daarnaast is de gemeente terughoudend bij het ontwikkelen van kantoren (scenario regulier bedrijventerrein) en dienen publieksgerichte zorgfuncties in meer stedelijk gebied te landen.

²² Exclusief zonnepanelen.

Het voorkeursscenario sluit beter dan de andere scenario's aan bij de marktvraag en het beleidskader van de gemeente. Omdat niet enkel voor modern gemengd of logistiek gekozen wordt, kan men uit een grotere vijver vissen waardoor de marktvraag en de uiteindelijke marktruimte groter is. Daarnaast is het terrein door zijn ligging uitermate geschikt voor de logistieke sector. Zeker wanneer de A15 wordt doorgetrokken, biedt het terrein een erg aantrekkelijke propositie voor logistieke bedrijven. Bovendien sluiten de functies modern gemengd en logistiek goed aan bij de huidige plannen en doelstelling van Vlek 17. Het terrein is immers als te ontwikkelen bedrijventerrein in het RPB opgenomen.

Opvallend is dat de totale marktvraag van alle functies grofweg overeenkomt met de gronden die reeds in bezit van de gemeente zijn. Slechts enkele restkavels zijn in het voorkeursscenario niet opgenomen.

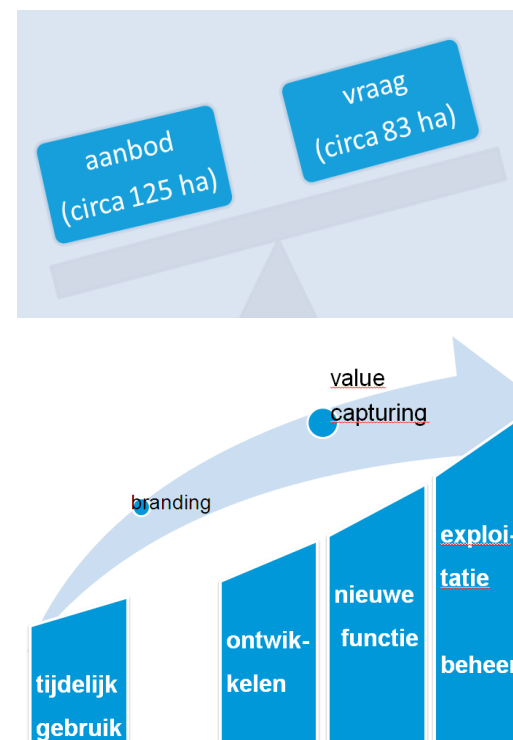
Dilemma: doorgaan of stoppen met grondaankoop?

Overaanbod op regionale markt

Al eerder constateerden we dat de marktruimte voor met name het modern gemengde segment beperkt is. Zo blijkt uit bijlage A dat de marktvraag naar gronden voor bedrijventerreinen in de A15 zone zo'n 83 hectare is terwijl het aanbod circa 125 hectare is. Uit voorgaande blijkt dat u met de huidige marktvraag de reeds aangekochte kavels van Vlek 17 – op enkele restkavels na – geheel kunt uitgeven. Wat kunt u doen om de regionale markt zo aantrekkelijk mogelijk te maken voor Vlek 17?

Stem regionaal af

Het antwoord op deze vraag is tweeledig. Ten eerste dient u regionaal de status van Vlek 17 af te stemmen. Het terrein is in het RPB op 'doorgaan' gezet terwijl de marktbehoefte kleiner is dan het huidige aanbod in A15 zone. Belangrijk is om met name Park 15 in deze afstemming met te nemen: wie richt zich op welke doelgroep? Met de uitgangspunten in dit advies kan Vlek 17 vrijwel volledig worden uitgegeven. Als de uitgangspunten worden aangepast, valt dat nog te bezien! Het is immers een zeer delicaat evenwicht.



Koop enkele strategische kavels aan

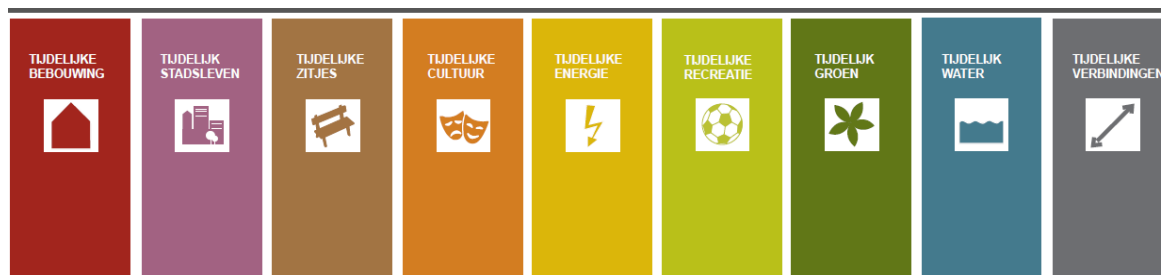
Daarnaast raden we u aan enkele strategische kavels aan te kopen. Uit gesprekken met u bleek namelijk dat u (een deel van) de gronden voor een realistisch verwervingswaarde kan aankopen. Door aankoop van twee of drie kavels kunt een aangesloten terrein op de markt zetten hetgeen altijd aantrekkelijker is dat een terrein dat uit diverse clusters bestaat. Omdat u dan meer terrein in eigendom heeft dan er marktvraag is, kunt u (een deel van) het terrein later uitgeven (mogelijk in overeenstemming met Park 15) of u kunt er voor kiezen om (een deel van) het terrein over een langere periode uit te geven.

Zet verdere aankopen 'on hold'

De aankoop van de overige, niet aantrekkelijk gelegen gronden binnen het plangebied van Vlek 17, kunt u voorlopig stop zetten. Hiervoor is zeker tot en met 2020 geen marktvraag. Het gaat hierbij om circa 10 tot 20 hectare (afhankelijk van het feit of u de strategische kavels juist wel of juist niet aankoopt).

Tijdelijke bestemming als oplossing bij aangekochte gronden

Ook kunt u denken aan een tijdelijke oplossing. Een optie is het plaatsen van zonnepanelen op de aangekochte gronden. Zo is onlangs in Deventer politiek de steun uitgesproken voor een zonnepark als tijdelijke bestemming van bouwgrond waarvan de verwachting is dat die gronden de komende vijftien jaar niet in exploitatie komen. Het terugverdienmodel hierachter is beperkte of geen rentelasten op de grond en een bijdrage aan de CO2 neutraal doelstelling. Ook kunt u denken aan andere vormen van tijdelijke bestemming (zie figuur hieronder). Een tijdelijke bestemming is geen doel op zich maar kan wel slim worden ingezet als branding. Daarnaast is het mogelijk een waardesprong te realiseren door reuring en imagebuilding.



TIJDELIJK ANDERS BESTEMMEN ruimte voor flexibel gebruik

4.3 'De duurzame Grift' genereert in potentie meeste grondopbrengsten

Een tweede criterium voor de afweging tussen de drie scenario's zijn de grondopbrengsten bij verkoop. Het is immers belangrijk dat Vlek 17 een rendabele en bij voorkeur een winstgevende ontwikkeling wordt, zoals ook bleek uit de kernkeuzes.

Met de functies modern gemengd, logistiek, hoogwaardig en kleinschalig zijn bovengemiddelde grondopbrengsten te realiseren. Bovendien kunt u door toevoeging van de zonnepanelen uw grondopbrengsten door middel van 'airrights' verhogen.



4.4 'De duurzame Grift' is meest duurzaam

Uit de kernkeuzes blijkt dat het realiseren van een duurzaam terrein tot een van de belangrijkste doelstellingen van de ontwikkeling van Vlek 17 behoort. Deze doelstelling moet worden gezien in het licht van de duurzaamheidsdoelstellingen van de gemeente Nijmegen: de gemeente wil in 2045 namelijk energieneutraal zijn. Bij voorkeur levert Vlek 17 een grote bijdrage aan deze gemeentelijke doelstelling.

Het voorkeursscenario draagt het meest bij aan de duurzaamheidsdoelstelling van de gemeente Nijmegen. Door energieproductie als een incentive in het koopcontract op te nemen wordt een sterke bijdrage geleverd aan de duurzaamheidsdoelstelling van Vlek 17 en de gemeente Nijmegen²³. Zie ook hoofdstuk 5 voor meer duurzame initiatieven.



Zonne-energie dient zeker toegepast te worden: het is aantrekkelijk en geaccepteerd. Windenergie heeft als nadeel de slagschaduw en levert vaak discussie op. Biomassa is als stand alone niet rendabel te maken, aldus Dockt.nl

²³ Belangrijke nuancering hierbij is dat deze randvoorwaardelijke eisen geen belemmerende factor worden voor vestigers.

De andere scenario's dragen veel minder sterk bij aan het duurzaamheidsdoelstelling. In de scenario's reguliere bedrijventerrein en het logistiek cluster worden geen duurzaamheidsmaatregelen genomen. Hierdoor is de bijdrage aan de doelstelling zeer beperkt.

4.5 'De duurzame Grift' is gemakkelijker te faseren dan andere scenario's

Ook kijken we hoe aantrekkelijk het terrein te faseren is. Een aantrekkelijk te faseren terrein is niet afhankelijk van andere randvoorwaardelijke ontwikkelingen en bestaat bij voorkeur uit verschillende marktsegmenten. Een scenario met een te grote focus op een vastgoedsegment is lastiger te faseren dan een terrein dat op meerdere paarden wedt. Als het ene vastgoedsegment een dip kent, is het nog wel mogelijk het andere vastgoedsegment in de markt te zetten. Hierdoor blijft de uitgifte van het terrein op stoom en drukt de rente minder zwaar op de exploitatie.

Voor het tweede scenario (logistiek cluster) is het doortrekken van de A15 geen must maar het zorgt wel voor een sterke verbetering van de bereikbaarheid van het terrein hetgeen de afzetbaarheid van het terrein ten goede komt. Het scenario kent dus een behoorlijke afhankelijkheid wat de faseerbaarheid van het scenario niet ten goede komt.

Scenario 1 (regulier bedrijventerrein) en het voorkeursscenario scoren beide beter op het gebied van fasering. Beide scenario's kennen allereerst geen afhankelijkheden. Daarnaast is het zo dat door de focus op een aantal marktsegmenten (o.a. modern gemengd en logistiek) het mogelijk is de afzet meer te spreiden. Het voorkeursscenario kent dus relatief veel vastgoedsegmenten waardoor het makkelijk is een alternatief vastgoedsegment aan te boren als er sprake is van een dip in een bepaald vastgoedsegment.

4.6 'De duurzame Grift' genereert relatief veel werkgelegenheid

Het genereren van werkgelegenheid is een van de doelstellingen bij de ontwikkeling van Vlek 17 – naast het realiseren van voldoende grondopbrengsten en een sterke duurzaamheidsbijdrage – . Het realiseren van voldoende werkgelegenheid houdt een gemeente namelijk economisch gezond en levert indirect een aanzienlijke bijdrage aan de gemeentelijke inkomsten.

Door in te zetten op een combinatie van onder andere modern gemengd en logistiek wordt de meeste marktvraag aangeboord; hetgeen zich vertaalt in de meeste werkgelegenheid. Het enkel en alleen inzetten op modern gemengd heeft in potentie meer werkgelegenheidseffect (modern gemengd heeft een lagere terreinquotient) maar omdat er minder markt kan worden aangeboord, is het werkgelegenheidseffect van het eerste scenario uiteindelijk lager dan van het voorkeursscenario. Het toepassen van airrights heeft bovendien nog een beperkt verhogend effect op de werkgelegenheid.

5. ONTWIKKELINGSSTRATEGIE VOOR DE DUURZAME GRIFT

In dit hoofdstuk geven we een overzicht van de belangrijkste tips en trucs voor een duurzame uitgifte van Vlek 17. We maken hierbij onderscheid tussen algemene tips en tips specifieke gericht op duurzaamheid.

5.1 Algemene tips en trucs ontwikkelingsstrategie 'de duurzame Grift'

Stem uw plannen regionaal af

Uit de marktanalyse blijkt een overaanbod van bedrijventerrein in de A15 zone. Zo is het aanbod circa 125 hectare terwijl de vraag slechts zo'n 80 hectare is. Hierbij zijn de plannen voor Vlek 17 nog niet in het aanbod meegenomen. Kortom de markt voor het modern gemengde segment is moeilijk afzetbaar. We raden u daarom aan uw plannen – zowel die voor het modern gemengde segment als voor de overige typen – voor Vlek 17 regionaal af te stemmen. Door uw plannen regionaal af te stemmen voorkomt u regionaal overaanbod, tegenvallende uitgiftecijfers en beperkt u de risico's op uw Grex.

Zorg voor een aantrekkelijke fasering van Vlek 17

Uit de marktanalyse in de bijlage blijkt dat de marktruimte voor een aantal functies uit het voorkeursscenario niet geheel optimaal zijn. Zo is er in het modern gemengd segment eerder sprake van een overschot aan bedrijventerrein dan een tekort en is er een behoorlijke concurrentie in de regio in het logistieke segment. Het is daarom raadzaam het terrein zorgvuldig uit te geven door middel van een aantrekkelijke fasering.

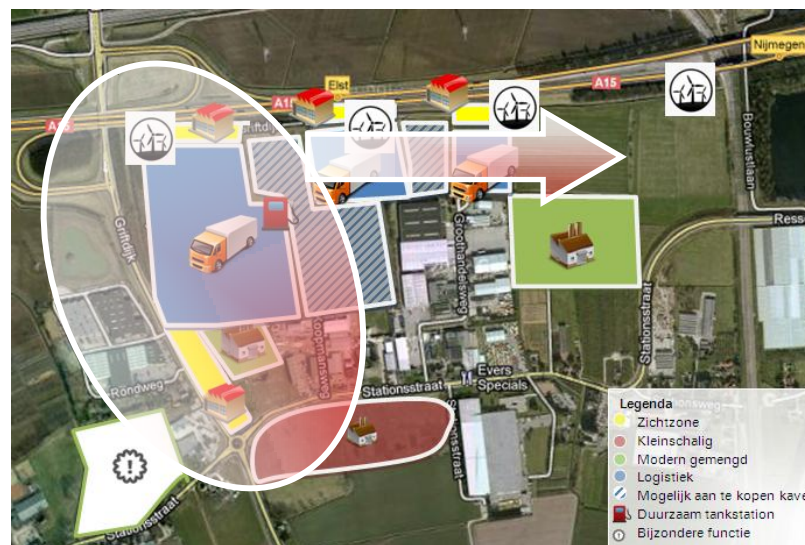
Een goede fasering is altijd een samenspel tussen een aantal zaken, te weten:

- huidige infrastructuur;
- huidige bebouwing;
- verwacht afzettempo naar segment;
- grondpositie gemeente.

Vrijwel altijd is het aantrekkelijker om met de fasering als eerste aan te sluiten bij de huidige infrastructuur. Op deze manier wordt voorkomen dat direct grote investeringen moeten worden gedaan om een terrein te

ontsluiten. Daarnaast is het visueel en stedenbouwkundig aantrekkelijk om aan te sluiten op de huidige bebouwing; zo wordt voorkomen dat een ontwikkeling op zichzelf in een leeg weiland wordt gesitueerd. Ook is het raadzaam als eerste de delen waar veel vraag naar is te ontwikkelen. Zo wordt voor passanten snel duidelijk dat op het terrein iets gaande is en het leidt sneller tot grondopbrengsten. Tenslotte is het in de huidige markt raadzaam als eerste de gronden uit te geven die in handen zijn van de gemeente. Gemeenten hebben momenteel immers vaak meer grond in bezit dan er ontwikkeld kan worden op basis van de marktvraag. Door eerst de gronden te ontwikkelen die al in eigendom zijn wordt voorkomen dat gronden die worden aangekocht mogelijk toch niet in exploitatie worden genomen. Figuur 1 geeft een overzicht van de grondposities van de gemeente in april 2011.

Met dit in het achterhoofd is het aantrekkelijk de uitgifte te starten in het westelijk deel van het terrein. Zo wordt aangesloten op de huidige bebouwing en ontsluiting. Daarnaast zijn deze gronden al in handen van de gemeente en kunt u alle type gronden aanbieden (modern gemengd, hoogwaardig, kleinschalig en logistiek). Zodra de uitgifte van deze locaties goed op stoom is, kunt u de meer oostelijk gelegen kavels uitgeven (doelgroep: logistiek en hoogwaardig). Met deze uitgiftestrategie wordt zo optimaal mogelijk aangesloten op de (gefragmenteerde) grondposities van de gemeente, de bestaande infrastructuur en de bebouwing.



Monitor de uitgifte nauwkeurig en stuur bij waar nodig

We raden u aan zodra het terrein in uitgifte is de uitgifte goed te monitoren. Hierdoor krijgt u een goed beeld van de daadwerkelijke marktvraag waardoor u gemakkelijker kunt bijsturen als de vraag tegen- of juist meevalt. Werk daarbij vanuit de 'kiemstrategie': zet in op ruimtelijke initiatieven die aantrekkelijk zijn om te realiseren en het terrein te laten 'bloeien' vanuit het perspectief van de ambitie wat betreft identiteit en functionaliteit van het gebied. Daarnaast is het belangrijk het gebied nu al op de kaart te zetten. Zorg dat het gebied leeft en dat mensen weten dat daar iets gebeurt.

Voer gerichte marketing en acquisitie van het terrein

Een heldere uitgiftestrategie met focus en een concreet werkplan leidt uiteindelijk tot een snellere uitgifte, zo is onze ervaring. Met het voorkeursscenario is het eenvoudig het terrein een goede branding mee te geven: 'de duurzame Grift'. Zaken om op te pakken zijn:

- zorg voor veel reuring en naamsbekendheid binnen de stadsregio rondom het op de markt komen van het terrein;
- doe een roadshow in de regio langs ondernemerskringen, raden e.d.;
- zoek eventueel samenwerking met andere logistieke hotspots in de Provincie Gelderland (o.a. Rivierenland) om marketing en acquisitie gezamenlijk op te pakken;
- wees duidelijk zichtbaar in de markt als 'verkooppunt' (front-office) en leg de rode loper uit (versoepeling vergunningentraject bijvoorbeeld);
- benader lokale en regionale bedrijven waarvan bekend is dat er iets speelt. Bedrijven die in beweging zijn kunnen dienen als launching customer(s);
- ontwikkel een goed toegankelijke, sterk geïllustreerde, interactieve website met duidelijke propositie (klantvoordelen, voor wie is Vlek 17 er?);
- leg de 'rode loper' voor bedrijven uit en neem de rol van een hotelier aan; kortom twee maal zoveel aandacht voor accountmanagement;
- voeg voorzieningen toe die echt meerwaarde hebben voor de gebruikers;
- maak gebruik van lokale en regionale ambassadeurs;
- loop samen met bedrijven de SER-ladder goed af voor het juiste bedrijf op de juiste plek binnen de ontwikkellocaties in de Stadsregio.

Bestem de potentiële functies op Vlek 17 negatief in plaats van positief

Veel bestemmingsplannen in Nederland passen op dit moment het positief bestemmen toe. In het bestemmingsplan worden alle functies genoemd die op die locatie worden toegelaten. Een rigide bestemmingsplan is hiervan het resultaat omdat alle functies die niet genoemd worden niet op die locatie mogen landen. Vlek 17 is echter niet gebaat bij een rigide bestemmingsplan. Vlek 17 heeft juist profijt van een organische groei van het terrein waardoor zo optimaal mogelijk wordt ingespeeld op de vraag van de markt. Dit is te realiseren door een negatief bestemmingsplan. In dit type bestemmingsplan wordt enkel beschreven welke functies absoluut niet mogen landen op deze locatie waardoor een organische groei veel gemakkelijker te realiseren is.

Overweeg om uw gronden (gedeeltelijk) in erfpacht uit te geven

Op basis van eerdere adviezen over erfpacht, zowel in Nederland als in de regio, zien we dat marktpartijen in de basis vooral grond in eigendom willen hebben. Dit geldt voor de belegger (meer rendement, minder risico), projectontwikkelaar (meer zeggenschap) en bedrijven/eindgebruikers (pensioenvoorziening, waardeinstijging vastgoed/kavel komt ten goede aan het bedrijf). Maar de belangstelling voor erfpacht is de laatste jaren sterk groeiende. Vooral de economische crisis heeft de interesse in erfpacht een boost gegeven²⁴. Immers, erfpacht vergroot in belangrijke mate de financierbaarheid van investeringen door ontwikkelaars en bedrijven. Om te komen tot een marktconform erfpachtcanon, kunt u onderstaande formule hanteren (waarbij de canon jaarlijks wordt geïndexeerd op basis van de consumentenprijsindex (CPI)):

Canon = percentage x grondprijs

Waarbij:

- Percentage = rente + opslag
- Grondprijs jaarlijks bepaalde (marktconforme) prijs per m² grond

²⁴ Omdat sinds november 2011 gebruik wordt gemaakt van standaard erfpachtcontracten levert dit minder problemen op om financiering bij banken los te krijgen. In het verleden gebeurde het nog wel eens dat bedrijven geen financiering voor erfpacht kregen omdat erfpacht onvoldoende zekerheid aan banken gaf.

Vooral nationaal en internationale opererende ondernemers vinden erfpacht interessant omdat deze een zakelijke afweging maken tussen eigendom en erfpacht, niet belast door een informele voorkeur voor eigendom boven erfpacht. Vastgoed is ballast en door erfpacht kunnen zij zich meer richten op hun 'core business'. Erfpacht is daarbij extra interessant voor marktpartijen wanneer de waardeontwikkeling van gronden in erfpacht gunstiger is dan die bij grond in eigendom. Onder de juiste condities zien we dit op sommige locaties in Nederland daadwerkelijk het geval is. Vooral terreinen voor logistiek, zware industrie en watergebonden activiteiten, zijn veelal interessanter voor erfpacht.

Gronden in erfpacht uitgeven kan dus zeker interessant zijn voor Vlek 17. Voor u als gemeente heeft erfpacht als voordeel dat u beschikt over een jaarlijkse cashflow in plaats van een eenmalige koopsom die u ontvangt. Daarnaast houdt u beter grip en sturing op de invulling en kwaliteit van het private gebied, ook op langere termijn. Dit helpt om Vlek 17 kwalitatief up-to-date te houden en kan flinke herstructureringskosten in de toekomst voorkomen. Idealiter biedt u op Vlek 17 erfpacht aan in combinatie met andere gebruikelijke uitgiftevormen, zoals koop en huur. Op deze wijze sluit u op voorhand geen enkel bedrijf buiten en kunt u het maximale uit de markt halen.

Maak een marktconform en compact beeldregieplan

Kies voor marktconforme en simpele inrichtingseisen met een groot esthetisch effect. Het grootste deel van de bedrijven in uw doelgroep kiest voor een basic, verzorgde uitstraling, zonder poespas.

Belangrijke stedenbouwkundige aspecten en inrichtingseisen die makkelijk zijn toe te passen, de kwaliteit van het terrein versterken, maar niet significant kostenverhogend zijn voor bedrijven:

- vorm en kleurgebruik: simpel gebruik van materialen en zachte kleuren;
- eenduidigheid van gebouwen, uniforme ideologie;
- schakelen van gebouwen.

Voorbeeld beeldregie Meerkerk IV, gemeente Zederik

oriëntatie en opname van de bebouwing	oriëntatie gericht op de noordelijke openbare weg	2e of algemeen. Extra aandacht oriëntatie op A27	2e algemeen. Extra aandacht noordelijke openbare weg	2e algemeen. Extra aandacht oriëntatie op A27	2e algemeen. Extra aandacht noordelijke openbare weg	2e algemeen.
behouwingen en etage	min. 60 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %	min. 60 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %	min. 60 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %	min. 60 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %	min. 75 % vrijstellingsmogelijkheid naar 60 %	min. 60 % vrijstellingsmogelijkheid naar 40 %
behouwingen	min. 7 m max. 12 m	min. 7 m max. 12 m	min. 7 m max. 12 m	min. 12 m max. 30 % 15 m max. 21 m	oostelijk deel: min. 9 m max. 12 m westelijk deel: min. 9 m max. 15 m	min. 7 m max. 12 m
behouwing in voorgraven	50 % eventueel met gebruik van voorgraven	50 % eventueel met gebruik van voorgraven	50 % eventueel met gebruik van voorgraven	-	80 % eventueel met gebruik van voorgraven	80 % eventueel met gebruik van voorgraven
de bouw	Bebouwing is voorzien van platte afdekking of een naar één zijde licht hellend dakvlak. Hoogste zijde aan openbare weg, en schuine zijde naar achteren. Naar één zijde aflopend hellend dakvlak op hoofdgebouwen alleen mogelijk, wanneer de aflopende zijde is geïntegreerd aan de hof of straat (zie ook Verkeersregulering).					
geleding van de	geleding van de	geleding van de	geleding van de	geleding van de	geleding van de	geleding van de
materialen algemeen	Representatieve gevels. Min 30% baksteen. Overige materialen: glas, steen, hout, beton, aluminium.	2e of algemeen. Representatieve gevels. Min 30% baksteen. Overige materialen: glas, steen, hout, beton, aluminium.	2e algemeen. Representatieve gevels. Min 30% baksteen. Overige materialen: glas, steen, hout, beton, aluminium.	2e algemeen. Representatieve gevels. Min 30% baksteen. Overige materialen: glas, steen, hout, beton, aluminium.	2e algemeen. Representatieve gevels. Min 30% baksteen. Overige materialen: glas, steen, hout, beton, aluminium.	Geen minimum % baksteen. Accoorden in deuren en ramen. Veel gebruik van glas, steen, hout, beton, aluminium.
kleurgebruik						

Leg de beeldregie vast in een compact en communicatief A4 voor ondernemers. Beeldregie roept namelijk altijd vragen op bij ondernemers. Ook kan men het gevoel krijgen dat zaken 'opgelegd' worden. Uit onze advieservaring, maar ook op basis van marktdialoog, weten we dat u uw wensen en eisen ten aanzien van stedenbouw en beeldkwaliteit kort en basic uit moeten kunnen leggen (bouwhoogte, parkeren, uitstraling). En een goed uitgevoerd beeldkwaliteitsplan komt de levensduur van het terrein altijd ten goede.

Verwerk de belangrijkste pand en kaveleisen van de logistiek goed in de verdere uitwerking van Vlek 17

De logistieke sector vormt een belangrijke doelgroep voor Vlek 17, zo bleek uit de adviezen hiervoor. Het is dus zaak dat u vooral voor deze bedrijven alle pand- en kaveleisen optimaal op orde hebt in o.a. uw bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan en inrichtingsplan voor Vlek 17. De belangrijkste sommen we hier kort op:

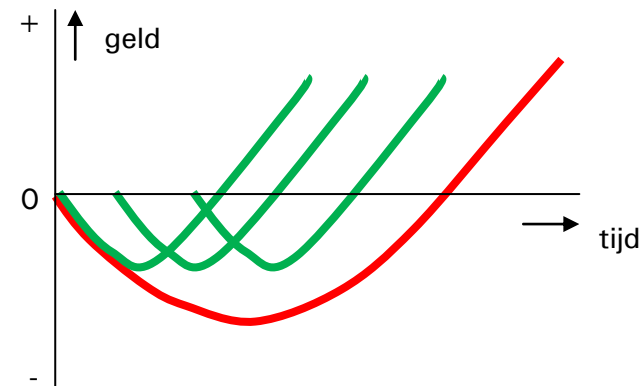
- laag aandeel kantoorvloer (5-10% van het totale oppervlak van de logistieke bedrijfshal)
- toegangswegen van minimaal 3,5 meter breed
- gebouw met een diepte van minimaal 35 meter
- voldoende parkeergelegenheid bij pand en op terrein
- voldoende laaddokken. Minimaal 1 laaddok per 1.000m² vloeroppervlak
- bouwhoogte mogelijk van minimaal 13 meter
- bebouwingspercentage van minimaal 50%
- ruime kavels
- goede kavelverhoudingen in de vorm van een rechthoek

Duurzaam bouwen leidt tot indirecte energiereductie. Dus door aandacht voor lagere energielasten, hergebruik van grondstoffen, levensduur verlengende maatregelen en de ontmantelingsfase slim toe te passen is eveneens energiewinst te realiseren, aldus Dockt.nl

Think big act small

Vlek 17 is onderdeel van de Grex van de Waalsprong. We raden u aan de Grex van Vlek 17 hiervan los te koppelen. Door de ontwikkeling van Vlek 17 los te koppelen van de Grex van de Waalsprong is het mogelijk om te werken in kleine(re) stappen. Hierdoor kan beter gestuurd worden op kosten en opbrengsten waardoor de financiële risico's van het project worden verkleind. Zo blijft overzicht en bijsturing mogelijk, worden kosten beter gespreid en kosten en opbrengsten dichterbij elkaar gebracht.

Het normale verloop van de cashflow van een grondexploitatie heeft de vorm van een zogenoemde badkuip. Het gevaar zit erin dat de opbrengsten langer op zich laten wachten, dat kosten oplopen en dat in het ergste geval de cumulatieve cashflow daardoor niet meer boven 0 uitkomt (en dus niet sluitend is). Het project blijft verliesgevend. Investerings worden niet terugverdiend. We vinden dat gemeenten grotere projecten moeten opknippen en per fase stevig moeten sturen op het verloop van de cashflow (de badkuip of het teiltje) en pas moeten beginnen aan een volgende fase als de eerste fase een bepaald resultaat heeft bereikt.



kleine projecten verkleinen risico's

Dit heeft alles te maken met financierbaarheid van projecten en dit is ook de manier waarop private partijen opereren. Zeker in de huidige tijd is het slim om meer te faseren en als gemeente scherp te zijn op risico's die in projecten zitten.

Vertalen we bovenstaande naar Vlek 17 betekent dit dat de Grex van Vlek 17 moet worden losgekoppeld van de Waalsprong. Daarnaast is het aan te bevelen om de zones nabij Rietgraaf en ten zuiden van de Stationsweg zo snel mogelijk te ontwikkelen (zie ook fasering). Deze locatie zijn al in eigendom, zijn eenvoudig te ontsluiten en vergen geen grote investering terwijl door uitgift de exploitatie op een positieve manier wordt beïnvloed.

5.2 Tips en trucs gericht op duurzaamheid

Overweeg een gebieds-VvE op te richten

Bij een gebieds-VvE organiseren de eigenaren in een gebied zich in een vereniging. Daarbij hoort een regelmatige verplichte afdracht. De VvE spaart hiermee om investeringen in de 'gemeenschappelijke' openbare ruimte te kunnen doen. De gemeente zorgt voor een startkapitaal en stort een reguliere vierkante meterprijs. Een verschil met de BIZ is dat met regelmatige bijdragen een kapitaal wordt opgebouwd,

alvorens de uitgaven zijn vastgesteld. Daarnaast moeten alle eigenaren het eens zijn met een investering voordat deze wordt gedaan.

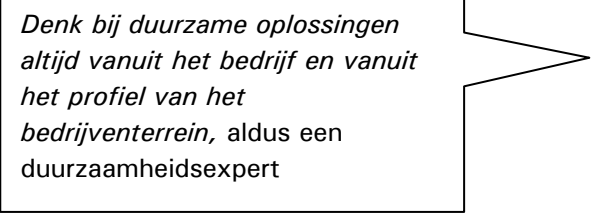
Op nieuwe, nog te ontwikkelen locaties kan een VvE voor zowel gemeenten als de private partijen interessant zijn vanuit commerciële overwegingen, leidend tot een waardevermeerdering van eigendom, maar ook zijnde een marketingstrategie. Het zal echter moeilijk zijn een strategie te vormen om gebiedseigenaren zich te doen verenigen met als doel de publieke ruimte te verbeteren. Daarnaast ligt hier het vraagstuk hoe om te gaan met zittende en nieuwe partijen.

Zorg voor een goede landschappelijke inpassing

Vlek 17 wordt ontwikkeld op een locatie met reeds bestaande bebouwing. Het is daarom raadzaam de ontwikkeling goed in de omgeving in te passen. Hierbij kan gedacht worden aan bestaande groenstructuren, uitstraling ten opzichte van woonbebouwing, snelweg en bestaande bedrijvigheid en eventueel waterretentie.

Overweeg grondprijs als middel in te zetten voor realiseren duurzaamheidsdoelstellingen

Gezien de doelstelling van dit terrein kan het aantrekkelijk zijn in het koopcontract duurzaamheidsincentives op te nemen. Dus zodra bijvoorbeeld binnen drie jaar een bepaalde hoeveelheid stroom wordt opwekt of een x aantal zonnepanelen is geïnstalleerd er een korting op de grondprijs wordt gegeven. Dit stimuleert ondernemers duurzaamheidsprojecten daadwerkelijk te realiseren. Een soortgelijke methode wordt toegepast op de Ecofactorij waarbij een korting op de grondprijs van maximaal 10% kan worden behaald door aanvullende milieumaatregelen. Gedacht kan worden aan energiebesparing of restwarmtelevering. Inkoop van groene stroom valt onder de vestigingsmaatregelen en is verplicht.



Denk bij duurzame oplossingen altijd vanuit het bedrijf en vanuit het profiel van het bedrijventerrein, aldus een duurzaamheidsexpert

Haak aan op de duurzame energiesnelweg A15 en ander duurzame initiatieven.

Probeer aan te sluiten op bestaande initiatieven. Goed voorbeeld hierbij is de duurzame energiesnelweg A15. Onder het motto 'drie keer groener' is de doelstelling dat in 2040 40.000 mensen in 3.500 elektrische auto's op de A15 rijden en ze tanken 'groene' stroom die langs de A15 wordt opgewekt. De duurzame

energiesnelweg is een initiatief van Milieudefensie en Natuur & Milieu om de doorbraak van elektrisch rijden op schone energie in Nederland te versnellen. De milieuwinst is: van fossiel naar elektrisch rijden, van autobezit naar autodelen, van gewone stroom naar groene stroom. Op termijn levert dit de volgende voordelen op:

- elektrisch rijden bespaart 40% CO2-emissie en 20 tot 70% (bij thuis laden) brandstofkosten per kilometer.
- autodelen bespaart 50% CO2- emissie: autodelers rijden minder kilometers.
- door de koppeling van groene stroom aan de voordelen van rijden in elektrische deelauto's ontstaat draagvlak voor nieuwe, duurzame energie.

Daarnaast zou er bijvoorbeeld voor gekozen kunnen worden om aan te sluiten op het LNG netwerk dat momenteel wordt ontwikkeld. Op deze wijze is eveneens een behoorlijke duurzaamheidsslag te maken.

In het verlengde hiervan is de ontwikkeling van een goede HOV-verbinding eveneens aantrekkelijk als middel om duurzaamheidsdoelstellingen te realiseren.

LNG in Nederland?

In Oss is sinds september 2010 het eerste Nederlandse project met lng als motorbrandstof gestart. Dit project is een samenwerking van drie bedrijven, Vos Logistics, Van Gansewinkel en LNGEurope. Het doel is om uiteindelijk een netwerk van vulinstallaties in Nederland te laten ontstaan. De eerste vulinstallatie in Nederland bevindt zich in Oss. Deze bestaat uit een cryogene vloeistofpomp, een buffer, een afleverzuil (de dispenser) en indien ook CNG geleverd wordt een compressor. Echter het eerste openbare LNG vulstation is sinds 5 september 2012 geopend in Zwolle. Het station is van LNG24 bij Salland Olie. LNG24 is gestart met de bouw van diverse openbare lng-vulstations op strategische locaties in Nederland.

Onderzoek of Nijmeegs Energie Collectief een middel is om geproduceerde energie op de markt te zetten

De energie die het terrein opwekt dient – als er meer wordt geproduceerd dan het terrein consumeert – op de markt te worden gebracht. Medio 2012 is het Nijmeegs Energie Collectief opgericht (zie hieronder) dat mogelijk een interessant middel is om de opgewekte energie op de markt te brengen.

Voor de sector transport en logistiek liggen met name kansen in duurzame brandstoffen zoals LN, aldus een duurzaamheidsexpert

NEC start Nijmegen energie collectief

Voetbalclub NEC gaat zakenpartners en fans de mogelijkheid geven om hun energierekening te verlagen. De Nijmeegse voetbalclub roept haar leden op om deel te nemen aan het Nijmegen Energie Collectief. Voetbalclub NEC dat collectief energie wil inkopen voor de leden bij 'groene' energieleveranciers denkt dat de besparing voor de deelnemers kan oplopen tot 15 procent van de huidige energierekening.

NEC is met de gemeente Nijmegen en duurzaamheids-organisatie Het Groene Hert een belangrijke partner in het energiecollectief. De aftrap van het energiecollectief is zondag, voorafgaand aan de wedstrijd NEC-Twente. Dan kunnen bedrijven meedoen met het Nijmegen energiecollectief. Vanaf januari 2013 kunnen ook fans meedoen aan het nec energiecollectief. (..)

Bron: energiecollectief.nl (26 augustus 2012)