

**MARKTTECHNISCHE
ONTWIKKELRICHTING BOEKELERMEER
HEILOO**

Stec Groep aan Gemeente Heiloo

Stec Groep B.V.
Esther Geuting, Niels Klein Lankhorst
en Hinke Quarré
Juli 2012

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	4
1.1	Uw situatie en vragen	4
1.2	Onze aanpak	4
1.3	Leeswijzer	6
2.	MARKTANALYSE	7
2.1	Boekelermeer Heiloo scoort gemiddeld op onze Welox™	7
2.2	Totale vraag bedrijfsruimte gemeente Heiloo tot en met 2020: 9,5 tot 10 ha netto	9
2.3	Vraag voor Boekelermeer komt vooral van kleine tot middelgrote bedrijven uit de traditionele bedrijfsruimtesector	10
2.4	De meeste vraag naar bedrijfsruimte gaat uit naar een gemiddeld kwaliteitsniveau	13
2.5	Voor de bedrijfsruimtegebruikers verwachten we vooral concurrentie van Boekelermeer Zuid, Alkmaar	14
2.6	We verwachten in Heiloo nauwelijks vraag naar kantoorruimte	17
2.7	Boekelermeer Heiloo is een aantrekkelijk bedrijventerrein voor reguliere bedrijfsruimtegebruikers	18
3.	ADVIEZEN	21
3.1	Houd op hoofdlijn vast aan uw concept voor Boekelermeer Heiloo	21
3.2	Ga uit van een uitgiftetempo voor Boekelermeer Heiloo van 10 tot 12 jaar	21
3.3	Start met fase B zodra fase A is uitgegeven	22
3.4	Richt uw marketing op lokale kleine tot middelgrote bedrijven uit de traditionele bedrijfsruimte sectoren	23
3.5	Verwacht niet veel vraag naar kantoren op Boekelermeer Heiloo	25
3.6	Zet in op duurzame en reguliere bedrijvigheid met een gemiddeld kwaliteitsniveau	25
3.7	Reken met een residuele grondprijs tussen de € 175 en € 225 per m² en differentieer, afhankelijk van verschijningsvorm, ligging en type gebruik	26

3.8	Houd er rekening mee dat de grondprijs een relatief kleine schakel is in het locatiekeuzeproces	29
3.9	Vul het scenario klein maar fijn aan met leisure en bijvoorbeeld een XL supermarkt	31
3.10	Profileer Boekelermeer Heiloo als het centrum voor lokale ondernemers	38
3.11	Overige tips	39
BIJLAGE A: LOCATIEPROFIEL		44
BIJLAGE B: VRAAGRAMING BEDRIJFSRUIMTE		48
B.1	Vraag naar bedrijventerreinen in de gemeente Heiloo tot en met 2020	48
B.2	Uitbreidingsvraag in de gemeente Heiloo bedraagt circa 7 ha tot en met 2020	49
B.3	Vervangingsvraag in gemeente Heiloo van 1,5 tot 2 ha netto tot en met 2020	51
B.4	Potentiële bovenregionale vraag in gemeente Heiloo is circa 1 ha netto tot en met 2020	52
B.5	Totale vraag Heiloo tot en met 2020: 9,5 tot 10 ha netto	54
BIJLAGE C: VRAAGRAMING KANTOORRUIMTE		55
C.1	Vraag naar kantoorruimte in de gemeente Heiloo tot en met 2020	55
C.2	Uitbreidingsvraag in de gemeente Heiloo bedraagt circa 900 tot 1.100 m ² bvo	56
C.3	Vervangingsvraag: gemiddeld ruim 1,5% per jaar van totale voorraad	56
	Perspectief 1: uitbreidingsvraag plus vervangingsvraag nieuwbouw	57
	Perspectief 2: totale vraag tot 2020 minus leegstaande bestaande kantoren	57
	Advies: reken op een vraag naar kantoorruimte tot en met 2020: 500 tot 2.000 m ² bvo	58
BIJLAGE D: DOELGROEPEN EN HUISVESTINGSEISEN		59
BIJLAGE E: CONCURRENTIE		62
BIJLAGE F: RESIDUEEL REKENEN		63
	Hoe werkt de residuele berekening?	63
BIJLAGE G: HUURREFERENTIES		65

BIJLAGE H FINANCIËLE OPTIES	66
BIJLAGE I: INDICATIE AANTAL ARBEIDSPLAATSEN PER SCENARIO	68

1. INLEIDING

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

1.1 Uw situatie en vragen

De uitgifte van uw locatie Boekelermeer Heiloo loopt achter bij uw verwachtingen

Boekelermeer Heiloo is sinds 2006 op de markt. Vooralsnog loopt de uitgifte achter bij uw eerdere prognoses. U hebt hierop al gereageerd door een herziening van uw plannen in 2011. Er zijn nu ruimere mogelijkheden voor vestiging. Ook hebt u de doorlooptijd van het project verlengd. Niettemin hebt u nog steeds te maken met een tekort op uw grondexploitatie.

U bent op zoek naar mogelijkheden om hier slim mee om te gaan

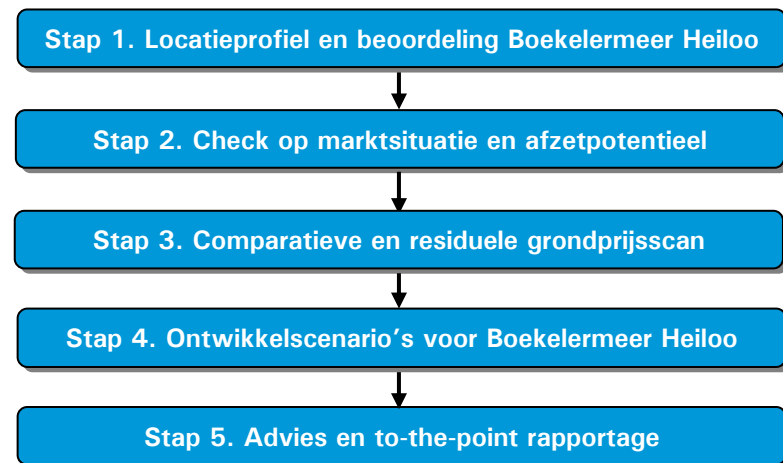
U wilt een goed onderbouwd zicht op het marktpotentieel, de grondwaardes en het afzettempo van bedrijventerrein Boekelermeer Heiloo de komende jaren. Ook wilt u concrete, realistische ontwikkelscenario's voor Boekelermeer Heiloo en een solide afweging hiervan. De oplossingsrichtingen gaat u vervolgens voorleggen aan het college. Daarna zal uw raad een besluit nemen over de te zetten stappen voor Boekelermeer Heiloo.

1.2 Onze aanpak

Onze aanpak bestaat uit de volgende stappen. Deze stappen lichten we hieronder kort toe.

Stap 1. Locatieprofiel en beoordeling Boekelermeer Heiloo

Op basis van alle beschikbare stukken stelden we een werklocatie-index ('Welox™') van Boekelermeer Heiloo op. Dit vormt een belangrijke basis voor onze verdere analyse en de adviezen.



Stap 2. Check op marktsituatie en afzetpotentieel.

Daarna richten we ons op de marktpotentie voor Boekelermeer Heiloo. We onderzochten de verwachte vraag naar bedrijventerreinen in Heiloo en in de regio, de concurrerende ontwikkelingen en de positie van Boekelermeer Heiloo daarin. Dit alles op maat doorvertaald naar de afzetmogelijkheden voor Boekelermeer Heiloo. Deze check bood ook grip en input voor de prijsvorming van uw locatie.

Stap 3. Comparatieve en residuele grondprijsscan

In deze stap verdiepten we ons in de grondprijsniveaus voor Boekelermeer Heiloo. We analyseerden de grondprijzen allereerst op basis van de residuele grondprijssenadering, gebaseerd op de verwachte commerciële waardeontwikkeling van vastgoed. Hiertoe brachten we de diverse parameters, zoals huurwaarden, het BAR en de bouwkosten in beeld. We vulden de residuele methode aan met een comparatieve analyse. Dit beeld vertaalden we vervolgens naar reële grondwaardes voor uw deelmilieus.

Stap 4. Ontwikkelscenario's voor Boekelermeer Heiloo

Bovenstaande stappen vertaalden we in stap vier naar een aantal ontwikkelscenario's voor Boekelermeer Heiloo. Hierdoor krijgt u een helder beeld van de markttechnische mogelijkheden en bijbehorende consequenties voor uw locatie.

Stap 5. Advies en to-the-point rapportage

In de laatste fase zetten we de conclusies en adviezen voor Boekelermeer Heiloo op een rij. Dit alles resulteert in een markttechnisch onderbouwde ontwikkelrichting voor Boekelermeer Heiloo.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk twee geven we een beknopte marktanalyse. In hoofdstuk drie leest u onze adviezen over marktconforme grondprijzen voor Boekelermeer Heiloo. We gaan onder andere in op het uitgiftetempo en de marktconforme grondprijzen. Tenslotte geven we een aantal tips. In de bijlagen vindt u ondersteunende informatie:

Bijlage A: locatieprofiel

Bijlage B: vraagraming bedrijfsruimte

Bijlage C: vraagraming kantoorruimte

Bijlage D: doelgroepen en huisvestingseisen

Bijlage E: concurrentie

Bijlage F: residueel rekenen

Bijlage G: huurprijsreferenties

Bijlage H: financiële opties

Bijlage I: Indicatie aantal arbeidsplaatsen per scenario

Bijlage J: grondprijsberekeningen

2. MARKTANALYSE

In dit hoofdstuk leest u over de marktvraag van bedrijven en kantoorgebruikers in Heiloo en omgeving. We gaan in op de vraag en we beoordelen de locatie Boekelermeer Heiloo.

2.1 Boekelermeer Heiloo scoort gemiddeld op onze Welox™

Op basis van het bestemmingsplan, beeldkwaliteitplan en locatiebezoek stelden we de matrix op de volgende pagina samen. Hiervoor gebruiken we onze Werklocatie-index (Welox™). In Bijlage A leest u uitgebreid over de verschillende indicatoren die ten grondslag liggen aan deze score.

Figuur 1: Boekelermeer Heiloo



Tabel 1: beoordeling Boekelermeer Heiloo met behulp van onze Welox™

Kenmerk	Toelichting	Oordeel*
Ligging/ zichtbaarheid	Centrale ligging, vlakbij Alkmaar en nabij de snelweg.	+
Bereikbaarheid	- Goed bereikbaar met de auto. - Boekelermeer Heiloo krijgt een openbaarvervoersontsluiting. De huidige buslijn loopt vanuit Akersloot via de Kanaaldijk naar Alkmaar NS. In de toekomst is het de bedoeling om deze lijn via de Middenwegcentraal door de Boekelermeer te laten lopen naar Alkmaar NS. Voor Boekelermeer Heiloo wordt er dan een bushalte opgenomen aan de Middenweg net ten noorden van de kruising met de Droogmakerij.	+
Marktruimte/ doelgroep	Boekelermeer Heiloo heeft geen duidelijke segmentering: - Het bedrijventerrein is aantrekkelijk voor lokale, kleine en middelgrote bedrijven in de reguliere bedrijfsruimte sectoren. - Bij de uitgifte van de kavels wordt uitgegaan van 1.000 tot 5.000 m²; bij uitzondering kan deze omvang tot maximaal 10.000 m² worden opgerekt. Het terrein biedt hierdoor geen ruimte aan grootschalige bedrijven zoals bovenregionale logistiek. - Bedrijven tot maximaal categorie 4 worden toegelaten. - In fase C, het groene middengebied zullen "op maat" kantoren worden ontwikkeld. We zien echter maar weinig vraag naar kantoren. - Onder een aantal voorwaarden zijn ook panden voor verhuur aan meerdere gebruikers toegestaan. - Het bestemmingsplan staat geen dienstwoningen toe op het bedrijventerrein.	0
Fasering	Het totale terrein is 25,4 ha bruto. 13,9 ha is uitgeefbaar. Bij de invulling van het bedrijventerrein is fase A (4,9 ha), het oostelijke deel, volop in uitvoering. De start van fase B is vooralsnog in 2012 (4,6 ha) en van C in 2015 (1,6 ha) voorzien. Fase B en C zijn wel aangekocht, maar nog niet ontwikkeld.	0
Imago/ beeldvorming	De afgelopen jaren (2007 tot en met 2011) is er 2,8 ha uitgegeven in fase A. Dit is circa 0,6 ha per jaar. Het grootste deel (circa 80%) is nog niet ontwikkeld.	-
Beeldkwaliteit	De gemeente Heiloo heeft de ambitie om een hoogwaardig en duurzaam bedrijventerrein te realiseren. Beeldkwaliteit is een belangrijk instrument. Verreweg het grootste deel van de bedrijfsruimtegebruikers wil een gemiddeld kwaliteitsniveau (65 tot 75%). De bedrijven die tot dusver zijn gevestigd hebben een gemiddelde of iets bovengemiddelde beeldkwaliteit.	0
Totaaloordeel	De totaalscore voor Boekelermeer Heiloo is gemiddeld/ positief	0/+

Bron: Stec Groep, 2012

* Toelichting oordeel: ++ zeer positief, + positief, 0 neutraal, - negatief, -- zeer negatief

2.2 Totale vraag bedrijfsruimte gemeente Heiloo tot en met 2020: 9,5 tot 10 ha netto

In de huidige situatie verwachten we een vraag van 9,5 tot 10 ha tot en met 2020 in Heiloo

Als we alle vraagcomponenten bij elkaar optellen, komen we tot een ruimtebehoefte van 9,5 tot 10 ha netto voor de periode 2012 tot en met 2020 in de gemeente Heiloo (bijlage B). Dat betekent een jaarlijkse uitgifte van gemiddeld 1,0 tot 1,2 ha netto in de gemeente Heiloo per jaar. Dit ligt hoger dan de uitgifte van de afgelopen 10 jaar. De afgelopen 10 jaar was de uitgifte gemiddeld 0,6 ha per jaar. Belangrijke reden hiervoor is dat de uitgifte in het verleden laag was door het gebrek aan geschikt aanbod. Ook de uitgifte op Boekelermeer Heiloo lag de afgelopen 5 jaar lager. De gemiddelde uitgifte was circa 0,6 ha per jaar. De uitgifte varieerde van 0,3 tot 1,1 ha per jaar.

Box: “door de crisis heen kijken”

Het economisch klimaat heeft invloed op de vraag naar bedrijfsruimte. Nederland is in recessie. De terugval van de wereldhandel, de daling van de consumentenbestedingen, bezuinigingen van de overheid en vooral de huidige schuldencrisis in Europa zijn hier debet aan.

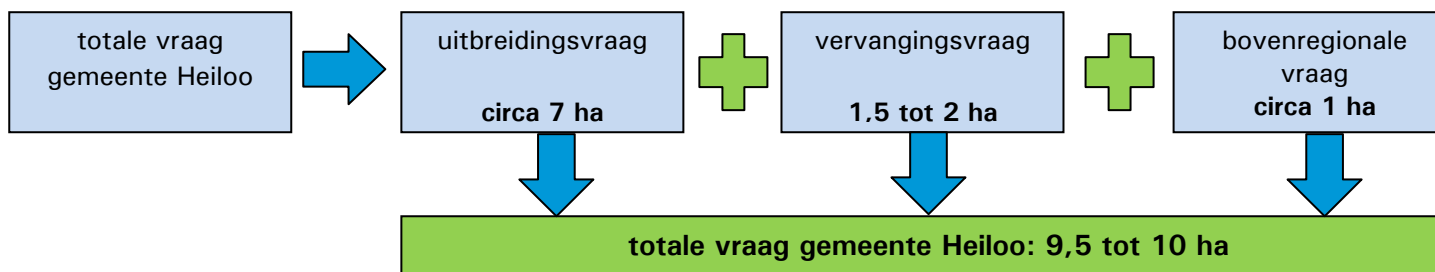
Door de economische ontwikkelingen neemt de behoefte aan ruimte op korte termijn af. Zo blijkt dat bedrijfsactiviteiten op korte termijn worden belemmerd door onvoldoende vraag. De verwachting is dat de tweede helft van 2012 licht herstel optreedt door een aantrekkende economie (voorspellingen van o.a. CPB, OESO, ING en ABN AMRO laten een groei zien van 0,3% over heel 2012, veroorzaakt door herstel in het tweede halfjaar). Het effect op de bedrijfsruimtemarkt is een verslechterd marktperspectief voor de eerste twee kwartalen van 2012. Dit heeft tot gevolg dat bedrijven een verhuisvraag uitstellen en interen op de huidige bedrijfsruimtevoorraad.

De verwachtingen voor de langere termijn zijn uiterst moeilijk te maken op dit moment. Economen verwachten na 2012 een regelmatigere verloop van de economie, met een groei van de economie tussen 1 en 3%. Een en ander is afhankelijk van de ontwikkelingen rondom de eurocrisis en het herstelde vertrouwen in de economie. Zodra de economie zich herstelt (eind 2012 of begin 2013) zal de vraag weer toenemen. Dit kan overigens nog eens versterkt worden door fusies en overnames van bedrijfsactiviteiten als gevolg van de crisis. Deze uitgestelde vraag kan in 2013 leiden tot extra vraag naar nieuw vastgoed. De ervaring leert daarbij dat de bedrijfsruimtemarkt sneller herstelt en weer komt tot grondaankoop dan andere segmenten, zoals kantoren en retail.

We verwachten weinig bovenregionale vraag in Heiloo

In het meest recente stedenbouwkundig plan zijn geen grote kavels opgenomen (maximaal 10.000 m²). Als in de uiteindelijke verkaveling geen ruimte biedt voor de grotere logistieke bedrijven dan ligt de bovenregionale vraag op circa 1 ha tot 2020.

Vraag naar bedrijventerreinen gemeente Heiloo



2.3 Vraag voor Boekelermeer komt vooral van kleine tot middelgrote bedrijven uit de traditionele bedrijfsruimtesector

Bedrijfsruimtegebruikers in Heiloo hebben een zeer sterke lokale binding

In de regel worden bedrijventerreinen met een laag aandeel kantoorvloer voor 80 tot 90% gevuld met lokale en regionale bedrijvigheid. We schatten in dat circa 90% van de bedrijven die zich in de gemeente Heiloo vestigen op reguliere bedrijventerreinen afkomstig is uit de gemeente zelf of uit de directe omgeving. Dit heeft grotendeels te maken met het karakter van de economie in uw regio, maar ook met het feit dat bedrijven over het algemeen een enorm sterke lokale binding hebben. Het komt niet zozeer door de afzetmarkt, maar vooral door de werknemers van de ondernemingen. Dit maakt dat bedrijven die op zoek zijn naar een nieuwe locatie weer opnieuw zullen kiezen voor een bedrijventerrein binnen de een afstand van circa 5 tot 10 km van het huidige terrein, in de praktijk meestal in dezelfde gemeente.

Box: directe aansluiting op de A9 is zeker een voordeel, maar niet de doorslag gevende factor!

Er bestaat een duidelijk verband tussen de kwaliteit van bereikbaarheid en het locatiedrag van bedrijven. Locaties waar de bereikbaarheid is verbeterd, hebben een belangrijke functie bij het behouden van gezonde bedrijven. Ook zorgt een verbeterde bereikbaarheid voor het aantrekken van bedrijven van buiten de regio. Uit onze vraagraming kwam naar voren dat we weinig bovenregionale vraag verwachten. Boekelermeer Heiloo is een modern gemengd bedrijventerrein en richt zich niet op bovenregionale logistieke vestigers. Het merendeel van de bedrijven verplaatst zich over relatief korte afstand. Nieuwe bedrijvigheid is daarom naar verwachting met name afkomstig uit eigen gemeente.

Bovendien is Boekelermeer Heiloo al goed bereikbaar. Via Boekelermeer Alkmaar kost het circa 5 minuten om op de snelweg te komen (3 km). Het bedrijventerrein wordt door een nieuwe ontsluiting beter bereikbaar. De afstand wordt dan 1,5 km en de reistijd 2 minuten. Echter, we verwachten niet dat dit de doorslag gevende factor is om naar dit terrein te verhuizen of te vestigen.

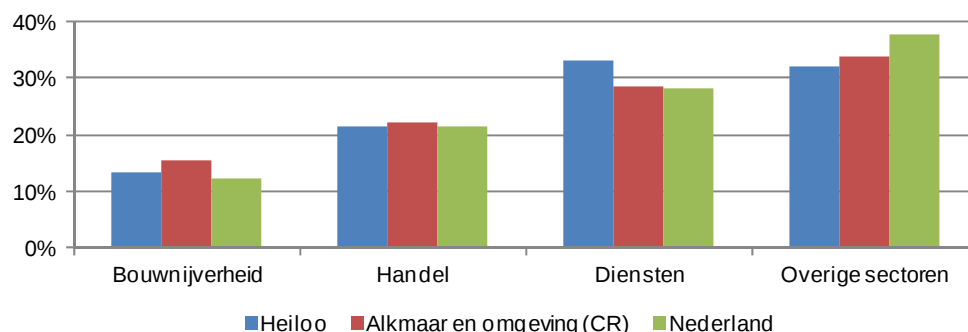
Door een nieuwe ontsluiting creëert u misschien wel nieuwe zichtlocaties. Vooral bedrijven die dicht bij de afslagen van snelwegen liggen, profiteren van een verbetering in de bereikbaarheid.

De meeste bedrijven in uw gemeente vallen in de traditionele bedrijfsruimtesectoren: bouwnijverheid, handel en dienstverlening

In de provincie Noord-Holland zijn de grootste sectoren bouwnijverheid (13%), handel (21%) en zakelijke dienstverlening (33%). Zie ook onderstaande figuur. Eenzelfde beeld ziet u terug in uw COROP-regio Alkmaar en omgeving¹ en in Nederland. In verhouding met de COROP-regio heeft de gemeente Heiloo een iets hoger aandeel bedrijven in de dienstensector.

¹ COROP-regio Alkmaar en omgeving bestaat uit de gemeenten: Alkmaar, Bergen, Heerhugowaard, Heiloo, Langedijk, Schermer

Figuur 2: vestigingen naar bedrijfsactiviteit (2011)



Bron: CBS, 2012

Andere traditionele bedrijfsruimtegebruikers, zoals vervoer en opslag, zijn ondervertegenwoordigd in Heiloo. Slechts 1% van de bedrijven valt in deze sector. In Nederland valt circa 3% en in de COROP-regio Alkmaar en omgeving valt circa 2% van de bedrijven in de sector vervoer en opslag.

Vooraf kleinschalige en middelgrote bedrijven in Heiloo actief

Circa 60% van de vestigingen in uw gemeente bestaat uit één werknemer (Stec Groep op basis van Kamer van Koophandel, 2012 en CBS, 2012). Het gaat om kleinschalige bedrijven uit diverse bedrijfsactiviteiten. Met name de bouw en de dienstensector bestaan voor circa driekwart uit één werknemer. Voor dit type bedrijven, vaak starters en zzp'ers, verwachten we overigens niet de grootste vraag naar bedrijventerreinen. De ruimtebehoefte van deze bedrijven is slechts minimaal. Deze bedrijven werken vaak vanuit huis of hebben de voorkeur voor een kleinschalig bestaand bedrijfspand voor de opslag van goederen. De categorie twee tot tien werknemers bedraagt circa een derde van de bedrijven. Van deze categorie, vaak doorstarters en middelgroot, verwachten we meer ruimtevraag. Als we kijken naar de opname per grootteklasse dan verwachten we dat circa 10% van de ruimtevraag kleiner dan 1.000 m², 40% tussen de 1.000 en 5.000 m² en 50% groter dan 5.000 m² zal zijn.

Tabel 2: Indicatieve verdeling ruimtegebruik naar kavelomvang (in m²)

Kavelomvang	< 1.000 m²	1.000 tot 5.000 m²	> 5.000 m²
Indicatieve verdeling	15 tot 15%	35 tot 45%	45 tot 55%

Bron: Stec Groep op basis van opname cijfers regio Noord Dynamis (juli 2010-juli 2011)

2.4 De meeste vraag naar bedrijfsruimte gaat uit naar een gemiddeld kwaliteitsniveau

Naast de indeling in sectoren, zoals hierboven, is de vraag naar bedrijventerreinen in te delen naar beeldkwaliteit en uitstraling. Het ene bedrijf wil graag een mooie zichtlocatie en heeft extra geld over voor de uitstraling van het pand en het andere bedrijf geeft juist de voorkeur aan een functioneel pand zonder al te veel poespas. De verschijningsvorm vormt een van de meest marktconforme criteria waarin de bedrijfsruimte vraag kan worden gesegmenteerd. Deze differentiatie gaat door alle sectoren en activiteiten heen. Denk bijvoorbeeld aan de autobranche, waar de uitstraling kan variëren van hoogwaardige showroom tot een functioneel autodemontagebedrijf. In Heiloo delen we de vraag in naar functionele, een gemiddelde en hoogwaardige uitstraling. Op basis van onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld en op basis van de verdeling van uw bedrijfsactiviteiten gaan we ervan uit dat verreweg het grootste deel van de bedrijfsruimtegebruikers bedrijfsruimte wil met een gemiddeld kwaliteitsniveau (65 tot 75%). Daarnaast wil een klein deel een hoogwaardig kwaliteitsniveau (5 tot 10%). Zie ook onderstaande box.

Hoogwaardig kwaliteitsniveau

Bedrijfsruimtegebruikers op zoek naar een locatie met een hoogwaardige uitstraling, zijn bereid extra huisvestingslasten te betalen voor deze uitstraling. Deze bedrijven zijn bovengemiddeld geïnteresseerd in locaties waar aandacht besteed is aan zowel pand als stedenbouwkundige vormgeving van het terrein en parkmanagement. Op basis van de database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (Stec Groep, 2005 - 2012) schatten we in dat circa **5 tot 10%** van de bedrijfsruimtevrage in Heiloo bestaat uit hoogwaardige bedrijfsruimtegebruikers. Het betreft **0,5 tot 1 ha.**

Gemiddeld kwaliteitsniveau

Voor verreweg het grootste deel van de bedrijven volstaat een normaal kwaliteitsniveau van het bedrijventerrein. Onder deze bedrijfsruimtegebruikers is de interesse voor de stedenbouwkundige vormgeving van het terrein en de architectuur van het pand gemiddeld. Het moet goed werken en dat is voldoende. Naar schatting gaat het om circa **65 tot 75%** van de bedrijfsruimtevrage in Heiloo. Het betreft **6 tot 7 ha.**

Functioneel kwaliteitsniveau

Daarnaast zijn er in uw regio ook bedrijven waarvoor de uitstraling van pand en omgeving er nauwelijks toe doet. Het gaat om een functionele uitstraling van gebouw en kavel, zo lang de kosten voor de bedrijfshuisvesting maar relatief laag zijn. Deze categorie bedrijven kan na herstructurering van verouderde bedrijventerreinen op steeds minder locaties terecht. Het is voor de economie van de regio belangrijk dat ondernemers in deze categorie terecht blijven kunnen in Heiloo omdat zij belangrijk zijn voor de werkgelegenheid. Het gaat om circa **20 tot 25%** van de bedrijfsruimtegebruikers. Het betreft **2 tot 2,5 ha.**



2.5 Voor de bedrijfsruimtegebruikers verwachten we vooral concurrentie van Boekelermeer Zuid, Alkmaar

In tabel 3 vindt u de belangrijkste concurrenten van Boekelermeer Heiloo. In bijlage E vindt u een uitgebreide omschrijving van de bedrijventerreinen.

Tabel 3: concurrentiekracht van andere terreinen ten opzichte van Boekelermeer Heiloo

Gemeente	Terreinnaam en kern	Ligging/ zichtbaarheid	Bereikbaarheid	Marktruimte/ doelgroep	Fasering	Imago/ beeldvorming	Beeld-kwaliteit	Totaalscore
Alkmaar	Boekelermeer Zuid fase B, Alkmaar	0	0	+	0	+	0	+
Castricum	Nieuwelaan Oost, Limmen	0	0	- (lagere milieucat.)	- (is nog niet op de markt)	-	0	-
Graft-De Rijp	De Volger II, De Rijp	-	-	0	- (nog maar 0,5 ha uitgeefbaar)	-	0	-
Heerhugowaard	Beveland, Heerhugowaard	-	-	- (lagere milieucat. en kleinere kavels)	- (nog maar 1 ha uitgeefbaar)	-	0	-
Heerhugowaard	Broekhorn, Heerhugowaard	-	-	- (lagere milieucat. en kleinere kavels)	- (nog maar 0,5 ha uitgeefbaar)	-	0	-
Heerhugowaard	De Vork, Heerhugowaard	-	-	- (lagere milieucat.)	- (nog niet uitgeefbaar)	nvt	nvt	-
Heerhugowaard	Westpoort, Heerhugowaard	-	-	- (lagere milieucat.)	- (nog niet uitgeefbaar)	nvt	nvt	-
Langedijk	Breekland, Oudkarspel	-	-	0	0 (nog 24 ha uitgeefbaar)	0	0	0

+ = bedrijventerrein scoort beter, 0 = bedrijventerrein scoort vergelijkbaar, - bedrijventerrein scoort lager dan Boekelermeer Heiloo

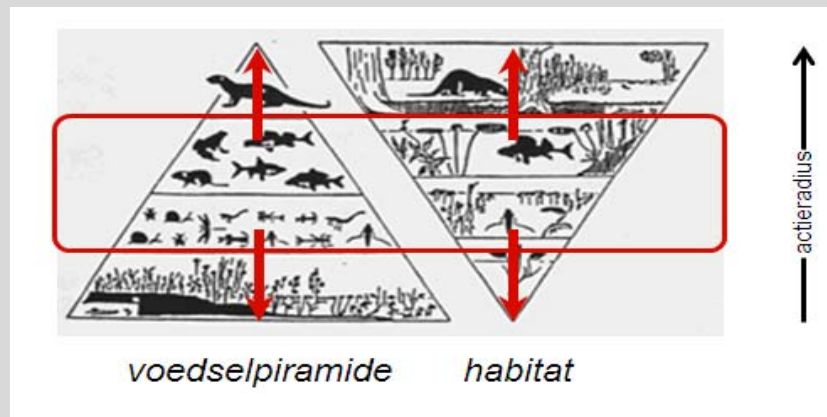
Bovenstaande tabel beoordeelt de bedrijventerreinen ten opzichte van Boekelermeer Heiloo. We beoordelen de ligging/ zichtbaarheid, bereikbaarheid, marktruimte/doelgroep, fasering, imago/beeldvorming en beeldkwaliteit ten opzichte van Boekelermeer Heiloo. Uit bovenstaande tabel komt naar voren dat Boekelermeer Zuid, Alkmaar de grootste concurrent voor uw bedrijventerrein is. Het terrein heeft dezelfde voordelen als Boekelermeer Heiloo, maar biedt naast kleinere kavels ook mogelijkheden voor bedrijven die op zoek zijn naar grotere kavels (kavels groter dan 10.000 m²). Bovendien is het terrein verder ontwikkeld. Er zijn al heel wat hectares uitgegeven. De locatie in Alkmaar heeft hierdoor al een imago als bedrijventerrein opgebouwd. Bovendien liggen de terreinen aan elkaar, waardoor beide terreinen goed bereikbaar zijn voor de lokale ondernemers. Dit is zowel een voordeel (u kunt een deel van de vraag van Alkmaar 'afsnopen'), maar

ook een nadeel (Alkmaar kan een deel van uw vraag 'afsnopen'). De concurrentiekracht van Boekelermeer Heiloo is hiermee sterk.

Box: stad en regio functioneren als één ecosysteem

Wanneer u de economische structuur van de Regio Alkmaar vergelijkt met een ecosysteem en een voedselpiramide dan staat Alkmaar aan de top, als locatie met de meest onderscheidende vestigingsmilieus die belangrijk zijn voor ondernemers met een grote reikwijdte en drempelwaarde en die dus een bijzondere habitat nodig hebben. Deze milieus zijn voor toekomstig economisch functioneren steeds belangrijker omdat het gaat om innovatiekracht en creativiteit. Dit milieu zorgt voor de interconnectiviteit met Nederland als geheel en met omliggende kernen op regionale schaal.

Boekelermeer Heiloo richt zich niet op deze doelgroep. De lokale bedrijvigheid, zoals in Heiloo, wordt mede gevoed door grote landelijke economische spelers (boven in de voedselpiramide), maar ook door nieuwe startende ondernemers (onder in de voedselpiramide). De grootste concurrentie vindt plaats in het midden (rode kader). U bevindt zich met Boekelermeer Heiloo aan de onderkant van het rode kader. Belangrijke concurrent is Boekelermeer Alkmaar. Daarnaast bevindt een belangrijke doelgroep voor Boekelermeer Heiloo zich helemaal onder in de voedselpiramide. Deze bedrijven hebben een sterke lokale binding. In deze sector heeft u veel minder concurrentie van bijvoorbeeld Boekelermeer Alkmaar.



2.6 We verwachten in Heiloo nauwelijks vraag naar kantoorruimte

Kantoren op bedrijventerreinen zijn minder aantrekkelijk: bereikbaarheid en multifunctionaliteit bepalen grotendeels het succes van een kantoorlocatie

Boekelermeer Heiloo is goed bereikbaar per auto, maar heeft geen intercitystation in de directe nabijheid. Bovendien is de locatie niet multifunctioneel. We raden daarom af om grootschalige kantoorontwikkeling op Boekelermeer Heiloo, die niet gerelateerd is aan productie en logistieke activiteiten, te realiseren. Beter is te zorgen voor een aantrekkelijk aanbod op speciaal gelabelde kantoorstroken, of kantoorlocaties. Voor 100% kantoren is een bedrijventerrein in een ontspannen kantorenmarkt veelal minder aantrekkelijk dan andere, kwalitatief betere locaties.

De vraag vanuit de kantorenmarkt is steeds meer gericht op kwalitatief aantrekkelijke kantoorruimten en locaties. Twee aspecten die bepalend zijn voor de kwaliteit van een locatie zijn bereikbaarheid (zowel per auto als per hoogwaardige openbaar vervoer) en de multifunctionele invulling van de locatie. Dit betekent dat er een mix van werken, wonen en overige functies te vinden is. Het gaat hierbij vooral om locaties in het centrum en/of station. Het sterke aspect hiervan schuilt in de prettige verblijfsomgeving voor werknemers en zakelijke relaties. De omgeving is niet 'verlaten' als er niet meer wordt gewerkt.

Totale vraag naar kantoorruimte in Heiloo tot en met 2020: circa 500 tot 2.000 m² bvo

In bijlage C gaan we in op de vraag naar kantoorruimte. De totale vraag naar kantoorruimte in de gemeente Heiloo is circa 500 tot 2.000 m² bvo, gemiddeld circa 50 tot 250 m² bvo per jaar, met grote variatie in de opname. Dit komt neer op maximaal twee kleinschalige kantoorvilla's, uitgaande van een omvang van tussen de 750 en 1.000 m² bvo.

Figuur 3: voorbeelden kantoorvilla's

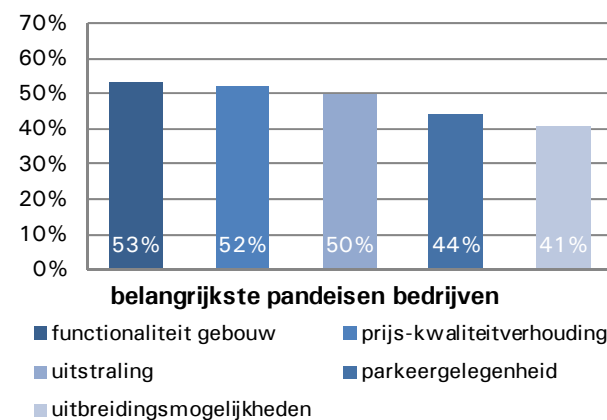
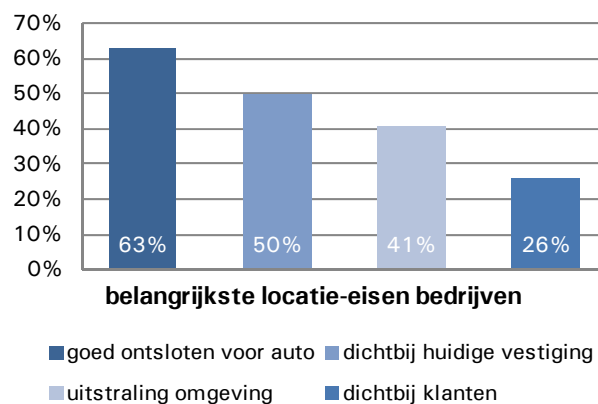


2.7 Boekelermeer Heiloo is een aantrekkelijk bedrijventerrein voor reguliere bedrijfsruimtegebruikers

Boekelermeer Heiloo voldoet aan de belangrijkste eis voor bedrijfsruimtegebruikers

Bereikbaarheid is één van de belangrijkste eisen van bedrijfsruimtegebruikers. Tweederde vindt de bereikbaarheid de belangrijkste locatie-eis voor een vestiging (zie ook onderstaande figuur). Boekelermeer Heiloo is (in de toekomst) goed bereikbaar met de auto en het openbaar vervoer. Boekelermeer Heiloo ligt centraal. Ten noorden ligt het bedrijventerrein-in-ontwikkeling Boekelermeer Zuid-2, Alkmaar. Ook ligt het gebied vlakbij de snelweg, maar (nog) niet direct aan de snelweg. Vanaf de A9 is een extra afslag gepland bij Heiloo met een directe verbindingsweg naar de Boekelermeer Heiloo. Ook wordt tussen het Alkmaarse deel van de Boekelermeer en de Boekelermeer Heiloo een verbindingsweg aangelegd, zodat het bedrijventerrein van alle kanten prima bereikbaar is. Op dit moment is het terrein niet met OV bereikbaar. Zodra de verbinding tussen het NS station Alkmaar en de Boekelermeer Alkmaar er komt, krijgt ook de Boekelermeer Heiloo zijn directe OV verbinding met het station. Bedrijventerrein Boekelermeer krijgt in de toekomst ook een openbaar vervoersontsluiting. De huidige buslijn loopt vanuit Akersloot via de Kanaaldijk naar Alkmaar NS. In de toekomst is het de bedoeling om deze lijn via de Middenwegcentraal door de Boekelermeer te laten lopen naar Alkmaar NS. Voor de Boekelermeer Heiloo wordt er dan een bushalte opgenomen aan de Middenweg net ten noorden van de kruising met de Droogmakerij.

Figuur 4: doorslaggevende wensen en eisen bedrijven



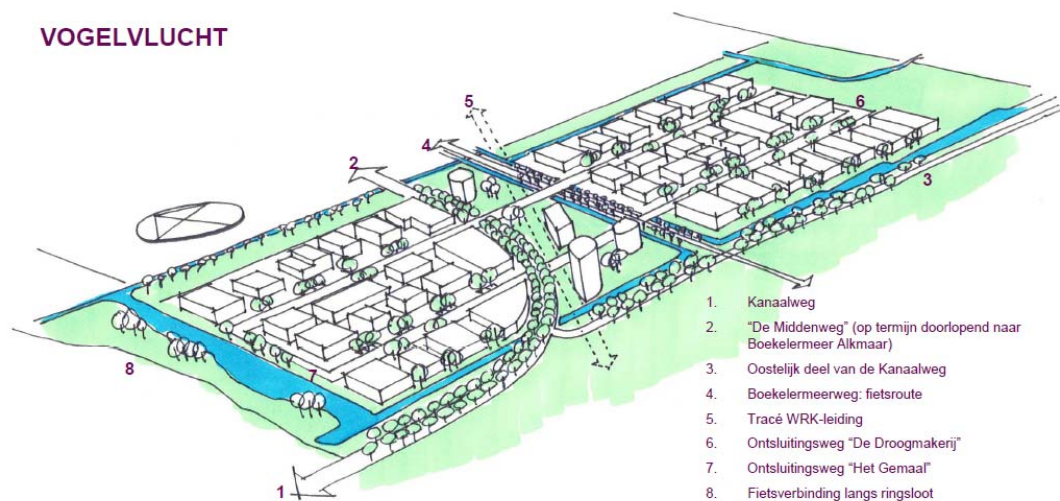
Bron: Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld, Stec Groep (2012)

De kavelmaten van Boekelermeer Heiloo passen bij reguliere bedrijfsruimtegebruikers

Bij de uitgifte van de kavels wordt uitgegaan van 1.000 m² tot 5.000 m²; bij uitzondering kan deze omvang tot maximaal 10.000 m² worden opgerekt. Deze kavelmaten passen bij kleine tot middelgrote bedrijven uit de traditionele bedrijfsruimtesectoren. De kavels zijn minder geschikt voor (grote) logistieke vestigers. Boekelermeer ligt gunstig voor (middelgrote) logistieke bedrijven: aan de A9 in de omgeving van Amsterdam en Schiphol. Logistieke vestigers die van buiten de regio komen hebben een gemiddelde van zo'n 3 tot 5 ha ruimte nodig. Deze kavelmaten zijn niet mogelijk op Boekelermeer Heiloo.

Figuur 5: Boekelermeer Heiloo

VOGELVLUCHT



3. ADVIEZEN

In dit hoofdstuk leest u onze adviezen. We gaan onder andere in op het uitgiftetempo en de marktconforme grondprijzen. Tenslotte geven we een aantal tips.

3.1 Houd op hoofdlijn vast aan uw concept voor Boekelermeer Heiloo

De marktanalyse laat zien dat het concept voor de Boekelermeer past bij de vraag in uw gemeente

Op hoofdlijn is de lijn die u volgt in de profilering van uw terrein prima: de marktvraag en het onderscheidende vermogen van de locatie zit vooral in de oriëntatie op kleinschalige en middelgrote bedrijfsruimtegebruikers. We hebben echter twijfels bij de afzet van kantoorruimte. We raden u aan op een beperkt deel van het terrein in te zetten op alternatieve functies. In paragraaf 3.8 leest u hier meer over.

Hieronder werken we onze adviezen over uitgifte, positionering, segmentering, prijsstelling en aspecten van de grondexploitatie verder voor u uit.

3.2 Ga uit van een uitgiftetempo voor Boekelermeer Heiloo van 10 tot 12 jaar

Een afzetsnelheid van circa 1 ha per jaar is reëel

In het voorgaande hoofdstuk concluderen we dat er een ruimtebehoefte is van 9,5 tot 10 ha netto voor de periode 2012 tot en met 2020 in de gemeente Heiloo. Dat betekent een jaarlijkse uitgifte van gemiddeld 1,0 ha netto per jaar. Boekelermeer Heiloo is het enige bedrijventerrein met uitgeefbaar terrein in de gemeente. Het totale netto areaal op Boekelermeer Heiloo is 13,9 ha. Hiervan is 2,8 ha uitgegeven. Het uitgiftetempo van de 11,1 ha zal dan tussen de 10 en 12 jaar liggen.

1 ha netto per jaar ligt hoger dan de uitgifte van de afgelopen 10 jaar (gemiddeld 0,6 ha per jaar). Een afzettingstempo van 1 ha vinden we wel reëel. Een belangrijke reden voor de lage uitgifte in het verleden was het gebrek aan geschikt aanbod. Tot en met 2005 was er geen beschikbaar aanbod. Ook de uitgifte op Boekelermeer Heiloo lag de afgelopen 5 jaar lager. De gemiddelde uitgifte was circa 0,6 ha per jaar. De uitgifte varieerde van 0,3 tot 1,1 ha per jaar. De lage uitgifte wordt deels veroorzaakt door de crisis.

Een afzet snelheid van circa 1 ha vinden we wel reëel, mits u investeert in een stevig accountmanagement. In paragraaf 3.10 en 3.11 leest u alle tips voor een optimale uitgifte. Bovendien gaan we uit van een gemiddelde uitgifte. De eerste jaren zal de uitgifte iets lager liggen, vanwege de economische crisis (zie ook onderstaande box). Het CPB voorspelt een langzaam herstel vanaf 2014. Als de economie weer aantrekt, zal de vraag naar bedrijventerreinen ook weer (relatief sneller dan in andere vastgoedsegmenten) toenemen.

BOX: zeven magere jaren sinds 2007, maar herstel richting 2017 (CPB, juni, 2012)

De verwachtingen ten aanzien van de krimp van ¾ % voor 2012 zijn niet gewijzigd sinds het CEP 2012. Voor de periode 2013-2017 verwacht het CPB een voorzichtig herstel, met een gemiddelde groei van een krappe 1 ½ % per jaar, ongeveer gelijk aan de potentiële groei. De onzekerheid rond het scenario in deze verkenning is uitzonderlijk groot. Het in deze publicatie gepresenteerde scenario voor de middellange termijn veronderstelt dat er geen escalatie van de eurocrisis optreedt. Aangenomen is dat de Monetaire Unie en interne markt intact blijven, en dat geen herstructurering van Italiaanse en Spaanse schulden nodig is. Ook gaan we er van uit dat er geen nieuwe crisis in de financiële sector komt. De kernveronderstelling van het scenario in deze verkenning is dat politici en centrale bankiers alles doen wat nodig is om een verdere escalatie van de eurocrisis te voorkomen.

3.3 Start met fase B zodra fase A is uitgegeven

Gefaseerde ontwikkeling reduceert het risico in uw exploitatie

Door de aanhoudende economische malaise verwachten we ook dat in 2012 en 2013 het afzettempo met veel onzekerheid is omgeven. Bijna een derde van de kosten moet nog gemaakt worden (17% van de kosten staan in 2012 gepland). We adviseren daarom fase B en C voorlopig uit te stellen. Start bijvoorbeeld met fase B als fase A voor circa 80% is uitgegeven. U hebt op deze manier voldoende uitgeefbare grond, zodat u altijd voldoende grond heeft om de vraag te faciliteren. Door pas met fase B of C te starten als u fase A grotendeel heeft uitgegeven, beperkt u de rentekosten en kunt u makkelijker inspelen op de veranderende markt. Door de kosten voor het bouwrijp beter te spreiden, loopt u minder renterisico's.

3.4 Richt uw marketing op lokale kleine tot middelgrote bedrijven uit de traditionele bedrijfsruimte sectoren

De vraag komt vooral van de lokale kleine tot middelgrote bedrijven uit de traditionele bedrijfsruimte sectoren

In het voorgaande hoofdstuk concludeerden we dat circa 90% van de bedrijven, die zich in de gemeente Heiloo vestigen op reguliere bedrijventerreinen, afkomstig is uit de gemeente zelf of uit de directe omgeving. De meeste bedrijven in uw gemeente vallen in de traditionele bedrijfsruimtesectoren: bouwnijverheid, handel en dienstverlening. Hieronder vindt u de verdeling van de vraag naar sector. In bijlage D vindt u de belangrijkste doelgroepen voor Boekelermeer Heiloo en de bijbehorende huisvestingseisen.

Tabel 4: verdeling uitbreidingsvraag Boekelermeer Heiloo

Sector	Percentage in ruimtegebruik	Hectare
Industrie en bouw	15 tot 25%	1,5 tot 2,5
Transport, groothandel en distributie	30 tot 40%	3 tot 4
Consumentendiensten	20 tot 30%	2 tot 3
Dienstverlening	15 tot 25%	1,5 tot 2,5
TOTAAL	100%	9,5 tot 10

Bron: Stec Groep, 2012

- **Industrie en Bouw:** diverse productieactiviteiten, zoals in de voeding en genotsmiddelenindustrie. Veelal gaat het om de zogenaamde 'maakindustrie', maar ook de bouwondernemingen, de zand- en grindoverslag en beton- en mortelcentrales zitten in deze sector.
- **Transport, Groothandel en Logistiek:** (veelal grotere) bedrijfshallen waarin goederen worden opgeslagen, overgeslagen en verpakt.
- **Consumentendiensten:** een breed scala aan activiteiten zoals detailhandel (waaronder PDV15), reparatie en horeca. Kenmerkend is dat de consumenten de vestigingen bezoeken. Ook de tuincentra en de bouwmarkten vallen hieronder. Voor Boekelermeer gaat het om detailhandel in volumineuze goederen. Hierbij kunt u denken aan bedrijven die auto's, boten en sanitair in de showroom hebben staan.
- **Dienstverlening:** de vraag bestaat uit veelal kleinschalige dienstverleners, zoals verhuurders, glazenwassers en overheidsdiensten (bijvoorbeeld een gemeentewerf of een vestiging van Rijkswaterstaat) die zich op bedrijventerreinen vestigen. Ook zorg- instellingen en kleinere adviesbureaus behoren tot dit cluster. Dit laatste twee typen vestigen zich soms wel in een kantoorachtige omgeving op een bedrijventerrein.

Er zijn veel kleine bedrijven in uw gemeente. In onderstaande tabel geven we een inactieve verdeling van de ruimtevrage.

Tabel 5: Indicatieve verdeling ruimtegebruik naar kavelomvang (in m²)

Kavelomvang	< 1.000 m ²	1.000 tot 5.000 m ²	> 5.000 m ²
Indicatieve verdeling	5 tot 15%	35 tot 45%	45 tot 55%

Bron: Stec Groep op basis van opname cijfers regio Noord Dynamis (juli 2010-juli 2011)

Grootschalige bovenregionale logistiek is minder geschikt: we verwachten sterke concurrentie van Boekelermeer Alkmaar

Boekelermeer Heiloo ligt gunstig voor middelgrote logistieke bedrijven: aan de A9 in de omgeving van Amsterdam en Schiphol. Door de ligging, nabij de snelweg en de goede bereikbaarheid per auto, zien we beperkt mogelijkheden voor kleinschalige en middelgrote logistiek (< 1 ha). Voor grootschalige logistieke gebruikers (3 tot 4 ha) zien we geen mogelijkheden in Heiloo. Enerzijds omdat er in de verkaveling geen rekening gehouden is met grote kavels, maar vooral vanwege de concurrentie op Boekelermeer Alkmaar. Boekelermeer Alkmaar biedt ruimte aan grootschalige bedrijfsruimte gebruikers. Er worden kavels aangeboden tot en met 5 ha. Boekelermeer Alkmaar is hierdoor ook geschikt voor (bovenregionale) grootschalige logistieke vestigers die een ruimtevrage hebben vanaf 3 ha .

3.5 Verwacht niet veel vraag naar kantoren op Boekelermeer Heiloo

In het voorgaande hoofdstuk concludeerden we dat Boekelermeer Heiloo minder geschikt is voor kantoren. We verwachten nauwelijks vraag (500 tot 2.000 m² bvo) en de locatie voldoet niet aan alle eisen. We raden daarom af om in te zetten op zelfstandige kantoorontwikkeling op Boekelermeer Heiloo. Beter is te zorgen voor een aantrekkelijk aanbod op locaties die aantrekkelijker zijn voor kantoren. Het centrum van Heiloo is bijvoorbeeld een betere locatie voor kantoren, vanwege de levendigheid van het gebied (multifunctionaliteit), de aanwezigheid van voorzieningen (ideaal voor kantoorgebruikers met een servicebalie zoals banken, hypotheekadviseurs of verzekeraars) en de centrale ligging. De locatie Boekelermeer Heiloo is wel geschikt voor kantoorfuncties die gerelateerd zijn aan productie en logistieke activiteiten.

3.6 Zet in op duurzame en reguliere bedrijvigheid met een gemiddeld kwaliteitsniveau

Duurzame bebouwing behoudt beter de waarde

De gemeente Heiloo heeft de ambitie om van Boekelermeer Heiloo een duurzaam bedrijventerrein te maken. Naast het materiaalgebruik speelt ook de exploitatieduur en aantrekkelijkheid een belangrijke rol bij duurzaamheid. Hoe langer men gebruik maakt van de bebouwing, hoe beter het waardebehoud van het vastgoed en het gehele terrein. Dit is economische duurzaamheid en aantrekkelijk voor de eigenaar van de panden. Bovendien zorgt een langere exploitatieduur er ook voor dat de sloop en nieuwbouw (bijvoorbeeld bij herstructurering) op het terrein kan worden uitgesteld van bijvoorbeeld 30 naar 40 jaar. Daardoor zijn er (op lange termijn) minder grondstoffen, bouw- en sloop werkzaamheden nodig, waardoor de uitstoot van bijvoorbeeld CO₂ lager ligt. Kortom een goed stedenbouwkundig plan draagt bij aan de verduurzaming van Boekelermeer Heiloo. In paragraaf 3.11 gaan we in op de op de uitgangspunten die helpen om werklocaties stedenbouwkundig te verbeteren en aantrekkelijker te laten zijn.

De meeste vraag is licht bovengemiddeld qua beeldkwaliteit

Uit de vraagraming (paragraaf 2.4) blijkt dat een groot deel van de vraag in Heiloo bestaat uit bedrijfsruimtegebruikers die op zoek zijn naar een vestigingslocatie met een licht bovengemiddelde beeldkwaliteit. Voor veel bedrijfsruimtegebruikers gaat functionaliteit boven beeldkwaliteit. Het merendeel van de vraag zal bestaan uit de vraag naar up-to-date werklocaties zonder al te veel 'poespas' (de moderne

werkkerreinen met een gemiddelde uitstraling). De ontwikkeling van Boekelermeer moet dus vooral ruimte bieden aan dit type vragers. Stel dus niet te hoge eisen aan de bedrijven qua beeldkwaliteit. Op onderstaande foto's ziet u enkele voorbeelden van productiebedrijven met een licht bovengemiddelde beeldkwaliteit: strakke panden met een verzorgde uitstraling waarbij de functionaliteit voorop staat.



De zichtlocaties langs de hoofdontsluiting verdienen aandacht: licht bovengemiddeld qua beeldkwaliteit

In de toekomst is vanaf de A9 een extra afslag gepland met een directe verbindingsweg naar de Boekelermeer Heiloo. We adviseren een bovengemiddelde beeldkwaliteit van de bedrijven aan deze weg (de hoofdweg). De bedrijfspanden op deze locatie zijn als het ware een uithangbord voor het terrein.

3.7 Reken met een residuele grondprijs tussen de € 175 en € 225 per m² en differentieer, afhankelijk van verschijningsvorm, ligging en type gebruik

Residueel rekenen leidt tot marktconforme prijzen

Residueel rekenen legt een directe relatie tussen de commerciële waarde, de bouwkosten, de bijkomende kosten en de grondwaarden van een onroerendgoedobject. Door de commerciële waarde te verminderen met de bouwkosten en bijkomende kosten, resteert de waarde van de grond. Zie ook bijlage F.

Met de residuele waardemethode kan, afhankelijk van de marktomstandigheden en de gewenste bestemming, de verdien capaciteit van een stuk grond vastgesteld worden. Deze methode doet beter recht aan verschillen in commerciële waarde voor specifieke typen vastgoed op bedrijventerreinen of specifieke

bedrijventerreinen (hoogwaardig). Dit geldt vooral voor bedrijfsruimte met een relatief hoge commerciële waarde, zoals bedrijfsverzamelgebouwen, logistieke hallen, bedrijfsruimte met een flink aandeel kantoorvloer, showrooms en PDV/GDV². De residuele benadering legt een relatie tussen de waarde van de grond en de daarop te realiseren bestemming.

Differentiëren is belangrijk, naar verschijningsvorm, ligging en type gebruik

In de onderstaande tabel is gerekend aan vijf doelgroepen voor bedrijventerrein Boekelermeer Heiloo, die variëren in type vastgoed, gebruiker en kavelgrootte. De berekening is gebaseerd op transactieprizen en afgeleide commerciële waarden van bedrijfspanden in de regio en op vergelijkbare bedrijventerreinen, op marktconforme parameters voor bouw- en bijkomende kosten en op de vormfactor. Bijlage G geeft een overzicht van de parameters en de huurprijsreferenties die we gebruiken.

Daarnaast zijn voor de berekeningen de volgende uitgangspunten gehanteerd:

- Prijzen zijn allemaal op prijspeil 2012 vastgesteld, exclusief btw.
- In de berekening is uitgegaan van een floor space index (fsi, ofwel de verhouding tussen kaveloppervlak en meters bvo) van 1³.

² Perifere en grootschalige detailhandelsvestigingen.

³ In de praktijk komt het regelmatig voor dat de verhouding tussen kaveloppervlak en meters vloeroppervlak wat lager is dan 1. Door te rekenen met een fsi van 1 in het grondprijsbeleid, wordt intensief ruimtegebruik en daarmee ook zorgvuldig ruimtegebruik gestimuleerd. Bedrijven relatief extensief gebruiken maken van de grond, worden hiermee niet 'beloond' met een relatief lage grondprijs, terwijl bedrijven met een intensief gebruik van de kavel slechts de kavelprijs uitgaande van een fsi van 1 afrekenen en daarmee een financieel voordeel hebben bij efficiënt ruimtegebruik.

Tabel 6: grondprijzen voor kantoren en bedrijven

	kavels voor kantoren met een gemiddelde beeldkwaliteit	kavels met een gemiddelde verschijningsvorm t.b.v. traditionele gemengde bedrijvigheid op een niet-zichtlocatie	kavels met een hoogwaardige verschijningsvorm t.b.v. traditionele gemengde bedrijvigheid op een zichtlocatie	bedrijfsverzamel-gebouwen	kavels voor kantoorachtige bedrijfsruimte (maximaal 50%)
Huurniveau (per m ² vvo per jaar)	€ 120	€ 60	€ 80	€ 75	€ 90
Vormfactor	85%	90%	90%	90%	88%
BAR ⁴	0,08	0,08	0,0785	0,0785	0,0785
B & B (per m ²) ⁵	€ 1.050	€ 500	€ 725	€ 650	€ 800
Grondprijs (per m ² bvo/kavel) 2012	€ 225 per m ² BVO	€ 175 ⁶ per m ² kavel	€ 190 per m ² kavel	€ 210 per m ² kavel	€ 210 per m ² kavel
Grondprijs Grex 9-2011	€230 per m ² kavel, €160 per m ² BVO	€190 per m ² kavel			

Bron: PropertyNL, Funda en DTZ, bewerking Stec 2012 en grondexploitatie gemeente Heiloo 09-2011

Uit de tabel blijkt dat de gemiddelde grondprijzen voor bedrijven in uw meest recente grondexploitatie nagenoeg marktconform zijn. De grondprijzen voor de kantoren liggen relatief laag in uw grondexploitatie.

⁴ Bruto aanvangsrendement

⁵ Bouw- en bijkomende kosten (per m² bvo)

⁶ Bij de grondprijzen gaan we uit van een FSI van 1 bij bedrijven.

3.8 Houd er rekening mee dat de grondprijs een relatief kleine schakel is in het locatiekeuzeproces

Grondprijs niet doorslaggevend voor vestigingsgedrag

De hoogte van de grondprijzen wordt soms wel genoemd als dé reden van een bedrijf om zich niet in een bepaalde gemeente te vestigen. Met name in het onderhandelingsproces overdrijven ondernemers het belang van de grondprijs nogal eens. Doel is dan een lagere prijs af te dwingen. Immers, iedere euro die per m² bespaard kan worden is mooi meegenomen. 'At the end' blijkt grondprijs echter niet tot de top 5 van belangrijkste vestigingsplaatsfactoren van bedrijven te behoren. Redenen hiervoor zijn:

- De zeer sterke lokale binding van bedrijfsruimtegebruikers (circa 90% van de bedrijven opereert binnen een straal van 15 kilometer). Zelfs wanneer sprake is van grote prijsverschillen in de grondmarkt binnen eenzelfde regio, is de regionale verhuisdynamiek in de praktijk uiterst beperkt.
- Grondprijzen vormen in veel gevallen – hangt onder meer af van type bedrijf/vastgoed – slechts een beperkt deel van de totale investeringssom. Gemiddeld genomen is dit circa 10 tot 15% van de investeringskosten in het vastgoed van een ondernemer⁷. Wanneer gekeken wordt naar de totale investeringskosten van een bedrijf, bedraagt het aandeel van de huisvestingslasten gemiddeld tussen de 3 en 6% van de totale jaarlijkse kosten van een onderneming.

Box: invloedstijging grondprijs op investeringslasten

Uitgangssituatie (op basis van gemiddelde getallen uit de adviespraktijk van Stec Groep):

- de totale investeringslasten voor een onderneming zijn € 10.000 tot 15.000 per m², gemiddeld € 12.500 per m²;
- de huisvestingslasten bedragen circa 8% van de totale investeringslasten, circa € 1.000 per m²;
- de grondprijs bedraagt € 100 per m². Het aandeel van de grond in de huisvestingslasten is daarmee zo'n 10%, ofwel een aandeel van 0,80% in de investeringslasten.

Stel:

- de grondprijs gaat 5% omhoog en stijgt dus van € 100 naar € 105 per m².

Resultaat:

- het aandeel van de grond in de investeringslasten neemt toe van 0,80% naar 0,84%.

Conclusie: een grondprijsstijging van 5% betekent een totale stijging in investeringslasten van slechts 4‰!

⁷ Uitgaande van een commerciële waarde van nieuwe bedrijfsruimte van € 700 tot € 900 en een grondprijsniveau van circa € 120.

Het gaat er kortom vooral om dat de nieuwe locatie een optimale gebruikswaarde heeft voor de ondernemer (zie figuur 4, doorslaggevende wensen en eisen bedrijven en onderstaande box).

Box: welke aspecten van kwaliteit hebben 'toegekende' waarde?

Doorslaggevend in 'toegekende' waarde voor bedrijven zijn:

- bereikbaarheid (ontsluiting);
- ligging van de kavel (zicht/niet zicht, hoeklocatie);
- functie (PDV, showrooms);
- uitstraling (beeldkwaliteit);
- bebouwingsmogelijkheid (aandeel kantoren, hoogte, percentage en dergelijke);
- grootte van de kavel (oppervlakte);
- hinderfactoren (hoogspanningsmasten, leidingen e.d.);
- kavelvorm (minder courante vorm).

Deze factoren bepalen de gebruikswaarde voor bedrijven van de kavels en het te realiseren vastgoed. Bedrijven zijn daarom bij plus- of minpunten bereid meer respectievelijk minder voor de kavels te betalen. Eén standaardprijs voldoet dan niet en levert doorgaans minder op. Dat komt omdat in zo'n geval vaak een te lage standaardprijs wordt vastgesteld, of omdat de mindere kavels niet verkocht worden.

Grondprijs is wel een belangrijke psychologische factor

Tegelijkertijd zijn grondprijzen wel belangrijk voor de psychologie van de ondernemer. In besluitvormingstrajecten kan de grondprijs een relatief belangrijke positie innemen. Dat geldt zeker wanneer men locaties onderling vergelijkt. Dit gebeurt vooral bij grotere bovenregionale locatiebeslissingen van productie, logistieke en industriële bedrijven. De grondprijs 'voelt' als heel belangrijk. Men betaalt immers al snel enkele tonnen voor een stuk grond, dat blijven substantiële bedragen. Bovendien is onderhandelen het dagelijkse werk van een ondernemer. De ondernemer is continu bezig met het zo goed mogelijk afsluiten van zakelijke deals. Tot slot zijn de kostenbesparingen in de grond makkelijke directe besparingen, die niet ten koste gaan van het kwaliteitsniveau of de afwerking van het pand. Iedere bezuiniging is dus meegenomen.

3.9 Vul het scenario klein maar fijn aan met leisure en bijvoorbeeld een XL supermarkt

Voor de Boekelermeer Heiloo werken we een drietal scenario's uit. Elke scenario geeft een andere invulling aan 10-15% van het totale terrein. De scenario's zijn:

- Scenario klein maar fijn: u richt uw pijlen op de kleinere ondernemers in uw gemeente en regio.
- Scenario leisure: u kijkt naast de reguliere bedrijven ook naar bedrijven die mensen uit de regio en toeristen ontspanning bieden. Bijvoorbeeld als alternatief voor het strand bij slecht weer.
- Scenario breed zakelijk: naast reguliere bedrijven voor bedrijventerreinen kijkt u ook naar perifere detailhandel een XL supermarkt of kinderopvang.

We adviseren u voor Boekelermeer Heiloo voor 85-90% in te zetten op 'klein maar fijn' en aan te vullen met voor 10-15% van ruimte op het thema 'leisure'. De combinatie van deze twee thema's, biedt de beste marktkansen en beperkt het tekort. Leisure is een aanvulling.

In de onderstaande tabel vindt u de uitgangspunten terug die we hanteren bij de afzonderlijke scenario's

Tabel 7: verschillen tussen de uitgangspunten van de scenario's

	grex 9-2011	klein maar fijn	leisure	breed zakelijk
nog uit te geven opp. kantoor in m ² kavel	16.000 m ²	2.000 m ²	2.000 m ²	2.000 m ²
nog uit te geven opp. bedrijven in m ² kavel ⁸	94.000 m ²	108.000 m ²	98.000 m ²	98.000 m ²
nog uit te geven opp. leisure in m ² kavel	0 m ²	0 m ²	10.000 m ²	0 m ²
nog uit te geven opp. breed zakelijk in m ² kavel	0 m ²	0 m ²	0 m ²	11.000 m ²
grondprijs kantoor per m ² BVO	€ 230	€ 225	€ 225	€ 225
grondprijs bedrijven per m ² BVO/kavel	€ 190	€ 185	€ 185	€ 185
grondprijs leisure (klimhal tot horeca) per m ² BVO	nvt	nvt	€ 100-650	nvt
grondprijs breed zakelijk (PDV- supermarktXL) per m ² BVO	nvt	nvt	nvt	€400-
uitgifte periode tot	2024	2021	2020	2020

⁸ Bij een FSI van 1

In bijlage J vindt u cases voor grondprijzen van een XL supermarkt, windmolens en wellness. In tabel zeven vindt u een samenvatting van consequenties van drie verschillende scenario's voor Boekelermeer Heiloo. In de tabellen acht, negen en tien vindt u de scenario's nader uitgewerkt.

Tabel 8: vergelijking van de scenario's

	GreX 9-2011		Klein maar fijn		Leisure		Breed zakelijk	
	Marktoordeel		marktoordeel		marktoordeel		marktoordeel	
marktkansen	-	Voldoende aantal startende ondernemingen	+	Voldoende aantal startende ondernemingen	0	Locatie heeft voldoende te bieden voor leisure	-	Gunstige ligging voor bouwmarkt en XL supermarkt
risico's		Afzet 16.000m ² kantoorruimte is onzeker		Weinig onderscheidend van Boekelermeer Alkmaar		Goede 'leisure' ondernemers zijn schaars		Veel concurrerende PDV locatie in de regio, voldoende aanbod (buiten bouwmarkt en XL supermarkt)
totale Indicatieve eindwaarde (NCW) Boekelermeer Heiloo			0		+		+ +	
Effect op werkgelegenheid			+ +		0		+	

In de onderstaande tabellen vindt u de uitgewerkte scenario's terug.

Tabel 9: Boekelermeer klein maar fijn

Omschrijving	Locatie ontwikkelen voor bedrijvigheid. Het terrein biedt ruimte aan reguliere bedrijven, maar u besteedt meer aandacht op de kleinschalige bedrijven.
Marktkansen	Het aantal zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel) neemt toe. Ook in Heiloo is het aantal startende ondernemingen gegroeid. Zo zijn er circa 100 startende ondernemingen per jaar in Heiloo (www.ondernemersunited.nl). 75% van de zzp'ers werken vanuit huis, maar gaandeweg ontstaat vraag naar bedrijfshal of kleinschalige kantoorruimte. Voor veel zzp'ers is dit aan huis niet realiseerbaar, waardoor een toevlucht wordt genomen in verzamelgebouwen of ateliers in de dorpskernen. In veel gemeenten constateren we dat er een mismatch bestaat tussen vraag naar (zeer) kleinschalige bedrijfs- of kantoorruimte en het aanbod. De groei van het aantal zzp'ers zal ook in Heiloo leiden tot ruimtebehoefte op werklocaties, bijvoorbeeld kantoorruimte, opslagruimte, werkplaats, showroom.
Concurrentie	Voor kleinschalige bedrijfsunits met opslagruimtes is Boekelermeer Alkmaar een grote concurrent.
Bestemmingsplan	Kleinschalige bedrijfsunits zijn toegelaten (kavel vanaf 1.000 m²).
Opbrengst-potentie	De opbrengstpotentie ligt iets hoger dan reguliere bedrijventerreinen, doordat de focus op kleinere bedrijven ligt.
Vastgoed	Met betrekking tot huisvesting zijn de volgende gebouwen/panden het meest kansrijk: • Kleinschalige geschakelde bedrijfsruimte: circa 10 geschakelde units van 200 m² bvo per unit (met maximaal 20% kantooroppervlak). Uitgaande van circa 60% bebouwde kavel, komt dit op kavels van circa 3.000 m² (70 meter diep en 40 meter breed). • Kleinschalige kantoorruimte in verzamelcomplex: vanaf 25 m² (tot 75 m²) bvo, flexibele maatvoering en contracten, gezamenlijke faciliteiten en voorzieningen.
Ruimte-gebruik	• Kleinschalig circa 3 ha: stel u trekt 10 bedrijven met een behoefte aan een geschakelde unit, dan komt dit neer op circa 3.000 m² per jaar (2,7 ha tot en met 2020). Daarnaast verwachten we een vraag van maximaal twee kantoorvilla's. • Dit accent kan op het hele terrein.

Uitgifte-tempo	Het nog uit te geven terrein bedraagt circa 11 ha. Met een afzetsnelheid van 1,0 a 1,2 is de verwachte afzettermijn circa 9 tot 10 jaar.
Risico's	- De locatie is weinig onderscheidend. Boekelermeer Alkmaar biedt ook ruimte aan de kleinschalige bedrijfsruimtegebruiker. - Lager afzettempo doordat de crisis de kleinere en startende ondernemers relatief hard treft.



Tabel 10: Boekelermeer Leisure

Omschrijving	In dit scenario gaan we er van uit dat naast bedrijfsruimte, ook andere economische functies op Boekelermeer Heiloo een plek krijgen. Denk hierbij aan leisure, zoals een klimhal, speelhal, fitness, megabioscoop en aan wellness en health of een hotel met congresruimte. Dit zijn functies die voor een deel nog niet in Heiloo en omgeving aanwezig zijn of niet binnen één thema zijn geconcentreerd.
Marktkansen	• Boekelermeer ligt vlakbij Alkmaar, de zee en de A9. Dit maakt Boekelermeer aantrekkelijk en goed bereikbaar voor vrijetijdsfuncties. • De clustering van vrijetijdsvoorzieningen neemt toe. Bundeling en concentratie biedt bezoekers een hoogwaardig, gevarieerd (levendig) en herkenbaar aanbod. Combinatiebezoeken worden eenvoudiger, hetgeen inspeelt op de huidige drukbezette vrijetijdskonsumant. Bovendien bevordert clustering de mogelijkheid om per gebied een eigen identiteit en profiel te ontwikkelen. • Op Boekelermeer is het fysiek mogelijk om een concept met een groot en sterk aanbod te realiseren met voldoende parkeerruimte. Bovendien blijft de overlast voor andere functies beperkt. • Ook de wellnessbranche in combinatie met health is een groeiende sector, door de toegenomen aandacht voor gezondheid en ontspanning. In de toekomst is er in deze branche markt voor het effectief verbeteren van de gezondheid in plaats van het uitsluitend bieden van ontspanning. Gezien de ruimte op Boekelermeer en de goede bereikbaarheid, zijn hier kansen om een modern en onderscheidend wellnesscentrum te realiseren. • De hotelbranche heeft de afgelopen jaren flinke klappen gehad door de economische crisis. Tot 2007 vertoonde het aantal hotelovernachtingen een flinke groei. In de toekomst verwachten we dat deze branches weer gaan groeien. Onder andere door de toename van het aantal kapitaalkrachtige ouderen met veel vrije tijd en behoefte aan luxe en comfort. Ook wordt bij economisch herstel weer groei verwacht in het zakelijke segment (toename aantal congressen).
Concurrentie	• De omgeving van Heiloo heeft een redelijk aanbod van entertainment. In Heiloo of de omgeving zijn bijvoorbeeld verschillende fitness centra, een indoorskihal, kartbaan, speelparadijs en een overdekte ijsbaan. Entertainmentaanbod die niet in de omgeving zijn, zijn bijvoorbeeld, duiktoren (zoals in Enschede), skydive (zoals Roosendaal) en lasergame. • Er is één hotel in Heiloo: Fletcher Hotel-Restaurant Heiloo (4-sterren Hotel-Restaurant).
Bestemmingsplan	• De locatie is bestemd voor bedrijven. • Alleen volumineuze goederen in de auto's, boten en caravans (ABC-goederen) sector zijn toegelaten op Boekelermeer Heiloo.
Opbrengstpotentie	• De opbrengstpotentie van leisure functie hangt sterk samen met de functie: grond voor kartbanen en klimhallen levert minder op dan bedrijfsterrein, terwijl de grond voor fitness, wellness en horeca hoger ligt dan bedrijventerreinen (€ 200 tot € 650 per m² BVO).

Indicatief ruimte-gebruik	Sterk gevarieerd: van circa 1000 m² voor een horecagelegenheid tot > 5.000 m² voor een wellness-resort. Als u een sterk concept ontwikkeld, verwachten wij dat u circa een gebied van 1,0 tot 1,5 ha kunt realiseren voor leisure.
Uitgifte-tempo	Door een bredere doelgroep, is het afzettermijn korter. Het uit te geven bedrijventerrein voor reguliere bedrijven ligt rond de 9,5 tot 10,0 ha met een gemiddelde afzetsnelheid van 1,0 a 1,2 ha per jaar. We verwachten een afzettermijn van circa 8 tot 9 jaar voor de reguliere bedrijven. Uitgangspunt in dit scenario is dat u binnen deze uitgifte termijn ook 'vrijetijds'-ondernemers aan Boekelermeer Heiloo weet te binden.
Vastgoed	Sterk gevarieerd. Voorbeelden van klein naar groot: hotel 2.400 m ² , wellness 5.000 m ² , karting 12.000 m ² , megabioscoop 13.500 m ² . Ook kantoorruimte past bij dit concept.
Risico's	- Voor leisurefuncties is niet alleen de kracht van de locatie en het concept bepalend, maar zeker ook de kracht van de ondernemer(s). Een succesvolle leisure-ontwikkeling begint bij het vinden van goede ondernemers met een sterk plan. Deze ondernemers zijn moeilijker te binden dan 'reguliere' bedrijven. - Voor de vestiging van detailhandel en leisure op bedrijventerreinen in Noord-Holland zijn de uitgangspunten van het locatiebeleid 'Een goede plek voor ieder bedrijf' van toepassing. Clustering op specifiek daartoe bestemde terreinen is gewenst. Regionale afstemming voor bestemmingsplan wijziging is verplicht. - Hoge milieucategorie gaan moeilijk samen met een leisure-achtige functie. Op sommige plekken is milieucategorie 4 toegestaan (bijvoorbeeld bedrijven in noordoostelijke richting). De vestiging van bijvoorbeeld indoor sport en spelvoorzieningen is niet geschikt in combinatie met risicovolle bedrijven. Bovendien kunnen bedrijven hinder ondervinden in hun bedrijfsvoering of toekomstige ontwikkelingsmogelijkheden. - Voldoende aandacht voor een goede verkeersafwikkeling is belangrijk. Reguliere bedrijven mogen geen hinder ondervinden van de bezoekersstromen van de leisure activiteiten.



Tabel 11: Boekelermeer breed zakelijk gebruik

Omschrijving	In dit scenario wordt het profiel van uw locatie breder getrokken. Doel is om zoveel mogelijk bedrijven naar uw locatie te trekken. Dit betekent onder andere breder bestemmen. Bijvoorbeeld kinderopvang, tankstation, showrooms, XL supermarkt, windmolens, bouwmarkt etc.
Marktkansen	- Goed bereikbare bouwmarkten kunnen in de regio Alkmaar rekenen op een goed verzorgingsgebied⁹ - Er is voldoende aanbod voor perifere detailhandel in woninginrichting, auto en tuincentra in de regio Alkmaar.
Concurrentie	Er is een Albert Heijn supermarkt gevestigd in Alkmaar.
Bestemmingsplan	- De locatie is bestemd voor bedrijven. - Alleen volumineuze goederen in de auto's, boten en caravans (ABC-goederen) sector zijn toegelaten op Boekelermeer Heiloo.
Opbrengstpotentie	De opbrengstpotentie van de 'niet reguliere bedrijven' ligt vaak hoger dan reguliere bedrijven. Voorbeelden: de grondprijs voor kinderdagopvang: € 350 tot € 450 per m ² BVO en de grondprijs voor PDV (zoals een bouwmarkt) ligt op € 400 tot € 450.
Indicatief ruimtegebruik	Sterk gevarieerd. Gemiddeld is het ruimtegebruik voor detailhandel circa 1000 tot 4.000 m ² kavel (circa 60% van de vraag). Als u bijvoorbeeld drie bedrijven in de detailhandel en een hotel trekt, kunt u circa een gebied ter grootte van fase C (1,6 ha) ontwikkelen.
Uitgiftetempo	Door een bredere doelgroep, is de afzettermijn korter. Het uit te geven bedrijventerrein voor reguliere bedrijven ligt rond de 9,5-10,0 ha met een gemiddelde afzetsnelheid van 1,0 a 1,2 ha per jaar. We verwachten een afzettermijn van circa 8 tot 9 jaar voor de reguliere bedrijven.
Vastgoed	Gevarieerd.
Risico's	- Voor de vestiging van detailhandel op bedrijventerreinen in Noord-Holland zijn de uitgangspunten van het locatiebeleid 'Een goede plek voor ieder bedrijf' van toepassing. Clustering op specifiek daartoe bestemde terreinen is gewenst. Regionale afstemming voor bestemmingsplan wijziging is verplicht. - De locatie is weinig onderscheidend van haar grootste concurrent. Boekelermeer Alkmaar biedt ook ruimte aan de detailhandel.

⁹ Bron: DTNP, PDV visie Alkmaar



3.10 Profileer Boekelermeer Heiloo als het centrum voor lokale ondernemers

Investeer stevig en langdurig in gerichte marketing en acquisitie van Boekelermeer Heiloo

De segmentering van Boekelermeer Heiloo is op dit moment niet duidelijk. De bekendheid van een vestigingslocatie speelt een belangrijke rol bij de uiteindelijke locatiekeuze van bedrijven. Kortom: u dient hierin te investeren. Boekelermeer Heiloo moet een duidelijk imago krijgen als perfecte locatie voor de lokale ondernemer, zonder overigens andere bedrijvigheid uit te sluiten. Omdat zo'n imago niet één-twee-drie is neergezet, vergt dit continuïteit in uw aanpak. Het gaat hierbij overigens niet alleen om het benaderen van eindgebruikers. Ook intermediaire partijen hieromheen moet u gaan beïnvloeden. In onderstaande box leest u acties waaraan u kunt denken.

Box: aanknopingspunten voor marketing en acquisitie Boekelermeer Heiloo als de vestigingsplaats voor lokale ondernemers

- gerichte mailings naar zowel bedrijven, intermediairs als vastgoedpartijen;
- maximale aandacht voor free publicity en PR;
- plaats een groot billboard (leesbaar) of landmark aan de A9 ('laat zien dat er wat gebeurt');
- werk samen met marktpartijen om nog meer naamsbekendheid te genereren;
- toon de succesverhalen: laat zien welke bedrijven zich al hebben gevestigd en wat ze doen;
- maak gebruik van ambassadeurs uit uw gemeente (grote bedrijven en instellingen bijvoorbeeld);
- ontwikkel een interactieve, vraaggerichte website die maximaal is toegespitst op bedrijven die zich willen vestigen.

In combinatie met de meer generieke marketing moet u straks ook gericht op zoek naar geschikte gebruikers voor uw locaties. Bedrijven komen immers niet vanzelf. Benader daarom potentiële eindgebruikers en vooral ook intermediairs proactief op basis van een gezamenlijk samengestelde shortlist. U heeft de lijst met

bedrijven die aangaven zich te willen vestigen op Boekelermeer Heiloo afgelopen. Hoe concreet is de verhuishwens en in hoeverre passen ze binnen uw concept? Dit is een goed startpunt!

Heb geduld, succes is vaak een kwestie van lange adem

Essentieel voor de slaagkans van marketing en acquisitie is overigens dat de uitvoering goed en voor langere tijd van de grond komt. Daartoe is allereerst nodig dat de betrokken menskracht voor meerdere jaren vrijgemaakt is. Ze moeten zich voor de volle 100% kunnen richten op dit werk en niet bezig zijn met allerlei randzaken. Marketing en acquisitie van een locatie goed uitvoeren vergt immers veel tijd en uithoudingsvermogen. Bovendien boekt u niet van de ene op de andere dag veel resultaten. U zult dus meerjarig capaciteit vrij moeten maken om succesvol te zijn.

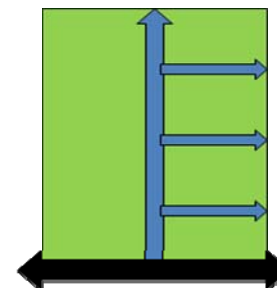
3.11 Overige tips

Zorg voor een flexibele opzet van kavelmaten en een flexibel bebouwingspercentage

Het bieden van de juiste kavelmaten en vooral de flexibiliteit hierin, is van groot belang voor de uiteindelijke aantrekkelijkheid van de locatie. Een mix van (flexibele) kavelgroottes en de mogelijkheid om kavels samen te voegen en te splitsen maakt het terrein aantrekkelijk en biedt de beste garantie/mogelijkheden om bedrijven optimaal te kunnen bedienen.

Naast de kavelomvang is ook de breedte-diepteverhouding c.q. vorm van de kavel een belangrijk aandachtspunt. Veel bedrijven hebben het liefst een kavel die rechthoekig is. Dit biedt de beste mogelijkheden om het pand en de kavel zo efficiënt mogelijk in te delen. Rare, ongebruikelijke kavelvormen zijn moeilijk afzetbaar.

opzet flexibele indeling kavels



In uw bestemmingsplan is de bouwhoogte minimaal 6 meter en maximaal 10 meter in de voorgevel bouwgrens. Voor representatieve en beeldbepalende plekken is vrijstelling mogelijk voor een maximaal 15 meter in de voorgevel bouwgrens. De bebouwingshoogte (op een aantal uitzonderingen na) in het middengedeelte van de bedrijfskavel is 15 meter. De bouwhoogte in het bestemmingsplan past bij de

doelgroep. Zie ook tabel 12. Bovendien is het hanteren van een minimale bouwhoogte positief in het kader van intensief ruimtegebruik.

Indicatoren	Industrie	Logistiek	Groothandel	Bouw
Bouwhoogte en aantal bouwlagen kavels	Minimaal 8 meter	Minimaal 8 meter, (voor logistieke DC's is 13 m de standaard; anders niet courant)	Minimaal 8	Minimaal 8 meter
Bebouwingspercentage kavels	Minimaal 40%	40%	50%	50%

Bron: Stec Groep, 2012

De hoeveelheid bebouwd oppervlak op een kavel op Boekelermeer Heiloo hangt sterk af van het type gebruiker. Op basis van de kansrijke bedrijfsruimtedoelgroepen concluderen we dat de meeste gebruikers ongeveer 40% tot 65% van de kavel bebouwen. Het bebouwingspercentage van Boekelermeer Heiloo is in het vigerende bestemmingsplan maximaal 70% (bestemmingsplan wordt momenteel aangepast). Uw bebouwingspercentage past bij uw doelgroep (zie bovenstaande tabel). In het kader van zorgvuldig ruimtegebruik adviseren we u om een minimaal bebouwingspercentage te hanteren.

Box: duurzaam Boekelermeer Heiloo door aantrekkelijk stedenbouwkundig plan

De gemeente Heiloo heeft de ambitie om van Boekelermeer Heiloo een duurzaam bedrijventerrein te maken. Naast het materiaalgebruik speelt ook de exploitatieduur en aantrekkelijkheid een belangrijke rol bij duurzaamheid. Los van het materiaalgebruik en de energetische waarden van het vastgoed, geldt hoe langer er gebruik gemaakt wordt van de bebouwing:

- Hoe beter het waardebehoud van het vastgoed en het gehele terrein. Dit is economische duurzaamheid en aantrekkelijk voor de eigenaar van de panden.
- Een langere exploitatieduur zorgt er ook voor dat de sloop en nieuwbouw (bijvoorbeeld bij herstructurering) op het terrein kan worden uitgesteld van bijvoorbeeld 30 naar 40 jaar. Daardoor zijn er (op lange termijn) minder grondstoffen, bouw- en sloop werkzaamheden nodig, waardoor de uitstoot van bijvoorbeeld CO₂ lager ligt.

Kortom een goed stedenbouwkundig plan draagt bij aan de verduurzaming van Boekelermeer Heiloo. De volgende uitgangspunten helpen om werklocaties stedenbouwkundig te verbeteren en aantrekkelijker te laten zijn:

- *Vorm en kleurgebruik.* Simpel gebruik van materialen en zachte kleuren geven een aantrekkelijker beeld.



Lijnden, Badhoevedorp

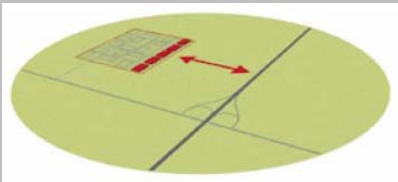
- *Eenduidigheid* van de bedrijven en gebouwen op de locatie is van belang. Niet dat elk bedrijf schreeuwt om aandacht en zijn eigen visie / ideologie verspreidt. Eenheid in ideologie van het terrein is van belang.



Oosterambacht (Pijnacker-Nootdorp) en De Meerpaal (Houten)

= > **Vervolg box**

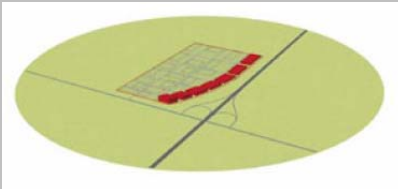
- *Afstand* tot de weg. Hoe verder van de weg, hoe minder storend. Door gebruik van een *tussenzone* (groene ruimte) wordt het terrein als minder storend ervaren. Denk hierbij ook aan de buffer met de Kanaalweg.



Afstand houden, Bron: Bloeiende Bermen, RPB, 2006

- *Parkeren achter het gebouw*. Parkeren achter het gebouw (vanaf omliggende wegen bekeken) helpt sterk voor een prettig gevoel vanaf de snelweg. Parkeren voor het gebouw is namelijk rommelig en onaantrekkelijk.

Samenhang



Bron: Bloeiende Bermen, RPB, 2006

- *Ritme* tussen zichtlocaties. Niet bedrijfslocatie na bedrijfslocatie en daarna een grote afstand open weide. Zorg voor een samenhang / ritme tussen open ruimte en bebouwing.
- *'Stand alone'* van bedrijven. Losse gebouwen komen vaak te veel op je af. De relatie met de snelweg is dan niet aanwezig en terreinen en gebouwen staan op zichzelf.
- Hoe *reageren* gebouwen onderling op elkaar en hoe reageren ze op de openbare ruimte ernaast? Hoe sterker de openbare ruimte, hoe minder storend losse bedrijven voor je gevoel zijn. Hoe is het terrein landschappelijk ineenast?

Kijk naar de mogelijkheden van negatief bestemmen van grond.

Zowel ondernemers als wetenschappers en huisvestingsadviseurs voelen veel voor het principe van 'negatief bestemmen'. Daarmee bakent de gemeente Heiloo af welk vestigingsmilieus zij wil creëren op Boekelermeer Heiloo op basis van kwaliteit van de verschijningsvorm en de schaalgrootte, in plaats van segment, sector of activiteit. Negatief bestemmen betekent dat het bestemmingsplan uitsluit wat niet op de locatie gevestigd mag worden. Alle overige activiteiten worden dan toegestaan. Dit verschilt van het zogenaamde 'positief bestemmen' dat nu vaak door de regiogemeente wordt gehanteerd, waarbij in het bestemmingsplan staat aangegeven welke bestemmingen waar mogelijk zijn. Bij het ontwikkelen van het voormalig Phillips-terrein in Heerlen (C-Mill) is dit concept met succes toegepast.

Zorg dat iedereen hetzelfde verhaal vertelt

Het is belangrijk de communicatie over grondprijsbeleid niet te beperken tot de bedrijfscontactfunctionaris of accountmanager bedrijven, maar iedereen binnen de gemeente erbij te betrekken die onderhandelt met ondernemers, inclusief wethouders. Dit is een succesvoorwaarde voor het realiseren van hogere grondprijzen. Ook is het belangrijk ervoor te zorgen dat de informatie makkelijk via de website te vinden is.

Zoek naar optimalisaties in de verhouding tussen bruto plangebieden netto uitgeefbaar gebied.

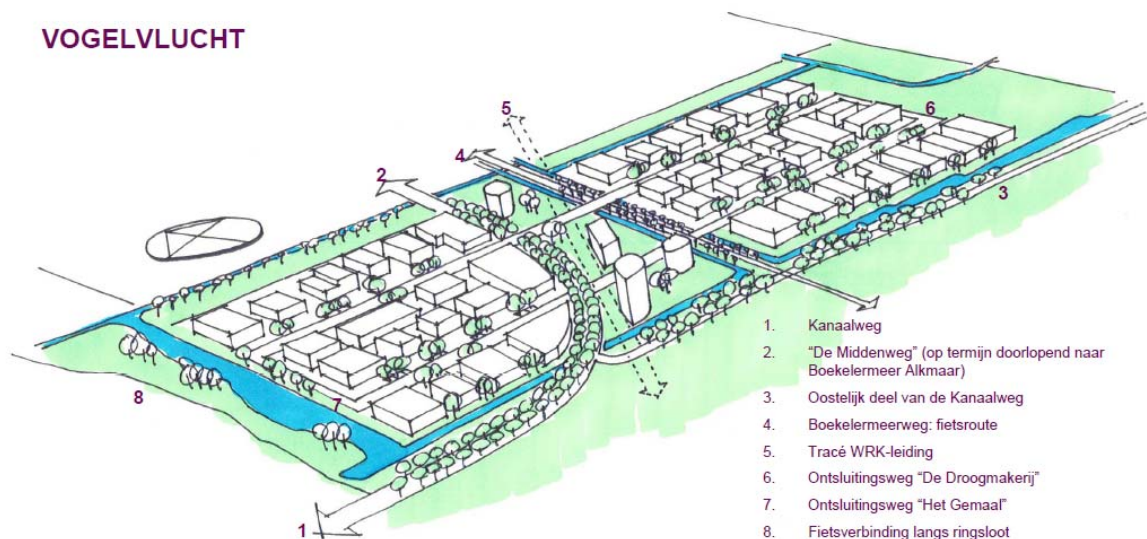
In uw huidige plannen is het uitgeefbaar gebied ongeveer 55% van het bruto plangebied. Dit is relatief laag in verhouding tot de 65-70% die voor dit type bedrijventerreinen gebruikelijk is. De relatief ongunstige verhouding is mede ingegeven door de aard van het terrein en de ecologische structuur in en om het plangebied. Evengoed loont het om in uw stedenbouwkundig plan te zoeken naar extra uitgeefbaar gebied. Ter illustratie: als u een de verhouding uitgeefbaar/totaal plangebied weet te optimaliseren tot 70% (van de huidige 55%), dan levert u dat circa €4 tot 5 miljoen extra opbrengsten op.

BIJLAGE A: LOCATIEPROFIEL

In dit hoofdstuk beschrijven we de nulsituatie van het bedrijventerrein Boekelermeer Heiloo. Ook geven we een oordeel over de locatie met behulp van onze Welox™.



VOGELVLUCHT



Tabel 3: beoordeling Boekelermeer Heiloo met behulp van onze Welox™

Kenmerk	Toelichting	Oordeel*
Ligging/ zichtbaarheid	- Het plangebied ligt centraal in de Boekelermeerpolder tussen het bedrijventerrein-in-ontwikkeling Boekelermeer Zuid-2 in het noorden en het weidegebied van de genoemde polder in het zuiden. De Kanaalweg vormt in het zuiden de directe begrenzing. - Het gebied ligt vlakbij de snelweg, maar niet direct aan de snelweg.	+
Bereikbaarheid	- De locatie ligt nabij een autosnelweg en een hoogwaardige openbaarvervoersverbindingen ontbreekt. - De Boekelermeer ligt vlakbij de A9. Vanaf de A9 is een extra afslag gepland bij Heiloo met een directe verbindingsweg naar de Boekelermeer Heiloo. Tussen het Alkmaarse deel van de Boekelermeer en de Boekelermeer Heiloo wordt een verbindingsweg aangelegd. In maart 2012 heeft minister Schultz van Haegen van Infrastructuur en Milieu met een brief aan de provincie Noord-Holland ingestemd met de aansluiting op de A9 ter hoogte van Heiloo. De gemeenten Heiloo, Castricum en Alkmaar en de provincie Noord-Holland werken samen om een aansluiting op de A9 te realiseren. De betrokken partijen kunnen nu de eerder gekozen variant gaan uitwerken. Het gaat om een aansluiting ter hoogte van de Lagelaan, met aantakking op de Kennemerstraatweg en een verbinding naar de Kanaalweg via een oostelijke parallelweg naar bedrijventerrein Boekelermeer Heiloo. - Bedrijventerrein Boekelermeer krijgt een openbaar vervoersontsluiting. De huidige buslijn loopt vanuit Akersloot via de Kanaaldijk naar Alkmaar NS. In de toekomst is het de bedoeling om deze lijn via de Middenwegcentraal door de Boekelermeer te laten lopen naar Alkmaar NS. Voor de Boekelermeer Heiloo wordt er dan een bushalte opgenomen aan de Middenweg net ten noorden van de kruising met de Droogmakerij.	+
Marktruimte/ doelgroep	- De gemeente Heiloo biedt ruimte aan productiebedrijven, publieksgerichte bedrijven en bedrijven met relatief veel kantoorruimte. Waar het aandeel kantooroppervlak was gemaximaliseerd op 20%, wordt het nu mogelijk om maximaal 50% kantoorruimte in een bedrijfspand te realiseren, uiteraard met de restrictie dat de hogere bijbehorende parkeernorm wordt gehonoreerd. - De locatie draagt bij aan de herplaatsing van lokale bedrijven uit de gemeente Heiloo. - De bedrijven in noordoostelijke richting hebben een hogere milieucategorie, namelijk categorie 4. Met het oog op landschappelijke overwegingen, verkeersaspecten en de afstand tot milieugevoelige objecten zijn langs de Kanaalweg, de hoofdontsluiting van het bedrijventerrein en de westelijke ringsloot (alleen) bedrijven toegelaten in de milieucategorieën 2 en 3. Op de overige gronden aan de binnenzijde van het bedrijventerrein voor zover gelegen ten westen van de Boekelermeerweg kunnen burgemeester en wethouders vrijstelling verlenen voor categorie 4-bedrijven; voor de overige gronden ten oosten van de	0

	Boekelermeerweg mogen bedrijven in de categorieën 2 tot en met 4 bij recht worden gevestigd. Het bestemmingsplan staat geen dienstwoningen toe op het bedrijventerrein. • Onder een aantal voorwaarden zijn ook bedrijven voor verhuur aan meerdere gebruikers toegestaan. • Bij de uitgifte van de kavels wordt uitgegaan van 1.000 m² tot 5.000 m²; bij uitzondering kan deze omvang tot maximaal 10.000 m² worden opgerekt. • In fase C, het groene middengebied zullen “op maat” kantoren worden ontwikkeld.																																	
Fasering	Het totale terrein is 25,4 ha bruto. 13,9 ha is uitgeefbaar. Bij de invulling van het bedrijventerrein is fase A (4,9 ha), het oostelijke deel, volop in uitvoering. De start van fase B is vooralsnog in 2012 (4,6 ha) en van C in 2015 (1,6 ha) voorzien. Fase B en C zijn wel aangekocht, maar nog niet ontwikkeld.	0																																
Imago/ beeldvorming	<u>Gevestigde bedrijven:</u> <table><tr><td>R. Bleekemolen Infra B.V.</td><td>Elscolab Nederland B.V.</td></tr><tr><td>Baza Shopservice</td><td>Indrukwekkend V.O.F.</td></tr><tr><td>Automobiëlbedrijf Peter Koelman V.O.F.</td><td>Pancakes on Tour B.V.</td></tr><tr><td>Akersloot Vastgoed BV</td><td>Skills B.V.</td></tr><tr><td>Evenwicht B.V.</td><td>De Groot Beekman B.V.</td></tr><tr><td>Motaal Aluminium B.V.</td><td>Handelsonderneming Boekelermeer</td></tr><tr><td>WEST Trading Vastgoed B.V.</td><td>Valkering Beveiliging</td></tr><tr><td>Suncoblinds B.V.</td><td>Siem Melker</td></tr><tr><td>Anguflor</td><td>Timmerbedrijf Dennis Koppes</td></tr><tr><td>JR Food</td><td>Rob Glorie Timmerwerken</td></tr><tr><td>Delta-T Installatietechniek</td><td>Peter Vahl</td></tr><tr><td>IJmond ITK B.V.</td><td>Nick Brouwer</td></tr><tr><td>TG Lining B.V.</td><td>Wiskey Import</td></tr><tr><td>VDK Vastgoed B.V.</td><td>Rob de Vries Tuinadvies</td></tr><tr><td>Pecom Bergen B.V.</td><td>De Jong Vintage Design</td></tr><tr><td>NoNoa</td><td>De Vriendschap</td></tr></table> • De afgelopen jaren (2007 tot en met 2011) is er 2,8 ha uitgegeven in fase A. Dit is circa 0,6 ha per jaar.	R. Bleekemolen Infra B.V.	Elscolab Nederland B.V.	Baza Shopservice	Indrukwekkend V.O.F.	Automobiëlbedrijf Peter Koelman V.O.F.	Pancakes on Tour B.V.	Akersloot Vastgoed BV	Skills B.V.	Evenwicht B.V.	De Groot Beekman B.V.	Motaal Aluminium B.V.	Handelsonderneming Boekelermeer	WEST Trading Vastgoed B.V.	Valkering Beveiliging	Suncoblinds B.V.	Siem Melker	Anguflor	Timmerbedrijf Dennis Koppes	JR Food	Rob Glorie Timmerwerken	Delta-T Installatietechniek	Peter Vahl	IJmond ITK B.V.	Nick Brouwer	TG Lining B.V.	Wiskey Import	VDK Vastgoed B.V.	Rob de Vries Tuinadvies	Pecom Bergen B.V.	De Jong Vintage Design	NoNoa	De Vriendschap	0
R. Bleekemolen Infra B.V.	Elscolab Nederland B.V.																																	
Baza Shopservice	Indrukwekkend V.O.F.																																	
Automobiëlbedrijf Peter Koelman V.O.F.	Pancakes on Tour B.V.																																	
Akersloot Vastgoed BV	Skills B.V.																																	
Evenwicht B.V.	De Groot Beekman B.V.																																	
Motaal Aluminium B.V.	Handelsonderneming Boekelermeer																																	
WEST Trading Vastgoed B.V.	Valkering Beveiliging																																	
Suncoblinds B.V.	Siem Melker																																	
Anguflor	Timmerbedrijf Dennis Koppes																																	
JR Food	Rob Glorie Timmerwerken																																	
Delta-T Installatietechniek	Peter Vahl																																	
IJmond ITK B.V.	Nick Brouwer																																	
TG Lining B.V.	Wiskey Import																																	
VDK Vastgoed B.V.	Rob de Vries Tuinadvies																																	
Pecom Bergen B.V.	De Jong Vintage Design																																	
NoNoa	De Vriendschap																																	
Beeldkwaliteit	• De gemeente Heiloo heeft de ambitie om een hoogwaardig en duurzaam bedrijventerrein te realiseren. Beeldkwaliteit is een belangrijk instrument. Beeldkwaliteit heeft twee invalshoeken: een ruimtelijke invalshoek, waarbij de hoofdopzet van de bebouwingstructuur en de dimensionering van de openbare ruimte aan de orde is en een visuele invalshoek, waarbij naast de massa-opbouw van de bebouwing ook	0																																

	de architectuur van de gevels nader wordt gedefinieerd. - Als service aan de ondernemer en om een betere greep op de beeldkwaliteit te houden, is een gemeentelijke previsor aangesteld om de beeldkwaliteit in de planontwikkeling bewaken. Het realiseren van de gewenste ruimtelijk/visuele/architectonische kwaliteit van de gebouwen zal daarmee als volgt plaatsvinden: - Uitgangspunt is dit stedenbouwkundige/beeldkwaliteitsplan en het bestemmingsplan. - Deze uitgangspunten worden door de aanvrager met de gemeentelijke previsor doorgesproken. De aanvrager wordt aangeraden een architect in te schakelen. De previsor zal de uitgangspunten in de planontwikkeling bewaken. Voor de procedure naar de aanvraag omgevingsvergunning wordt tevens een contactpersoon bij bouw- en woningtoezicht vastgesteld. - Een door de previsor goedgekeurd schetsplan zal door de welstandscommissie getoetst worden op basis van het gestelde in de welstandsnota. Om voor een goede afstemming te zorgen zal de previsor daarbij aanwezig zijn of vooroverleg hebben met de welstandscommissie. De welstandscommissie geeft een "pre-advies". - Met een positief pre-advies van de welstandscommissie zal de previsor de beeldbepalende aspecten van de uitwerking door de aanvrager begeleiden naar de aanvraag bouwvergunning. - De formele welstandstoetsing van de bouwaanvraag zal in principe opnieuw in aanwezigheid of na vooroverleg van de previsor plaatsvinden. Bij een positief oordeel is het werk van de previsor voltooid en zal de contactpersoon van bouw- en woningtoezicht het proces rond de omgevingsvergunning leiden.	
Totaaloordeel	De totaalscore voor Boekelermeer Heiloo is positief/ neutraal	0/ +

Bron: Stec Groep, 2012

* Toelichting oordeel: ++ zeer positief, + positief, 0 neutraal, - negatief, -- zeer negatief

BIJLAGE B: VRAAGRAMING BEDRIJFSRUIMTE

In deze bijlage gaan we in op de vraag naar bedrijventerreinen in Heiloo tot en met 2020.

B.1 Vraag naar bedrijventerreinen in de gemeente Heiloo tot en met 2020

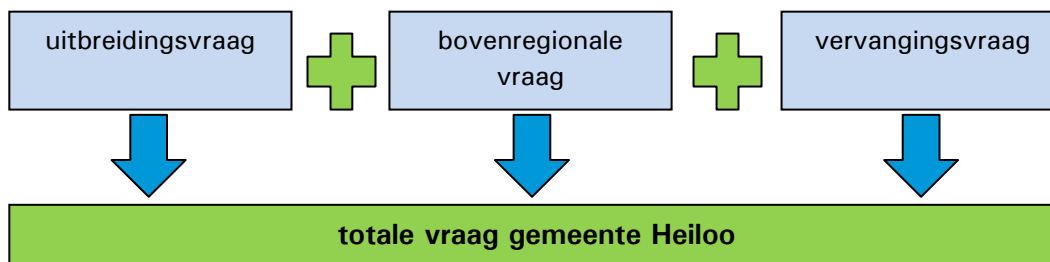
De vraag naar een droog bedrijventerrein in de gemeente Heiloo bestaat uit een drietal componenten, namelijk:

- de *lokale en regionale uitbreidingsvraag* op Heiloo. Hierbij gaat het om de vraag naar extra ruimte voor bedrijventerreinen door de groei van gevestigde bedrijven en door (door)starters.
- de *vervangingsvraag*. Deze bestaat uit twee componenten:
 - vervanging door incourant aanbod (kwalitatieve mismatch). Dit is de ruimtebehoefte doordat bedrijfstvastgoed in de loop der tijd niet meer aansluit bij de huidige locatiewensen- en eisen door een verandering van de vraagsamenstelling (veranderende eisen binnen sectoren, maar bijvoorbeeld ook verschuivingen in de vraag tussen sectoren). Concreet gaat het om vastgoed (op locaties) waarvan de economisch-functionele of zelfs de technische levensduur is verstreken¹⁰. Er zal opwaardering (herstructurering) van deze incurante bestaande voorraad moeten plaatsvinden, voordat deze weer opnieuw ingevuld kan worden. Soms is dit niet mogelijk en ontstaat dus leegstand en extra ruimtevraag naar nieuwe, courante panden en locaties.
 - vervanging door actieve onttrekking van bedrijfsruimte/-terrein door transformatie. Dit is de ruimtebehoefte die ontstaat doordat bedrijventerreinen veranderen van bestemming (transformatie), bijvoorbeeld naar woningbouw. Deze locaties kunnen de vraag vanuit (zittende) bedrijven niet meer faciliteren en hiervoor zal dus nieuwe ruimte aangeboden moeten worden.
- eventuele vraag van buiten de regio, de zogenaamde *bovenregionale vraag*. Het gaat hierbij om bedrijven die nu niet in Heiloo zijn gevestigd, maar van buiten de gemeente.

¹⁰ Het einde van de economisch-functionele levensduur valt vaak niet samen met de het einde van de technische levensduur. Vaak is het gebouw technisch nog in orde, maar past het kwalitatief en qua ontwerp niet meer bij de nieuwste bedrijfseconomische eisen. In die situatie ontstaat er een aantal beslistmogelijkheden: renovatie, laagwaardigere invulling danwel zelfde gebruik tegen lagere kosten of sloop/nieuwbouw.

Zie onderstaande figuur voor de diverse componenten.

Componenten vraagraming gemeente Heiloo:



Hieronder gaan we in op iedere component.

B.2 Uitbreidingsvraag in de gemeente Heiloo bedraagt circa 7 ha tot en met 2020

Uitgangspunt is de autonome behoefteraming van het TM scenario voor Noord-Kennemerland uit 2008

De meeste recente behoefteraming voor Noord-Kennemerland is opgesteld door Ecorys en gaat uit van een autonome uitbreidingsvraag van circa 140 ha voor de periode 2008 tot en met 2020¹¹. Tussen 2008 en 2010 (uitgifte 2011 is nog niet bekend) is er circa 27 ha (droog) bedrijventerrein uitgegeven¹². Dit levert tot en met 2020 een totale ruimtevraag op van circa 113 ha.

¹¹ Bron: Ecorys Nederland BV, Kwaliteitsmatch vraag en aanbod bedrijventerreinen Noord-Kennemerland (2008).

¹² Infodesk bedrijventerreinen Zuid-Holland, februari 2012

Transatlantic Market

In het scenario Transatlantic Market wordt de uitbreiding van de Europese Unie geen politiek succes. Daarvoor hechten landen te veel aan hun soevereiniteit: ze lossen problemen liever op nationaal niveau op. Wel wordt de handel tussen de Verenigde Staten en Europa vergaand geliberaliseerd, waardoor op termijn een nieuwe interne markt ontstaat. Dit scenario kenmerkt zich door een overheid die de eigen verantwoordelijkheid van burgers benadrukt. De verzorgingsstaat wordt ingeperkt en publieke voorzieningen worden versoberd. Hierdoor neemt de inkomensongelijkheid toe. Doordat de macht van vakbonden afneemt, wordt de arbeidsmarkt flexibeler. Door de versoering van de sociale zekerheid groeit de arbeidsparticipatie, de internationale concurrentie verhoogt de prikkel om te innoveren, en de grotere inkomensverschillen maken studeren aantrekkelijk. De groei van de arbeidsproductiviteit en de economische groei zijn hoger dan in het scenario Strong Europe, terwijl de bevolking slechts matig toeneemt.

De gemeente Heiloo is goed voor circa 6% van deze vraag, ofwel 7 ha

Om te bepalen welk deel van deze vraag voor rekening komt van Heiloo kijken we naar (1) het aandeel van de gemeente in de voorraad aan bedrijventerrein binnen de regio Noord-Kennemerland en naar (2) het aandeel van de gemeente in de totale uitgifte (2001-2010) aan bedrijventerrein binnen de regio Noord-Kennemerland. Het gemiddelde percentage is de verdeelsleutel van Heiloo ten opzichte van Noord-Kennemerland.

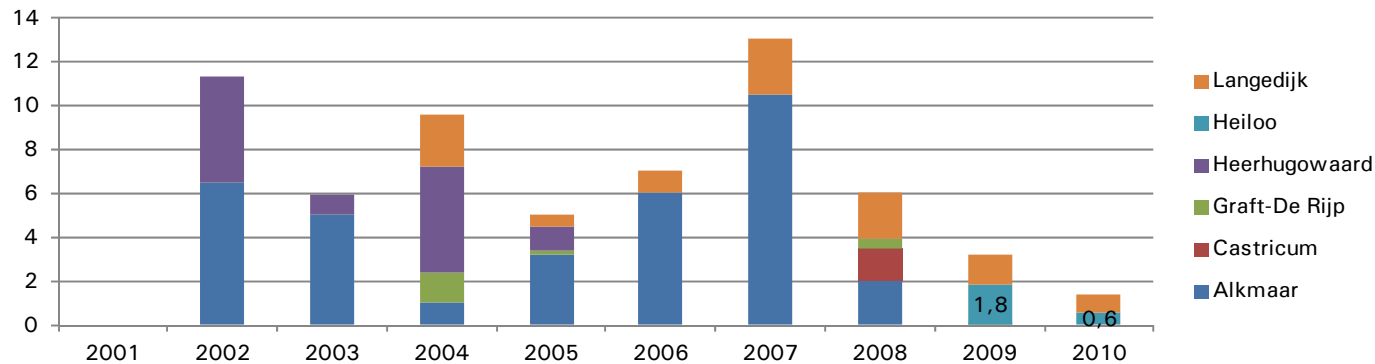
1. aandeel in de voorraad (2011):

Gemeente Heiloo heeft een totale voorraad van 43 ha bruto en 27,5 ha netto. 15,6 ha is uitgegeven. De regio Noord-Kennemerland heeft een voorraad van 1.114 ha bruto en 761 ha netto bedrijventerrein. 558 ha is uitgegeven. Daarmee heeft de gemeente Heiloo een aandeel van zo'n 4% van het bruto areaal, 4% van het netto areaal en 3% van het uitgegeven areaal.

2. aandeel in de uitgifte tussen 2000 en 2010:

In de regio Noord-Kennemerland is tussen 2000 en 2010 in totaal ruim 60 ha uitgegeven. In de gemeente Heiloo is in dezelfde periode 2,4 ha uitgegeven (IBIS, 2011). Daarmee heeft de gemeente een aandeel van 4%. Als we alleen naar de uitgifte van de afgelopen vijf jaar kijken, heeft de gemeente een aandeel van 8%. In onderstaande figuur is per gemeente inzichtelijk gemaakt hoe de jaarlijkse uitgifte is verlopen. Alkmaar had het grootste aandeel in de regionale uitgifte met ruim 50%.

Figuur 6: uitgifte bedrijventerrein in ha (2001-2010)



Bron: Gemeente Heiloo en IBIS (2012)

B.3 Vervangingsvraag in gemeente Heiloo van 1,5 tot 2 ha netto tot en met 2020

1,5 tot 2 ha vervangingsvraag door kwalitatieve mismatch.....

De vervangingsvraag is onvoldoende in de autonome vraag meegenomen. Deze vraag is aan de orde wanneer bedrijventerreinen worden getransformeerd of wanneer blijkt dat (door bedrijven achtergelaten) panden/locaties niet heringevuld kunnen worden, bijvoorbeeld omdat ze niet meer aan de huidige markteisen voldoen. Dit kan leiden tot leegstand en extra ruimtevraag.

De vraag door kwalitatieve mismatch benaderen we op basis van de gemiddelde (economische) levensduur van bedrijfspanden en de verouderingssituatie op uw bedrijventerreinen. We constateren op basis van gegevens over de kwaliteit van uw terrein geen boven- of ondergemiddelde veroudering. Daarom hanteren we de gemiddelde (economische) levensduur van bedrijfspanden in Nederland als uitgangspunt voor het bepalen van de vervangingsvraag. Deze levensduur bedraagt zo'n 40 tot 50 jaar. Dit komt dus neer op een jaarlijks percentage vervangingsvraag van de totale voorraad van circa 2% tot 2,5%. Uiteraard betekent niet elk incurant pand/kavel ook per definitie behoefte aan nieuwe panden/kavels. Een deel van de panden en kavels kan via (lichte) herstructurering weer prima functioneren en vraag faciliteren. Al met al gaan we er vanuit dat de helft van het incurante aanbod ook daadwerkelijk moet worden gecompenseerd met nieuwe

panden/locaties. Dit betekent dus een jaarlijkse vervangingsbehoefte door kwalitatieve mismatch van 1 tot 1,25% van de totale voorraad (uitgegeven) bedrijventerreinen. Het areaal uitgegeven bedrijventerrein bedraagt in Heiloo bijna 16 ha netto (peildatum 1 januari 2011). Bij de genoemde percentages betekent dit dus een jaarlijkse vervangingsvraag door kwalitatieve mismatch van circa 0,2 ha netto. Voor de gehele periode 2012-2020 gaat het dus om een vervangingsvraag van afgerond 1,5 tot 2 ha netto.

Vervangingsvraag bestaat naast de kwalitatieve mismatch ook uit vraag door transformatie. Op basis van IBIS Werklocaties (Arcadis, 2011) constateren we dat er geen transformatieplannen bestaan voor Heiloo.

B.4 Potentiële bovenregionale vraag in gemeente Heiloo is circa 1 ha netto tot en met 2020

Tot slot kijken we naar de bovenregionale vraag. Hoe groot is de eventuele vraag naar bedrijventerreinen in Heiloo van buitenaf? We baseren ons hierbij op onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (DLN), die we sinds 2000 bijhouden en waarin we alle bovenregionale dynamiek van grote bedrijven registreren (verplaatsingen van bedrijven over afstand van 25 km en meer en waarbij een afweging tussen regio's wordt gemaakt).

De bovenregionale vraag voor terreinen in Heiloo is klein....

Naast de autonome vraag naar bedrijventerreinen uit de regio is er ook vraag te verwachten van buiten de regio. De bedrijfsruimtemarkt is landelijk, maar ook in Heiloo, sterk lokaal en regionaal van karakter. Circa 90% van de vraag naar bedrijventerrein is afkomstig van bedrijven uit de regio zelf, zo blijkt uit onze DLN.

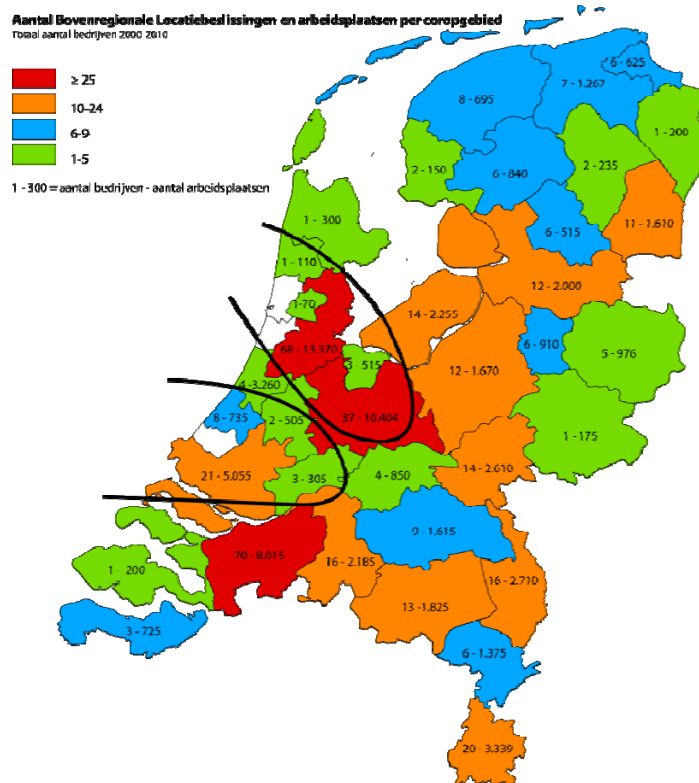
Hoeveel kans heeft Heiloo op instroom van bedrijven van buitenaf? Hiervoor kijken we naar de bovenregionale vestigingsdynamiek, zoals die uit onze DLN naar voren komt. De volgende zaken vallen daaruit op:

- Nederland telt in de periode 2000-2010 (een periode van 11 jaar) 192 bovenregionale locatiebeslissingen voor bedrijfsruimtegebruikers. Daarvan vond 6% plaats in de provincie Noord Holland (12 in totaal).
- Nederland telt in de periode 2000-2010 (een periode van 11 jaar) 228 bovenregionale locatiebeslissingen voor kantoorruimtegebruikers. Daarvan vond 27% plaats in de provincie Noord Holland (61 in totaal).
- Regio Groot-Amsterdam trekt tot op heden ruim 80% (10 in totaal) van de locatiebeslissingen van bedrijfsruimtegebruiker en ruim 90% van de kantoorruimtegebruikers in Noord-Holland naar zich toe.

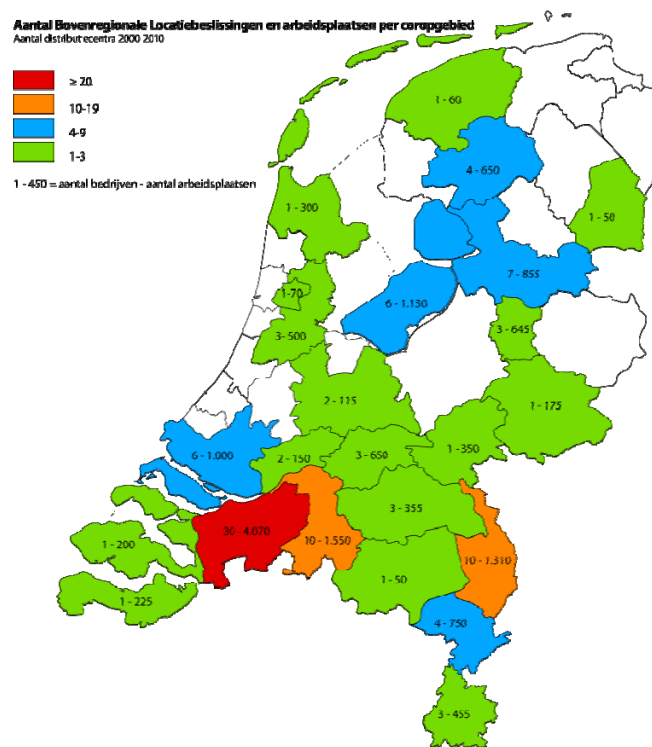
- Uw regio, COROP-regio Alkmaar en omgeving trok 1 bovenregionale vestiger voor kantoorruimte aan (gemeente Alkmaar).
- De kleinschalige bovenregionale vestigers zijn niet meegenomen in onze database. We verwachten een bovenregionale vraag van circa 1 ha van kleinschalige bedrijfsruimtegebruikers.

Figuur 7: Bovenregionale locatiebeslissingen en arbeidsplaatsen per COROP-regio

Totaal



Distributie



Bron: Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland, Stec Groep, 2000-2010

Bovenregionale vraag is circa 1 tot 2 ha tot 2020 volgens de raming van Ecorys

Bij de gemeenten in Noord-Kennemerland komen de laatste jaren regelmatig verzoeken binnen voor ruimte voor vestiging van bedrijven uit de IJmond (Ecorys, 2008 op basis van gevoerde gesprekken in de regio). De bedrijventerreinenmarkt in de IJmond wordt gekenmerkt door krapte. De gemiddelde uitgifte in de periode 2001-2010 bedroeg 2,5 ha netto (IBIS, 2012). Ook vanuit Zaanstad worden bedrijven verwacht (Ecorys, 2008 op basis van gevoerde gesprekken in de regio). Alkmaar heeft de laatste jaren gemiddeld 2 ha terrein aan bedrijven van buiten de regio Kennemerland uitgegeven.

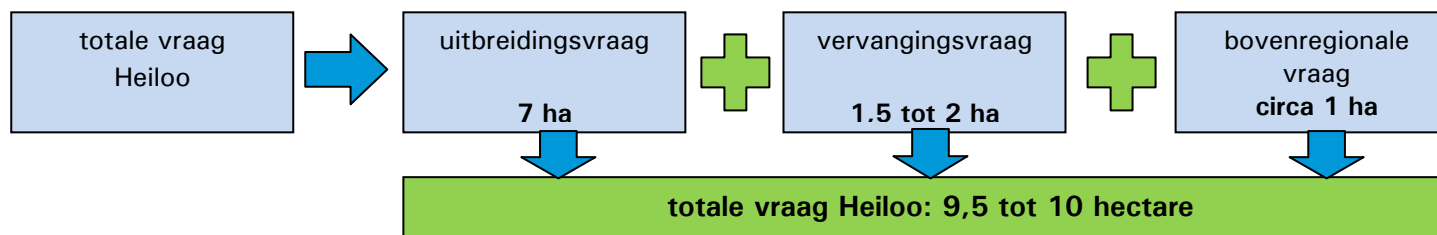
Indicatief wordt de ruimtevraag afkomstig van buiten Noord-Kennemerland gesteld op een gemiddelde jaarlijkse omvang van circa 1,5 tot 2,5 ha netto. Voor de totale periode 2008 tot 2020 gaat het om een bandbreedte van 20 tot 30 ha. Als we van een soort gelijk aandeel voor Heiloo uit gaan als het aandeel van de vraag dan zal 6% van deze bovenregionale vraag naar Heiloo komen. Dit komt neer op circa 0,1 tot 0,2 ha per jaar. Tot 2020 komt dit neer op circa 1 tot 2 ha.

B.5 Totale vraag Heiloo tot en met 2020: 9,5 tot 10 ha netto

Conclusie: totale vraag voor Heiloo komt op 9,5 tot 10 ha netto tot en met 2020

Als we alle vraagcomponenten bij elkaar optellen, dan komen we op een ruimtebehoefte van 9,5 tot 10 ha netto voor de periode 2012 tot en met 2020 in Heiloo. Dat betekent een jaarlijkse uitgifte van gemiddeld 1,0 tot 1,2 ha netto per jaar. Dit ligt hoger dan de uitgifte van de afgelopen 10 jaar. De afgelopen 10 jaar was de uitgifte gemiddeld 0,6 ha per jaar. Belangrijkste reden hiervoor is dat de uitgifte in het verleden laag was door het gebrek aan geschikt aanbod. Ook de uitgifte voor Boekelermeer Heiloo lag de afgelopen 5 jaar lager. De gemiddelde uitgifte was circa 0,6 ha per jaar. De uitgifte varieerde van 0,3 tot 1,1 ha per jaar.

Vraag naar bedrijventerreinen regio Heiloo



BIJLAGE C: VRAAGRAMING KANTOORRUIMTE

In deze bijlage gaan we in op de vraag naar kantoorruimte in Heiloo tot en met 2020. In de eerste drie onderdelen geven we u de uitgangspunten bij het bepalen van de vraag. In de onderdelen die daarop volgen vindt u onze vraagraming naar kantoorruimte vanuit twee perspectieven. In het laatste onderdeel combineren we de twee perspectieven tot één advies.

C.1 Vraag naar kantoorruimte in de gemeente Heiloo tot en met 2020

De vraag naar kantoorruimte in de gemeente Heiloo bestaat uit twee componenten, namelijk:

- Uitbreidingsvraag is de extra ruimtebehoefte die ontstaat door werkgelegenheidsgroei (uitbreiding/inkrimping van activiteiten van bestaande bedrijven, oprichting/opheffing van bedrijven, vestiging/vertrek van bedrijven in/uit de regio).
- Vervangingsvraag is de vraag naar kantoren die zich uit omdat de bestaande kantoorruimte om verschillende redenen niet meer voldoet. Dit kunnen technische redenen zijn (veroudering), maar ook doordat een kantoor steeds minder voldoet aan de veranderende (kwaliteits)eisen van een gebruiker. De achtergelaten kantoorruimte kan weer opnieuw (te huur) aangeboden worden, maar kan ook worden gesloopt of gerenoveerd wanneer het pand incourant is.

Zie onderstaande figuur voor de componenten.

Componenten vraagraming Heiloo:



Hieronder gaan we in op iedere component.

C.2 Uitbreidingsvraag in de gemeente Heiloo bedraagt circa 900 tot 1.100 m² bvo

Voor de uitbreidingsvraag gebruiken we de BLM (2005). We rekenen met het Transatlantic Market-scenario. Voor de periode 2001-2020 betekent dit een uitbreidingsvraag naar kantoren in de COROP-regio Alkmaar e.o. van circa 77.000 m² bvo. Om te bepalen welk deel van deze vraag voor rekening komt van Heiloo kijken we naar het aandeel van de gemeente in de voorraad aan kantoren binnen de COROP-regio. Het percentage is de verdeelsleutel van Heiloo ten opzichte van de COROP-regio. Uw COROP-regio heeft bijna 500.000 m² kantooroppervlak (Stec Groep op basis van Bak, 2010). Uw gemeente heeft circa 15.000 m² bvo¹³ kantooroppervlak. Daarmee heeft Heiloo circa 3% van de uitbreidingsvraag. Dit is circa 2.300 m². Deze uitbreidingsvraag corrigeren we met de opname van nieuwe kantoorruimte in Heiloo (PropertyNI, 2012). De uitbreidingsvraag in Heiloo komt hiermee op bijna 900 tot 1.100 m² bvo.

C.3 Vervangingsvraag: gemiddeld ruim 1,5% per jaar van totale voorraad

De omvang van de vervangingsvraag is sterk afhankelijk van de kwaliteit van de bestaande voorraad. Onderzoek naar de kapitaalgoederenvoorraad door het CBS geeft voor bedrijfsgebouwen gemiddeld genomen een levensduur van zo'n 50 jaar. Een dergelijke levensduur houdt in dat jaarlijks gemiddeld 1,5% van de totale kantorenavoorraad wordt vervangen (Zuidema, 2006)¹⁴. Met deze gegevens berekenen we de vervangingsvraag in Heiloo. We gaan uit van een totale voorraad van circa 15.000 m² bvo¹⁵. De vervangingsvraag bedraagt ongeveer 1.500 tot 2.000 m² bvo tot 2020. Circa een derde van de bedrijfsruimtegebruikers kiest voor nieuwbouw. De vervangingsvraag in Heiloo komt hiermee op circa 500 tot 700 m² bvo.

¹³ De berekening van het aantal m² bvo in Heiloo gaat uit van een kantoorquotiënt van 30 m² vvo per persoon. Voor de berekening van de voorraad in brutovloeroppervlak hanteren we een vormfactor van 85%. We gaan er vanuit dat circa 7% van het totaal aantal banen onder kantoor valt (Stec Groep op basis van CBS, 2012). Heiloo heeft bijna 6.400 banen (CBS, 2012).

¹⁴ Kantorenmarkt – Vraagprognoses; Nieuwbouw van kantorenmarkt klimt uit dal; drs. M. Zuidema in: Property Research Quarterly, maart 2006

¹⁵ Voor de berekening van de voorraad in brutovloeroppervlak hanteren we een vormfactor van 85%.

In de volgende onderdelen vindt u onze vraagraming naar kantoorruimte vanuit twee perspectieven gevolgd door een advies.

Perspectief 1: uitbreidingsvraag plus vervangingsvraag nieuwbouw

De totale vraag naar kantoren in de gemeente Heiloo bestaat uit de optelsom van uitbreidingsvraag en vervangingsvraag. De totale vraag naar kantoren in de gemeente Heiloo tot 2020 bedraagt circa 1.400 tot 1.800 m² bvo tot 2020. Dit betekent een jaarlijkse vraag naar kantoren van ongeveer 150 tot 200 m² bvo.

Tabel 12: Totale vraag naar kantoorruimte gemeente Heiloo 2012-2020

	Oppervlakte in m ² bvo
Uitbreidingsvraag	900 tot 1.100
Vervangingsvraag nieuwbouw	500 tot 700 (1/3 van 1.500-2.000)
Totale vraag	1.400 tot 1.800

Perspectief 2: totale vraag tot 2020 minus leegstaande bestaande kantoren

Een andere manier om de vraag te berekenen is door de nieuwbouwbehoefte aan kantoren te corrigeren met de leegstand. Een deel van de totale toekomstige vraag naar kantoorruimte wordt immers opgenomen door leegstand in de bestaande voorraad. Deze leegstand bestaat uit twee delen:

1. frictie leegstand: een klein deel (5%) van de kantoorpanden leegstaan om gezonde doorstroming op de kantorenmarkt te houden.
2. Overig leegstand dat een deel van de toekomstige vraag naar kantoorruimte opvangt.

Wanneer we uitgaan van een voorraad van ongeveer 15.000 m² bvo bedraagt de frictieleegstand circa 700 tot 800 m² bvo. In Heiloo wordt circa 1.500-2.500 m² bvo kantoorruimte aangeboden¹⁶.

¹⁶ Doordat Funda een moment opname van het aanbod is nemen we een bandbreedte. Op Funda in business, maart 2012 stond er 2.500m² kantoor in Heiloo aangeboden.

Tabel 13: Totale vraag naar kantoorruimte Heiloo 2012-2020 gecorrigeerd met leegstand boven frictieleegstand

	Oppervlakte in m ² bvo
Uitbreidingsvraag	900 tot 1.100
Vervangingsvraag (inclusief bestaande bouw)	1.500 tot 2.000
Totale vraag naar kantoorruimte tot 2020	2.400 tot 3.200

	Oppervlakte in m ² bvo
Totale Aanbod	1.500-2.500
Frictieleegstand	700 tot 800
Ruimte in bestaande voorraad (overige leegstand)	800 tot 1.800

Bron: Stec Groep, 2012

De vraag naar nieuwbouw kantoren ligt vanuit deze benadering tussen de 600 en 2.400 m²

Advies: reken op een vraag naar kantoorruimte tot en met 2020: 500 tot 2.000 m² bvo

De totale nieuwbouwbehoefte aan kantoren in Heiloo bedraagt 500 tot 2.000 m² bvo tot 2020. Dit komt neer op gemiddeld circa 50 tot 250 m² bvo per jaar.

BIJLAGE D: DOELGROEPEN EN HUISVESTINGSEISEN

In deze bijlage vindt u de wensen en eisen van kansrijke bedrijfsruimtegebruikers voor Boekelermeer Heiloo.

Doelgroepen waar we relatief veel vraag van verwachten zijn:

- installatiebedrijven en bouw;
- groothandel;
- (kleinschalige) logistiek;
- productie;
- reparatie en onderhoud;
- showroom;
- dienstverlening (kleinschalige kantoorgebruikers).

De wensen en eisen van de doelgroepen aan de locatie en pand- en kavelgrootte vindt u in onderstaande tabel.

	Locatie eisen	Pand- en kavelgrootte
Installatiebedrijven en bouw 	• Zichtlocatie is van beperkt belang voor kleine bedrijven, voor grotere bedrijven iets belangrijker. • Bouw- en installatiebedrijven gebruiken hun bedrijfsruimte grotendeels voor opslag van goederen en als werkplaats. • Voorkeur voor solitair bedrijfspand; bij kleinere ondernemingen ook vaak in een woonwervenheid, bedrijfsverzamelgebouw of aan huis (schuur/garage). • Goede autobereikbaarheid van de locatie is van bovengemiddeld belang. • Ruimte voor wagenpark en laden/lossen van goederen (overhead-doors). • Weinig kwaliteitseisen aan locatie, uitstraling is vaak minder belangrijk.	• 500 m² tot 2.500 m² bvo, kavelgrootte circa 1.000 m² tot 5.000 m². • Mix van kleine en middelgrote bedrijven, vooral opslag van goederen, beperkte kantoorruimte. Eventueel ruimte voor showroom, ruimte voor wagenpark en laden/lossen van goederen (overhead doors). • Een krappe helft van de bedrijven heeft een gemiddeld bebouwingspercentage tot 50%, een derde heeft een bebouwingspercentage tussen 50-75%. • Aandeel kantoor gemiddeld < 20% van het totale bedrijfsvloeroppervlak.

Groothandel 	• Voldoende ruimte voor op- en overslag. • (Eventueel) zichtlocatie. • Vrachtautobereikbaarheid is zeer belangrijk. • Bereikbaarheid is belangrijk voor distributie van goederen; ligging direct aan de snelwegafslag niet per se noodzakelijk wanneer toegangswegen goed zijn.	• Omvang bedrijfsruimte: 500 m² tot 2.000 m² bvo, kavelgrootte circa 770 m² tot 3.100 m². • 20% kantoor, 80% bedrijfsruimte: veel opslagruimte nodig (1 bouwlaag, gemiddeld minimaal 9 meter hoog). • Afhankelijk van de omvang zijn geschakelde units mogelijk, grotere vestigers (> 25 werknemers) veelal solitair pand.
(kleinschalige) logistiek 	• Goede autobereikbaarheid essentieel (bij voorkeur langs of nabij snelweg). • Centrale ligging t.o.v. klanten. • Ruimte voor wagenpark en uitbreiding en groei. • Brede wegen, voldoende ruimte voor vrachtwagens.	• Omvang bedrijfspand circa 1.000 m² tot 3.000 m², kavelgrootte circa 2.000 tot 6.000 m². • Bedrijfspanen met een toenemend aandeel kantoorruimte (10% tot 30%). • Voldoende ruimte voor laden en lossen op eigen kavel.
Productie 	• Wensen en eisen aan de verschijningsvorm is laag/gemiddeld. • Redelijke autobereikbaarheid en parkeergelegenheid. • Nabijheid van (technisch geschoold) personeel. • Kosten personeel. • Beschikbaarheid en kosten van grond/bedrijfsruimte. • Centrale ligging ten opzichte van afzetmarkt en toeleveranciers.	• 500 m² tot 2.500 m² bvo, kavelgrootte circa 380 m² tot 3.900 m². • Behoeftte aan ruime kantoorruimte (30%-70%), kleine bedrijven behoefte aan bedrijfsverzamelgebouw.
Reparatie en onderhoud 	• Goede autobereikbaarheid is zeer belangrijk. • Voldoende parkeergelegenheid. • Nabijheid klanten/afzetmarkt en dus bevolkingsconcentraties.	• Omvang bedrijfsruimte: 600 m² tot 1.500 m² bvo, kavelgrootte circa 400 m² tot 2.300 m². • Solitair bedrijfsgebouw, maar kan ook in verzamelgebouwen of woonwkeenheden.

Showroom 	• Autobereikbaarheid is belangrijk. • Representativiteit: vooral grote vestigers hechten veel aan uitstraling. • Zichtlocatie (dienstverlening). • Goede en ruime parkeergelegenheid.	• Kavelomvang: circa 40% < 1.000 m² en nog eens 40% tussen de 1.000 m² en 2.000 m² • Sterke voorkeur voor een solitair pand. • Bovengemiddelde eisen aan uitstraling gebouw, omgeving en kwaliteitsgroen/natuur. • Circa 15 tot 20% kantoorvloer en ruime etalageruimte (circa 20-30%). • Clustering is mogelijk.
Dienstverlening (kleinschalige kantoorgebruikers) 	• Nabij uitvalswegen met goede autobereikbaarheid. • Voldoende parkeermogelijkheden. • Voorzieningen nabij. • Bij voorkeur op binnenstedelijke locaties en locaties aan de kantorensingels in grote steden.	• Voldoende lichtinval. • Ruimten moeten eenvoudig en flexibel in te delen zijn. • Huurders hechten aan mogelijkheden voor uitbreidingsruimte. • Goede telecomvoorzieningen. • Eenheden vanaf 25 m² vvo¹⁷.

-
- ¹⁷ **Verhuurbaar vloer oppervlak (vvo):** de nuttig te gebruiken oppervlakte voor kantoorpersoneel met aftrek van o.a. niet bruikbare glasopeningen.

BIJLAGE E: CONCURRENTIE

In deze bijlage gaan we in op de concurrenten van Boekelermeer Heiloo.

Gemeente	Terreinnaam en kern	Segment	Kavelgrootte	Afstand tot de snelweg	Planfase	Bruto	Netto	Nog uit-geefbaar	Grondprijs
Alkmaar	Boekelermeer Zuid fase B, Alkmaar	Modern gemengd, Regionaal, Lokaal, milieucategorie onbekend	- Kavels tot en met 0.5 ha - Kavels van 0.5 tot 1 ha - Kavels van 1 tot 2 ha - Kavels van 2 tot 5 ha	< 10km	(Vastgesteld en) Onherroepelijk bestemmingsplan	195	118	92	€ 170 tot € 258
Castricum	Nieuwelaan Oost, Limmen	Modern gemengd, Lokaal, milieucategorie 3.1	Kavels tot en met 0.5 ha	< 10km	Ontwerp bestemmingsplan	3,0	2,5	2,5	Onbekend
Graft-De Rijp	De Volger II, De Rijp	Modern gemengd, Lokaal, milieucategorie 4.1	- Kavels tot en met 0.5 ha - Kavels van 0.5 tot 1 ha - Kavels van 1 tot 2 ha - Kavels van 2 tot 5 ha	< 10km	(Vastgesteld en) Onherroepelijk bestemmingsplan	3,0	2,5	0,5	Circa € 190
Heerhugowaard	Beveland, Heerhugowaard	Gemengd-plus, Regionaal, milieucategorie 3	- Kavels tot en met 0.5 ha - Kavels van 0.5 tot 1 ha	< 10km	(Vastgesteld en) Onherroepelijk bestemmingsplan	44,0	30	1,0	Circa € 150 (2010)
Heerhugowaard	Broekhorn, Heerhugowaard	Parkachtig, Regionaal, milieucategorie 2	- Kavels tot en met 0.5 ha - Kavels van 0.5 tot 1 ha	< 10km	Vastgesteld bestemmingsplan	4,5	4,2	0,2	Circa €250 (2010)
Heerhugowaard	De Vork, Heerhugowaard	Modern gemengd, Regionaal, Lokaal, milieucategorie 3	Onbekend	< 10km	(Vastgesteld en) Onherroepelijk bestemmingsplan	109,0	68	20,0	Onbekend
Heerhugowaard	Westpoort, Heerhugowaard	Parkachtig, Regionaal, milieucategorie onbekend		< 10km	Ruimtelijk plan	14,0	11	11,0	Onbekend
Langedijk	Breekland, Oudkarspel	Modern gemengd, Regionaal, milieucategorie 4	- Kavels tot en met 0.5 ha - Kavels van 0.5 tot 1 ha - Kavels van 1 tot 2 ha - Kavels van 2 tot 5 ha	< 10km	Vastgesteld bestemmingsplan	40,0	32	24,0	€ 125 tot € 135

BIJLAGE F: RESIDUEEL REKENEN

Hoe werkt de residuele berekening?

Bij de residuele methode is de grondwaarde van een vastgoedobject gelijk aan het verschil (residu) tussen de commerciële waarde van het vastgoedobject en de stichtingskosten van datzelfde object. De commerciële waarde is de verkoopprijs of de beleggingswaarde van een object. De beleggingswaarde wordt berekend op basis van de markthuur en is daarnaast afhankelijk van het (bruto) aanvangsrendement (BAR) dat op een project/locatie van toepassing is. De stichtingskosten bestaan uit de bouw- en bijkomende kosten van het object.

- Huurniveau: huurprijs per m² verhuurbaar oppervlak per jaar, exclusief btw voor een courant object. Gebaseerd op vastgoedtransacties in de regio in o.a. het transactiearchief van PropertyNL, DTZ en Jones Lang La Salle.
- Vormfactor: verhouding tussen bruto vloeroppervlak (bvo) en het verhuurbare vloeroppervlak (vvo) van een gebouw. Geeft aan hoeveel vloeroppervlak in een gebouw in gebruik is voor liften, galerijen, dikke muren, et cetera. In de bedrijfsruimtemarkt is een factor van rond de 0,9 standaard.
- BAR: het bruto aanvangsrendement (BAR) is een in de vastgoedwereld veel gebruikt instrument om de marktwaarde van een object en daarmee het rendement van een investering te bepalen. Het bruto aanvangsrendement wordt uitgedrukt in procenten en wordt berekend door de huuropbrengst in het eerste jaar van de exploitatie te delen door de totale investering. Globaal geldt: hoe lager het BAR, hoe gunstiger het rendementrisicoprofiel van een gebouw. Omgevingskwaliteit en kwaliteit van het gebouw hebben een belangrijke invloed op het BAR. Zo zijn huurders veelal bereid hogere huren te betalen voor een pand/kavel op een hoogwaardige of unieke plek. Het BAR, berekend als huuropbrengst gedeeld door de totale investering, kan hierdoor naar beneden bijgesteld worden.
- Stichtingskosten: bestaan uit bouw- en bijkomende kosten. In de berekeningen is uitgegaan van bouw- en bijkomende kosten voor panden in het basis- en middensegment. Dit zijn panden met een verzorgde uitstraling, maar zonder al te hoogwaardige poespas.

Box: voorbeeldberekening residuele grondprijs

De grondwaarde is gelijk aan de commerciële waarde minus de stichtingskosten. Waarbij de commerciële waarde gelijk is aan: (huurniveau x vormfactor)/BAR.

huur per m² VVO = € 85

BAR = 0,08

stichtingskosten (bouw-/bijkomende kosten) = € 650

vormfactor = 0,9

• (huurniveau*vormfactor)/BAR = commerciële waarde

• € 85 * 0,9/ 0,08 = € 955

• stichtingskosten: = € 650

commerciële waarde -/- stichtingskosten = grondwaarde

€ 955 -/- € 650 = € 305

BIJLAGE G: HUURREFERENTIES

In deze bijlage vindt u een samenvatting van de huurreferenties die we gebruiken

Aanbod huurprijzen in € per m ² VVO	kavels voor kantoren met een gemiddelde beeldkwaliteit	kavels met een gemiddelde verschijningsvorm t.b.v. traditionele gemengde bedrijvigheid op een niet-zichtlocatie	kavels met een hoogwaardige verschijningsvorm t.b.v. traditionele gemengde bedrijvigheid op een zichtlocatie	Bedrijfsverzamelgebouwen	kavels voor kantoorachtige bedrijfsruimte (maximaal 50%)
gem Heiloo	€ 110	€ 58	nb	€ 90	€ 85
gem Boekelermeer Alkmaar	€ 110	€ 56	nb	€ 55	

Bron: Funda in Business (2012)

transacties huurprijzen 2007-2011 (geen onderscheid in verschijningsvorm) per m ² VVO	kavels voor kantoren met een gemiddelde beeldkwaliteit	kavels met een gemiddelde verschijningsvorm t.b.v. traditionele gemengde bedrijvigheid op een niet-zichtlocatie	kavels met een hoogwaardige verschijningsvorm t.b.v. traditionele gemengde bedrijvigheid op een zichtlocatie	bedrijfsverzamelgebouwen	kavels voor kantoorachtige bedrijfsruimte (maximaal 50%)
gem Heiloo	€ 100	€ 100			
gem Alkmaar	€ 140	€ 65			
gem Alkmaar Boekelermeer	€ 125	€ 65			

Bron: PropertyNL (2012)

BIJLAGE H FINANCIËLE OPTIES

Tabel 14: financiële opties Boekelermeer Heiloo

Optie	Effect financiële boekhouding Boekelermeer Heiloo	Effect financiële boekhouding gemeente Heiloo
Opsplitsen van Boekelermeer Heiloo in drie grexen.	- Het resultaat van de grexen van de fase B en C is waarschijnlijk minder gunstig doordat de rentekosten voor de fasen 'langer doorloopt' dan voor fase A. - Meer administratieve handeling, omdat er drie grexen worden beheerd.	Geen effect, doordat in de resultatenrekening en balans (onderhanden werk) van de gemeente alle projecten worden geaggregeerd.
Fasen B en C afboeken naar € 0	- Kosten en opbrengsten alleen voor fase A in Grex. - Verlies op Boekelermeer Heiloo lager doordat het negatief resultaat voor fasen B en C niet worden meegenomen. - Verkoopopbrengsten van fasen B en C in de toekomst zijn 'extra' hoog, doordat de boekwaarde €0 is.	- De afwaardering van de grondwaarde voor de fasen B en C (rente, uren en verwerving) wordt direct als verlies genomen in de resultatenrekening en drukt daardoor het weerstandsvermogen van de gemeente. - De benodigde weerstandscapaciteit daalt ook, doordat het verlies van fasen B en C al genomen is en de risico's op afboeking kleiner zijn. - Fase B en C worden opgenomen in de vaste activa met een waarde van € 0. - Jaarlijks wordt er geen rente geactiveerd.
Fase B en C 'verkopen' aan de gemeente als bouwgrond tegen verwervingswaarde of lagere marktwaarde	- Kosten en opbrengsten alleen voor fase A in Grex. - Verlies op Boekelermeer Heiloo lager doordat het negatief resultaat voor fasen B en C niet worden meegenomen.	- De afwaardering van de grondwaarde voor de fasen B en C (rente, uren en verwerving) wordt direct als verlies genomen in de resultatenrekening en drukt daardoor het weerstandsvermogen van de gemeente. - De benodigde weerstandscapaciteit daalt ook,

		doordat het verlies van fasen B en C al genomen is en de risico's op afboeking kleiner zijn. • Jaarlijks worden de lagere rente kosten voor de bouwgrond geactiveerd en wordt de 'waarde' van de activa groter. • Zodra de gronden van fasen B en C weer in de onderhanden werk post worden opgenomen is de kans erg groot dat het 'nieuwe' plan ook niet de geactiveerde kosten te compenseren, waardoor via de resultatenrekening een verlies moet worden genomen.
--	--	--

BIJLAGE I: INDICATIE AANTAL ARBEIDSPLAATSEN PER SCENARIO

Tabel 15: indicatief aantal werkzame personen per scenario

Scenario	Direct effect werknemers per ha	Indirect aantal werknemers per ha (multiplier)	Totaal oordeel
Klein maar fijn	- Bouwnijverheid: 160 - Industrie: 250 - Vervoer en opslag: 390	- Bouw 2 - Vervoer en opslag: 1,6 - Industrie: 1,6	+
Leisure	- Wellness: 190 - Horeca: 140 - Gezondheidszorg: 230	- Horeca: 1,3 - Overige dienstverlening: 1,3	-
Breed zakelijk	- Detailhandel: 240 - Groothandel: 420 - Handel in auto's: 510	- Groothandel: 1,4 - Zakelijke dienstverlening: 1,4	0

Bron: TNO onderzoek, bewerking Stec Groep 2012

Een multiplier van 1.6 betekent dat elke arbeidsplaats op het terrein circa 60% extra werkgelegenheid creëert. We gaan er van uit dat 50-70% van de deze 'extra' werkgelegenheid vanuit de gemeente komt, omdat de ondernemers op het terrein voor een groot deel lokale spelers zijn.

BIJLAGE J: GRONDPRIJZEN OVERIGE FUNCTIES

Case: grondwaarde van hotels

We gaan er in onze case van uit dat de internationale keten die interesse heeft getoond, een kwaliteitsniveau van minimaal 4 sterren wil realiseren.

Nieuwe hotels:

- 4 sterren ondergrens bij € 310 - € 460 per m² bruto vloeroppervlak
- 5 sterren ondergrens bij € 460 - € 620 per m² bruto vloeroppervlak

In de genoemde prijzen is, tot op zekere hoogte, rekening gehouden met restaurant-, congres- en vergaderfaciliteiten. De prijzen zijn exclusief btw. Door de lichte stijging van de bezettingsgraden (circa 3,0% hoger)¹⁸ van hotels in 2011 en de verwachte lichte groei voor 2012, liggen de grondprijzen € 10 - € 15 (2,0-3,0%) hoger dan vorig jaar.

Case :grondwaarde van windmolens (2 MW)

- jaaropbrengst : € 280.000
- kapitalisatiefactor : 7 maal
- waarde : € 1.960.000
- bouwkosten : € 1.800.000 (per molen)
- minimale grondbehoefte per molen
in verband met windopbrengst : 2.500 m²

Op basis van de bovenstaande gegevens achten we een grondprijs per € 160.000 per molen realistisch.

¹⁸ hosta.nl en horwarth.nl

Case: grondwaarde tankstation

Om de grondprijs voor een tankstation te bepalen, gaan we uit van de omzet en winst die een bemand tankstation met acht opstelplaatsen (vier tankeilanden) en een gemiddelde tankshop kunnen realiseren. Vanuit de winst van het tankstation kunnen we de beleggingswaarde bepalen. Vervolgens trekken we de bouwkosten ervan af om de residuele grondprijs te bepalen.

Beleggingswaarde

- jaaromzet : € 8.600.000
- winst : € 270.000¹⁹ (3.1 % van de omzet)
- kapitalisatiefactor : 6 - 6,5
- **beleggingswaarde** : **€ 1.600.000 - € 1.750.000**

Bouwkosten²⁰

- 4 tankeilanden (8 stelplaatsen): $4 \times € 195.000^{21} - € 215.000^{22} = € 780.000 - € 860.000$
- bouwkosten tankshop : $300 \text{ m}^2 \times € 2.025 - € 2.150 = € 610.000 - € 645.000$
- **bouwkosten totaal** : **€ 1.390.000 - € 1.505.000**

Op basis van de bovenstaande kosten achten we totale afgeronde grondprijs tussen € 230.000 en € 280.000 reëel voor een tankstation.

¹⁹ bron: Rabobank cijfers en trends

²⁰ bron: bouwkostenkompas

²¹ bron: bouwkostenkompas: investering licht iets hoger ten opzichte van maart

²² uitgangspunt: 5% hogere investering voor hogere architectonische eisen

Case : grondwaarde XL supermarkt

- Huur: € 150 per m² VVO
- Aanvangsrendement: 7,1%
- Vormfactor VVO/GB0: 0.95
- Opbrengst: € 2.000 per m² BVO
- Bouwkosten: € 650
- Bijkomende kosten: € 160 (25%)
- Totale bouwkosten: € 810 per m² BVO

Op basis van de bovenstaande gegevens achten wij een grondprijs van circa € 1.200 per m² BVO marktconform.