



Datum	30 augustus 2014
Referentie	RAP095252-001
Project	9252 - Cuijk, Actuele ruimtevraag Laarakker
Status	Definitief

Actuele ruimtevraag Laarakker

inbo

Gaasterlandstraat 5

967

1000 AZ Amsterdam

T +31 (0)20 421 24 22

amsterdam@inbo.com

www.inbo.com

inbo b.v.

Woudenberg

Handelsregister Amersfoort

31026236

Opdrachtgever	RBL B.V. Louis Janssenplein 6 5431 BV CUIJK
---------------	---

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Aanleiding.....	3
1.2	Aanpak en opbouw rapportage.....	4
2	Markttrends in vraag en aanbod.....	5
2.1	Algemeen	5
2.2	Logistiek.....	5
2.3	Food en Farma en Health.....	7
2.4	Conclusie	8
3	Uitgifte bedrijventerrein en actuele ruimtevraag.....	9
3.1	Inleiding.....	9
3.2	Ontwikkeling uitgifte bedrijventerrein Land van Cuijk	9
3.3	Huidige ruimtevraag.....	10
3.4	Kenmerken ruimtevraag en confrontatie vraag en aanbod	11
3.5	Conclusie	12
4	Conclusie	13

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Regionaal bedrijventerrein Laarakker

Regionaal bedrijventerrein Laarakker ligt aan de A73 in Haps. In 2009 heeft de gemeenteraad van Cuijk het bestemmingsplan Laarakker vastgesteld. Dit bestemmingsplan maakt de ontwikkeling van het regionale bedrijventerrein bij Haps mogelijk. Inbo bracht in 2006 met een enquête de behoefte in beeld en schreef in 2008 de ruimtelijke onderbouwing bij het bestemmingsplan. Eind 2011 is het bestemmingsplan Laarakker op basis van deze ruimtelijke onderbouwing onherroepelijk geworden.

Segmentering terrein

Het bedrijvenpark bestaat uit drie delen: Noord, Noordwest en Zuid. Het bestemmingsplan is vastgesteld voor Noord en Noordwest en maakt op Noord grootschalige, regionale bedrijvigheid in hogere milieucategorieën en op Noordwest kleinschalige lokale bedrijvigheid in lagere milieucategorieën mogelijk. Zuid is in de structuurvisie voor het gebied als vervolgfase voor de bedrijventerreinontwikkeling meegenomen, maar is nog niet bestemd.

Interesse in grote kavels in hoge milieucategorieën

Inmiddels blijkt in de praktijk dat de marktvraag afkomstig is uit de bredere omgeving en er behoefte is aan grote oppervlakten en veel milieuruimte. Overigens was dit ook al in 'Ruimtelijke Onderbouwing BP Regionaal Bedrijventerrein Laarakker', mei 2008 geconstateerd. Daar is geadviseerd; ga uit van een flexibele verkaveling, die ruimte biedt aan bedrijven met een kavelomvang van rond de 5.000 m2 en grotere bedrijven die een aantal hectares tegelijk willen afnemen.

Profiel Noordwest sluit niet aan op huidige marktvraag; uitruil biedt oplossing

Voor de grote bedrijven in hogere milieucategorieën, is ruimte op Noord, maar niet op Noordwest dit is immers nu bestemd voor een andere doelgroep. Om goed op de gesignaleerde vraag te kunnen inspelen, is binnen het vigerende planologische kader voor het totale plangebied Laarakker naar een oplossing gezocht en gevonden. Door de beoogde doelgroep voor de locaties Noordwest en Zuid uit te ruilen, kan de gemeente inspelen op de gesignaleerde marktvraag. Concreet betekent dit een aanpassing van de fasering en profilering van het bedrijventerrein. De locatie Zuid wordt in de tijd naar voren gehaald en bestemd voor dezelfde doelgroep als Noord. Noordwest wordt in de tijd naar achteren geschoven. Hierdoor ontstaat meer flexibiliteit om invulling te kunnen geven aan de vraag van bedrijven en wordt de bevolking in de kern Haps voorlopig tegemoet gekomen, aangezien de afstand tussen dorp en bedrijventerrein groter blijft.

Actualisering planologisch kader

De voorgestelde uitruil leidt tot actualisering van het planologisch-juridisch kader, met de ruimtelijke onderbouwing uit 2008 als basis. Het doel is een beeld te krijgen van de match tussen vraag en aanbod, om zo goed te kunnen onderbouwen hoe het RBL met de juiste product-marktcombinatie regionale spelers met een grote ruimtevraag en in hogere milieucategorieën kan aantrekken.

1.2 Aanpak en opbouw rapportage

Voor het huidige bestemmingsplan is de ruimtebehoefte in beeld gebracht en gebruikt in de ruimtelijke onderbouwing. In dit onderzoek ligt de focus op het in beeld brengen en karakteriseren van de vraag van de grotere, regionale en wellicht bovenregionale bedrijven in de totale ruimtebehoefte. Concreet betekent dit dat wij de behoefte in beeld brengen op basis van de potentiële en actuele vraag bij regionale spelers en trends en ontwikkelingen in de betreffende economische sectoren.

Stap 1: Sectoranalyse

We starten met het in beeld brengen van trends en ontwikkelingen voor de bedrijfssectoren waar het RBL ruimte voor biedt, aan de hand van statistische gegevens. We kijken hierbij naar de ontwikkelingen op het niveau van Nederland en Noord-Brabant. We richten ons hierbij vooral op de belangrijkste doelgroepen voor het RBL, dat wil zeggen de sectoren: logistiek, food, farma en health. Hierbij gaan we in op het economische perspectief en trends en ontwikkelingen in het karakter van de vraag: de eisen en wensen die bedrijven en hun werknemers stellen aan de vestigingsplek.

Stap 2: Vertaling naar behoefte

In stap 3 maken we een analyse van de interesse van potentiële kandidaten, die bij de gemeente bekend zijn. Het doel is een goed beeld te krijgen van het aantal bedrijven, het type (sector) bedrijven dat interesse heeft, de omvang van de totale ruimtevraag en de specifieke eisen/wensen die zij stellen aan het vestigingsmilieu.

Stap 3: Conclusie ruimtelijke onderbouwing

Vervolgens vertalen we de resultaten van stap 1 en 2 naar een aanscherping van de behoeftebepaling voor het RBL. Deze is onderdeel van de ruimtelijke onderbouwing voor de uitruil van Noordwest en Zuid.

2 Markttrends in vraag en aanbod

Om een beeld te krijgen van de marktontwikkeling in de voor RBL relevante sectoren, Logistiek, Food, Farma en Health, zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen op sectorniveau op een rij gezet. Voor de logistiek zijn ook de ontwikkelingen in vraag en aanbod in beeld gebracht. Deze gegevens zijn voor de andere sectoren niet op dit niveau beschikbaar.

2.1 Algemeen

Dieptepunt lijkt bereikt, voorzichtig herstel zichtbaar

De bedrijfsruimtemarkt is in 2013 nog nauwelijks in beweging gekomen. Veel bedrijven voelen nog steeds de pijn van de economische crisis. Dit uit zich in een voorzichtige houding van ondernemers en minder noodzaak om te verhuizen. Het dieptepunt lijkt echter bereikt. In zijn algemeenheid geldt dat eind 2013 de ordervoorraden bij bedrijven zijn toegenomen en keert bij een groeiend aantal producenten en consumenten het vertrouwen terug.

Verschuiving naar hoogwaardiger bedrijfsvastgoed, logistiek vastgoed wint aan belang

Als het herstel in 2014 doorzet, werkt dit positief uit op de verschillende segmenten in de bedrijfsruimtemarkt. Hierbij is een verschuiving in de vraag te zien van traditionele bedrijfsruimte naar vastgoed, waarin hoogwaardiger activiteiten kunnen worden ontplooid, gericht op waardetoevoeging en efficiëntie. Daarnaast wordt logistiek vastgoed steeds belangrijker, met name door de voortdurende stijging in internet winkelen.

2.2 Logistiek

Trends en ontwikkelingen

- Vooral door de opkomst van E-commerce treedt er een verschuiving op van Business to Business (B2B) naar Business to Consumer (B2C). Hierdoor neemt de vraag naar fijnmazige distributie toe.
- Verdere ontwikkeling van E-fulfilment: bedrijven concentreren zich dichterbij de klanten (consumers) om te kunnen voldoen aan hoge eisen en wensen consument.
- Bricks & clicks - bedrijven (retailers met zowel online winkels als een fysieke winkel) nemen steeds meer posities in de logistieke markt. Ook in deze sector staat de consument centraal.
- De komende jaren zet de groei van B2C en E-fulfilment verder door, waardoor de logistieke keten nog fijnmaziger en efficiënter moet worden.

Marktanalyse logistiek

- Er is sprake van een mismatch tussen vraag en aanbod. De vraag richt zich vooral op een geringe hoeveelheid moderne logistieke eenheden, terwijl het meeste aanbod juist verouderd is en op een suboptimale locatie ligt (FGH Bank, 2014). De moderne logistieke eenheden sluiten vaak beter aan bij de huidige wensen van gebruikers (flexibiliteit, snelheid) tegen veelal lagere onderhouds- en energiekosten. Oudere faciliteiten staan vaker leeg.

Aanbod:

- De totale voorraad¹ logistiek vastgoed is de afgelopen jaren flink gegroeid. In Noord-Brabant is de voorraad in de periode 2006-2012 met 32% gestegen van 5.383.000 m2 naar 7.126.000 m2
- Noord-Brabant is het logistiek zwaartepunt van Nederland. 30% van de totale voorraad logistiek vastgoed staat hier.
- Het aanbod van logistiek vastgoed is toegenomen. In 2009 werd er in Noord-Brabant 407.500 m2 logistiek vastgoed aangeboden en in 2013 1.079.000 m2. De afgelopen jaren is er vloeroppervlakte toegevoegd en per saldo wordt er meer ruimte achtergelaten dan dat er wordt opgenomen.
- De totale voorraad logistiek vastgoed in de gemeente Cuijk is 26.000 m2. Hiervan is 78% huur en 22% koop. Op 31-12-2012 stond hiervan 39% leeg (Bak, 2014). Dit komt geheel voor rekening van een single tenant distributiecentrum van circa 10.000 m2 vvo aan de Hoogveld 20 op bedrijventerrein De Beijerd en t' Riet (voormalige pand van Leo van Schaijk).
- Veel aangeboden logistiek vastgoed is verouderd. Moderne logistieke eenheden zijn vrijwel nooit direct verkrijgbaar in de bestaande voorraad en worden veelal op nieuwe terreinen gerealiseerd (FGH Bank, 2014).

Vraag:

- In 2013 was de vraag² naar logistiek vastgoed in provincie Noord-Brabant 356.000 m2. Hiermee overstijgt het aanbod³ de vraag ruimschoots (een factor 3). De vraag is zeer volatiel, zo schommelde de vraag in de periode 2009-2013 tussen de 240.000 m2 en 542.500 m2 per jaar (Bak, 2014)

Tabel 2.1 – Vraag naar logistiek vastgoed

Vraag naar logistiek vastgoed Noord-Brabant	
<i>Jaar</i>	<i>m2</i>
2009	342.000
2010	240.000
2011	494.000
2012	542.500
2013	365.000

Bron: Bak, 2014

- Het profiel van de vraag is de afgelopen jaren veranderd. Het aandeel retailers in de vraag neemt toe (B2C) en er is sprake van een toenemende vraag naar kleinere en flexibelere oppervlakten voor fijnmazige distributie.
- De vraag naar XXL distributiecentra neemt toe. Onder andere door de groei van online verkopen, waardoor er behoefte is aan grote e-fulfillment centers, daarnaast is er vraag naar kleine centra of pick-up points. Dit

¹ Totale voorraad: met totale voorraad wordt bedoeld het totaal van het leegstaande en in gebruik zijnd logistiek vastgoed.

² de vraag is het aantal vierkante meters logistiek vastgoed dat in gebruik wordt genomen voor logistieke doeleinden. Contractverlengingen en sale-and-lease back transacties worden niet tot de vraag gerekend. Vraagcijfers hebben vrijwel altijd betrekking op ruimten van minimaal 1.000 m2.

³ Onder het aanbod vallen logistieke gebouwen van minimaal 750 vierkante meter bedrijfsruimte die te koop of te huur worden aangeboden.

vertaalt zich in een vraag naar vierkante meters. Zo is de vraag naar panden met een oppervlakte tussen 5.000 – 10.000 m² en grote panden (> 30.000 m²) de afgelopen periode (2009-2013) toegenomen. Vooral in het segment 10.000 – 30.000 m² nam de vraag de afgelopen jaren af. (Bak, 2014).

- In de logistieke sector wordt vooral gehuurd (circa 75%). Beleggers spelen hierdoor een belangrijke rol. Opvallend is dat de interesse voor deze beleggingscategorie weer toeneemt. Zowel vanuit het binnenland, als buitenland. In totaal werd er in 2013 voor 760 miljoen euro geïnvesteerd in Nederlandse bedrijfspanden. Op het gebied van logistiek vastgoed gaat het om het hoogste beleggingsvolume sinds 2007 (CBRE, 2014).

2.3 Food en Farma en Health

Food

- Food is een consumentgerichte industrie. De vraag in de consumentgerichte industrie hangt nauw samen met het vertrouwen en de koopbereidheid van consumenten.
- In 2012 daalde de omzet in de industrie licht (-0,4%) als gevolg van een relatief lage groei van de wereldhandel, een tanende investeringsbereidheid bij bedrijven, een overheidsbeleid gericht op bezuinigingen en een teruglopende koopkracht bij consumenten. Dit beeld zette zich door in 2013 (omzetsdaling eveneens -0,4%).
- Voor 2014 wordt op grond van een groei van de export en een toename van de bedrijfsinvesteringen een omzetstijging van ruim 2% verwacht. Overigens kunnen er aanmerkelijke verschillen in productieontwikkeling binnen de sector optreden. Bepalend is vooral de situatie in de eindmarkten die worden bediend.
- Binnen de Food is de zuivelsector een opvallende positieve uitzondering. Dankzij de export groeit de waarde van de uitvoer van zuivelproducten jaarlijks met 7%. Door het loslaten van de melkquota in 2015, wordt een extra impuls voor investeringen in zuivelfabrieken verwacht. Zo blijkt uit onderzoek van de Nederlandse Zuivelorganisatie (Lang Houdbaar, 2013) dat voor de komende twee jaar een investeringsvolume van 700 miljoen euro wordt verwacht. Medio 2014 zijn 7 nieuwe zuivelfabrieken in Nederland in aanbouw. Hierdoor worden circa 1.000 nieuwe arbeidsplaatsen geschapen.

Farma en Health

- De wereldwijde markt voor Farma en Health (ook wel Life Science en Health genoemd) groeide tussen 2007 en 2011 met 6,7% per jaar (ABN AMRO, 2014). Farma (vervaardiging farmaceutische producten en grondstoffen) maakt hier een onderdeel van uit.
- Verschillende trends voeden ook in Nederland de groei van de sector: vergrijzing, een verhoogd aantal gevallen van chronische ziektes als diabetes en hart- en vaatziekten en technologische innovatie.
- Het aantal Bio Science Parken in Nederland stijgt. Het clusteren van kennis maakt de parken interessanter als vestigingsplaats voor (inter)nationale bedrijven. Dit komt de werkgelegenheid in de sector ten goede.
- Farma en Health zijn sectoren die zich in de regio Noord-Oost-Brabant bevinden (bijv. MSD in Boxtmeer). Een groei in deze sectoren zal zich vertalen in een stijging van de werkgelegenheid en de ruimtevraag.

2.4 Conclusie

Herstel zichtbaar, kwalitatieve verandering van de vraag

Als gevolg van de economische crisis is er de afgelopen jaren relatief weinig activiteit op de markt voor bedrijfsruimten geweest. Het dieptepunt lijkt in 2013 bereikt met een voorzichtig herstel in 2014. Kwalitatief doet zich een verandering voor. Er is minder vraag naar traditioneel vastgoed en meer vraag naar modern vastgoed, gericht op waardetoevoeging en efficiëntie.

Vooral vraag naar logistiek vastgoed neemt toe

De verwachting is dat de vraag naar logistiek vastgoed de komende jaren verder toeneemt. De redenen daarvoor is onder meer de groei van het internet winkelen, waardoor de behoefte aan fijnmazige distributie dichtbij de klant (efficiëntie) toeneemt. Vanuit andere sectoren wordt op basis van landelijke trends geen verandering in de vraag verwacht.

Zuivelsector 'cadeau' voor de economie

De leidende positie en uitstekende naam van Nederland in de zuivelsector, gecombineerd met exportgroei en het loslaten van de melkquota in 2015, leidde de afgelopen jaren reeds tot forse nieuwe investeringen. De groeiende vraag naar zuivel wereldwijd, betekent ook voor de komende jaren een uitbreiding van de productie- en verwerkingscapaciteit in Nederland.

Mismatch vraag en aanbod

De vraag richt zich vooral op moderne logistieke eenheden, terwijl het meeste aanbod verouderd is en op een suboptimale locatie ligt. Bedrijventerreinen op goede locaties, waar nieuw logistiek vastgoed kan worden gerealiseerd zijn in trek. Dit uit zich onder meer in een toenemende interesse van binnenlandse en buitenlandse beleggers in logistiek vastgoed.

Versterking marktpositie RBL

Het voorgaande betekent een versterking van de marktpositie van het RBL in het segment grote kavels (>5.000 m²), hoge milieucategorie en logistieke doelgroep. Deze conclusie bevestigt hetgeen bij het RBL in de praktijk wordt ervaren.

3 Uitgifte bedrijventerrein en actuele ruimtevraag

3.1 Inleiding

In de ruimtelijke onderbouwing van 2008 is een grafiek opgenomen met de bedrijventerreinuitgifte Land van Cuijk in de periode 1984-2006. Deze grafiek is geactualiseerd. Daarnaast is de huidige ruimtevraag naar kavels op Laarakker in kaart gebracht.

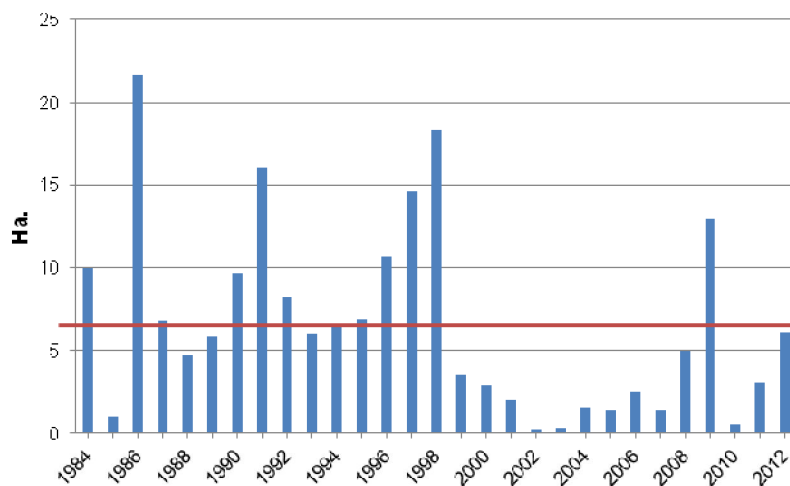
3.2 Ontwikkeling uitgifte bedrijventerrein Land van Cuijk

Ontwikkeling uitgifte bedrijventerrein

Om de ruimtevraag naar bedrijfskavels in beeld te brengen kijken we eerst naar de uitgifte in de afgelopen periode:

- De gemiddelde uitgifte in de gehele regio is over de periode 1984-2012: 7 hectare/jaar
- De afgelopen jaren was de uitgifte zeer wisselend. De verklaring hiervoor ligt in een mix van laagconjunctuur en het opdrogen cq niet aansluiten van het aanbod op de vraag na 1998.
- In 2009 is een piek te herkennen van 13 ha. Dit is een uitgifte op de Health Campus Boxmeer (Sterckwijck) voor o.a. de nieuwbouw van het Pantein Maasziekenhuis.

Figuur 3.1 - Bedrijventerreinuitgifte Land van Cuijk in de periode 1984-2012



Bron: IBIS, 2014

Ontwikkeling aanbod bedrijventerrein

- Momenteel bestaat de totale voorraad aan bedrijventerreinen in de regio Land van Cuijk uit circa 600 ha. bruto en 470 ha. netto. Dit aanbod is verdeeld over 37 bedrijventerreinen. Hiervan is 360 ha. netto reeds uitgegeven. Hierdoor blijft er een aanbod van 110 ha. over, waarvan 103 ha. terstond beschikbaar is.
- Naast het RBL in de gemeente Cuijk, ligt er in geen enkele gemeente in de omliggende regio een bedrijventerrein dat momenteel uitgeefbare kavels biedt

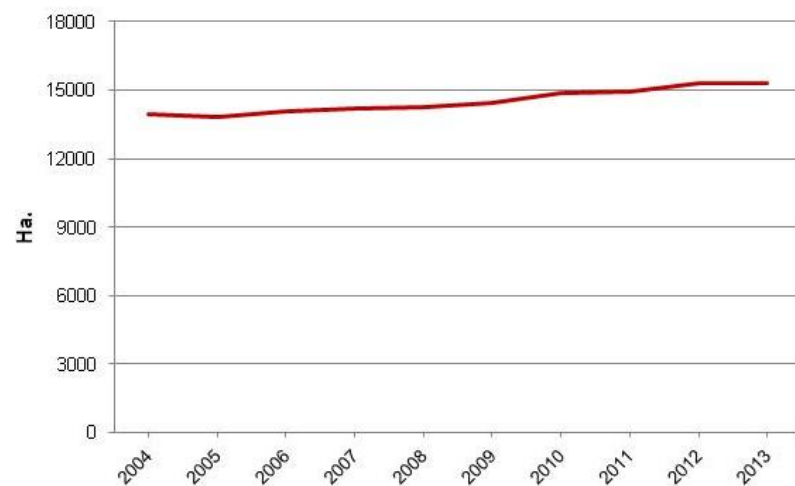
voor bedrijven in de milieucategorie tot max. 5 en waar een milieuzonering actief is.

Figuur 3.2 - Aanbod bedrijventerreinen Land van Cuijk

IBIS	2006	2013 (incl. RBL)	Vershil
Aantal werklocaties	34	37	3
Voorraad bruto ha.	474	600	126
Voorraad netto ha.	378	470	92
Aanbod	23	110	87
Terstond	7	103	96
Niet terstond	16	7	-9

Bron: IBIS, 2014

Figuur 3.3 Totale bruto oppervlakte bedrijventerrein in Noord-Brabant



Bron: IBIS, 2014

3.3 Huidige ruimtevraag

Aan de hand van gegevens vanuit het accountmanagement voor Laarakker brengen we de huidige interesse naar kavels in beeld. Het betreft gegevens van bedrijven in drie categorieën:

- A: bedrijven waaraan een kavel is verkocht of in optie hebben
- B: bedrijven waarmee wordt onderhandeld over aankoop of een aanbod is gedaan.
- C: bedrijven die serieuze interesse hebben en waarmee contact is.

Ruimtevraag in hectares

Uit het overzicht blijkt een interessante longlist met geïnteresseerden. Het meest hard in het overzicht zijn uiteraard bedrijven in categorie A. Van categorie B mag worden verwacht dat een deel tot een daadwerkelijke transactie zal leiden. Dat zal gezien de in het algemeen toegenomen lengte van onderhandelingen, o.a. vanwege het rond krijgen van financiering, voor een deel in 2014, maar ook voor een deel later in de tijd zijn. Op basis van de fase van de onderhandeling (eindfase, begin) hebben we een inschatting gemaakt van de verwachte uitgifte uit deze categorie in 2014 en 2015. Hierbij hebben

we een bandbreedte aangehouden. Er is aangenomen dat 25% - 33% in 2014 en 2015 tot daadwerkelijke verkoop zal leiden. De ruimtevraag van bedrijven in categorie C 'serieuze interesse' beschouwen wij als 'zachte' vraag, die mogelijk in 2015 en verder tot verkoop zou kunnen leiden. Aangezien de onzekerheid groter is dan bij categorie B hebben wij hier het lage percentage (25%) voor verkoop ingeschat.

De door de gemeente opgegeven hectares zijn naar beneden op hele hectares afgerond.

Figuur 3.4 - Actuele ruimtevraag naar kavels op Laarakker in hectares, augustus 2014 (N=17)

Categorie	Inventarisatie	KT		MLT		Zacht	
		min	max	min	max	min	max
A verkoop/optie	1	1	1	0	0	0	0
B onderhandeling/aanbod	53	12	19	12	19	29	15
C interesse/contact	8	0	0	0	2	8	6
Totaal ha.	62	13	20	12	21	37	21

Bron: Gemeente Cuijk, augustus 2014

3.4 Kenmerken ruimtevraag en confrontatie vraag en aanbod

Meeste vraag vanuit food en logistiek en transport

De grootste ruimtevraag is afkomstig van bedrijven in de 'food', gevolgd door bedrijven uit logistiek en transport. Bedrijven uit de food en moderne logistiek vragen gemiddeld om kavels van enkele hectares. Deze twee sectoren zijn samen verantwoordelijk voor vrijwel de gehele vraag naar kavels op Laarakker.

Meerderheid wenst kavel van meer dan 5000 m2

Circa driekwart van de bedrijven uit de inventarisatie wenst een kavel van meer dan 5.000 m2. Geïnteresseerden in Laarakker vragen in meerderheid grote kavels van meerdere hectares.

De helft is vraag vanuit hoge milieucategorieën

Daarnaast is de helft van de ruimtevraag van bedrijven in hoge milieucategorieën (4 en 5) afkomstig.

Ongeveer de helft van de bedrijven komt uit het Land van Cuijk

Van de geïnteresseerden komt ongeveer de helft uit het Land van Cuijk zelf. Het overige deel is van elders uit Nederland afkomstig.

Figuur 3.5 - Herkomst actuele ruimtevraag naar kavels op Laarakker in hectares, juni 2014

Herkomst vraag		
	ha.	perc.
Land van Cuijk + regionaal	34,7	49%
Nationaal	25,2	36%
Internationaal	2,8	4%
Totaal	62,7	100%

Bron: Gemeente Cuijk, juni 2014

Confrontatie vraag en aanbod

De analyse van de medio 2014 bekende ruimtevraag laat zien dat op de korte/middellange termijn een vraag van tussen de 25 en 41 hectare kan worden verwacht. De inschatting van de op dit moment nog als zacht ingeschatte vraag laat een behoefte van tussen de 21 en 37 hectare zien. Dit betekent dat het huidige aanbod van 53 hectare voldoende lijkt voor de korte/middellange termijn. Er ontstaat echter direct een tekort als (een deel van) de geïnventariseerde zachte vraag concreet wordt.

3.5 Conclusie

De uitgifte is in de afgelopen jaren erg wisselend geweest. Een grote transactie meer of minder beïnvloedt het beeld. Het aanbod is in het Land van Cuijk toegenomen. Er is nu aanbod in alle typen terrein. Daarbij geldt dat Laarakker het enige terrein is met aanbod voor bedrijven in hoge milieucategorieën. De positie van Laarakker is daarmee uniek.

De analyse van de lijst met geïnteresseerden laat zien dat de meeste vraag vanuit food en logistiek en transport afkomstig is. Dit correspondeert met het landelijke beeld, waarin binnen de food, de zuivelsector een voortgaande groei laat zien en de logistiek als sterke sector naar voren komt.

De grote meerderheid wenst een kavel van meer dan 5.000 m² en is voor ongeveer de helft uit hoge milieucategorieën en Land van Cuijk afkomstig.

Bij voorzichtige aannames omtrent het aantal te verwachten transacties op basis van de huidige lijst met geïnteresseerden, is de conclusie dat het huidige aanbod op Noord ontoereikend is voor de bedrijven in categorie C: interesse/intensief contact. Wij noemen dit de zachte vraag. Op het moment dat wordt onderhandeld of een aanbod wordt gedaan, verhuizen bedrijven naar groep B en dan moet ook daadwerkelijk een kavel beschikbaar zijn. Daarnaast geldt dat weliswaar bedrijven van deze lijst zullen afvallen, maar er zullen zich ook nieuwe melden. Deze nog onbekende groep is niet in de analyse meegenomen.

4 Conclusie

Eerdere constatering in ruimtelijke onderbouwing, die nog steeds gelden:

- Landelijke regio's dienen zelf de behoefte aan bedrijventerrein op te vangen op een regionaal bedrijventerrein.
- Het regionale bedrijventerrein draagt bij aan het uitwerkingsplan Land van Cuijk met een planningsopgave van 126 ha bruto in de periode 2000-2020.

In aanvulling op de bestaande ruimtelijke onderbouwing constateren wij dat in overeenstemming met landelijke trends, de vraag zich voor een belangrijk deel voordoet in de food en logistiek. Laarakker heeft hiervoor de goede papieren; mogelijkheden voor modern logistiek vastgoed, grote kavels en hoge milieucategorieën op een snelweglocatie. Dit aanbod is uniek in Land van Cuijk.

In het huidige bestemmingsplan is op Noordwest ruimte voor bedrijven kleiner dan 5.000 m² en in lage milieucategorieën voorzien. Hiernaar blijkt voor Laarakker weinig vraag. In dit segment is elders in de regio voldoende aanbod, hetzij op bestaande hetzij op nieuwe terreinen.

Wij constateren dat met voorzichtige aannames op basis van de huidige lijst van in Laarakker geïnteresseerde bedrijven (medio 2014), Noord in 2014 en 2015 grotendeels uitgegeven zou kunnen zijn. Dit gebaseerd op bedrijven die reeds hebben toegezegd te kopen of waarmee wordt onderhandeld (cat. A en B). Om ook voor de bedrijven met nu nog een 'zachte' vraag tijdig ruimte te hebben, zou Zuid in de tijd naar voren kunnen worden gehaald. Tegelijkertijd is de constatering dat er vrijwel geen vraag is naar kleine kavels. Dit betekent dat Noordwest in de fasering naar achter kan schuiven. Met deze 'switch' in segmentering is Laarakker in staat de juiste product-marktcombinatie aan te bieden in de huidige markt.