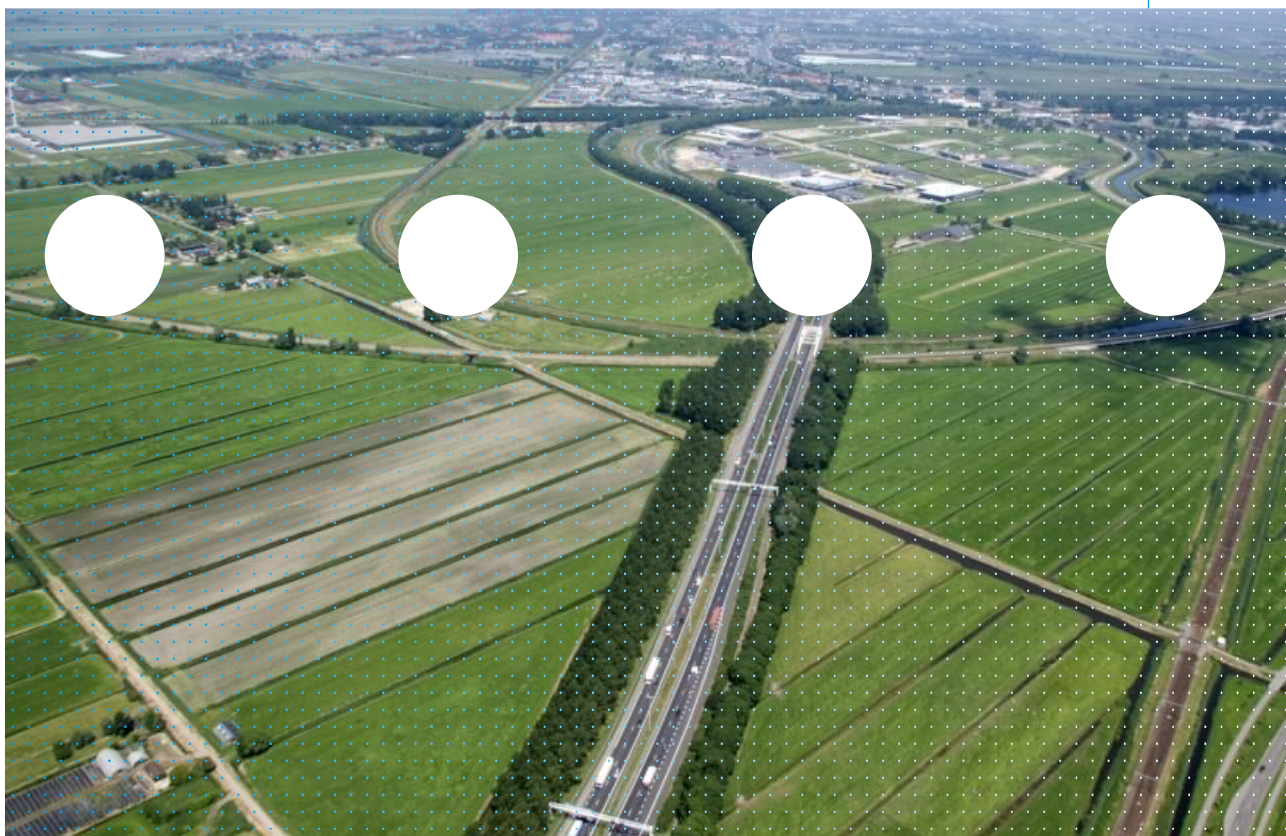




Marktanalyse bedrijventerrein in de Gouweknoop

Nadere analyses

Stec Groep aan Gemeente Zuidplas

Juriën Poulussen, Callum Lewis & Anneloes Bouma
22 december 2020

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Aanleiding.....	3
1.2	Uw vragen	4
1.3	Leeswijzer	4
2	Beantwoording van onderzoeksvragen	5
2.1	HMC-bedrijvigheid	5
2.2	Circulaire bedrijvigheid	16
2.3	Faseringscenario's	18
	Bijlage A: Referenties meervoudig ruimtegebruik	21
	Bijlage B: Grondprijsberekening	24
	Bijlage C: Trends en ontwikkelingen	27

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De Gemeente Zuidplas is intensief bezig met een nieuwe gebiedsontwikkeling in het Middengebied, de ontwikkeling van Het Vijfde Dorp. Naast de realisatie van ca. 4.000 woningen tot 2030 op deze locatie, overweegt u om in deze gebiedsontwikkeling ook de ontwikkeling van een nieuw bedrijventerrein op te nemen. Als locatie hebt u daarvoor de Gouweknoop in gedachten: het gebied ten noordoosten van het Middengebied, in de oksel van de A12 en A20, nabij de bestaande bedrijventerreinen Distripark A12 en het gebied ten zuiden van Gouwe Park (en ten oosten van de A20).

Figuur 1: Onderzoeksgebied in de Gouweknoop



Bron: Google Maps (2020); Stec Groep (2020)

Om die overweging voor het al dan niet ontwikkelen van een nieuw bedrijventerrein goed te kunnen maken, maar ook om te bepalen wát potentieel een kansrijke invulling van een nieuw bedrijventerrein zou zijn, hebben wij in de eerste helft van dit kalenderjaar een marktonderzoek voor u uitgevoerd. Dit marktonderzoek dient als uitgangspunt voor de te maken keuzes ten aanzien van het nieuwe bedrijventerrein.

Het bedrijventerrein moet gaan functioneren als een belangrijke kostendrager voor de ontwikkeling van het Middengebied. Het eerder uitgevoerde marktonderzoek geeft aan dat er voldoende vraag is om het bedrijventerrein te ontwikkelen, maar voor u is nu een nadere detaillering nodig om verantwoorde keuzes

te maken met een financieel verantwoorde onderbouwing. Daarom hebt u verschillende vragen geformuleerd waarop u op korte termijn antwoord wilt hebben. In deze rapportage geven we concreet antwoord op deze vragen.

1.2 Uw vragen

In uw uitvraag heeft u de volgende vragen aan ons gesteld, opgedeeld in drie thema's:

1. Uit verschillende rapporten blijkt dat er een ruimtevraag is betreffende HMC-bedrijvigheid. Deze vraag komt vooral voort uit een tekort aan bedrijven in een "industriële werkmilieu" in de rechtermaasoever. De vraag komt met name door uitbreiding en verandering van bestaande bedrijven.
 - Is het potentieel vanuit de rechtermaasoever te concretiseren?
 - Is de aard van de HMC-bedrijvigheid geschikt voor de beoogde locatie? Hier wil de gemeente Zuidplas gesloten gebouwen betreffende HMC-bedrijvigheid.
 - Is er zicht op vraag betreffende HMC-bedrijvigheid?
 - Kan er een concretisering plaatsvinden ten aanzien van de benodigde kavelgrootte?
 - Hoeveel oppervlakte van het nieuwe bedrijventerrein moet worden ingericht voor HMC-bedrijvigheid?
 - Gouwepark II is nu bedacht als gemengd bedrijventerrein (tot 3.2). Is hier ook HMC-bedrijvigheid mogelijk en wenselijk?
 - Is dubbel ruimtegebruik mogelijk bij HMC-bedrijven? Gelet op de energieopgave wil de gemeente zonnepanelen op de daken van bedrijfsgebouwen.
 - Welk uitgiftepatroon is te verwachten van af 2024?
 - Welke ontsluitingsmogelijkheden zijn noodzakelijk om vestiging van HMC-bedrijvigheid mogelijk te maken? Op dit moment is ontsluiting voorzien via het Distripark in Waddinxveen.
 - Wat is een reële grondprijs?
2. Het beoogde gebied in de Gouweknoop kan in fasen ontwikkeld worden. Hierbij gaat het om (a) HMC-gedeelte (naast Distripark) en (b) Gouwepark II (circulair/gemengd tot 3.2).
 - Zijn er, met name gelet op het gewenste uitgiftepatroon, verschillende scenario's te schetsen met de daarbij behorende opbrengsten en mogelijke risico's.
3. De Gemeente Zuidplas wil een toekomstbestendig bedrijventerrein ontwikkelen. Dat betekent dat het terrein duurzaam ingericht moet worden en ook de te vestigen bedrijven aan alle voorwaarden voldoen. De gemeente wil zich daarbij richten op innovatieve en circulaire bedrijvigheid.
 - Is de marktpotentie voor circulaire en innovatieve bedrijven te concretiseren?
 - Is er een type bedrijvigheid aan te bevelen, die bijdraagt aan een ambitieus bedrijventerrein, maar dat tevens zorgt dat het beoogde uitgiftepatroon behaald kan worden?

1.3 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk geven we één-voor-één antwoord op bovenstaande vragen en lichten we beknopt toe op welke analyses hieraan ten grondslag liggen. In de bijlagen van dit rapport zijn de analyses verder uitgewerkt en ter naslag toegevoegd.

2 Beantwoording van onderzoeksvragen

2.1 HMC-bedrijvigheid

Is het potentieel vanuit de rechtermaasoever te concretiseren?

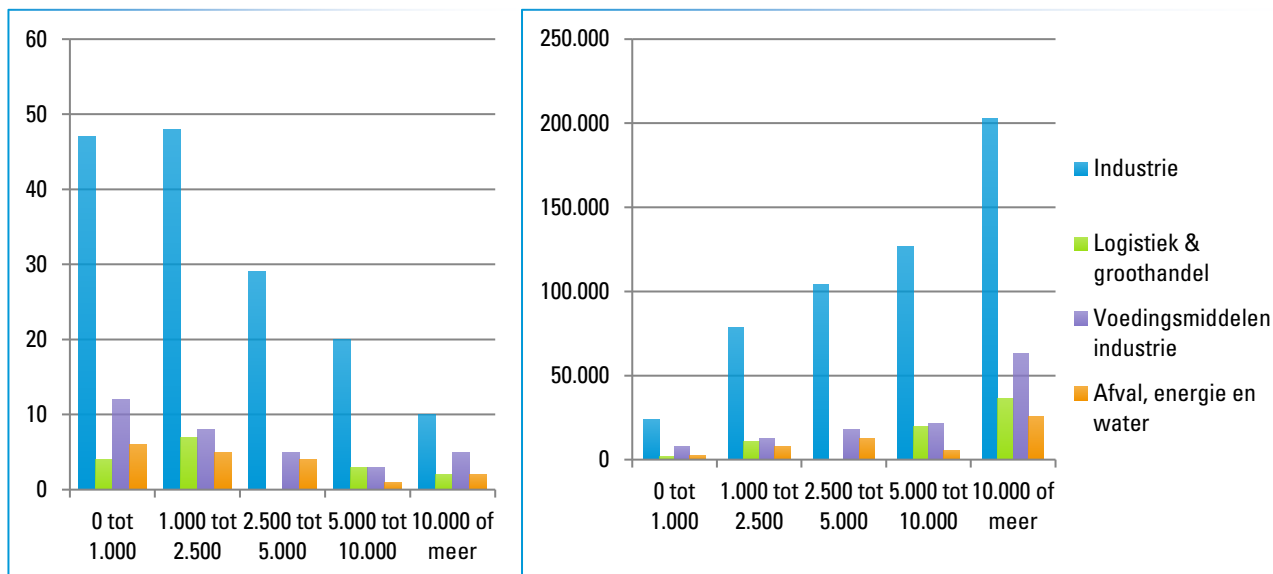
Voor de beantwoording van deze vraag maken we op basis van beschikbare data (LISA) en kengetallen een inschatting van welke bedrijven tot de HMC-categorie behoren. Vervolgens hebben we deze bedrijven op verschillende aspecten nader beoordeeld met behulp van het BAG-register en een digitale schouw. Hieronder het overzicht van de resultaten. Daarbij hebben we ons niet alleen beperkt tot de rechtermaasoever, conform de onderzoeksvraag, maar direct ook de resultaten voor de regio Midden-Holland in kaart gebracht.

Tabel 1: Kenmerken HMC-bedrijven in de marktregio van de Gouweknoop

	Rechtermaasoever		Midden-Holland	
Aantal bedrijven	218	bedrijven	44	bedrijven
Verdeling naar sectoren (vestigingen)	70%	algemene industrie	68%	algemene industrie
	15%	agrofood	30%	agrofood
	8%	afval, energie en water	0%	afval, energie en water
	7%	logistiek en groothandel	2%	logistiek en groothandel
Verdeling naar grootteklasse vastgoed (vestigingen)	31%	< 1.000 m ²	0%	< 1.000 m ²
	31%	1.000 – 2.500 m ²	16%	1.000 – 2.500 m ²
	17%	2.500 – 5.000 m ²	50%	2.500 – 5.000 m ²
	12%	5.000 – 10.000 m ²	23%	5.000 – 10.000 m ²
	9%	> 10.000 m ²	11%	> 10.000 m ²
Huidige vestigingsvoorkeur	96%	bedrijventerrein	91%	bedrijventerrein
	4%	buitengebied	9%	buitengebied
Bereikbaarheid	56%	A-weg	25%	A-weg
	22%	N-weg	73%	N-weg
	22%	Lokale weg	2%	Lokale weg
Multimodaliteit	32%	directe waterontsluiting	14%	directe waterontsluiting
Beeldkwaliteit	36%	functioneel (verouderd)	34%	functioneel (verouderd)
	60%	functioneel (modern)	57%	functioneel (modern)
	4%	hoogwaardig	9%	hoogwaardig
Buitenruimte	3%	opslag	5%	opslag
	0%	productie	2%	productie
Ruimtelijke intensiteit (fsi)	26%	< 0,4	20%	< 0,4
	11%	0,4 – 0,6	20%	0,4 – 0,6
	17%	0,6 – 0,8	10%	0,6 – 0,8
	12%	0,8 – 1,0	20%	0,8 – 1,0
	34%	> 1,0	10%	> 1,0
Transformatielocatie	24%	op transformatielocatie	10%	op transformatielocatie
	76%	niet op transformatielocatie	90%	niet op transformatielocatie

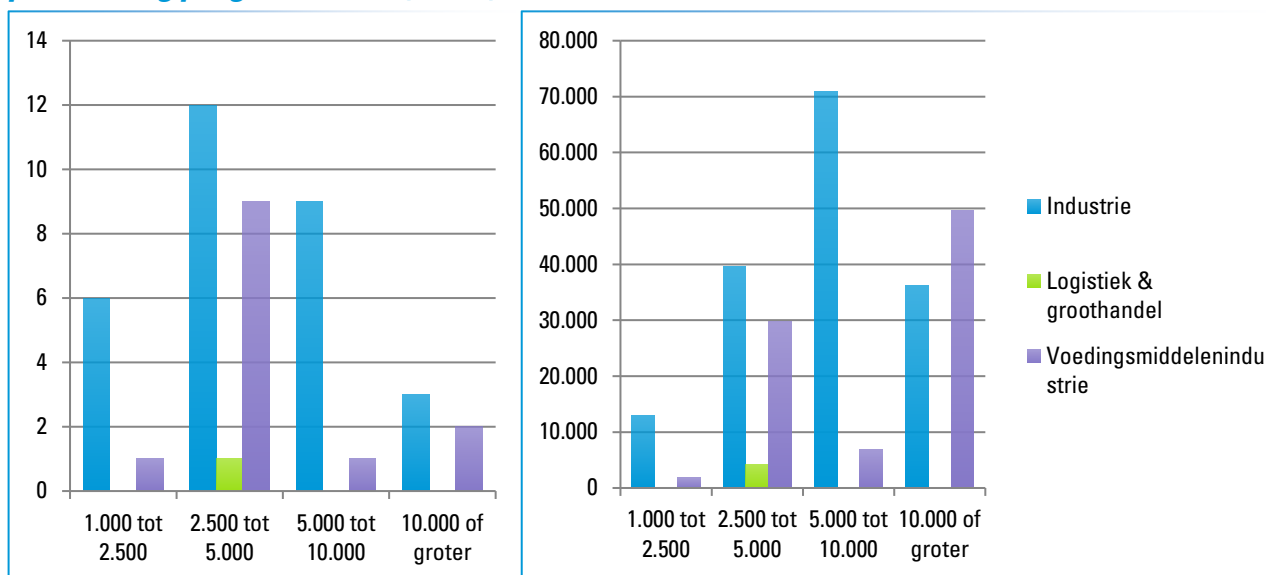
Bron: LISA (2020); BAG (2020); Stec Groep (2020)

Figuur 2: HMC-bedrijven op de rechtermaasoever in aantallen per grootteklasse (links) en totale pandomvang per grootteklasse (rechts)



Bron: LISA (2020); BAG (2020)

Figuur 3: HMC-bedrijven in Midden-Holland in aantallen per grootteklasse (links) en totale pandomvang per grootteklasse (rechts)



Bron: LISA (2020); BAG (2020)

Is de aard van de HMC-bedrijvigheid geschikt voor de beoogde locatie? Hier wil de gemeente Zuidplas gesloten gebouwen betreffende HMC-bedrijvigheid.

Voor de beantwoording van deze vraag bouwen we voort op bovenstaande analyse. Uit deze analyse blijkt dat ongeveer 20 à 26% van de bedrijven een zeer extensieve verschijningsvorm heeft en hun kavel voor minder dan de helft heeft bebouwd ($f_{si} < 0,4$). In deze gevallen gaat het dus om bedrijven die zeer ruimte-extensief zijn.

Voor van de bestaande bedrijven ligt de oorzaak van deze ruimtelijk extensieve invulling van het bestaande kavel in veel parkeerruimte en/of logistieke manoeuvreerruimte, constateren we. Slechts 3 tot 5% van de bestaande HMC-bedrijven in de marktregio van de Gouweknoop HMC-bedrijven maakt gebruik van de buitenruimte voor structurele opslag – ofwel, opslag die niet enkel voorkomt uit slordigheid of een tekort aan ruimte, zoals vaker zichtbaar is op bedrijventerreinen – en slechts 0 tot 2% van de bedrijven maakt

gebruik van de buitenruimte voor productieprocessen. Met andere woorden, in ongeveer 95% van de bestaande HMC-bedrijven in de regio vindt de bedrijfsvoering plaats in gesloten gebouwen.

Bovengenoemde percentages betreffen bovendien de bestaande bedrijven in hun huidige verschijningsvorm. We verwachten dat het voor een groot deel van deze bedrijven uitstekend mogelijk is om hun bedrijfsvoering op een nieuwe locatie in te kapselen. Op verschillende plekken zien we dat ook gebeuren. Met andere woorden, het toekomstige percentage ligt waarschijnlijk hoger. We schatten in dat toekomstige percentage HMC-bedrijven in de marktregio dat gebruik maakt of kan maken van gesloten gebouwen vrijwel 100% is, mits daar vanuit overheidswege via het bestemmings- of omgevingsplan, beeldkwaliteitsplan en/of uitgifteprotocol ook voldoende op wordt gestuurd. De aard van de bestaande HMC-bedrijvigheid hoeft dus geen beperking te zijn voor de ambitie van de gemeente om gesloten gebouwen betreffende HMC-bedrijvigheid te realiseren.

Figuur 4: Bio-energiecentrale Amsterdam



Bron: Bouwonderneming Stout (2020)

De belangrijkste reden voor deze verwachting is de toenemende druk op de ruimte in Zuid-Holland (en daarmee het marktgebied voor de Gouweknoop). In de provincie is er naar de komende jaren een steeds groter tekort aan vestigingslocaties voor HMC-bedrijven. Daarnaast ontbreekt het op veel bestaande locaties aan toekomstperspectief door een gebruik aan ruimte, maar vaak ook door oprukkende woningbouw in de directe nabijheid. Met andere woorden, de keuze voor HMC-bedrijven is beperkt. We zien in de markt dat een dergelijke ontwikkeling leidt tot verregaande ruimtelijke compromissen tussen bedrijven en overheden om vestiging op een passende manier mogelijk te maken. Steeds meer bedrijven kiezen ervoor om hinder (geluid, geur, stof, etc.) bij de

bron aanpakken, bijvoorbeeld door hun opslag en productie te overkappen, en daarmee hun impact op hun omgeving verkleinen. Ook besteden bedrijven steeds aandacht aan beeldkwaliteit. Ook in de marktregio van de Gouweknoop zien we dat HMC-bedrijven qua uitstraling vaak niet te onderscheiden zijn van een equivalent met een lagere milieucategorisering. Zie bijvoorbeeld de nieuwe bio-energiecentrale in Amsterdam (figuur 4).

Is er zicht op vraag betreffende HMC-bedrijvigheid?

Voor de beantwoording van deze vraag hanteren we twee methoden:

- Als eerste inventariseren we welk aandeel van de HMC-bedrijven is gevestigd op een transformatielocatie, voor zover dat is aangegeven in de regionale bedrijven-terreinenstrategieën. Daarbij maken we op basis van de regionale strategieën, projectwebsites en openbare documenten een inschatting van de termijn waarop de transformatie plaats moet gaan vinden en daarmee wanneer er zicht is op vraag.
- Als tweede inventariseren we van de totale groep aan HMC-bedrijven op modelmatige wijze welke bedrijven op hun bestaande locatie potentieel 'uit hun jasje' groeien. Op basis van een modelmatige raming hoe groot de kans is op verplaatsing, maken we een inschatting van de te verwachten vraag binnen 10 jaar (< 2030).

Uit de eerste analyse naar bestaande transformatielocaties constateren we dat de potentiële markt met name fors is op de Rechtermaasoever. Hier zijn naar inschatting 54 HMC-bedrijven op locaties die als transformatielocatie zijn aangemerkt, die op dit moment een gezamenlijk ruimtegebruik hebben van 29,8 hectare. Op basis van de huidige informatie over het tijdspad van de transformatieplannen verwachten we dat ongeveer 14,8 hectare in beweging komt binnen 10 jaar (< 2030). Aanvullend verwachten we in

diezelfde periode een beweging van 5,3 hectare vanuit Midden-Holland. In totaal is er binnen afzienbare termijn dus zicht op een dynamiek van ongeveer 20 hectare als gevolg van transformatie te verwachten.

We verwachten overigens dat het tijdspad vloeibaar is. We zien in de markt dat transformatie vaak pas van de grond komt als het zittende bedrijf een alternatieve locatie heeft gevonden. Vanuit dat perspectief zou een ontwikkeling van een goede HMC-locatie aan de Gouweknoop niet alleen voor de bedrijven soelaas bieden, maar tegelijkertijd ook als versnellende factor kunnen werken voor de woningbouwopgave.

Let wel, het is geen gegeven dat alle bedrijven die van een transformatielocatie moeten vertrekken ook daadwerkelijk een nieuwe plek in de regio zoeken. In enkele gevallen zien we dat een vestiging ophoudt te bestaan en bijvoorbeeld de focus wordt verlegd naar uitbreiding of capaciteitsverbetering van een bestaande vestiging elders.

Tabel 2: Dynamiek op basis van transformatiedruk

	Rechtermaasoever	Midden-Holland
Aantal bedrijven	54 bedrijven	4 bedrijven
Totale oppervlakte	29,8 hectare	5,3 hectare
Tijdspad	14,8 ha < 10 jaar 15 ha > 10 jaar	5,3 ha < 10 jaar 0 ha > 10 jaar

Bron: LISA (2020); Kadaster (2020); diverse beleidsdocumenten (n.d.)

Aanvullend maken we voor de gehele groep geïdentificeerde HMC bedrijven een analyse van de bedrijven die 'uit hun jasje' groeien op hun huidige locatie. Hierin brengen wij per HMC bedrijf in kaart:

- Wat de verhouding is tussen bebouwd en onbebouwd kaveloppervlak (fsi), om de potentiële groeiruimte op de huidige locatie in beeld te brengen.
- Wat de huidige terreinquotiënt (m² kavel per werknemer) is, om in beeld te brengen welke bedrijven voor hun respectievelijke segment relatief ruim of krap 'in hun jasje' zitten.
- Wat het bouwjaar is van het huidige pand, om op hoofdlijnen een inschatting te krijgen van de courantheid van het bestaande vastgoed.
- Of het bedrijf in een groeiend, stabiel of krimpend marktsegment zit, op basis van groeiverwachtingen per sector.

Aan de hand van bovenstaande indicatoren geven we ieder HMC bedrijf een score, zie onderstaande scoringstabel. Op basis van deze score we een onderbouwde inschatting van de omvang van de potentiële verplaatsingsvraag. Bij het verbinden aan conclusies aan de eindscore zijn we bewust terughoudend. Bedrijfsverplaatsingen zijn voor de individuele bedrijven immers een forse stap, met name voor industriële bedrijven die vaak forse kapitaalinvesteringen op locatie hebben gedaan. Daarnaast leidt niet ieder bedrijf dat krap 'in zijn jasje' zit tot een verplaatsingsvraag. Verhuizen is vaak complex en duur, en opwaardering van de huidige locatie, ander (productiever) werkmaterieel, het openen van een kleinere dependance en/of het opkopen van de buurman zijn in de markt beproefde methoden om met een ruimtetekort op de bestaande locatie om te gaan.

Op basis van deze methode verwachten we dat voor de periode < 10 jaar in het marktgebied van de Gouweknoop een marktdynamiek van HMC-bedrijven ontstaat van in totaal 15,5 hectare (o.b.v. huidige omvang). Daarvan heeft 3,1 hectare een overlap met de analyse van de transformatielocaties. Van HMC-bedrijven die op dit moment niet op een transformatielocatie zijn gevestigd verwachten we voor de periode < 10 jaar in het marktgebied van de Gouweknoop dus een aanvullende marktdynamiek van in totaal 12,4 hectare (o.b.v. huidige omvang).

Tabel 3: Indicatoren en scoring verplaatsingskans

Indicator ▼	Score ►	10	5	0
Floor space index (fsi)		Groter dan 1, ofwel fors meer bebouwd oppervlak (incl. verdiepingen) dan kaveloppervlak en zeer intensief bebouwd.	Tussen 0,6 – de gemiddelde bruto/netto verhouding voor grootschalige logistiek – en 1, ofwel bovengemiddeld intensief bebouwd.	Minder dan 0,6, ofwel beneden gemiddeld intensief bebouwd.
Terreinquotiënt		Minder dan 75% van het gemiddelde voor het segment, ofwel relatief zeer veel werknemers per hectare	Tussen 75 en 100% van gemiddelde voor het segment, ofwel gemiddeld of bovengemiddeld veel werknemers per hectare	Meer dan 100% van het gemiddelde voor het segment, ofwel een beneden gemiddeld aantal werknemers per hectare
Bouwjaar		Bouwjaar 1990 of ouder	Bouwjaar tussen 1990 en 2005	Bouwjaar later dan 2005
Segment		• Alle logistieke segmenten • HTSM	• Agro & Food • Chemie • Delfstoffen & recycling • Overig	• Overige industrie

Score	Conclusie	Vertaling naar vraag
35 en hoger	Reële kans	25%
25 t/m 30	Enige kans	10%
15 t/m 20	Beperkte kans	5%
0 t/m 10	Zeer beperkte kans	1%

Bron: Stec Groep (2020)

Kan er een concretisering plaatsvinden ten aanzien van de benodigde kavelgrootte?

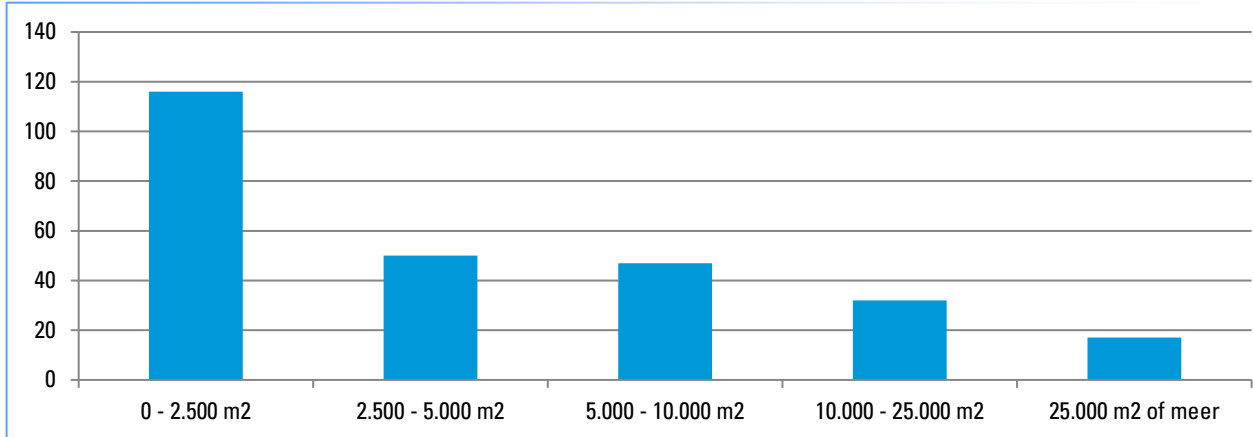
Voor de beantwoording van deze vraag bouwen we voort op de eerste analyse. In de huidige voorraad zien we dat ongeveer 37% van de bedrijven over een kavel beschikt dat groter is dan 5.000 m². Ongeveer 19% beschikt over een kavel groter dan 10.000 m² en ongeveer 6% beschikt zelfs over een kavel groter dan 25.000 m².

We verwachten dat, op een nieuwe locatie, de gewenste kavels nog vaak iets groter zijn dan dat we nu in de praktijk zien. Daar liggen meerdere ontwikkelingen aan ten grondslag:

- Bedrijven die verplaatsen – met name in het industriële segment, vanwege de lage verhuisbereidheid en relatief hoge investeringen in vaste activa op locatie – verplaatsen vaak naar een grotere kavel dan zij op basis van hun huidige omvang strikt genomen minimaal nodig hebben, om zich te verzekeren van voldoende flexibiliteit en groeiruimte.
- In de praktijk zien we dat met name de groep bedrijven van (middel)grote omvang – met een kavel van 5.000 m² of groter – snel in de knel komt op hun huidige locatie en tegelijkertijd van wege hun omvang moeilijk een nieuwe plek elders kan vinden. Aan de andere kant zien we dat de bedrijven die op een transformatielocatie gevestigd zijn – en dus waarschijnlijk eerder verhuisdynamiek laten zien – vaak kleinschaliger van aard zijn en gevestigd zijn op kavels van 2.500 tot 5.000 m². Wanneer dergelijke partijen verhuizen, zien we vaak echter dat zij voor een groter, ruimer opgezet kavel kiezen.

Voor de Gouweknoop lijkt het ons daarom reëel om in te zetten op voornamelijk kavels met een omvang van 5.000 tot 25.000 m² in omvang, eventueel met de mogelijkheid om verschillende kavels te combineren tot een grotere kavel en/of om de kleinste kavels op te delen in kleinere delen. Voor zover mogelijk adviseren we om een flexibele kavelgrootte te hanteren, zodat u zoveel als mogelijk maatwerk kunt leveren voor ondernemers. Combineer dat bovendien met een strategisch uitgiftebeleid waarin u geschakeld en aaneengesloten uitgeeft, zodat er zo min mogelijk snipperkavels overblijven.

Figuur 5: Aantal HMC-bedrijven op de rechtermaasoever en in Midden-Holland naar kavelomvang



Bron: Kadaster, (2020); LISA (2020)

Hoeveel oppervlakte van het nieuwe bedrijventerrein moet worden ingericht voor HMC-bedrijvigheid?

Potentieel kan een HMC-cluster in de regio groot worden. In ons eerdere marktonderzoek constateerden dat de marktvraag voor een regionale HMC-hub 8 à 23 hectare netto bedraagt in de periode tot en met 2040 en uit voorgaande analyse lijkt dat daar nog minimaal ongeveer 12 hectare bijkomt van bedrijven die in de marktregio 'krap in hun jasje' zitten.

Tegelijkertijd is de markt voor HMC-bedrijvigheid grillig. In het eerder uitgevoerde marktonderzoek adviseerden we al om uit te gaan van het lage scenario, omdat daar geen rekening wordt gehouden met het vaak onzekere en veranderlijke tijdspad van stedelijke transformatieopgaven en rekening wordt gehouden met economische tegenslag, waardoor bedrijven minder snel investeren in een nieuwe locatie. Tegelijkertijd bestaat er de kans dat er in de regio een concurrerende plek tot ontwikkeling wordt gebracht, die kannibaliseert op de markt van Gouweknoop. Denk bijvoorbeeld aan een locatie als A12-Noord (Waddinxveen), waarvoor eerder ook al is nagedacht over een HMC-cluster, maar ook aan een circulaire grondstoffenhub, waarvoor verschillende gemeenten uit de MRDH nu in de Bouwcampus een verkenning uit laten voeren.

Ons advies is daarom om, bij voorkeur grenzend aan Distripark, in beginsel een kleine ontwikkeling te faciliteren volgens het lage scenario (ca. 8 hectare netto) en deze fasegewijs uit te breiden tot een deelgebied dat een omvang van in ieder geval 20 à 30 hectare netto kan bereiken.

Gouwepark II is nu bedacht als gemengd bedrijventerrein (tot 3.2). Is hier ook HMC-bedrijvigheid mogelijk en wenselijk?

'Reguliere' bedrijvigheid die doorgaans op de gemengde bedrijventerreinen is niet altijd een goede match met HMC-bedrijvigheid in de nabijheid. We beantwoorden bovenstaande onderzoeksvraag op twee manieren:

- Als eerste confronteren we de ruimtelijke programma's van eisen van regulier-gemengde bedrijven en verschillende HMC-segmenten met elkaar en taxeren we waar beide met elkaar overeenkomen of juist botsen. Via deze analyse laten we zien waar een combinatie van 'reguliere' bedrijvigheid en HMC-bedrijvigheid mogelijk is.
- Als tweede geven we een korte beschouwing van de bedrijventerreinenmarkt in de regio, op basis waarvan we concluderen in hoeverre een combinatie van 'reguliere' bedrijvigheid en HMC-bedrijvigheid wenselijk is.

Regulier-gemengde bedrijven hebben per sector verschillende programma's van eisen voor hun vestigingslocatie. Voor het ene bedrijf is bijvoorbeeld een goede bereikbaarheid voor goederen over de weg belangrijk, terwijl dat voor andere bedrijven geen doorslaggevend criterium is. In tabel 4 zijn de

programma's van eisen voor sectoren die zich vaak vestigen op regulier-gemengde bedrijventerreinen te vinden.

Tabel 4: Ruimtelijke programma's van eisen regulier-gemengde sectoren

	Logistiek en handel	Productie en bouw	Dienstverlening
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen	Bij grootschalige activiteiten perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. omvang en vervoerbewegingen. Bij kleinschalige activiteiten dichtbij klant en woonplek, aan de rand van de stad/kern en eventueel op woonwerk-units.	De sector heeft de wens/eis dichtbij stedelijke centra gevestigd te zijn met een hoogwaardig voorzieningenniveau en een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/kern.
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij high tech juist technisch hoog opgeleid personeel.	Kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk (vooral vanwege de toenemende hightech/ ict-gerelateerde werkzaamheden); Flexibiliteit van relatief groot belang.
Bereikbaarheid weg	Directe nabijheid snelwegknooppunt/ eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)	Een goede en directe wegverbinding (N-weg) waarbij geen woonkernen doorsneden worden. Voor kleinschalig voldoet een radialenmilieu.	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialenmilieu of N-weg
Bereikbaarheid OV	Geen doorslaggevend criterium, wel pré	Geen doorslaggevend criterium, wel pré	Belangrijk criterium.
Bereikbaarheid water	Niet relevant.	Niet relevant.	Niet relevant.
Milieucategorie	Milieucategorie 2 en 3, bij uitzondering 4	Milieucategorie 3, bij uitzondering 4	Max. milieucategorie 2
Kavelgrootte	Doorgaans > 5.000 m ² .	Voor het kleinere segment (<1 hectare) vaak kleinere units (1.000 tot 2.500 m ²).	Kavels overwegend tussen de 2.000 tot 5.000 m ²
Bebouwings-percentage	50%-75%	50%-75%	75%-100%
Bouwhoogte	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter	14-20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.	Overwegend maximaal 8 meter, maar mogelijk meerlaags tot ca. 20 meter.

Bron: Stec Groep, 2020.

HMC-bedrijven hebben net zoals regulier-gemengde bedrijven eigen programma's van eisen voor hun vestigingslocatie. In tabel 5 zijn de programma's van eisen voor verschillende HMC-segmenten te vinden.

Op sommige vlakken zijn de programma's van eisen van regulier-gemengde bedrijven en HMC-bedrijven niet goed verenigbaar. In tabel 6 zijn bovenstaande programma's van eisen voor regulier-gemengde bedrijven en HMC bedrijven tegen elkaar afgezet. Als twee sectoren ruimtelijke eisen hebben die moeilijk verenigbaar zijn op één plek, wordt die combinatie in onderstaande matrix rood ingekleurd. Als twee sectoren deels verschillende ruimtelijke eisen hebben die mogelijk verenigbaar zijn op één plek dan wordt die combinatie oranje ingekleurd. Als twee sectoren niet of nauwelijks conflicterende ruimtelijke eisen hebben dan wordt die combinatie groen ingekleurd.

Over het geheel genomen zien we dat vooral de dienstverlening conflicteert met de verschillende HMC-bedrijven. Beide staan dan ook aan weerszijden van het spectrum. Waar de dienstverlening immers vooral waarde hecht aan een goede OV-bereikbaarheid, hoogwaardige uitstraling en een goed voorzieningenniveau, vragen alle HMC-segmenten juist om een uitstekende ontsluiting voor vrachtverkeer en een functioneel terrein. Daarnaast zijn met name de glas-, cement en betonindustrie en 'afval en

recycling' niet goed verenigbaar met regulier-gemengde bedrijven vanwege de zeer functionele uitstraling van dergelijke bedrijven, vaak open opslag en productie en hoge mate van hinder. Daarnaast geldt voor deze segmenten, evenals voor maritieme industrie, dat een ligging aan een vaarweg en een kade met laad- en losfaciliteiten vaak belangrijke vestigingsfactoren zijn. De beste match met regulier-gemengde bedrijvigheid is te maken de metaal- en machine-industrie, die vaak inpandig werken, een reguliere uitstraling hebben en een beperkte logistieke component. Voor alle overige HMC-segmenten geldt dat casuïstiek beoordeeld kan worden in hoeverre vestiging van een dergelijk bedrijf conflicteert met de uitgangspunten van een regulier-gemengde ontwikkeling.

Tabel 5: ruimtelijke programma's van eisen van HMC-segmenten

	Agrofood	Chemie	Maritiem	Metaal en machine	Glas, cement en beton	Afval en recycling
Ligging	Perifeer, op afstand van woonwijken i.v.m. hinder en vervoers-bewegingen.	Perifeer, op afstand van woonwijken i.v.m. hinder en vervoers-bewegingen.	Perifeer, op afstand van woonwijken i.v.m. hinder en vervoers-bewegingen.	Perifeer, op afstand van woonwijken i.v.m. hinder en vervoers-bewegingen.	Perifeer, op afstand van woonwijken i.v.m. hinder en vervoers-bewegingen.	Perifeer, op afstand van woonwijken i.v.m. hinder en vervoers-bewegingen.
Arbeidsmarkt	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel.	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij hightech toepassingen juist technisch hoog opgeleid personeel.	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel.	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij hightech toepassingen juist technisch hoog opgeleid personeel.	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel.	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel.
Bereikbaarheid weg	Van gemiddeld belang. Goede ontsluiting nodig. Relatief veel vervoers-bewegingen.	Van groot belang. Goede ontsluiting nodig. Relatief veel vervoers-bewegingen.	Voor maritieme industrie van ondergeschikt belang. Pré voor metaal-industrie.	Van gemiddeld belang, relatief veel vervoers-bewegingen.	Met name voor betonindustrie belangrijk, vanwege korte verwerkingstijd product.	Strategische ligging en voldoende milieuruimte belangrijker dan ontsluiting.
Bereikbaarheid OV	Geen doorslag-gevend criterium.	Geen doorslag-gevend criterium.	Geen doorslag-gevend criterium.	Geen doorslag-gevend criterium.	Geen doorslag-gevend criterium.	Geen doorslag-gevend criterium.
Bereikbaarheid water	Pré, maar geen harde eis.	Geen doorslag-gevend criterium.	Van essentieel belang, kade noodzakelijk voor transport (scheepswerf/ overslag). De industrie is direct water-gebonden.	Geen doorslag-gevend criterium.	Van zeer groot belang, vooral voor beton-mortelcentrales voor aanvoer zand en grind.	Pré, maar geen harde eis.
Milieucategorie	4.1 t/m 5.2	4.1 t/m 5.2	4.1 t/m 5.2	4.1 t/m 5.2	4.1 t/m 5.2	4.1 t/m 5.2
Kavelgrootte	0,5 tot 5 hectare	0,5 tot 10 hectare	0,5 tot 3 hectare	0,5 tot 3 hectare	1 tot 3 hectare	1 tot 5 hectare
Bebouwings-percentage	75%	50%	50%	75%	30%	30%
Bouwhoogte	tot 30 meter	tot 30 meter	tot 25 meter	Tot 20 meter	tot 20 meter	tot 20 meter

Bron: Stec Groep, 2020.

Tabel 6: Confrontatie programma's van eisen HMC en regulier-gemengd programma Gouweknoop

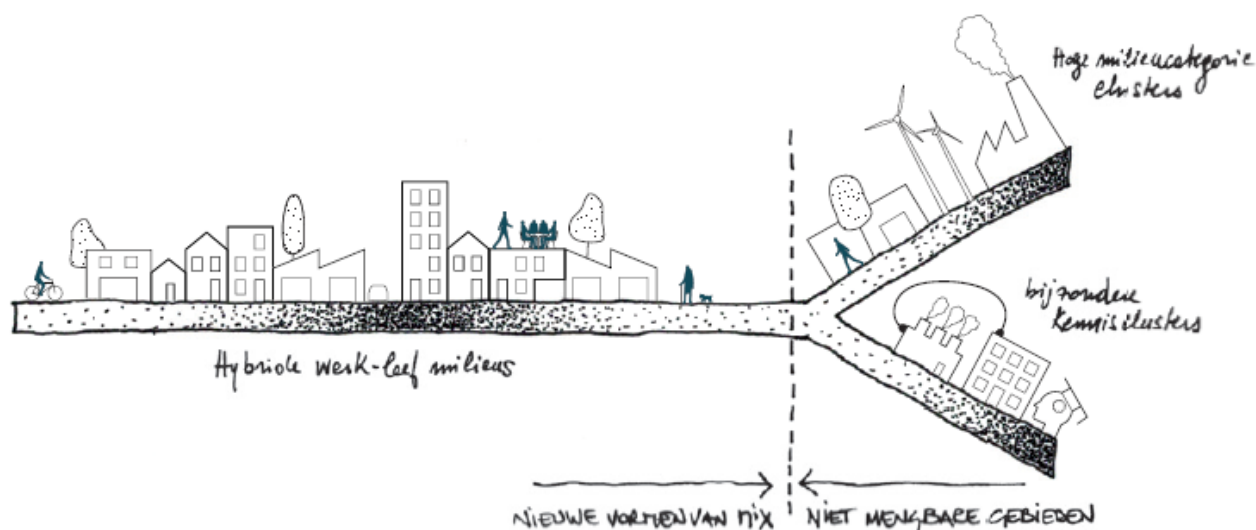
	Agrofood	Chemie	Maritiem	Metaal en machine	Glas, cement en beton	Afval en recycling
Logistiek en handel						
Productie en bouw						
Dienstverlening						

Bron: Stec Groep, 2020.

Naast wat er strikt genomen mogelijk is, speelt de vraag wat wenselijk is. We adviseren daarbij om, los van wat er mogelijk is, om de 'reguliere' bedrijven en HMC-bedrijven op de bedrijventerreinen zoveel als mogelijk fysiek van elkaar te scheiden. Daarvoor zien we meerdere argumenten, die bijvoorbeeld ook ingebed zijn in onderzoeken als MensenWerk en het recente advies over 'verdozing' van het College van Rijksadviseurs:

- Clustering van bedrijven van dezelfde aard en omvang maakt het gemakkelijker om draagvlak te vinden voor gezamenlijke voorzieningen, zoals een duurzaam mobiliteitssysteem, realiseren van energiedoelstellingen of een uniforme, gewenste kwaliteit van de openbare ruimte en bereikbaarheid.
- In het verlengde daarvan, maakt het splitsen van functies het gemakkelijker om delen van terreinen in een latere toekomst te verkleuren (publieksgerichte functies of zelfs combineren met woningbouw). Op dit moment zien we in Zuid-Holland veel bedrijven terug waar dergelijke ontwikkelingen worden gefrustreerd door de grote diversiteit aan functies.
- Clustering van bedrijven met een min of meer gelijk(blijvend) ruimtelijk programma van eisen maakt het terrein toekomstbestendiger en langer courant.

Figuur 6: In het onderzoek MensenWerk wordt duidelijk dat HMC-clusters en overige werkmilieus bij voorkeur gescheiden werelden zijn



Bron: Spontaneous City International (2018)

Is dubbel ruimtegebruik mogelijk bij HMC-bedrijven? Gelet op de energieopgave wil de gemeente zonnepanelen op de daken van bedrijfsgebouwen.

Voor de beantwoording van deze vraag kijken we naar verschillende referentieprojecten, zie bijlage A. Op basis daarvan constateren we dat zonnepanelen op daken van HMC-bedrijven een reële mogelijkheid zijn. Voornamelijk de ruimte-extensieve bedrijfsvoering biedt kansen. Dat lichten we toe:

- Doordat veel HMC-bedrijven een ruimte-extensieve bedrijfsvoering hebben, is de opbrengst per m² vaak relatief laag in verhouding tot de kosten. Dat is in het bijzonder op A-locaties, waar de grond relatief duur is, het geval. Door dubbel ruimtegebruik – ongeacht of het gaat om kantoren op de tweede bouwlaag, zonnepanelen op het dak of een andere invulling – kan de balans tussen beide teruggebracht worden.
- Doordat veel HMC-bedrijven een ruimte-extensieve bedrijfsvoering hebben, kunnen er potentieel ook een groot aantal zonnepanelen op één dak komen te liggen. Dat maakt dat de businesscase voor een individueel bedrijf gemakkelijker rond te rekenen is. Daarbij komt bovendien dat steeds meer bedrijven hun bedrijfsvoering overkappen (of bereid zijn om hun bedrijfsvoering te overkappen), wat de potentie voor zonnepanelen vergroot.

Figuur 7: Rutte Groep (boven; zonnepanelen) en Hitachi Vantara (onder; zonnepanelen en parkeren op het dak)



Bron: Google Images (2020)

toegepast worden. Sommige gemeenten vullen bijvoorbeeld hun actief grondbeleid aan met een 'duurzaam uitgiftebeleid, waarbij wordt afgedwongen dat de aankoop van grond altijd gepaard gaat met investeringen in bijvoorbeeld groene energieopwekking op het terrein. In Waalwijk wordt op een vergelijkbare wijze afgedwongen dat daken van nieuwe vestigingen ofwel over zonnepanelen beschikken, ofwel ter beschikking worden gesteld aan een derde partij die hier zonnepanelen wil exploiteren. Ook kiezen gemeenten bijvoorbeeld voor aantrekkelijke financieringsconstructies, waar investeringen in duurzaamheid een korting opleveren op de grondprijs.

Welk uitgiftepatroon is te verwachten vanaf 2024?

Hiervoor verwijzen we naar het antwoord op de vraag over of er zicht is op vraag vanuit HMC-bedrijvigheid (pagina 7 t/m 9) over de oppervlakte die ingericht moet worden voor HMC-bedrijvigheid (pagina 10).

Naast zonnepanelen zien we in het land ook andere manieren om dubbel ruimtegebruik bij HMC-bedrijven te realiseren. Ook (half)ondergronds parkeren en parkeren op het dak is bijvoorbeeld dubbel ruimtegebruik en levert ruimtewinst op. Daarnaast zien we het plaatsen van windmolens op productieterreinen en zien we dat bedrijven infrastructuur realiseren om restwarmte uit te wisselen, bijvoorbeeld om een nabijgelegen logistieke hal te verwarmen.

Meervoudig ruimtegebruik voor HMC-bedrijven kent ook uitdagingen. Zo moet er worden voldaan aan technische en financiële voorwaarden. Een grotere omvang van een dak maakt bijvoorbeeld een betere businesscase. Bovendien moet draagconstructie van het dak voldoende sterk zijn. Daarnaast zijn verdergaande oplossingen, zoals (half)ondergronds parkeren en parkeren op het dak kostbare investeringen die zichzelf niet snel terugverdienen.

Eén van de belangrijkste succesvoorwaarde voor het meervoudig inzetten van de ruimte is dat het aansluit bij de visie op duurzaamheid van het bedrijf. Als doelstellingen van overheid en bedrijfsleven overeen komen, levert dat de meest vruchtbare resultaten op. Dat zien we bijvoorbeeld bij de vestiging van Rutte Groep in Zaandam. Waar dat niet het geval is of waar een stok achter de deur nodig is, zien we verschillende constructies

Vanwege de grillige markt voor dergelijke bedrijven en het lage aantal aan potentiële vestigende partijen is het moeilijk om hier aan de voorkant een vast uitgiftepatroon voor te voorspellen. Wel verwachten we dat de bulk van de markt als gevolg van de grote transformatieopgave eerder voor dan na 2030 in beweging gaat komen. In onze eerdere marktanalyse verwachtten we dat van de totale marktvraag voor een regionale HMC-hub ongeveer 45 à 50% van de vraag zich voordoet voor 2030.

Welke ontsluitingsmogelijkheden zijn noodzakelijk om vestiging van HMC-bedrijvigheid mogelijk te maken? Op dit moment is ontsluiting voorzien via het Distripark in Waddinxveen.

Hiervoor baseren we ons op In de analyse van HMC bedrijven in Midden-Holland en op de Rechtermasoever hebben we ook de ontsluiting van HMC bedrijven onderzocht. Ongeveer 90% van de bedrijven zit zonder grote obstakels – bijvoorbeeld ontsluiting door een woonwijk – op een bedrijventerrein of andere locatie aan een A-weg of N-weg gevestigd. Gezien de aarde van de bedrijvigheid is dat ook niet vreemd. Veel HMC-bedrijven hebben te maken met veel en/of zware vrachtwervoersbewegingen en het is in het bedrijfsbelang dat zij deze bewegingen vlot en veilig kunnen laten verlopen. Dat wil zeggen dat op de ontsluitingswegen zo min mogelijk fiets- en voetpaden worden gekruist, geen woongebieden gepasseerd hoeven te worden en dat de ontsluitingsweg congestievrij is. We zien dat bedrijven hier in hun locatiekeuze ook rekening mee houden.

Het Distripark en de bestaande interne en externe ontsluiting van dit terrein voldoen aan deze eisen. In hoeverre de bestaande toe- en afrit van het terrein ook toegerust is op een toename van het aantal (vracht)verkeersbewegingen hebben we in dit onderzoek echter niet onderzocht.

Wat is een reële grondprijs?

Voor het HMC bedrijventerreinensegment vinden we, op basis van onze analyses, een grondprijs van € 230 tot 270 (excl. btw) per m² marktconform. Daarbij kunt u kavels onderscheiden op basis van onder meer ligging, omvang en zicht. In bijlage B gaan we verder in op de ontwikkeling van de parameters voor de grondprijsberekening. Hieronder geven we weer wat dit betekent voor de residuele waarde van uw grond.

UITGANGSPUNTEN VOOR BEREKENING VAN GRONDPRIJZEN

- De grondprijzen zijn primair berekend via de residuele grondprijsmethode, waarbij de grondprijs het residu is tussen de commerciële waarde van het object en de bouwkosten. Het prijspeil van de parameters in de residuele berekening is 1 januari 2020 en de berekende prijzen zijn exclusief btw.
- De grondprijzen zijn secundair berekend via de comparatieve methode, waarin is gekeken naar vraag- en transactiepreisen van HMC-bedrijven op locaties met een vergelijkbaar profiel.
- In de prijsberekening hanteren we als uitgangspunt een floor space index (fsi) van 1. Bij het huisvesten van een ontwikkeling die sterk ruimte-extensiever is, is het legitiem om naar rato een lager grondprijs te hanteren. Met name banken zijn in de huidige coronatijden minder ruimhartig met kredietverleningen voor transacties waar de grondprijs een relatief hoog aandeel van uitmaakt.
- In de prijsberekening is geen rekening gehouden met extra afdrachten, bijvoorbeeld aan verplicht parkmanagement, of hogere bouwkosten, bijvoorbeeld door strengere eisen aan beeldkwaliteit en duurzaamheid van het vastgoed.

Over het algemeen zien we dat ontwikkelingen in de grondprijsparameters een licht opdrijvend effect hebben op de grondprijs. Er is, met name voor logistiek vastgoed, sprake van een aanblijvend beleggersvertrouwen en daarmee gepaarde daling van het bruto aanvangsrendement (BAR). Ook zien we een stabiele ontwikkeling tot lichte stijging van de huurprijzen, met name door de druk op het aanbod. Daar staat tegenover dat de bouwkosten een stijgende lijn laten zien en daarmee het opdrijvende effect drukken. Zie bijlage B voor een uitgebreide toelichting van de waarden van de gekozen parameters.

Tabel 7: Residuele grondprijzen Gouweknoop bedrijventerrein, prijspeil 1-1-2020

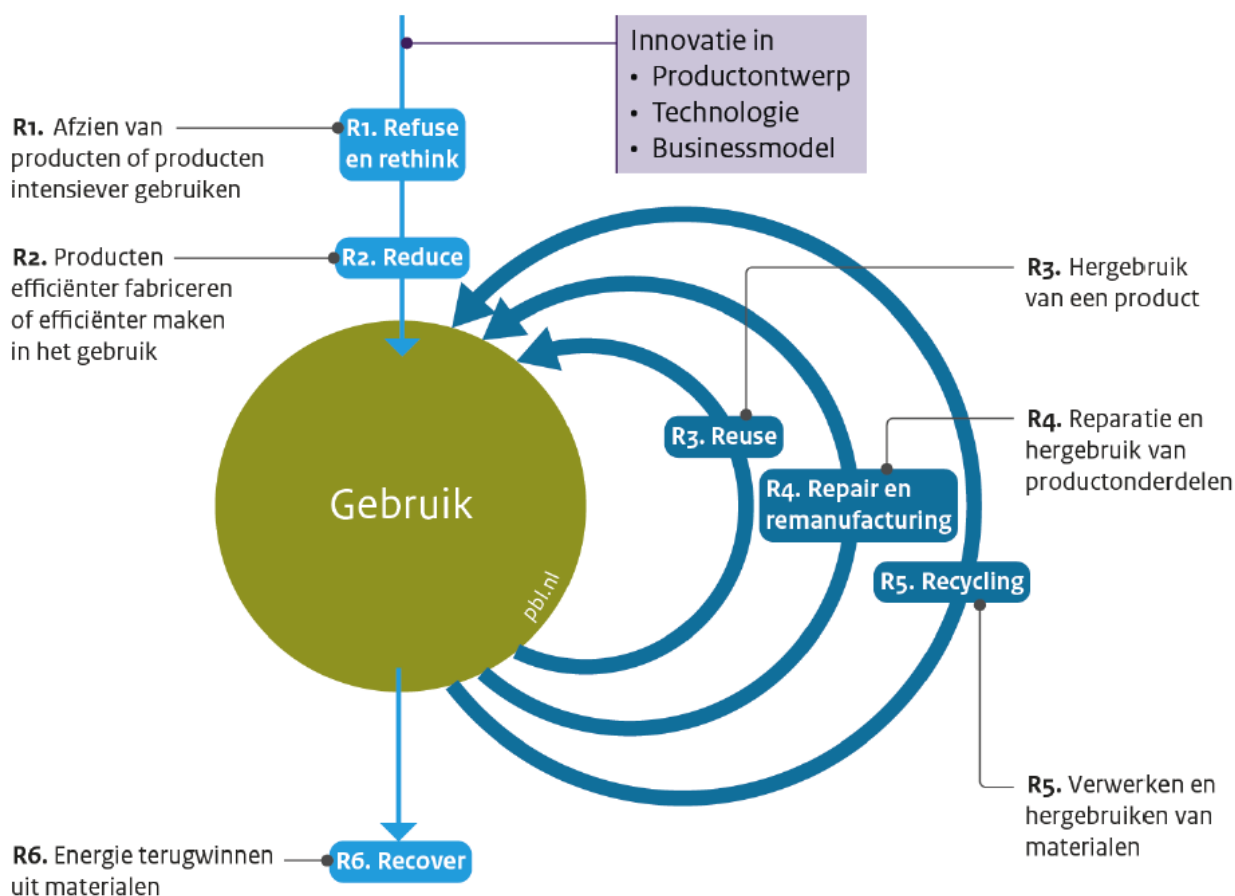
Case	Huur per m ² /jaar	Vormfactor	BAR	Stichtingskosten	Residueel per m ²
HMC	€ 52,50 - € 62,50	0,95	5,5 – 7,0%	€ 570 - € 680	€ 230 - € 270

2.2 Circulaire bedrijvigheid

Is de marktpotentie voor circulaire en innovatieve bedrijven te concretiseren?

Voor de beantwoording van deze vraag maken we op basis van beschikbare data (LISA) en kengetallen een inschatting van welke bedrijven tot de circulaire categorie behoren. Vervolgens hebben we deze bedrijven op verschillende aspecten nader beoordeeld met behulp van het BAG-register en een digitale schouw. Hieronder het overzicht van de resultaten.

Om circulair te definiëren hebben we primair gebruik gemaakt van de definitie die het PBL hanteert in haar onderzoek 'Circulaire economie in kaart'. In dit onderzoek hebben zij de zogenaamde R-strategieën vertaald in een afbakening van SBI-codes, waarmee bedrijven met een (deels) circulaire bedrijfsvoering geïdentificeerd kunnen worden. Aangezien deze definitie relatief breed is en daarmee niet helemaal van toepassing op de Gouweknoop – onder de R-strategieën worden in de PBL-definitie bijvoorbeeld ook kringloopwinkels en fietsenreparateurs verstaan – hebben we secundair alleen de bedrijven onderzocht die volgens de BAG in een pand met een industrie functie gevestigd zijn. Dat zijn namelijk de bedrijven die we primair terugvinden op een bedrijventerrein.

Figuur 8: De zes R-strategieën van het Planbureau voor de Leefomgeving

Bron: Planbureau voor de Leefomgeving (2018)

Daarbij willen we de kanttekening plaatsen dat de circulaire economie zich niet helemaal laat vangen in bovenstaande afbakening. Onderzoek wijst bijvoorbeeld uit dat wil een regio haar circulaire ambities

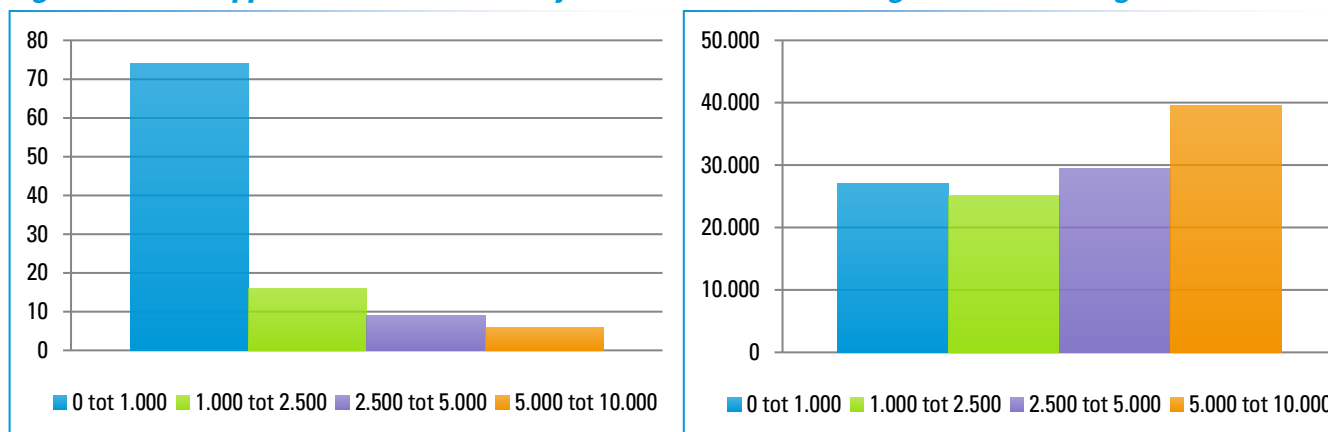
halen, het vooral ook van belang is dat industriële en logistieke functies zich ruimtelijk kunnen vestigen. Dit staat haaks op een vestigingsbeleid waarbij aan de voorkant alleen de (beoogde) krenten uit de pap worden gevist, bijvoorbeeld op een SBI-afbakening. Het gaat namelijk niet alleen om hoe een bedrijf vandaag de dag opereert, maar juist met name om de ontwikkelingen waar een bedrijf in de toekomst voor staat. We weten bijvoorbeeld dat de beton-, cement- en glasindustrie voor grote circulaire innovaties staat als gevolg van dreigende beprijzing van CO₂-uitstoot en dat ook bestendigd heeft in het grondstoffenakkoord. Daarnaast weten we veel bedrijven hun bestaande bedrijfsvoering steeds duurzamer maken vanuit maatschappelijke betrokkenheid, vraag vanuit klanten en opdrachtgevers (bijv. aanbestedingen in de bouwsector), strengere eisen van overheidswege en dreigende beprijzing van milieukosten in brede zin. Daarnaast weten we dat uit onderzoek veel maakindustrie tegenwoordig hoogst modern, competitief en innovatief is, en dat dit steeds verder beweegt richting circulaire processen waarin afval vermeden wordt en productie en consumptie dicht bij elkaar komen. Met andere woorden, voor de ontwikkeling van een circulair bedrijventerrein loont het om niet alleen de 'circulaire' bedrijven op basis van de PBL-definitie te willen huisvesten, maar vooral om een brede basis van industrie en hieraan gelieerde logistiek te faciliteren. Wanneer dat bedrijven zijn die een heldere, duurzame visie hebben, wordt dat de grootste succesfactor.

Tabel 8: Kenmerken circulaire bedrijven op bedrijventerreinen in de mark regio van de Gouweknoop

	Rechtermaasoever		Midden-Holland	
Aantal bedrijven	420 bedrijven		105 bedrijven	
Verdeling naar sectoren (vestigingen)	3%	Afval, energie en water	4%	Afval, energie en water
	56%	Bouw, handel en reparatie	61%	Bouw, handel en reparatie
	4%	Consumentendiensten	4%	Consumentendiensten
	27%	Dienstverlening	26%	Dienstverlening
	6%	Industrie	5%	Industrie
	4%	Logistiek en groothandel	0%	Logistiek en groothandel
Verdeling naar grootteklasse vastgoed (vestigingen)	69%	< 1.000 m ²	70%	< 1.000 m ²
	20%	1.000 – 2.500 m ²	15%	1.000 – 2.500 m ²
	7%	2.500 – 5.000 m ²	9%	2.500 – 5.000 m ²
	3%	5.000 – 10.000 m ²	6%	5.000 – 10.000 m ²
	1%	> 10.000 m ²	0%	> 10.000 m ²
Transformatielocatie	30%	op transformatielocatie	4%	op transformatielocatie
	70%	niet op transformatielocatie	96%	niet op transformatielocatie

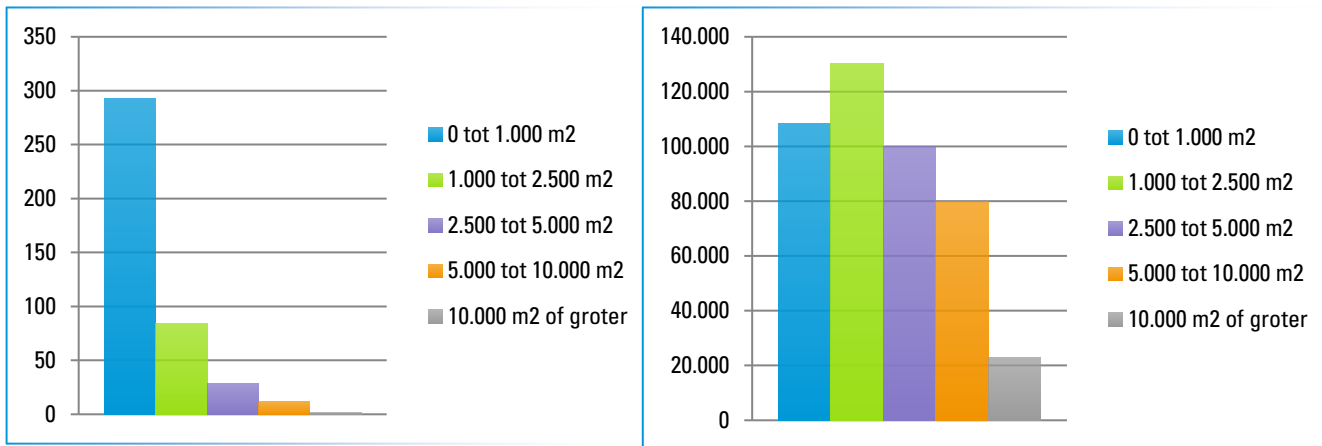
Bron: LISA (2020); BAG (2020); Stec Groep (2020)

Figuur 9: Aantal/oppervlakte circulaire bedrijven Midden-Holland naar grootteklasse vastgoed



Bron: LISA, 2019; PBL, 2019. Bewerking: Stec Groep, 2020.

Figuur 10: Aantal/oppervlakte circulaire bedrijven Midden-Holland naar grootteklasse vastgoed



Bron: LISA, 2019; PBL, 2019. Bewerking: Stec Groep, 2020.

Is er een type bedrijvigheid aan te bevelen, die bijdraagt aan een ambitieus bedrijventerrein, maar dat tevens zorgt dat het beoogde uitgiftepatroon behaald kan worden?

Vanuit voorgaande analyse adviseren we om voor een innovatief en circulair bedrijventerrein niet om in te zetten op een (te) selectieve lijst van bedrijven die nu als ‘circulair’ aangemerkt kunnen worden of reeds circulair opereren, maar op een breed cluster van maakindustrie, kleinschalige verladende logistiek (geen groothandels, retailers en reguliere ‘dozenschuivers’) en ondersteunende dienstverlening en onderzoek. Op die manier slaat u twee vliegen in één klap. Enerzijds bewerkt u een brede groep aan potentiële vestigende partijen, waardoor uitgifte sneller gaat dan wanneer de focus wordt gelegd op slechts een selectieve groep of grillige markt. Anderzijds werkt u aan een basis van waaruit de kans op innovatie en circulaire ontwikkelingen het grootst is.

Daarnaast kun u een ambitieus bedrijventerrein voor een belangrijk deel in randvoorwaarden vormgeven. Bijvoorbeeld via de aanleg van een warmtenet en/of energiecircuit op het bet bedrijventerrein, onderlinge uitwisseling van grondstoffen tussen bedrijven, inzet op meervoudig ruimtegebruik, organisatie van gezamenlijke logistiek, inzet op een energieneutrale en klimaatadaptieve ontwikkeling en over het algemeen op een bedrijventerrein waarbij parkmanagement verplicht is en de basis (schoon, heel, veilig en duurzaam) op orde.

2.3 Faseringscenario's

Zijn er, met name gelet op het gewenste uitgiftepatroon, verschillende scenario's te schetsen met de daarbij behorende opbrengsten en mogelijke risico's?

Samen met u hebben we een drietal scenario's opgesteld voor de inrichting van het te ontwikkelen bedrijventerrein. Het gaat om de volgende scenario's:

1. Doelgroep omvat circulaire bedrijven (conform definiëring PBL) en het terrein wordt volledig duurzaam ingericht (buitenruimte, eisen aan gebouwen en energieverbruik, zonnepanelen, etc.).
2. Doelgroep omvat een brede doelgroep aan circulaire bedrijven en ondersteunende bedrijvigheid en het terrein wordt volledig duurzaam ingericht (buitenruimte, eisen aan gebouwen en energieverbruik, zonnepanelen, etc.).
3. Doelgroep omvat kleinschalige en middelgrote logistiek en distributie (< 3 hectare) en het terrein wordt volledig duurzaam ingericht (buitenruimte, eisen aan gebouwen en energieverbruik, zonnepanelen, etc.).

We toetsen de scenario's ten opzichte van een basisscenario waarin een brede doelgroep aan bedrijven wordt gefaciliteerd en waarin er door de gemeente geen aanvullend eisen worden gesteld aan de (duurzame) inrichting van het bedrijventerrein. We gaan ervan uit dat het te ontwikkelen bedrijventerrein in het geval van dit basisscenario resulteert in een terrein met een brede, regulier-gemengde doelgroep, zoals

bijvoorbeeld ook op bedrijventerrein Gouwepark te vinden is. De investeringen die bedrijven in dit basisscenario doen in duurzame inrichting van kavel en pand zijn het rechtstreekse resultaat van een positieve businesscase met een relatief korte terugverdientijd (< 10 jaar), het verkrijgen van subsidies (bijv. SDE+) of welwillendheid van het betreffende bedrijf. We beschouwen dat als minder vergaand dan een 'volledig duurzaam ingericht' bedrijventerrein, waar ook op grote schaal investeringen worden gedaan die een langere terugverdientijd hebben of bedrijfseconomisch zelfs helemaal niet lucratief zijn.

Hieronder toetsen we alle drie de scenario's op vier variabelen: toegevoegde waarde voor de regio, afzetsnelheid, grondprijs en risico. We beoordelen op een vijfpuntschaal van '++' tot '--' en voorzien iedere beoordeling van een korte toelichting. Op de aspecten 'afzetsnelheid', 'grondprijs' en 'risico' is het basisscenario door het brede en flexibele profiel het optimale scenario. Ten opzichte van de scenario's hieronder vindt er een uitruil plaats met het aspect 'toegevoegde waarde'. Door een specifiekere afbakening kan de toegevoegde waarde voor de regio groeien, maar dat gaat vaak ten koste van afzetsnelheid, grondprijs en risico. Dat is feitelijk dan ook de strategische afweging die voor deze ontwikkeling relevant is.

1. Doelgroep: selectief circulair – Inrichting: zo duurzaam mogelijk		
Toegevoegde waarde	0/+	Ten opzichte van een regulier bedrijventerrein heeft een bedrijventerrein met een selectief circulair profiel een kleine grotere toegevoegde waarde. Door de doelgroep van de ontwikkeling op deze manier streng af te bakenen, wordt de ontwikkeling geschikt voor bedrijven die op basis van hun eigen bedrijfsvoering, dus los van collectieve samenwerking op het terrein, al circulair zijn. De toegevoegde waarde ten opzichte van het basisscenario is klein, omdat dergelijke bedrijven, met uitzondering van recycling en groene energieopwekking, op een regulier bedrijventerreinen ook terecht kunnen. Alleen voor het vergroten van de vestigingsmogelijkheden in de regio voor recycling en groene energieopwekking kan een strenge afbakening nuttig zijn, maar de strakke definitie die we in dit scenario hanteren beperkt vervolgens wel weer de mogelijkheid tot het ontwikkelen van innovatieve concepten met ketenpartners die op zichzelf niet circulair zijn op terreinniveau. Daarmee is de afbakening onnodig streng.
Afzetsnelheid	--	Door de strenge afbakening van de doelgroep zal het afzettempo (en de totale vraag) van het bedrijventerrein fors lager zijn dan bij de ontwikkeling van een regulier bedrijventerrein. Op basis van ons eerdere onderzoek schatten we in dat het afzettempo 5 à 7 maal lager ligt dan in het basisscenario.
Grondprijs	--	Het vastgoed op het bedrijventerrein krijgt door de strenge afbakening een hoger risicoprofiel dan in het basisscenario. Bovendien zijn de bouwkosten door de strenge eisen voor duurzame inrichting van pand en kavel waarschijnlijk hoger. Daarom is maximale marktconforme grondprijs waarschijnlijk lager dan in het basisscenario.
Risico	--	Door de selectieve doelgroep is de ontwikkeling weinig flexibel en vatbaar voor tegenwind uit de markt. Wanneer het bedrijventerrein concurrentie krijgt van andere locaties of wanneer economische tegenwind tot weinig groei en verhuisdynamiek binnen de doelgroep leidt, is dat direct merkbaar in het uitgiftetempo.

2. Doelgroep: breed circulair – Inrichting: zo duurzaam mogelijk		
Toegevoegde waarde	++	Ten opzichte van een regulier bedrijventerrein heeft een bedrijventerrein met een breed circulair profiel een grote toegevoegde waarde. Door op het bedrijventerrein zowel inherent circulaire bedrijven als een brede basis van industriële bedrijvigheid toe te laten, wordt niet alleen vestigingsruimte geboden aan een doelgroep die (op dit moment) in de regio moeilijk een plek kan vinden, maar wordt ook een goede basis gecreëerd voor collectieve maatregelen (bijv. op het vlak van duurzaamheid) en collectieve innovatie op het terrein.
Afzetsnelheid	-	Door de enigszins strengere afbakening van de doelgroep zal het afzettempo (en de totale vraag) van het bedrijventerrein lager zijn dan bij de ontwikkeling van een regulier bedrijventerrein. Op basis van ons eerdere onderzoek schatten we in dat het afzettempo 2,5 à 3 maal lager ligt dan in het basisscenario.
Grondprijs	-	Het vastgoed op het bedrijventerrein krijgt door de strengere afbakening een iets hoger risicoprofiel dan in het basisscenario, maar het verschil is minimaal. Wel zijn de bouwkosten door de strenge eisen voor duurzame inrichting van pand en kavel waarschijnlijk hoger. We verwachten dat de maximale marktconforme grondprijs daarom lager is als in het basisscenario.
Risico	-	Door de selectieve doelgroep is de ontwikkeling beperkt flexibel en relatief vatbaar voor tegenwind uit de markt. Wanneer het bedrijventerrein concurrentie krijgt van andere locaties of wanneer economische tegenwind tot weinig groei en verhuisdynamiek binnen de doelgroep leidt, is dat direct merkbaar in het uitgiftetempo.

3. Doelgroep: logistiek en distributie – Inrichting: zo duurzaam mogelijk		
Toegevoegde waarde	0	Ten opzichte van een regulier bedrijventerrein heeft een bedrijventerrein voor kleinschalige en middelgrote logistiek en distributie een vergelijkbare toegevoegde waarde. Logistiek en distributie kunnen immers ook op (de meeste) regulier bedrijventerreinen terecht en hoewel er in de regio een tekort is aan ruimte voor middelgrote bedrijven, geldt dat ook voor andere doelgroepen. Daarmee wordt er met dit profiel geen concreet hiaat ingevuld.
Afzetsnelheid	-/0	Door de enigszins strengere afbakening van de doelgroep zal het afzettempo (en de totale vraag) van het bedrijventerrein mogelijk iets lager zijn dan bij de ontwikkeling van een regulier bedrijventerrein, maar het verschil is minimaal. Kleinschalige en middelgrote logistiek en distributie is de komende jaren namelijk één van de grootste groeisegmenten. We schatten we in dat het afzettempo hoogstens 1,5 maal lager ligt dan in het basisscenario.
Grondprijs	0	Omdat logistiek vastgoed een relatief laag risicoprofiel heeft, verwachten we dat de maximale marktconforme grondprijs minimaal vergelijkbaar en misschien zelfs hoger is dan in het basisscenario. Dat wordt echter gecompenseerd door de waarschijnlijk hogere bouwkosten door de strenge eisen voor duurzame inrichting van pand en kavel.
Risico	-/0	Door de selectieve doelgroep is de ontwikkeling beperkt flexibel en relatief vatbaar voor tegenwind uit de markt. Wanneer het bedrijventerrein concurrentie krijgt van andere locaties of wanneer economische tegenwind tot weinig groei en verhuisdynamiek binnen de doelgroep leidt, is dat merkbaar in het uitgiftetempo. Daarbij moet worden opgemerkt dat kleinschalige en middelgrote logistiek en distributie voor de komende jaren en ook de lange termijn wordt verwacht een zeer potente sector te zijn, in het bijzonder aan de A12, nabij de grote steden en centraal in de consumentenconcentratie van de Randstad.

Bijlage A: Referenties meervoudig ruimtegebruik

Gezien de opgave in de energietransitie, wilt u meervoudig ruimtegebruik bij HMC bedrijven om energie op te wekken stimuleren. Om een beeld te schetsen van de mogelijkheden van meervoudig ruimtegebruik voor HMC bedrijvigheid introduceren wij een viertal HMC bedrijven die op verschillende manieren de ruimte in relatie tot energieopwekking dubbel of zelfs driedubbel gebruiken.

Hitachi Vantara (Zaltbommel)

In Zaltbommel is op bedrijventerrein de Wildeman het bedrijf Hitachi Vantara gevestigd. Het softwarebedrijf heeft zich op deze locatie in 2013 gevestigd met een distributiecentrum. Het pand heeft een totaal bruto vloeroppervlak van circa 32.000 m². Hiervan is meer dan de helft bedekt met zonnepanelen (1,7 hectare). De zonnepanelen liggen op het magazijn en logistieke deel van het pand. Circa 5.500 m² van het dakoppervlakte is ingericht als parkeerdek. Er zijn op het dak circa 210 parkeerplaatsen, Hitachi Vantara heeft slecht een tiental parkeerplekken op grondniveau. Het parkeerdak bevindt zich boven het deel van het pand waar de kantoren en de testruimtes gesitueerd zijn. Op dit moment is binnen de Coöperatie Duurzame Bedrijventerreinen Zaltbommel ook de ontwikkeling van een warmtenet gaande. Hitachi Vantara gaat restwarmte leveren aan de naastgelegen DHL vestiging.

Belangrijkste beweegredenen en succesfactoren:

- Gemeente Zaltbommel heeft gestuurd op een de ontwikkeling van een duurzaam en innovatief bedrijventerrein door verplicht parkmanagement en het uitdragen van een heldere ontwikkelvisie.
- Hitachi Vantara beschikt over een bedrijfsvisie waarin verduurzaming een belangrijke rol speelt. Vanuit deze visie hebben zij zelf de zonnepanelen en het parkeerdak gerealiseerd, zonder gemeentelijke subsidies.
- De investeringen zijn extra aantrekkelijk gemaakt door afspraken over onderlinge uitwisseling van energie en warmte op het terrein een collectieve energie-inkoop.



Rioolwaterzuiveringsinstallatie (Zutphen)

Rondom de rioolwaterzuiveringsinstallatie (RWZI) in Zutphen is een drietal windmolens geplaatst. Een RWZI heeft een groot oppervlakte nodig en de bebouwing op het perceel van de RWZI is hooguit één bouwlaag hoog. Omdat een RWZI binnen milieucategorie 5.1 valt, is er al ruimte voor milieuhinder op de

locatie. Door boven het RWZI hernieuwbare energie op te wekken, wordt de toegestane hinderruimte optimaal benut. Milieuhinder wordt hierdoor geclusterd. Het waterschap Rijn en IJssel onderzoekt op dit moment de mogelijkheden naar uitwisselingen van restwarmte en het omzetten van biomassa naar energie.

Belangrijkste beweegredenen en succesfactoren:

- Het Waterschap Rijn en IJssel heeft als bestuursorgaan de ambitie om in 2025 energieneutraal zijn en is vanuit die visie bereid om te investeren in windmolens.
- De lokale energiecoöperatie IJsselwind wil in hetzelfde gebied twee windmolens plaatsen, waardoor aanlegkosten en aansluiting op het netwerk gedeeld konden worden en waardoor bewonersdraagvlak ontstond.

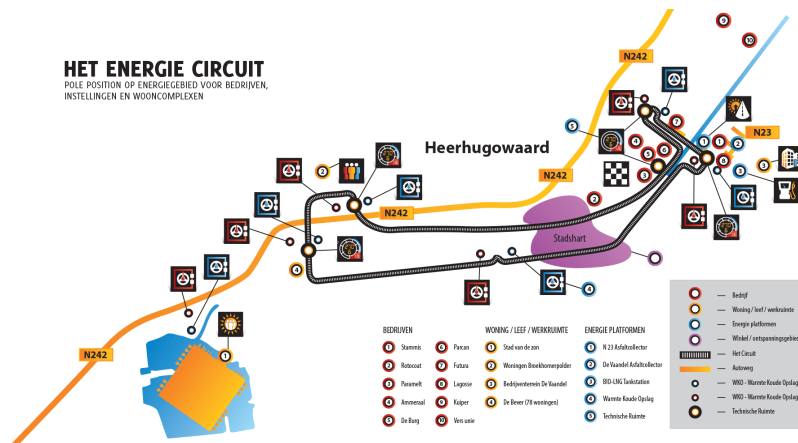


Waerdse energie circuit (Heerhugowaard)

Bedrijven en andere instellingen kunnen samenwerken in het verduurzamen van de energiestromen. Dit gebeurt bijvoorbeeld binnen het samenwerkingsverband Het Waerdse Energie Circuit (WEC). Bedrijven, instellingen en woningen binnen het WEC zijn aan elkaar verbonden in Heerhugowaard. Een warmte-overschot of koude-overschot kan op deze manier uitgewisseld worden tussen aangesloten partijen. Deze methode is duurzaam en goedkoop. Afvalverwerkings- en recyclingbedrijf HVC heeft van uit Alkmaar een warmtenet dat naar het noorden door Heerhugowaard loopt. Warmte van het warmtenet van HVC wordt al afgenomen door een aantal ondernemers in Heerhugowaard, waaronder in glastuinbouwgebied Alton. Alton is verantwoordelijk voor circa een derde van het aardgasgebruik in Heerhugowaard, hier kunnen dus grote duurzaamheidsstappen gezet worden.

Belangrijkste beweegredenen en succesfactoren:

- Bedrijven wisselen onderling warmte en koude op een langere termijn met elkaar uit tegen aantrekkelijkere tarieven, waardoor een businesscase ontstaat. Daardoor kunnen bedrijven energie goedkoper inkopen en ontvangen leverende bedrijven ook een vergoeding voor hun diensten.
- Door deze constructie wordt de CO₂ uitstoot vermindert en worden panden 'groen' verwarmd, waardoor de energielabels verbeteren.
- Het WEC is een gezamenlijk initiatief vanuit overheid, onderwijs en ondernemers en geniet daarom een breed draagvlak.

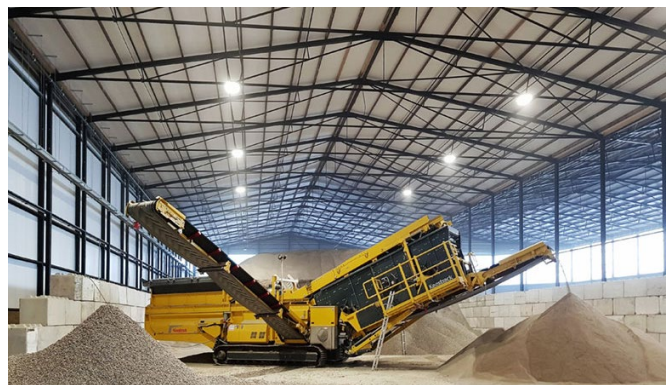
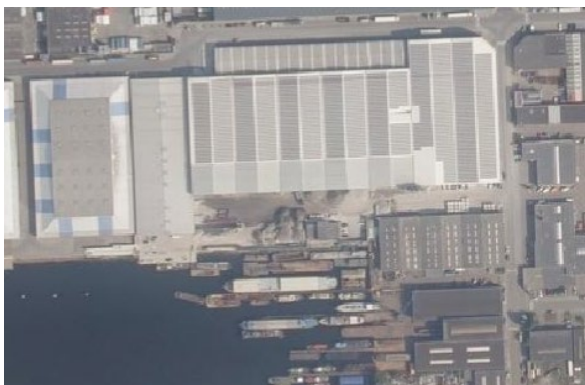


Rutte Groep (Zaandam)

De betoncentrale van Rutte Groep in Zaandam is koploper op het gebied van duurzaamheid en circulariteit in zijn branche. Op de bedrijfslocatie wordt niet alleen beton geproduceerd, het wordt er ook weer gesplitst. Deze werkzaamheden veroorzaken geluids- en stofoverlast die het bedrijf weet te beperken door snelweggeluidschermen te hergebruiken. Normaal gesproken worden werkzaamheden van betoncentrales niet overdekt. Maar Rutte Groep kiest er voor de ruimte optimaal te benutten door de bestaande bedrijfshallen te behouden en de daken vol te leggen met zonnepanelen, in totaal circa 1,4 hectare. Daarnaast wordt het regenwater opgevangen en gebruikt als aanmaakwater voor de betonproducten. Het minimaliseren van milieuhinder kan het mogelijk maken voor HMC bedrijven om zich dichterbij woningen te vestigen.

Belangrijkste beweegredenen en succesfactoren:

- Rutte Groep had enerzijds voorkeur voor de locatie vanwege de multimodale bereikbaarheid, ligging nabij de stad en haar afzetgebied en het kunnen maken van een schaa sprong en anderzijds weinig alternatieven, waardoor onderhandeld kon worden over de vestigingsvoorwaarden van het bedrijf.
- De gemeente Zaanstad was grondeigenaar in het gebied, waardoor zij wensen en eisen neer kon leggen bij de uitgifte.



Bijlage B: Grondprijsberekening

Om voor de HMC-doelgroep tot een advies te komen voor een reële grondprijs voeren we een residuele en comparatieve grondprijsanalyse. Voor de comparatieve grondprijsanalyse kijken we naar vergelijkbare locaties in de Zuid-Holland: welke grondprijzen worden hier gehanteerd, wat is het uitgiftemodel en welk uitgiftetempo is hier gerealiseerd? Voor de residuele grondprijsanalyse brengen we parameters als huurwaarden, BAR en bouwkosten in beeld, mede aan de hand van historische transacties in Midden-Holland en op de rechtermaasoever.

Ontwikkeling residuele grondprijsparameters voor bedrijfskavels

De residuele grondwaarde berekenen we op basis van drie parameters: de huurprijs, het bruto aanvangsrendement en de stichtingskosten. We lopen de drie parameters langs en gaan daarbij in op recente ontwikkelingen en marktconforme uitgangspunten voor Gouweknoop.

Huurprijzen

Huurprijzen voor bedrijfsruimte (industriële en logistiek vastgoed) laten in recente jaren een stabiele ontwikkeling zien. Onderstaande tabel geeft een overzicht van recente gerealiseerde huurprijzen per m² per jaar voor bedrijfsruimtes van HMC bedrijven in de gemeente Zuidplas en omliggende gemeenten zoals Waddinxveen, Gouda en Krimpenwaard. Gemiddeld liggen de huurprijzen voor modern vastgoed tussen € 50 en € 90 per m².

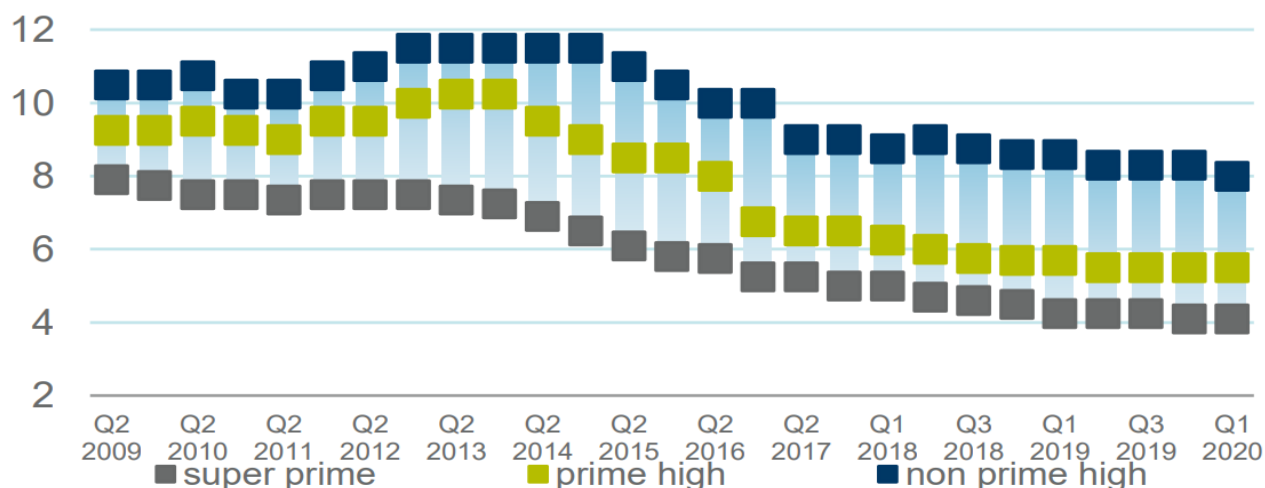
Tabel A9: Gerealiseerde huurprijzen HMC bedrijfsruimte Zuidplas en omgeving, vanaf 2015

Grootteklasse transactie	Prijs per m ²
Tot 1.000 m ²	€ 78
1.000 – 2.000 m ²	€ 62
2.000 – 5.000 m ²	€ 52
5.000 – 10.000 m ²	€ 54
Vanaf 10.000 m ²	€ 49

Bron: Vastgoeddata.nl, 2020. Bewerking: Stec Groep, 2020.

Bruto aanvangsrendement

Het Bruto Aanvangsrendement (BAR) voor bedrijfsruimte liep begin 2020 van 3,8% voor eersteklas vastgoed op de beste plekken tot 8,5% voor vastgoed op de slechtste locaties (Cushman & Wakefield, 2020). Het BAR is de afgelopen jaren gedaald, zowel op de beste als op de overige locaties. Voor Gouweknoop gaan we uit van een BAR tussen de 5,5% en 7% voor HMC bedrijfsruimte.

Figuur 11: Ontwikkeling bruto aanvangsrendement voor industriële bedrijven**INDUSTRIAL YIELD DEVELOPMENT | GIY, excl. Buyers' cost**

Bron: Cushman & Wakefield, 2020

Bouwkosten

De bouwkosten van bedrijfspand (met kantoren) kleiner dan 2.000 m² bedragen momenteel volgens Bouwkostenkompas zo'n € 801 per m². Voor bedrijfspanden (met kantoren) groter dan 2.000 m² bedragen de bouwkosten € 728 per m² (basis). De bouwkosten van distributiecentra kleiner dan 5.000 m² bedragen momenteel zo'n € 858 per m². Voor distributiecentra met een omvang van tot een hectare bedragen de bouwkosten € 807 per m². Bij distributiecentra met een omvang van meer dan 4 hectare bedragen de stichtingskosten zo'n € 667 per m². Kleinere opslagloodsen van tot 5.000 m² kennen volgens bouwkostenkompas bouwkosten van € 627 per m². Voor grotere opslagloodsen bedragen de bouwkosten zo'n € 560 per m². Over de gehele bandbreedte heeft een stijging plaatsgevonden.

We merken daarbij op dat we in de markt vaak zien dat de door Bouwkostenkompas gehanteerde cijfers voor bedrijfspand aan de hoge kant zijn. Gerealiseerde bouwkosten neigen dan ook vaker naar de kosten die worden weergegeven voor het lage afwerkingsniveau.

Tabel 10: Bouwkosten bedrijfspanden Zuid-Holland (excl. bijkomend)

Bouwkosten / BVO	Laag	Basis	Hoog
Met kantoren (< 2.000 m ²)	€ 740	€ 801	€ 897
Met kantoren (> 2.000 m ²)	€ 677	€ 728	€ 814
Distributiecentrum (< 5.000 m ²)	€ 766	€ 858	€ 964
Distributiecentrum (< 10.000 m ²)	€ 733	€ 801	€ 898
Distributiecentrum (< 40.000 m ²)	€ 614	€ 667	€ 735
Opslagloods (< 5.000 m ²)	€ 572	€ 627	€ 686
Opslagloods (> 5.000 m ²)	€ 519	€ 560	€ 611

Bron: Bouwkostenkompas, 2020.

Grondprijs indicatie

Op basis van bovenstaande gegevens en kengetallen taxeren wij de grondprijs in op circa €230 tot €270 per vierkante meter.

Comparatieve grondprijzen voor bedrijfskavels

Hieronder staat een overzicht van gehanteerde vraagprijzen op bedrijventerreinen in de provincie. Deze prijzen variëren van € 180 tot € 350.

Tabel 11: Comparatieve vraagprijzen bedrijventerreinen

Gemeente	Plaats	Bedrijventerrein	Min	Max	Type	Locatie
Zuidplas	Moordrecht	Gouwe Park	€ 225	€ 252		Snelweg
Waddinxveen	Waddinxveen	Distripark A12	€ 295	€ 295		Snelweg
Waddinxveen	Waddinxveen	Coenecoop III	€ 195	€ 215	MKB	Snelweg
Zoetermeer			€ 180	€ 265		
Lansingerland	Bergschenhoek	Leeuwenhoekweg	€ 190	€ 220	MKB	Provinciale weg
Lansingerland	Berkel en Rodenrijs	Oudeland	€ 250	€ 306	MKB	Provinciale weg
Ridderkerk	Ridderkerk	Cornelisland	€ 270	€ 325	Logistiek	Snelweg
Ridderkerk	Ridderkerk	Cornelisland	€ 290	€ 350	Hoogwaardig	Snelweg

Bron: Grondprijsbrieven en -nota's, 2020

Bijlage C: Trends en ontwikkelingen

In aanvulling op voorgaande inventarisatie van de HMC-bedrijvigheid werken we een beknopt overzicht uit van de trends en ontwikkelingen op het gebied van de toekomstige vraag. Hiermee komen we tot een indicatie van het toekomstige (kwalitatieve) ruimtegebruik.

Circulair ontwikkelen wordt de norm

De circulaire economie en daarmee circulair inkopen is een belangrijke (internationale) beleidsprioriteit, omdat het winnen van hoogwaardige grondstoffen steeds moeilijker is. Het is van belang om verspilling van grondstoffen te voorkomen en producten en materialen beter herbruikbaar te maken. De transitie naar een circulaire economie biedt kansen voor nieuwe werkgelegenheid, besparingen en vermindering van milieubelasting.

EFFECT OP DE RUIMTEVRAAG VAN HMC BEDRIJVIGHEID

Veel bedrijven herzien het productieproces om meer circulair te kunnen ontwikkelen. Dit betekent in de praktijk vaak voor extra ruimtevrage om bijvoorbeeld materialen op te slaan of uit elkaar te halen.

Circulair ontwikkelen kan ook voor onverwachte samenwerkingsverbanden ontstaan. Bedrijven die in de productketen niets met elkaar te maken hebben, kunnen gaan profiteren van elkaars reststromen. Dit kan op termijn de lokale verbinding van bedrijven versterken.

Toenemend belang multimodale bereikbaarheid

De klimaat- en energieagenda op lokaal, nationaal en Europees niveau zetten in op beperking (en mogelijk beprijzing) van vervuilende vormen van (goederen)vervoer en transport. Onder andere regionale afspraken met bedrijven (zoals convenanten met regionale vervoerders en verladers), nationale en regionale maatregelen/ambities (bv. vastgelegd in Omgevingsagenda en MIRT) en EU-beleid (Green deal: zoals de ambitie om driekwart van het transport van goederen over de weg naar spoor en waterwegen te verplaatsen) vormen prikkels ter stimulans van het vervoer over (o.a.) water.

EFFECT OP DE RUIMTEVRAAG VAN HMC BEDRIJVIGHEID

Voor HMC bedrijven met grote (internationale) transportstromen wordt een multimodaal bereikbare locatie steeds aantrekkelijker. Over het algemeen is een afstand van 15% van de totale reis nog lucratief als afstand tot de terminal. Voor veel HMC bedrijven is dat een afstand tot zo'n 20 kilometer. Binnen die straal van Gouweknoop wordt het Holland Rail Terminal in de gemeente Lansingerland ontwikkeld. Deze terminal kan door HMC bedrijven gebruikt worden om goederen te vervoeren.

Energietransitie

Bedrijven zullen steeds meer gestimuleerd (en gedwongen) worden om duurzamer te produceren, vervoeren en om hun (fossiele) energieverbruik te reduceren. Door de invoering van de CO₂-heffing voor grootschalige industrie in 2021 wordt de noodzaak om de CO₂-uitstoot te verminderen nog groter. Veel grote industriële bedrijven zijn op zoek naar alternatieve, hernieuwbare energiebronnen.

EFFECT OP DE RUIMTEVRAAG VAN HMC BEDRIJVGHEID

HMC bedrijven investeren hierdoor in het opwekken van hernieuwbare energie. Plaatsen waar energieopwekking uit bijvoorbeeld geothermie of zonnepanelen mogelijk is, krijgen de voorkeur door HMC bedrijven. Met name plaatsen waar meerdere manieren van duurzame energieopwekking mogelijk zijn worden interessanter. Bij nieuwe vestigingen van HMC bedrijven gaat de potentie tot het opwekken van hernieuwbare energie steeds zwaarder meetellen. Wij verwachten niet dat deze trend op de korte termijn voor verplaatsingen van bestaande bedrijven gaat zorgen.

Smart Industry

Smart Industry is de koppeling van automatisering en gegevensuitwisseling in industriële productie via slimme sensoren, big data, internet of things, robots et cetera. Bestaande producten en processen worden hierdoor slimmer en efficiënter. Er ontstaan bovendien nieuwe producten, diensten en processen. Samenwerking tussen bedrijven in de (high tech) waardeketen wordt belangrijker om innovatief en concurrerend te blijven. Op locatieniveau leidt dit onder andere tot het delen van bedrijfsgebouwen, voorzieningen en faciliteiten.

EFFECT OP DE RUIMTEVRAAG VAN HMC BEDRIJVGHEID

Smart Industry draagt de opleving en reshoring van de industrie naar Nederland. Hier is de kennis én infrastructuur voor innovatieve hightech maakindustrie van veel toegevoegde waarde. Automatisering zorgt er voor dat er minder mensen nodig zijn op de werkvloer. Met name routinematig werk verdwijnt. Daarentegen neemt de vraag naar personeel dat de robots kan instellen toe. Hoger opgeleid personeel is veelal bereid verder te reizen voor werk. De afstand tot een praktisch geschoolde potentiële arbeidsmarktpool wordt op de lange termijn een minder belangrijke vestigingsfactor voor de werkgever. Er ontstaat een impuls aan de vraag vanuit logistiek, dienstverleners, onderzoeks- en kennisinstellingen et cetera. Er zit meerwaarde in fysieke clustering van partijen in de keten, om zo faciliteiten en kennis te delen. Een succesvol voorbeeld van een samenwerkingsverband tussen overheid, onderwijs, onderzoek en ondernemers is 'Groene Hart Werkt!'. Er ontstaan ook andere typen ruimtevraag zoals naar fieldlabs, test- en experimenteertomgevingen en proeffabrieken.

Druk op de ruimte in de provincie Zuid-Holland

De druk op de ruimte is hoog in de dichtstbevolkte provincie van Nederland. Er is een tekort aan woningen, het groen moet zoveel mogelijk behouden worden en de energietransitie brengt ook een ruimtevraag met zich mee. Daarnaast zijn er op werklocaties nog andere ruimtevragers. Er liggen transformatieplannen voor met name binnenstedelijke bedrijventerreinen. Stadsverzorgende bedrijven worden hierdoor weg gedrukt naar bedrijventerreinen aan de randen van de stad.

EFFECT OP DE RUIMTEVRAAG VAN HMC BEDRIJVGHEID

De vraag naar ruimte is hoog, HMC bedrijven willen inzetten op meervoudig ruimtegebruik. Zo kan de beschikbare ruimte op een zo efficiënt mogelijke manier worden ingezet. De toenemende vervangingsvraag van (stadsverzorgende) bedrijven landt steeds vaker op bedrijventerreinen aan de rand van de stad. Hier zijn mogelijk ook HMC bedrijven gevestigd. De milieuhinder van HMC bedrijven wordt idealiter ingeperkt zodat ook stadsverzorgende en publiekstrekkende bedrijven een plaats kunnen hebben op deze terreinen.