



Advies gronduitgifteprijsen Foodpark Veghel

Stec Groep aan gemeente Veghel

Evert-Jan de Kort & Robert Wursten
31 maart 2016

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Uw situatie.....	3
1.2	Onze aanpak.....	3
1.3	Leeswijzer	4
2	Uitgangspositie Foodpark Veghel	5
2.1	Marktprofiel en SWOT Foodpark Veghel	5
2.2	Betekenis voor grondprijzen op Foodpark.....	6
3	Onze adviezen	8
3.1	Reken met een gemiddelde grondprijs van € 120 tot € 200 per m ² op Foodpark Veghel.....	8
3.2	Differentieer de grondprijs naar vier deelmilieus op Foodpark Veghel	9
3.3	Communiceer uw prijzen zorgvuldig en heb oog voor het belang van prijs bij locatiekeuze	10
3.4	Reken op een opbrengstenindex tussen 0 tot maximaal 2% in uw grex komende jaren	13
	Bijlage A: De residuele rekenmethodiek	15
	Bijlage B: Markt-conforme parameters	17
	Residuele grondwaarde bedrijventerreinen	17
	Bijlage C: Overzicht van grondprijzen in de regio en andere 'food' locaties	19

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

Foodpark Veghel staat in de startblokken

U staat aan de vooravond van uitgifte van Foodpark Veghel. Met deze locatie wilt u de sterke food- en feedsector in Veghel en regio behouden en nieuw groeiperspectief bieden. Ook moet het terrein helpen om de forse regionale werkgelegenheidsfunctie (28.000 arbeidsplaatsen) van Veghel te verankeren.

U heeft concrete belangstelling van meerdere bedrijven, vooral vanuit logistiek, groothandel en productie

Foodpark Veghel krijgt een omvang van zo'n 65 tot 70 ha netto en u gaat in twee fases ontwikkelen. De eerste fase omvat circa 28 ha en staat gepland voor de periode tot 2024. Streven is circa 50% van het terrein te vullen met de food- en feeddoelgroep. De rest van het terrein is ook voor andere bedrijven. Tot nu toe hebben meerdere bedrijven concrete belangstelling getoond, veelal uit de hoek van logistiek, groothandel en productie.

U rekent op uitgifte van Foodpark tot 2038

Op basis van eerder marktonderzoek gaat u nu uit van een uitgiftetempo van circa 3 ha per jaar. Gunstig is dat de food- en feedsector vrij stabiel is en zelfs nog (licht) groeit in Veghel. Verder zal de bereikbaarheid van het terrein op termijn naar verwachting verbeteren door de opwaardering van de N279. Dit moet de concurrentiepositie en aantrekkelijkheid van het terrein verder vergroten.

Voor het exploitatieplan wilt u nu advies over realistische uitgifteprijsen

U bent op dit moment bezig met het exploitatieplan voor Foodpark fase 1. In dat kader hebt u nu behoefte aan advies over de uitgifteprijsen van de kavels op Foodpark. Onze bevindingen leest u in dit adviesrapport. We verklaren hierbij tevens dat dit advies volledig onafhankelijk tot stand is gekomen.

1.2 Onze aanpak

Onze aanpak bestond uit de volgende drie stappen:

- **Stap 1. Locatieprofiel en positionering Foodpark Veghel**
- **Stap 2. Realistische en marktconforme grondprijzen**
- **Stap 3. Advies en rapportage grondprijzen Foodpark Veghel**

Stap 1. Locatieprofiel en positionering Foodpark Veghel

Op basis van het bezoek en de verschillende beschikbare stukken die u ons toestuurd, stelden we een locatieprofiel op van het Foodpark. Daarbij beoordeelden we de vestigingscondities van Foodpark door de bril van locatiezoekende bedrijven in uw primaire doelgroep food en feed, maar ook voor overige potentiële bedrijfsruimtevragers op de markt van Veghel en de regio. We vertaalden dit alles in een SWOT.

Stap 2. Realistische en marktconforme grondprijzen

In deze stap zoomden we in op de grondprijzen voor Foodpark. We bepaalden de residuele grondprijs, op basis van actuele huurwaarden, het BAR en bouwkosten voor de meest voorkomende typen vastgoed en gebruikers voor Foodpark. Dit beeld vertaalden we naar reële grondprijzen per deelgebied, type vastgoed, gebruiker en ligging (zicht versus niet-zicht) op uw terrein. We keken daarnaast naar de huidige prijsniveaus op (concurrerende) bedrijventerreinen in Veghel en omgeving en de ontwikkeling hierin. Ook keken we naar de grondprijsniveaus op een aantal andere grootschalige terreinen met een 'foodlabel' in Nederland, waaronder in Venlo, Ede, Barneveld en West-Brabant.

Stap 3. Advies en rapportage grondprijzen Foodpark Veghel

Tot slot vertaalden we onze bevindingen in dit adviesrapport.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk twee leest u de uitgangspositie van Foodpark Veghel. Ons advies over welke grondprijzen wij realistisch achten treft u aan in hoofdstuk 3. In de bijlagen vindt u de ondersteunende informatie:

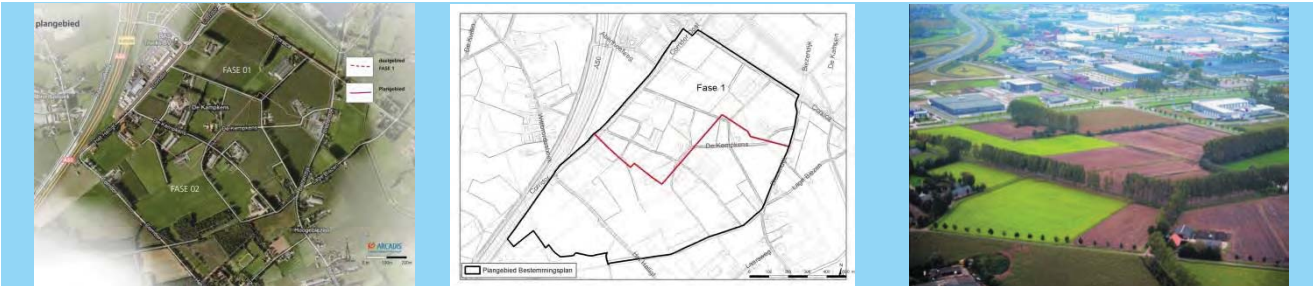
- Bijlage A: de residuele rekenmethodiek.
- Bijlage B: marktconforme parameters.
- Bijlage C: overzicht grondprijzen in de regio en andere 'food' locaties.

2 Uitgangspositie Foodpark Veghel

In dit hoofdstuk leest u de belangrijkste ins & outs over het Foodpark vanuit markttechnisch perspectief.

2.1 Marktprofiel en SWOT Foodpark Veghel

TABEL 1: MARKTPROFIEL FOODPARK VEGHEL

	
Ligging en bereikbaarheid	
Situatie/licging	Het Foodpark Veghel ligt 15 km ten noorden van Eindhoven en zuidwesten van Veghel en grenst aan de bestaande bedrijventerreinen De Dubbelen, Doornhoek en de Poort van Veghel.
Bereikbaarheid Auto	Het Foodpark heeft een directe ligging aan de A50, bij knooppunt Eerde.
Bereikbaarheid OV	- Nabijgelegen zijn 2 busstations (aan de Corridor). - Treinstation 's-Hertogenbosch en station Eindhoven liggen op ongeveer 30 en 20 min afstand. - Inland Terminal Veghel ligt op bedrijventerrein de Dubbelen zo'n 2 km van Foodpark Veghel.
Profiel	
Type terrein	- Regionaal bedrijventerrein. - Veghel is het centrum van productie en distributie van voedsel. Het Foodpark richt zich dan ook voornamelijk op bedrijven in de voedingsindustrie.
Doelgroepen	- Bedrijven binnen de agrofood sector en foodgerelateerde bedrijven. - Binnen de foodsector gericht op innovatie en de maakindustrie in de food.
Locatieontwikkeling	
Omvang locatie	- Het Foodpark heeft naar verwachting een totale omvang van 65 tot 70 ha. - De eerste fase bestaat uit circa 28 ha (uitgeefbaar). - De kavelgrootte ligt zo tussen de 1 en 8 ha. De gemiddelde kavelgrootte is grofweg 2 ha.
Planning/fasering	- De ontwikkeling van Foodpark kent twee fasen. - Fase 1 heeft een omvang van 42 ha bruto en circa 28 ha netto uitgeefbaar.
Kwaliteit/ uitstraling	
Kwaliteit/uitstraling	- Het bedrijventerrein moet vooral een functionele werkomgeving zijn die zorgvuldig op haar omgeving moet zijn aangesloten. - In het kader van duurzame ontwikkeling wordt veel aandacht besteed aan water en groen.

Bron: Stec Groep, 2016

Hierna hebben we het marktprofiel van Foodpark vertaald in een SWOT.

TABEL 2: SWOT FOODPARK VEGHEL

Sterke punten	Zwakke punten
• ruime uitleglocatie met mogelijkheden tot een hoge milieucategorie, dit biedt bedrijven veel mogelijkheden • centraal gelegen uitleglocatie aan de A50 op traject Oss-Eindhoven • ligging aan de A50 en N279 biedt een goede bereikbaarheid • OV en vervoer over water zijn goed geregeld (mogelijkheden gebruik Inland Terminal). Ook Eindhoven Airport op steenworp afstand • vrije kavelindeling biedt flexibiliteit voor potentiële vestigers • kavel is volledig bruikbaar voor vestiger; zo is geen ruimte nodig voor wateropslag e.d. (vindt centraal plaats) • er is geen maximum bebouwingspercentage. Wel zijn er voorgeschreven afstanden tot perceelsgrenzen. • beeldkwaliteitsplan: goed voor imago, vestigingsklimaat en toekomstwaarde van het terrein • parkmanagement/beheer (locatie komt onder regie van Stichting Vitaal Bedrijvig Veghel) en beoogde voorzieningen op het terrein, o.a. collectieve beveiliging en glasvezel • sterk foodimago Veghel en sterke bedrijvenbasis in food • dedicated website en accountmanager voor verkoop	• het profiel van food is erg specifiek en niet uniek, onvoldoende vraag om alle grond aan 'food' uit te geven • veel doelgroepbedrijven hebben laatste jaren al geïnvesteerd in Veghel en zullen dus niet snel verplaatsen • vervoer over water alleen mogelijk via de Inland Terminal op De Dubbelen en de locatie ligt relatief ver van een grote doorgaande scheepsroute (de Maas voorbij Den Bosch). Biedt overigens wel een kans voor gecombineerd watertransport • beeldkwaliteitseisen op onderdelen niet marktconform en potentieel belemmerd voor vestiging van bedrijven. Voorbeeld zijn de architectonische voorschriften voor type en kleur hekwerk. Regelmatig zijn hier 'in company' eisen voor. Denk aan Aldi dat eist dat alle hekwerk op hun logistieke locaties blauw is. Is dit niet mogelijk, dan valt de locatie bij voorbaat af • relatief beperkte zichtbaarheid van het terrein (weinig echte A-50 zichtlocaties)
Kansen	Bedreigingen
• food is landelijke topsector. Inspanningen hierop kunnen extra (vestigings)dynamiek creëren, ook voor Foodpark • doorontwikkeling naar actieve, structurele en professionele marketing en acquisitie(organisatie) voor de locatie, samen met partners als NFIA, BOM, Stichting Food & Feed en uiteraard key bedrijven in food & feed in Veghel • samenwerking met kennisinstelling in de regio (TU Eindhoven, HAS Hogeschool Den Bosch, Wageningen Universiteit) • samenwerking met ondernemers, foodbedrijven en overheden • verlegging/verbreding N279 biedt kans voor extra ontsluiting aan zuidzijde van het terrein, inclusief nieuwe zichtzones, mits goed ingepast en niet ingepakt achter een bosrand • omlegging, verdieping en verbreding Zuid-Willemsvaart maakt regio en nabijgelegen bedrijventerreinen aantrekkelijker voor bedrijven met veel vervoer over water. • Gunstige lokale belastingtarieven	• mogelijk overaanbod aan terreinen in de regio • toenemende concurrentie vanuit bestaand vastgoed • bedrijven hechten meer belang aan lagere kosten en flexibiliteit bij hun locatiebeslissing, ten koste van (investeringen in) beeldkwaliteit • economie trekt weer enigszins aan, maar is nog geen garantie voor grote uitgifte. Zo hebben veel bedrijven laatste jaren ingeteerd op ruimtegebruik, waardoor zij groei eerst kunnen opvangen binnen huidige pand en kavel. Daarnaast zien we – vooral in de productie/industrie – dat door o.a. automatisering en robotisering groei in productie niet altijd gepaard gaat met groei in ruimtegebruik.

Bron: Stec Groep, 2016

2.2 Betekenis voor grondprijzen op Foodpark

Wat is zo bezien de uitgangssituatie voor de grondprijzen op Foodpark? We concluderen:

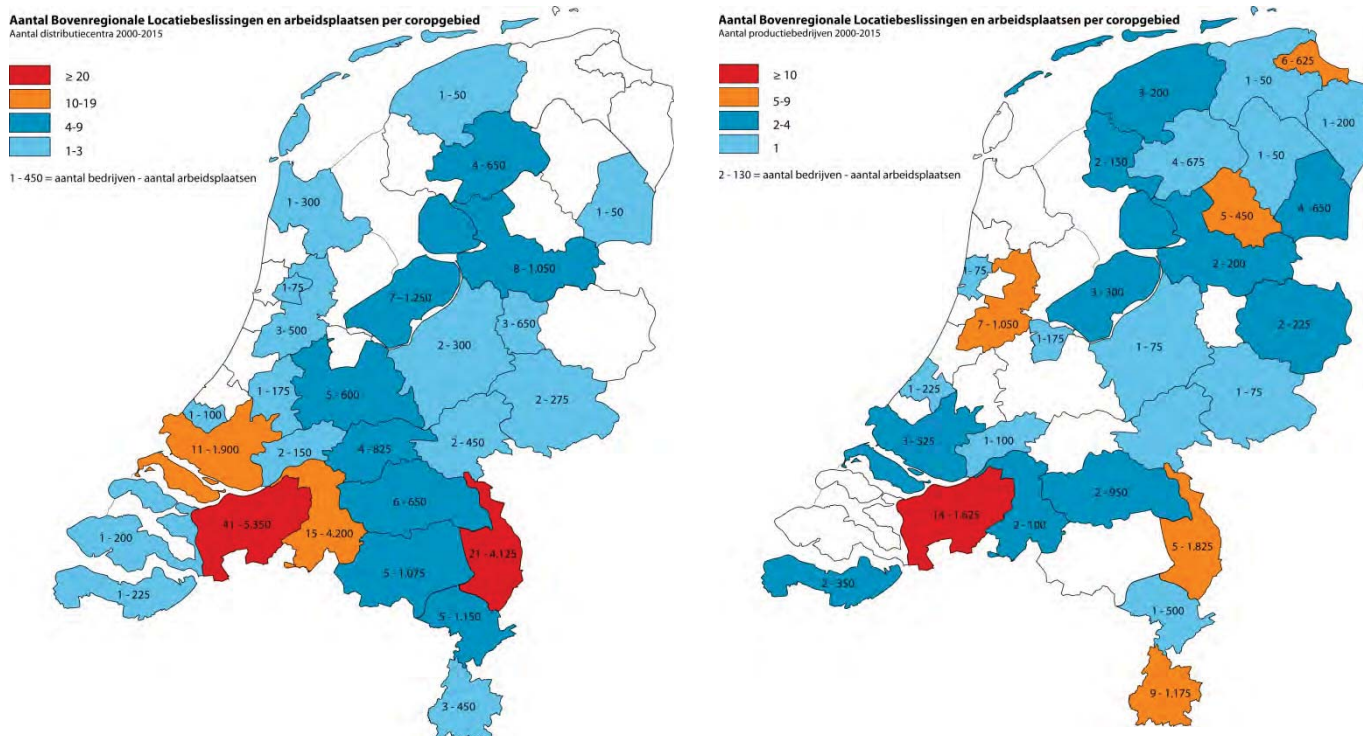
- Foodpark is in de basis een sterke locatie, in het brandpunt van de Nederlandse topsector food & feed.
- De vraag naar nieuwe grond vanuit bedrijven in deze sector is geen vanzelfsprekendheid op dit moment. Veel bedrijven hebben de afgelopen jaren op de huidige locatie investeringen gedaan¹, waardoor een verplaatsing nu niet aan de orde is. Daarnaast zien we nog effect van de recente crisis terug. Zo kunnen bedrijven die willen verplaatsen nog steeds lastig hun huidige pand verkopen of verhuren of hun financiering rond krijgen. Bovendien hebben veel bedrijven laatste jaren ingeteerd op

¹ Bron: marktperspectief Foodpark Veghel, BCI in opdracht van gemeente Veghel (oktober 2011)

hun ruimtegebruik, waardoor de eerste groei plaats kan vinden binnen huidige pand en locatie. Tot slot zien we het dempende effect van o.a. automatisering en robotisering in vooral de industrie op het ruimtegebruik.

- De vraag die op dit moment vooral boven de markt hangt komt vanuit relatief grootschalige bedrijven in logistiek, groothandel en productie, al dan niet in een hoge(re) milieucategorie. Regelmatig komen deze bedrijven van buiten de regio. Het gaat daarbij om circa 9 logistieke en zo'n 6 industriële spelers per jaar². Deze dynamiek is vrij constant, ook in laagconjunctuur, zeker waar het de logistiek betreft. U geeft daarnaast aan toenemende vraag te merken van buitenlandse (food) bedrijven.
- De regio Noordoost-Brabant heeft tot op heden een gemiddeld aandeel in de bovenregionale vraag (zie figuur 1), maar we zien de belangstelling voor de regio toenemen de laatste jaren. Steeds vaker staat de grotere regio rondom Veghel (omgeving Oss/Veghel/Venray/Venlo/Cuijk) in de belangstelling, vooral bij de logistiek, door de strategische ligging ten opzichte van Duitsland, de beschikbare modaliteiten en de sterke productiebasis.
- Om in de aanbiedersmarkt van nu kans te maken op vestiging van deze spelers op Foodpark moeten alle locatiefactoren (in onderlinge verhouding) op orde zijn. Nu al hoort u van bedrijven terug dat o.a. de ligging en (multimodale) bereikbaarheid van het terrein een zeer belangrijke asset is.
- Staat uw locatie hierdoor eenmaal op de shortlist, dan gaat ook de grondprijs (en het uitgiftemodel: koop, erfpacht, etc.) een rol spelen. Hoewel prijs uiteindelijk bijna nooit de reden is waarom bedrijven afhaken – geen top 5 factor, mede omdat investering in grond maar beperkt deel van de kosten is – is prijs wel een belangrijke psychologische factor. De prijs voelt nu eenmaal als belangrijk en onderhandelbaar.
- Binnen deze context is het zoeken naar een prijsstelling die recht doet aan de kwaliteiten en het profiel van Foodpark en uw kansen op succesvolle uitgifte maximaliseert. Om tot deze prijs te komen hebben we een residuele en comparatieve grondprijsanalyse uitgevoerd. Op basis hiervan hebben we onze adviezen geformuleerd. U leest deze in het volgende hoofdstuk.

FIGUUR 1: BOVENREGIONALE LOCATIEDYNAMIEK LOGISTIEK EN PRODUCTIE 2000 T/M 2015



Bron: Stec Groep, 2016

² Bronnen: database bovenregionale locatiebeslissingen Nederland (Stec Groep, 2000-2014) en vestigingsinformatie andere locaties

3 Onze adviezen

In dit hoofdstuk staan onze adviezen over de grondprijzen op Foodpark Veghel. We geven aan welke prijsniveaus realistisch zijn, verdeeld naar type bedrijven en deelmilieus, en hoe u de kans maximaliseert om de gronden ook daadwerkelijk voor deze prijzen uit te geven. Tot slot geven we aan welke index wij realistisch achten voor uw grex in de komende jaren.

3.1 Reken met een gemiddelde grondprijs van € 120 tot € 200 per m² op Foodpark Veghel

Residuele analyse op basis van actuele parameters toont aan dat dit een realistisch prijsniveau is. In tabel 3 is residueel gerekend aan doelgroepen voor bedrijventerrein Foodpark Veghel, die variëren in type vastgoed, gebruiker en verschijningsvorm. Deze cases sluiten aan bij het type vastgoed dat de beoogde doelgroepen voor uw locatie zoeken: veelal (food- en feedgerelateerde) bedrijven in productie/industrie, logistiek en distributie, groothandel, aangevuld met R&D en dienstverlenende activiteiten. Concrete kandidaten zijn bijvoorbeeld een producent van machines voor pizzabodems, een grote logistieke dienstverlener en een groothandel in voedingsmiddelen.

De berekeningen voor deze cases zijn gebaseerd op actuele transactieprizen en afgeleide commerciële waarden van bedrijfspanden in de regio, op vergelijkbare bedrijventerreinen, op marktconforme parameters voor bouw en bijkomende kosten en op de vormfactor. Bijlage B geeft een overzicht van de actuele parameters. Daarnaast zijn voor de berekeningen de volgende uitgangspunten gehanteerd:

- Prijzen zijn allemaal op prijspeil 2016 vastgesteld, exclusief btw.
- Prijzen worden berekend op basis van floor space index (fsi, ofwel de verhouding tussen kaveloppervlak en meters bvo) van 1³.
- Prijzen zijn per m² uitteefbare kavel. In het geval van een fsi groter dan 1 geldt de prijs per m² bvo.

TABEL 3: INDICATIEVE DIFFERENTIATIE VAN GRONDPRIJZEN NAAR DOELGROEPEN OP BASIS VAN INDICATIEVE RESIDUELE GRONDPRIJSBEREKENING FOODPARK VEGHEL

Locatie	Type bedrijfskavel	Markthuur	Vormfactor	BAR	Bouw- en bijkomende kosten	Grondprijs-advies
Foodpark Veghel/De Kempkens	Reguliere bedrijfsruimte standaard verschijningsvorm	€ 66	0,90	8,3	€ 580	€ 120 - € 130
	Reguliere bedrijfsruimte hoogwaardige verschijningsvorm	€ 70	0,90	8,1	€ 630	€ 140 - € 150
	Kantoorachtig (max. 70% kantoor) met hoogwaardige verschijningsvorm	€ 97	0,88	8,3	€ 830	€ 190 - € 200

Bron: Stec Groep (2016)

³ In de praktijk komt het regelmatig voor dat de fsi wat lager is dan 1. Door te rekenen met een fsi van 1 in uw grondprijs(beleid) stimuleert u echter intensief en zorgvuldig ruimtegebruik. Immers, bedrijven die relatief extensief gebruiken maken van de grond, worden zo niet 'beloond' met een relatief lage grondprijs, terwijl bedrijven met een intensief gebruik van de kavel slechts de kavelprijs uitgaande van een fsi van 1 afrekenen en daarmee een financieel voordeel hebben bij efficiënt ruimtegebruik.

Residuele grondprijzen liggen in lijn met grondprijzen in de regio: tussen € 130 en € 210 per m². De gemiddelde grondprijs op beschikbare locaties in uw regio ligt tussen € 130 en € 210 per m² (IBIS, 2014 en informatie van gemeenten) met een enkele uitschieter voor gronden waarop ook kantoren en kantoorachtige functies, perifere en grootschalige detailhandel en/of kleinschalige bedrijfsruimte kan landen. De bandbreedte is flink. In bijlage C vindt u een overzicht. In de tabel hieronder hebben we de gemiddelde grondprijzen per gemeente samengevat. Veel gemeenten publiceren hun grondprijsbeleid overigens niet of alleen op hoofdlijn, maar ook omdat de kavels op deze terreinen al veelal uitgegeven zijn en er af en toe een restkavel beschikbaar is. De geadviseerde grondprijzen voor reguliere bedrijfsruimte met een standaard verschijningsvorm liggen iets lager dan de gemiddelde prijzen in de regio. De belangrijkste reden hiervoor is dat de grote kavels de huurprijzen per m² enigszins zullen drukken. De residuele grondwaarde valt daardoor iets lager uit. De prijzen voor hoogwaardige bedrijfsruimte vallen binnen deze marge.

TABEL 4: INDICATIE GEMIDDELDE GRONDPRIJZEN IN DE REGIO

Gemeente	Grondprijsrange
Eindhoven	€ 140 - € 235
Geldrop	€ 135 - € 200
Helmond	€ 144 - € 174
Nuenen	€ 148 - € 175
Oirschot	€ 140 - € 175
Oss	€ 137 - € 195
Schijndel	€ 100 - € 175
Den Bosch	€ 165 - € 300
Uden	€ 128 - € 170
Veldhoven	€ 152 - € 190
Cuijk	€ 115 - € 135
Venlo	€ 117 - € 129

Bron: IBIS Werklocaties (2014), informatie van de desbetreffende gemeenten en eigen onderzoek

En liggen iets hoger dan de meeste prijzen op bovenregionale foodparken in Zuid-Nederland. Naast de regionale bedrijventerreinen in de omgeving van Veghel hebben we ook gekeken naar de prijsniveaus op grootschalige bedrijventerreinen die specifiek gericht zijn op de agrofoodsector en bovenregionale bedrijventerreinen waar relatief veel agro- en foodbedrijven zijn geland, of kunnen gaan landen. Zie bijlage C.

Wat opvalt is dat deze prijzen vaak wat lager liggen, tussen € 100 en € 150, maar dat de variatie groot is. Twee specifieke bovenregionale locaties voor agrofood, te weten het Fresh Park in Venlo en het Agro & Food Cluster Nieuw Prinsenland in Steenbergen, hanteren relatief lage prijzen. De bedrijventerreinen, die net als uw locatie, naast food- en feedgerelateerde bedrijvigheid ook mikken op gewone (aanverwante) bedrijvigheid, hanteren beduidend hogere grondprijzen. Gemiddeld tussen circa € 140 en € 200.

3.2 Differentieer de grondprijs naar vier deelmilieus op Foodpark Veghel

Te veel deelgebieden werkt onduidelijkheid bij ondernemers in de hand

We adviseren u Foodpark in vier deelgebieden te verdelen, gekoppeld aan het type vastgoed dat hier wordt ontwikkeld en type doelgroepen dat hier gefaciliteerd zou kunnen worden. Te veel differentiatie werkt onduidelijkheid bij ondernemers in de hand is de ervaring. Bovendien is het lastig uit te leggen. Onderstaande figuur illustreert de vijf deelgebieden met bijbehorende (indicatieve) grondprijs in bandbreedte, plus de richtgrondprijs voor uw exploitatieplan voor een gangbaar kavel in de desbetreffende zone. De differentiatie is gebaseerd op de cases uit 3.1. Daarnaast is bij de differentiatie rekening gehouden met (mogelijke) omvang, ligging, bereikbaarheid/toegankelijkheid en zichtbaarheid van de kavels en deelmilieus. Voor kavels aan het begin van het terrein, bij de hoofdentree en aan de hoofdontsluitingsweg kan bijvoorbeeld een hogere grondprijs worden gehanteerd dan de kavels midden op het terrein, die niet aan de hoofdontsluiting liggen.

FIGUUR 2: GLOBALE WEERGAVE GRONDPRIJSDIFFERENTIATIE FOODPARK VEGHEL FASE I



Bron: Stec Groep, 2016

GRONDPRIJS OVERKLUIZING CORSICA

U overweegt om een deel van de waterberging aan de Corsica te overbouwen (overkluizing). Hierbij denkt u aan een overbouw van 1 bouwlaag ten behoeve van kantoor- of kantinefuncties. Het gaat om een oppervlakte van zo'n 4.000 m². U vroeg ons welke grondprijs hiervoor te rekenen is.

De prijs wordt ook hier bepaald door de commerciële waarde van de functies waaruit de overkluizing bestaat en de bouwkosten ervan. Uitgaande van een kantoorachtige functie, hanteren we indicatief de parameters uit case 3 uit advies 3.1. De bouwkosten van een dergelijke overkluizing liggen echter aanzienlijk hoger. Op basis van referentiegegevens concluderen we dat deze kosten al snel 30% hoger liggen. De precieze uitkomst hangt natuurlijk af van de uiteindelijke bouwkosten en functies op/in de overkluizing, maar de residuele waarde zal flink lager liggen. Al met al adviseren we u de grondwaarde voor de overkluizing op nihil te stellen in uw exploitatieplan.

3.3 Communiceer uw prijzen zorgvuldig en heb oog voor het belang van prijs bij locatiekeuze

Residuele benadering van bedrijfsgrond past bij de taal van de ondernemer: opbrengst versus kosten. De laatste jaren staat de (hoogte van de) grondprijs wat vaker ter discussie. Ook als deze op basis van een residuele grondprijsbenadering heel realistisch is. Om tot realisatie van de adviesprijzen in dit rapport te komen, is het van belang dat u de prijzen op de juiste manier uitlegt en dat u zich bewust bent van het belang van de grondprijs in het locatiekeuzeproces van bedrijven. De residuele benadering is altijd marktconform en gaat uit van de daadwerkelijke waarde van grond. Er zijn geen maatschappelijke redenen om bedrijfsgrond onder de marktwaarde te verkopen. Daarmee is de prijs nooit te hoog, maar ook niet te laag.

De residuele benadering heeft als basis de gebruikswaarde van de grond (welke waarde vertegenwoordigt het gebruik voor de ondernemer?) en de mate van bebouwing (de gebruikswaarde van de grond afgezet tegen de bouw en bijkomende kosten: wat moet een ondernemer behalve de grond nog meer investeren?). Kortom, opbrengst minus alle overige kosten is de echte waarde van de grond. Zijn de opbrengsten laag en de kosten hoog, dan is de grond ook niet veel waard en wordt er ook niet te veel gerekend. Ondernemers begrijpen deze taal van opbrengsten versus kosten. Het is dus goed mogelijk om een onderbouwde, marktconforme grondprijs te hanteren, ook in economisch mindere tijden!

Zorg dat iedereen hetzelfde verhaal vertelt

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

Gebruik de cases voor een goede communicatie naar de ondernemers

Enkele voorbeelden of standaardberekeningen (zoals de cases uit 3.1) vormen de basis voor de grondprijsbepaling vooraf. Zo ontstaat er een beperkt aantal standaard grondprijzen die de marktwaarde gemiddeld gezien goed benaderen. Deze standaard grondprijzen zijn bovendien goed onderbouwd en dus goed uit te leggen richting ondernemers en (vastgoed)marktpartijen.

Grondprijs niet doorslaggevend voor vestigingsgedrag

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

- De zeer sterke lokale binding van bedrijfsruimtegebruikers (circa 90% van de bedrijven opereert binnen een straal van 10 kilometer). Zelfs wanneer sprake is van grote prijsverschillen in de grondmarkt binnen eenzelfde regio, is de regionale verhuisdynamiek in de praktijk uiterst beperkt.
- Grondprijzen vormen in veel gevallen – hangt af van type bedrijf/vastgoed – slechts een beperkt deel van de totale investeringssom. Gemiddeld genomen is dit circa 20 à 25% van de investeringskosten in het vastgoed van een ondernemer. Wanneer gekeken wordt naar de totale investeringskosten van een bedrijf, bedraagt het aandeel van de huisvestingslasten gemiddeld tussen 3 en 6% van de totale jaarlijkse kosten van een onderneming.

INVLOED HOGERE GRONDPRIJS OP INVESTERINGSLASTEN ONDERNEMING

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

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

Stel:

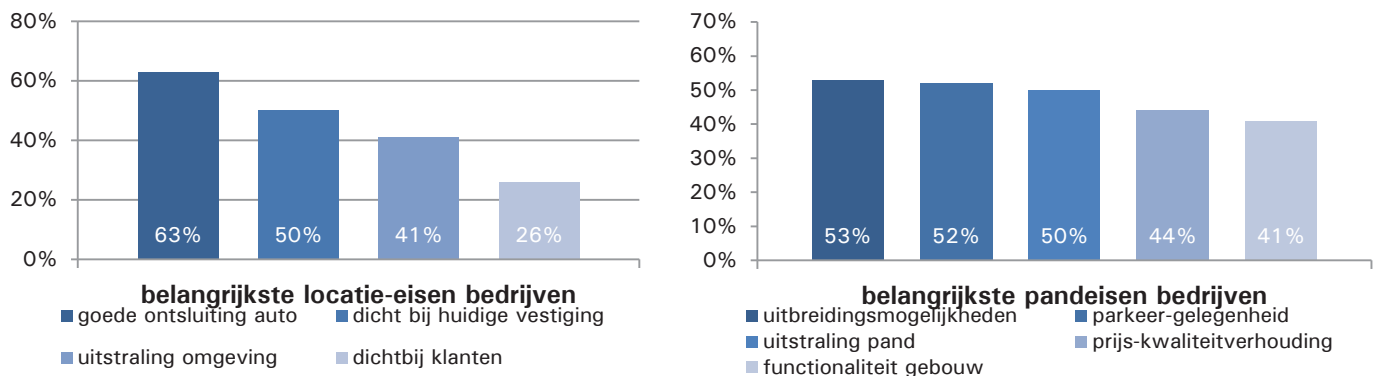
De grondprijs gaat 5% omhoog en stijgt dus van € 100 naar € 105 per m².

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

Conclusie: een grondprijsstijging van 5% betekent een totale stijging in investeringslasten van slechts 0,04%!

Het gaat er kortom vooral om dat de nieuwe locatie een optimale gebruikswaarde heeft voor de ondernemer (zie figuur en box).

FIGUUR 3: DOORSLAGGEVENDE WENSEN EN EISEN BEDRIJVEN



Bron: Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld, Stec Groep (2016)

WELKE ASPECTEN VAN KWALITEIT HEBBEN 'TOEGEKENDE' WAARDE?

Doorslaggevend in 'toegekende' waarde voor bedrijven zijn:

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

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

Grondprijs is wel een belangrijke psychologische factor

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

Bovendien is er minder vraag naar bedrijfsground door o.a. het na-ijleffect van de economische crisis en trends binnen sectoren en is er veel (over)aanbod, ook in de regio Veghel e.o. Bedrijven die willen en kunnen verhuizen, groeien of uitbreiden en op zoek zijn naar nieuwe kavels zullen nu meer belang hechten aan de hoogte van de grondprijs en de prijsonderhandelingen vol aangaan.

Help bedrijven kopen op Foodpark; denk aan andere financieringsvormen zoals erfpacht

Het toepassen van erfpacht kan een middel zijn om de uitgifte van bedrijfskavels op Foodpark te vergemakkelijken. Immers, de financierbaarheid wordt vergroot en daarmee de mogelijkheden tot investering in/op een nieuwe locatie als Foodpark. Bij erfpacht hoeft het bedrijf de aankoop van de grond namelijk niet te financieren of te betalen. Dit betekent dat geen of een lagere lening kan worden aangegaan voor het restant van de koop(-/aanneem)som. Indien de grondprijs uit eigen middelen zou worden betaald, dan verbetert erfpacht bovendien de liquiditeit van het bedrijf. Daarnaast kan erfpacht ook fiscaal gunstig zijn, omdat de canon aftrekbaar is. Steeds meer bedrijven staan hier dan ook positiever tegenover en op steeds meer bedrijventerreinen zien we deze uitgiftelvorm opkomen (vaak als optie, naast regulier koop).

Voordeel voor u als gemeente Veghel is dat u beschikt over een jaarlijkse cashflow in plaats van een eenmalige koopsom die u ontvangt. Daarnaast houdt u beter grip en sturing op de invulling en kwaliteit van het private gebied, ook op langere termijn. De keerzijde is echter dat de boekwaarde van de desbetreffende grond gelijk blijft. Immers, in feite wordt de grond aan een derde ter beschikking gesteld en wordt daarnaast door de gemeente een lening verstrekt. Bovendien bestaat altijd het risico dat de koper na verloop van tijd niet aan de financiële verplichtingen kan voldoen met als gevolg vaak een lastig invorderingstraject en discussie over beëindiging van het erfpachtcontract. Bij verkoop van grond gaat de koop simpelweg niet door (of is de grond al betaald) en kan de grond gewoon verkocht worden aan een ander.

En zet fors in op marketing en acquisitie

Onderken daarnaast het belang van een professionele en structurele marketing en acquisitie van Foodpark Veghel. U beschikt over een fraaie website, en een accountmanager voor het terrein. We zien echter nog volop mogelijkheden en noodzaak om de marketing en acquisitie een extra boost te geven. Denk aan het echt actief 'najagen' van klanten. En de website is mooi, maar kan nog verder worden doorvertaald en geactualiseerd naar de echte concrete klantvoordelen die uw locatie biedt voor spelers in food & feed. Dit is belangrijk omdat het sec ontwikkelen van een aantrekkelijk gebied niet meer voldoet, ook niet wanneer de economie straks weer is aangetrokken. U zult echt actief moeten inspelen op de klant en deze moeten verleiden en met Foodpark moeten beantwoorden aan zijn/haar behoeften. U moet op de shortlist van food & feed (gerelateerde) bedrijven en hun adviseurs komen. Dat vergt meerjarige, positieve 'reuring' rondom het investeren en vestigen op Foodpark. Superacquisitie vraagt daarbij om een superorganisatie met dito acquireur. Kortom, voldoende capaciteit (minimaal 1 volwaardige, dedicated fte) en iemand met een bewezen netwerk en track record.

3.4 Reken op een opbrengstenindex tussen 0 tot maximaal 2% in uw grex komende jaren

De in deze rapportage geadviseerde prijzen zijn gebaseerd op prijspeil begin 2016. Relevant voor het grondexploitatieplan is natuurlijk ook de verwachte prijsontwikkeling in de komende jaren. Deze hangt van veel factoren af, in het bijzonder:

- Marktperspectief belangrijkste doelgroepen: hoe ontwikkelt de marktvraag zich vanuit food en feed de komende 5 tot 10 jaar? Hoe ontwikkelt het aanbod zich? Is er per saldo sprake van een krappe markt of dreigt overaanbod?
- Daarvan mede afgeleid: ontwikkeling van huurprijzen en bruto aanvangsrendementen.
- Ontwikkeling van de prijs van goederen en diensten in Nederland (inflatie), waaronder de bouwkosten voor bedrijfspandgoed.

In de tabel hieronder onze verwachtingen.

TABEL 5: VERWACHTINGEN MARKT EN GRONDPRIJSPARAMETERS KOMENDE JAREN

Aspect	Onze verwachting	Toelichting
Marktperspectief	 	De vooruitzichten voor de food- en feedsector zijn relatief goed, zeker waar het de logistieke en groothandelsactiviteiten betreft. Ook de beleidsinspanningen (Topsectoren logistiek en food) zijn gericht op verdere expansie van deze sector. Binnen de logistiek groeit de vraag vanuit hoogwaardigere VAL en VAS activiteiten en de trend is dat centra ook steeds groter worden. Vooral de logistieke hotspots profiteren hiervan. In het bijzonder heeft Midden-Brabant een sterke positie in de agrologistiek, samen met de regio Food Valley. Binnen de logistieke hotspots is een toenemende mate van schaarste aan courant, logistiek aanbod.
Huurprijzen	 	De gematigd positieve marktvooruitzichten hebben op middellange termijn een opwaarts effect op de huurprijzen van vastgoed. Op dit moment staan de huurprijzen over het algemeen nog onder druk, vooral voor minder courant vastgoed (verouderde panden, panden buiten de hotspots). Met name voor courant vastgoed is de verwachting dat de huurprijzen het laagste punt hebben bereikt en op de middellange termijn zullen gaan stijgen.
BAR	 	In lijn met de marktperspectieven en daarbij behorende ontwikkeling van de huurprijzen, zal ook het BAR zich gunstig ontwikkelen voor courante kavels en panden op sterke locaties in de hotspots.
Bouwkosten	 	De bouwkosten zijn sinds het begin van de crisis, na jaren van stijging, aanzienlijk gedaald. Producten en materialen zijn veelal goedkoper geworden, maar vooral de kosten voor aanbestedingen zijn door de forse terugval in de bouwproductie en de hevige concurrentie flink gedaald. Sinds 2014 stijgen de bouwkosten weer. Het is zeer aannemelijk dat deze prijzen, zowel voor producten en materialen als aanbestedingen, blijven stijgen nu de economie en perspectieven in de bouw/bouwproductie verbeteren.

Bron: bouwkostenkompas, DTZ, PropertyNL en expertise Stec Groep (2016)

Per saldo leiden bovenstaande ontwikkelingen tot een stabiele tot licht stijgende residuele grondprijs. Wij achten het echter verstandig om conservatief te zijn aan de opbrengstenkant, omdat de economische onzekerheden op dit moment erg groot zijn.

Wij adviseren u aan op de middellange termijn uit te gaan van een opbrengstenindex van 0 tot 2%. Voor de jaren daarna adviseren we de inflatie (CPI) te volgen.

Bijlage A: De residuele rekenmethodiek

Bij de residuele methode is de grondwaarde van een vastgoedobject gelijk aan het verschil (residu) tussen de commerciële waarde van het vastgoedobject, de bouw en bijkomende kosten van datzelfde object. De commerciële waarde is de verkoopprijs of de beleggingswaarde van een object. De beleggingswaarde wordt berekend op basis van de markthuur en is daarnaast afhankelijk van het (bruto) aanvangsrendement (BAR) dat op een project/locatie van toepassing is. De bouw en bijkomende kosten zijn alle kosten om het object te realiseren, exclusief de grondprijs.

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

$$\frac{\text{huurwaarde} \times \text{vormfactor}}{\text{bruto aanvangsrendement}} - \text{bouwkosten}$$

VOORBEELDBEREKENING RESIDUELE GRONDPRIJS

De grondwaarde is gelijk aan de commerciële waarde minus de bouw en bijkomende kosten. Waarbij de commerciële waarde gelijk is aan: (huurniveau x vormfactor) / BAR.

- huur per m² BVO = € 55
- BAR = 0,081
- bouw en bijkomende kosten (BBK) = € 460
- vormfactor = 0,9
- (huurniveau * vormfactor) / BAR = commerciële waarde
- € 55 * 0,9 / 0,081 = € 610
- BBK = € 460

commerciële waarde - BBK = grondwaarde
€ 610 - € 460 = € 150

De voordelen van de residuele methode zijn:

- De grondprijzen zijn marktconform; er bestaat een nauwkeurige relatie tussen de grondwaarde en de vastgoedwaarde.
- Er is transparantie, vooral naar marktpartijen, omdat de residuele methode ook door marktpartijen wordt gebruikt.
- De onderhandelingspositie met marktpartijen wordt beter inzichtelijk. Het wordt duidelijk aan welke knoppen gedraaid kan worden.

Nadelen van de residuele methode:

- Men moet kennis hebben van de methodiek, de input en de gevoeligheden van de berekening. Een complicerende factor tijdens het onderhandelen is dat de grondwaarde in de residuele benadering sterk beïnvloed wordt door de bouwkosten van een project. In een marktconform grondprijsbeleid zullen discussies met marktpartijen ontstaan, met name over de hoogte en aard van de bouwkosten.
- Elke situatie is anders, bij elke uitgiftecategorie en berekening is kennis van de markt noodzakelijk. De berekening/uitkomst is bovendien een momentopname. Een wijziging in de parameters werkt direct (versterkt) door in de residuele grondwaarde ('hefboomeffect', zie tabel).
- De rekenmethode is in verhouding tot bijvoorbeeld de comparatieve methode relatief complex en daardoor ook arbeids- en tijdsintensief.

Zichtlocatie	Basis	Bouwkosten + 5%	Bouwkosten – 5%	Huurprijs + 5%	Huurprijs – 5%	BAR – 0,5 procentpunt	BAR + 0,5 procentpunt
Huurwaarde	60	60	60	63	57	60	60
Vormfactor	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
BAR	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	7,50%	8,50%
BBK	500	525	475	500	500	500	500
Residuele grondwaarde	175	150	200	210	140	220	135
Wijziging (in)	nvt	-14%	14%	19%	-19%	26%	-23%

- Uit bovenstaande tabel blijkt de gevoeligheid van wijzigingen in de parameters op de residuele grondwaarden. Bij een verhoging van de bouwkosten van 5% bijvoorbeeld daalt de residuele grondwaarde – ceteris paribus – met bijna 15%.
- Telkens is het hefboomeffect zichtbaar: een relatief kleine wijziging in de parameters heeft een groot effect op de uiteindelijke residuele grondwaarde.
- Mede vanwege dit hefboomeffect en het feit dat de residuele grondprijs per eindgebruiker flink uiteen kan lopen, is het gebruikelijk en verstandig om niet met één standaardgrondprijs te werken, maar met een marktconforme bandbreedte van grondprijzen c.q. parameters op basis van genormeerde cases.

Bijlage B: Marktconforme parameters

Residuele grondwaarde bedrijventerreinen

Om de residuele grondwaarde te berekenen, is informatie nodig over diverse parameters die deze grondwaarde bepalen. De huidige stand van deze parameters wordt hieronder weergegeven.

Marktconforme huurwaarden liggen tussen € 60 en € 70

Uit de transactiedatabase van Property NL blijkt dat de gemiddelde markthuur in de gemeente Veghel en omgeving zo'n € 50 per m² (exclusief btw) is. Zie hiervoor Bijlage C. Deze € 50 per m² ligt iets hoger dan het landelijk gemiddeld (circa € 45 per m²). Gemiddeld genomen liggen de prijzen voor zichtlocaties zo'n 15 tot 20% hoger dan voor reguliere bedrijfskavels en de prijzen voor nieuwbouw liggen hoger dan voor bestaande bouw. In Nederland is de afgelopen jaren sprake van een licht dalende trend in de huurwaarden. Waar de gemiddelde huursom begin 2010 nog zo'n € 51 per m² bedroeg is deze in 2015 gedaald tot circa € 45 per m². Dit beeld zien we ook in Veghel en omgeving. De huren in de periode 2008 - 2011 lagen hoger (€ 53 per m²) dan in 2012 tot heden (€ 46 per m²). Gezien het feit dat op Foodpark sprake is van nieuwbouw, ligt het voor de hand dat de huurprijzen hier hoger zullen liggen. Daarom vinden wij huurwaarden van € 60 tot circa € 70 per m² marktconform voor het modern gemengde segment. De markthuren voor kantoorachtige panden liggen logischerwijs een stuk hoger: zo tussen de € 90 en € 100 per m².

Vormfactor bedraagt circa 0,9

Een belangrijke factor binnen de bepaling van de totale bouwkosten is de vormfactor. De vormfactor is de verhouding tussen het netto-oppervlak (het oppervlak waarmee opbrengsten worden gegenereerd) en het bruto-oppervlak (het oppervlak waarvoor bouwkosten gemaakt moeten worden). Het bruto-oppervlak heeft kort gezegd betrekking op het oppervlak die gebouwd wordt van buitenkant muur tot buitenkant muur. In de bedrijfsruimtemarkt is een vormfactor van 0,9 standaard. Voor de kantoorachtige panden hanteren we een iets lagere vormfactor, conform het bouwkostenkompas.

Marktconforme BAR ligt tussen 8% en 8,5%

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de marktconforme BAR van bedrijfsruimtes in landsdeel Zuid. Hieruit blijkt dat sprake is van een brede bandbreedte en dat deze zo tussen de 7 en 12% ligt. Op basis van de kenmerken van de locatie (zie hiervoor ook de locatieprofielen in het document) schatten we in dat het BAR voor beide locaties zo tussen de 8,0% en 8,5% ligt.

TABEL B1: BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN IN LANDSDEEL ZUID

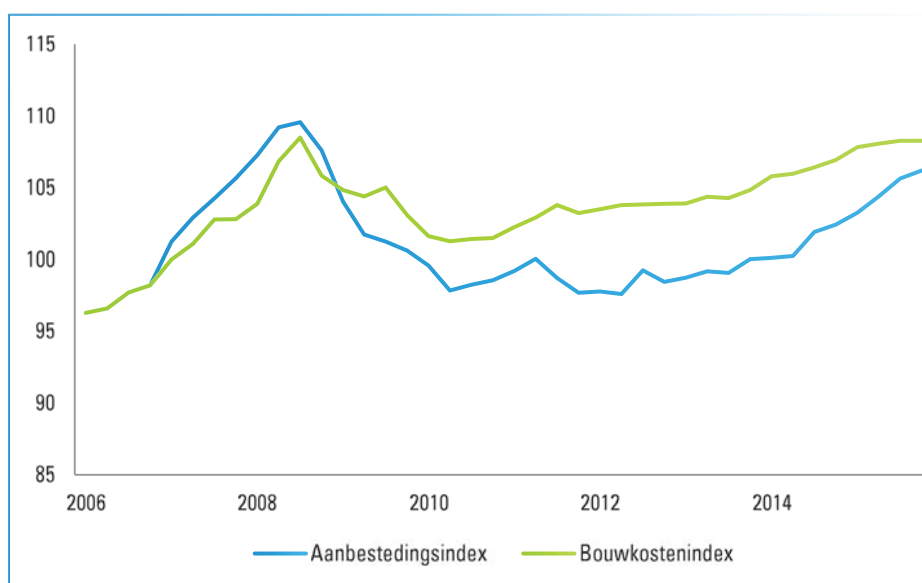
Locatie	Ultimo 2014		Medio 2015	
	van	tot	van	tot
Beste locaties	7,00	10,00	7,00	10,00
Overige locaties	8,50	12,00	8,50	12,00

Bron: DTZ, Zadelhoff, 2015

Bouwkosten bedragen tussen € 550 en € 750 per m², afhankelijk van type vastgoed en verschijningsvorm

Het bouwkostenkompas geeft een accuraat overzicht van bouwkosten voor verschillende typen bebouwing. De kosten hangen hierbij af van de verschijningsvorm en type van het pand. Bouwkosten voor regulier bedrijfsruimte liggen tussen € 550 en € 670, afhankelijk van de grootte van het gebouw en de verschijningsvorm, waarbij kleine gebouwen per m² duurder zijn dan grote gebouwen. Voor kantoren ligt deze prijs nog iets hoger, tussen € 700 en € 750. De afgelopen jaren was sprake van een lichte stijging van de bouwkosten zoals blijkt uit onderstaande figuur. We vinden daarom bovengenoemde bouwkosten marktconform.

FIGUUR B1: AANBESTEDINGS- EN BOUWKOSTENINDEX VOOR UTILITEITSBOUW 2006 - 2015



Bron: Bouwkostenkompas.nl, bewerking Stec Groep, 2016

Bijlage C: Overzicht van grondprijzen in de regio en andere 'food' locaties

In onderstaande tabel een overzicht van grondprijzen op diverse bedrijventerreinen in de regio Veghel en omgeving, inclusief de grotere gemeenten van Eindhoven, Oss, Den Bosch en Helmond.

TABEL C1: COMPARATIEVE ANALYSE GRONDPRIJZEN BEDRIJVENTERREINEN REGIO VEGHEL

Nr.	Plannaam	Doelgroep	Prijzen per m ²	Omvang kavels en uitgeefbaar areaal (totaal vs. beschikbaar)	Bereikbaarheid & multimodale ontsluiting
1	GDC, Eindhoven	distributie, vervoer, groothandel	€ 140	1 ha. tot meerdere ha. aaneengesloten 98 ha. - 59 ha.	goed, stadsrand aan A2, ook per spoor bereikbaar
2	Kapelbeemd, Eindhoven	industrie, bouw, groothandel. Hogere prijzen zijn voor zichtlocaties en kantoorachtige doelgroepen	€ 165	0,2 - 1,0 ha.; ook > 1 ha. 37 ha. - 2 ha.	stadsrand, aan A2. Langs route buslijn 8
3	Park Forum, Eindhoven	regulier, gemengd, dienstverlening, productie en handel	€ 155 - € 235	0,2 - 1 ha. 64 ha. - 52 ha.	matig, stadsrand, bushaltes nabij
4	Spaarpot, Geldrop-Mierlo	industrie, handel, bouw en reparatie, logistiek	€ 140 - € 160	0,1 - 0,3 ha.; 0,5 - 1 ha. 54 ha. - 1 ha.	matig, Nuenenseweg naar A270 (< 5 min), geen OV
5	Groot Schooten, Helmond	(auto)industrie, bouw, (groot)handel, dienstverlening en zorg	€ 175	vanaf 0,5 tot 2 ha. 23 ha. - 3 ha.	goed, stadsrand aan de A270, geen bus, station > 500 meter
6	BZOB terrein, Helmond	grootschalige (proces-)industrie, logistiek en groothandelsactiviteiten	€ 145	0,2 - 3,0 ha.; ook > 5 ha. 150 ha. - 27 ha.	redelijk, buiten de stad aan de N279 en N612
7	De Weijer, Helmond	Licht-industriële en groothandelsbedrijven	€ 135 - € 145	0,2 - 1,0 ha.; ook > 1 ha. 47 ha. 0 ha.	redelijk, aan de varenschut en Rochadeweg, richting de N611; op 5 min. van A67
8	Brandevoort, Helmond	kleinschalige productie en kantoorachtige functies	€ 175	vanaf 0,5 tot 2 ha. 33 ha. - 27 ha.	goed, stadsrand aan de A270, station < 250 meter
9	Eeneind, Nuenen	gemengd, (groot)handel, reparatie, bouw en industrie	€ 150 - € 175	0,1 - 0,5 ha. 52 ha. - 0 ha.	redelijk, buiten de stad, vlakbij (< 1 minuut) A270
10	Westfields, Oirschot	grootschalige productie, (groot)handel, industrie en dienstverlening	€ 170	vanaf 0,5 tot 2 ha. 35 ha. - 25 ha.	goed, buiten de stad (< 5 min A58, A50, A2)
11	De Geer, Oss	gemengde bedrijvigheid	€ 140 - € 155	vanaf 0,2 ha.	matig, buiten de stad

				57 ha. - 9 ha. vanaf 0,3 ha. 70 ha. - 42 ha.	aan de N329 redelijk, buiten de stad aan de A59 en A50
12	Vorstengrafdonk, Oss	logistiek en productie	€ 145 - € 185		
13	Duin, Schijndel	kleinschalige- en middelgrote bedrijvigheid met een representatieve uitstraling	€ 100 - € 175	tot 2 ha., vooral tussen de 0,2 en 1 ha. 76 ha. - 9 ha.	matig, buiten de stad aan de N622
14	De Herven, Den Bosch	productie, groothandel en logistiek, omvangrijke woonboulevard met grootschalige winkels voor wooninrichting, bouwmarkt en horeca	€ 200 - € 275	onbekend 58 ha. - 0 ha.	goed, stadsrand aan de A59, langs route buslijn 62, nabij station Den Bosch Oost
15	De Brand, Den Bosch	ICT, groothandel, productie en distributie. Meer gericht op bovenregionale kantoorachtige bedrijven	€ 195 - € 300	tot 1,5 ha. 54 ha. - 8 ha.	goed, stadsrand aan de A2, A59 en N279, langs route buslijn 156
16	De Rietvelden, Den Bosch	transport, distributie en een autoboulevard met containerterminal	€ 185 - € 210	0,5 tot 5 ha (en groter) 198 ha. - 12 ha.	goed, stadsrand aan de A59, langs route buslijn 65, nabij station Den Bosch CS
17	Ekkersrijt, Son en Breugel	grootschalig, industrie, (groot)handel, logistiek, reparatie, PDV/ ABC		0,2 - 1,0 ha.; ook > 1 149 ha. - 0 ha.	goed, buiten de stad aan de A50, bus (156, 157)
18	Goorkens, Uden	bedrijven in de categorie 2 t/m 4 met een ruimtevraag tot 0,25 ha.	€130 - € 170	0,15 tot 0,25 ha. 51 ha. - 9 ha.	matig, nabij N264 en A50, geen OV in directe omgeving
19	Hoogveld, Uden	bedrijven in de categorie 2 t/m 4 met een ruimtevraag tot 3,0 ha.	€130 - € 170	0,3 tot 3,0 ha. 34 ha. - 21 ha.	matig, nabij N264 en A50, geen OV in directe omgeving
20	De Dubbelen, Veghel	voedings- en agrobusiness. Speerpunten zijn industrie, logistiek en dienstverlening met havenoverslag	€ 140 - €175	onbekend 198 ha. - 11 ha.	goed, nabij A50 en N279, langs route buslijn 160, 152 en 159
21	Doornhoek, Veghel	voedings- en agrobusiness. Speerpunten zijn industrie, logistiek en dienstverlening	€ 140 - € 175	onbekend 76 ha. - 19 ha.	goed, nabij A50 en N279, langs route buslijn 160, 152 en 159
22	Habraken, Veldhoven	middelgrote bedrijven in vooral logistiek, industrie, handel en bouw	€ 165 - € 190	0,2 - 1,0 ha. of 2 ha. 51 ha. - 44 ha.	zeer matig, buiten de stad via Oersebaan richting vliegveld en A2, buslijn 409 nabij

Bron: IBIS, 2014; diverse gemeentewebsites, 2016; bewerking Stec Groep 2016



In onderstaande tabel een overzicht van grondprijzen op andere 'food' locaties.

TABEL C2: COMPARATIEVE ANALYSE GRONDPRIJZEN ENKELE FOODLOCATIES IN NEDERLAND

Nr.	Plannaam	Doelgroep	Prijzen per m ²	Omvang kavels en uitgiftebaar areaal (totaal vs. beschikbaar)	Bereikbaarheid & multimodale ontsluiting
1	De Klomp, Ede	Food Valley gerelateerd, kansen voor logistiek, distributie, groothandel en industrie/productie	€ 180 - € 225 ⁴ uitgifte vanaf 2017	0,5 - 5,0 ha. 37 ha. - 37 ha.	goed, aan de A12 en op loopafstand van station Veenendaal De Klomp
2	Ecofactorij II, Apeldoorn	grootschalig duurzaam bedrijventerrein met milieucategorie 4 a 5 gericht op (agro)logistiek en (food)industrie	onbekend	1,5 - 7,0 ha. 37 ha. - 37 ha.	goed, aan de A50 en A1
3	Agropark II, Lingewaard	bedrijven gelieerd aan de land- en tuinbouwsector. Betreft vooral kleinere en middelgrote bedrijven	€ 127 - € 141	0,2 ha. - 1,0 ha. 11 ha. - 9 ha.	redelijk, tussen Bommel en Huissen, direct tegen het glastuinbouwgebied Bergerden en op korte afstand van de A15
4	Fresh park, Venlo	Fresh Park Venlo is een van de belangrijkste marktplaatsen voor producten van de voedingstuinbouw in Europa.	€ 117	0,2 ha. - > 1,0 ha. (flexibel) 97,5 ha.- 32 ha.	zeer goed, aan de A67 en A73. tevens gelegen aan de Maas en spoor (ECT terminal), nabij het

⁴ Prijs gebaseerd op bedrijventerreinen A12 in Ede. Daarmee niet specifiek voor De Klomp, maar wel richtinggevend.

		Het is het knooppunt in een netwerk dat duizenden producenten, honderden handelaren en tal van toeleverende en dienstverlenende bedrijven omvat			Duitse Ruhrgebied
5	Nieuw-Prinsenland, Steenberg	toplocatie voor de agro- & foodsector en aanverwante bedrijven van elke omvang en met elke ambitie	ca. € 125	0,5 ha. - > 10 ha. 48 ha. - 48 ha.	goed, aan de A29 en toekomstige A4. nabij Rijn-Schelde kanaal
6	Medel, rivierenland Neder-betuwe	grootschalige en middelgrote logistiek, distributie, transport, handel en industrie. Deze sector heeft behoefte aan grote kavels; die zijn nog slechts beperkt aanwezig	€ 135 - € 150	0,2 tot 8 ha. 117,4 ha. - 39,1 ha.	redelijk, aan de A15 bij Tiel
7	Bijsterhuizen, Nijmegen	een van de grootste bedrijventerrein van de provincie Gelderland, ruimte voor grootschalige logistiek, industrie en groothandel	€ 145 - € 185	grote kavels aanwezig (8 ha.) 156,8 ha. - 29,8 ha.	goed, aan de A326 en A73. nabij Maas en Waal
8	De Grift, Nijmegen	handelsterrein met industriële en logistieke bedrijvigheid. Niet specifiek gericht op agro of food, maar kent wel vele (vooral logistieke) bedrijfsvestigingen in deze sector	€ 125 - € 150	onbekend 105 ha. - 60 ha.	goed, aan de A15 en A325
9	Park15, Overbetuwe	ruimte voor middelgrote en grootschalige bedrijfshallen voor productie en assemblage, transport, logistiek en opslag. Niet specifiek gesegmenteerd voor agro of food	€ 100 - € 155	0,2 tot groter dan 2 ha. 85 ha. - 85 ha.	goed, aan de A15 nabij de A50
10	7Poort, Zevenaar	kleine en grote kavels in alle typen bedrijvigheid in hoge milieucategorieën en tot zeer grote ruimtegebruikers	€ 128 - € 153	1 tot 8 ha. 56,2 ha. - 50,6 ha.	redelijk, aan de A12

Bron: IBIS, 2014; diverse gemeentewebsites, 2016; bewerking Stec Groep 2016