

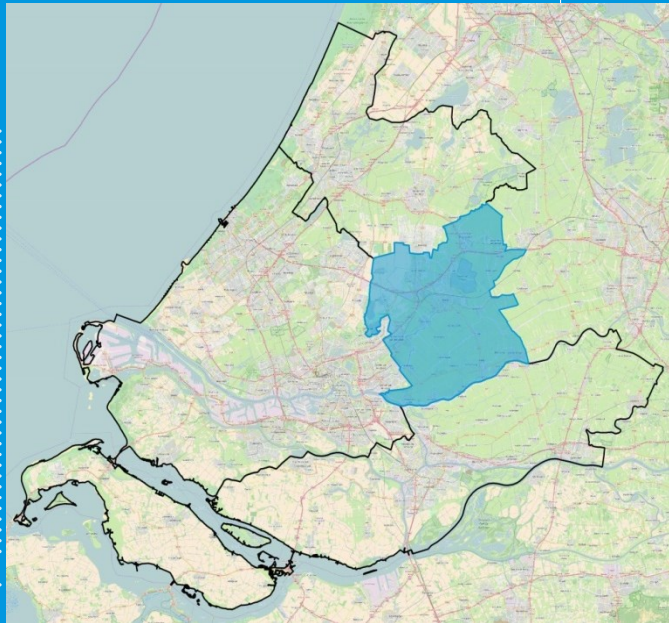
**stec
groep**

Behoefteschatting bedrijventerreinen Zuid-Holland

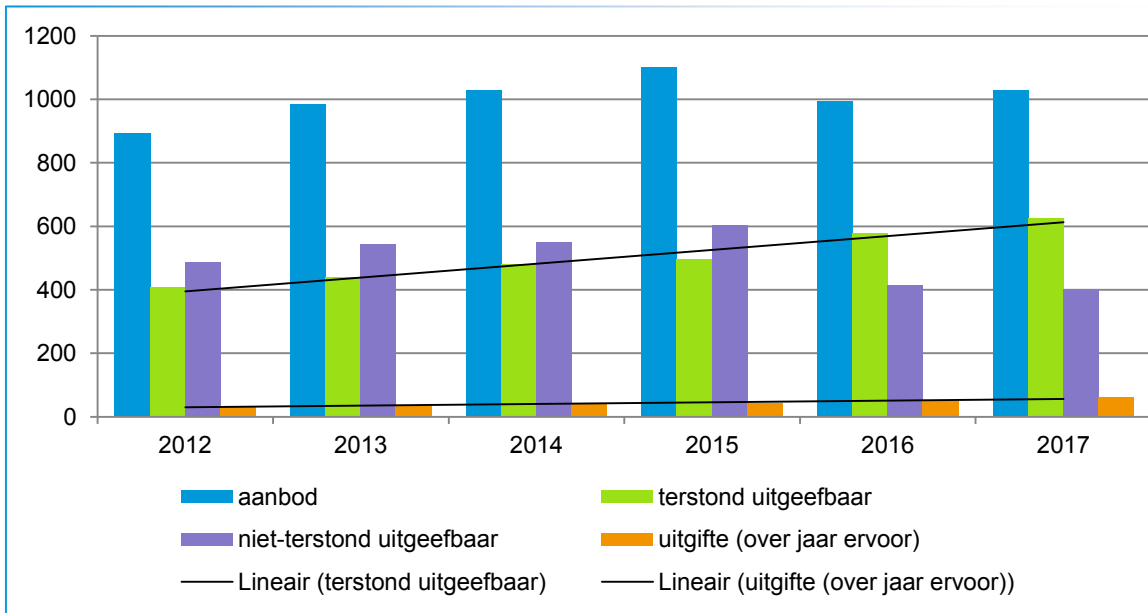
Stec Groep

Hub Ploem

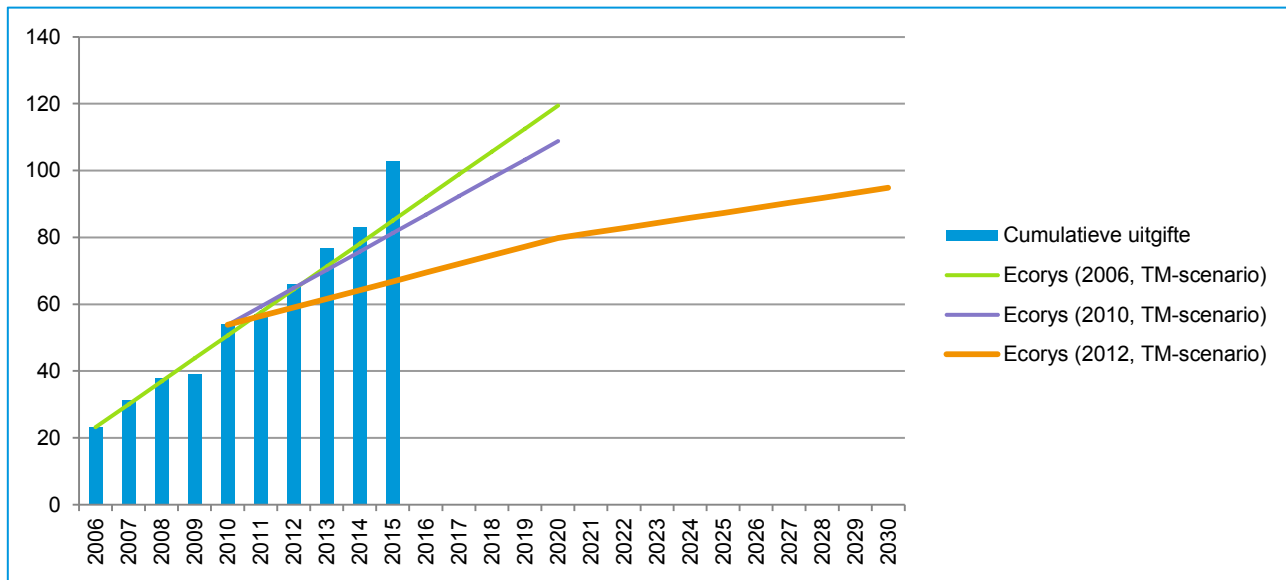
Bestuurlijk overleg Midden-Holland 2 oktober 2017



Uitgifte blijft achter, aanbod blijft stijgen

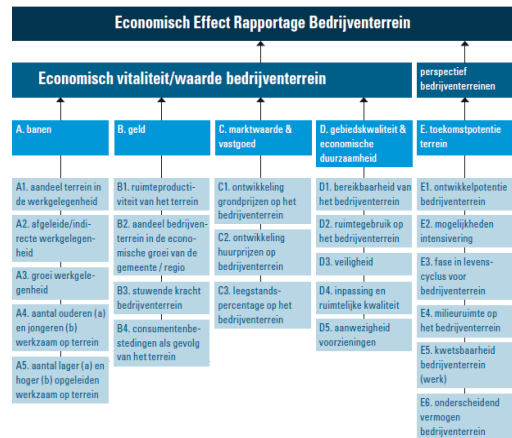


Maar niet in Midden-Holland!

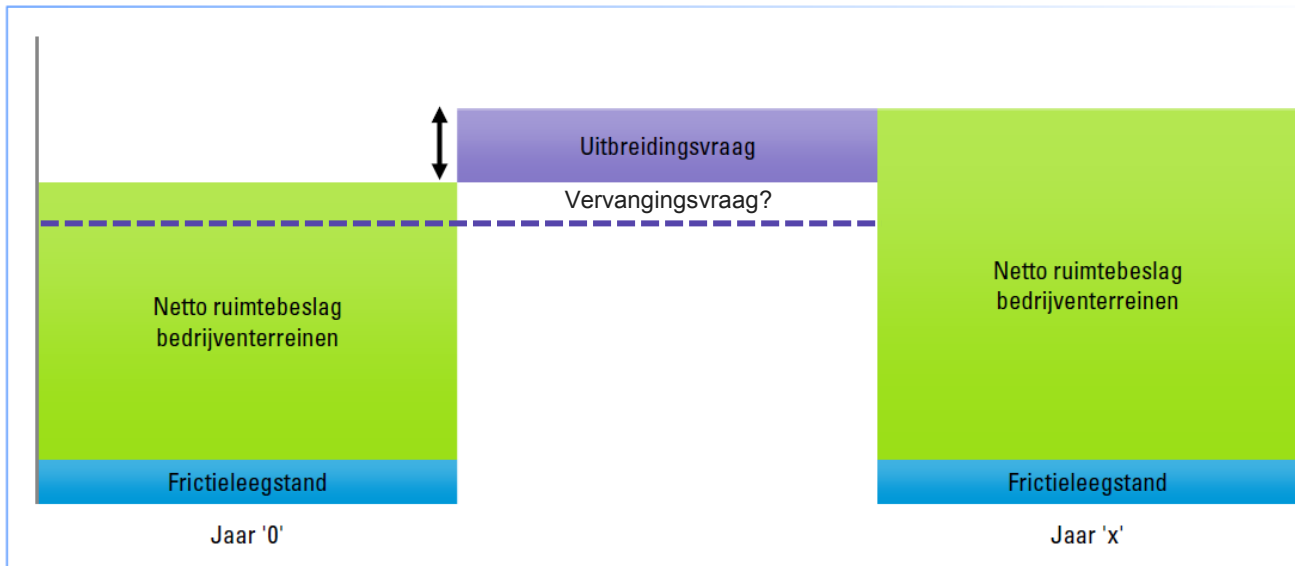


BT belangrijk voor Midden-Holland

- Circa 675 ha netto (uitgegeven) bedrijventerrein
- 2,5% oppervlak Midden-Holland
- 38% werkgelegenheid
- 39% toegevoegde waarde
- Sterk innovatief MKB, industrie, logistiek
- Lokale/regionale gebondenheid



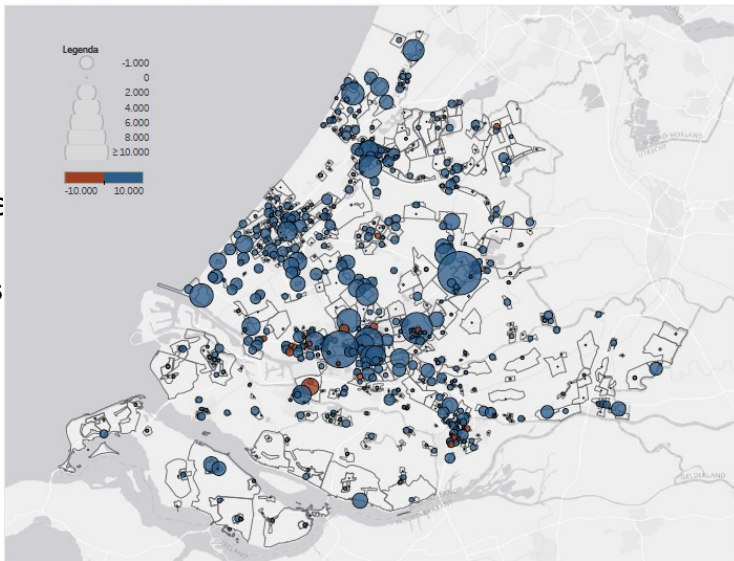
Nieuwe ramingen: uitbreidingsvraag



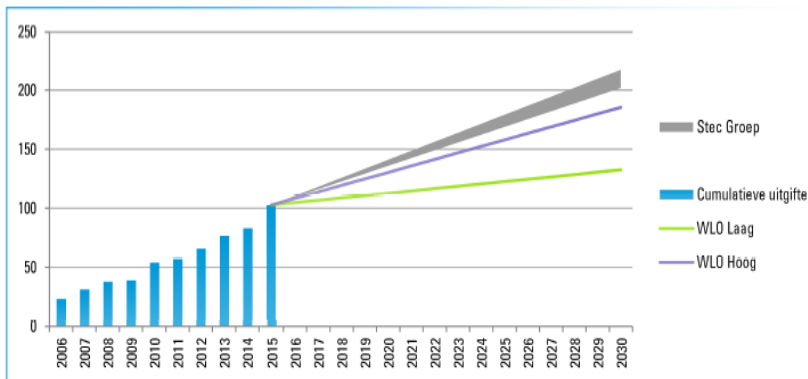
Exclusief vervangingsvraag

- Nu standaard% in VRM (2-2,5%)
- Ruim 500 ha
- Praktijk: transformatie moeizaam
- Druk neemt toe (verstedelijking)
- Belangrijk: concrete projecten, reële verwachtingen
- Nader uitzoeken, 'bewijslast' regio's

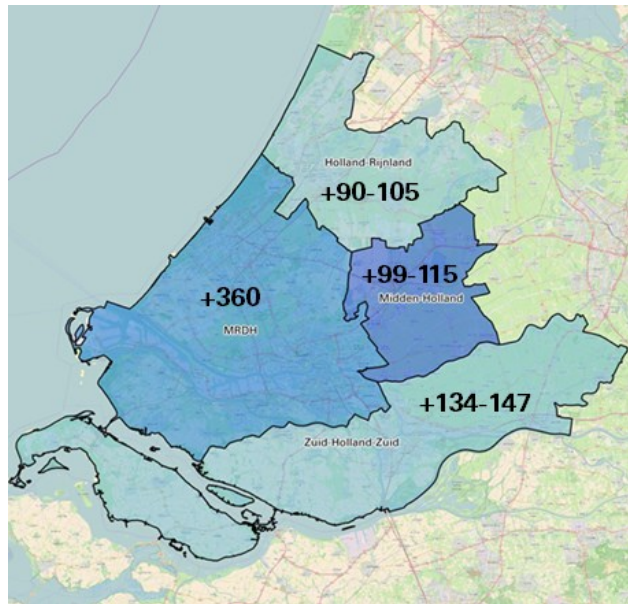
Netto plancapaciteit per buurt 2016 t/m 2024 (direct uitvoerbare en reserve plannen)



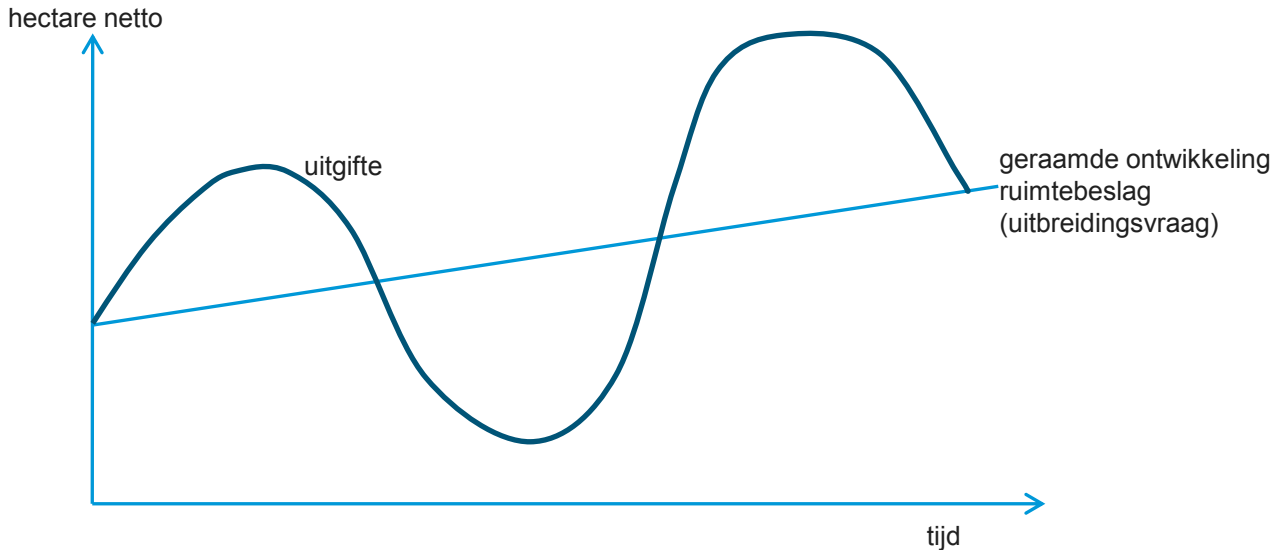
Midden-Holland: 99-115 ha uitbreidingsvraag



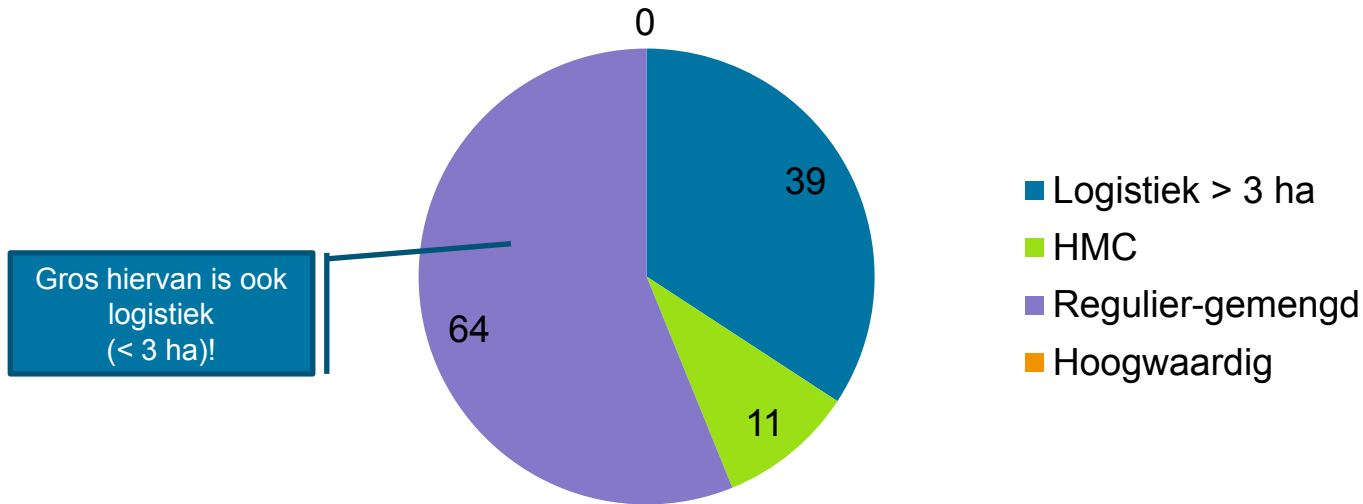
Bron: Provincie Zuid-Holland (2016), CPB/PBL (2015), bewerking Stec Groep (2017)



Prognoses kijken over conjunctuurgolven heen



Logistiek belangrijkste ruimtevrager



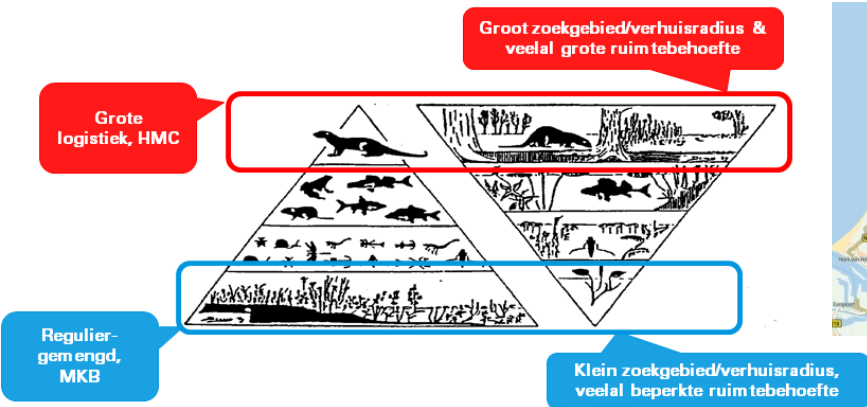
Deels watergebonden



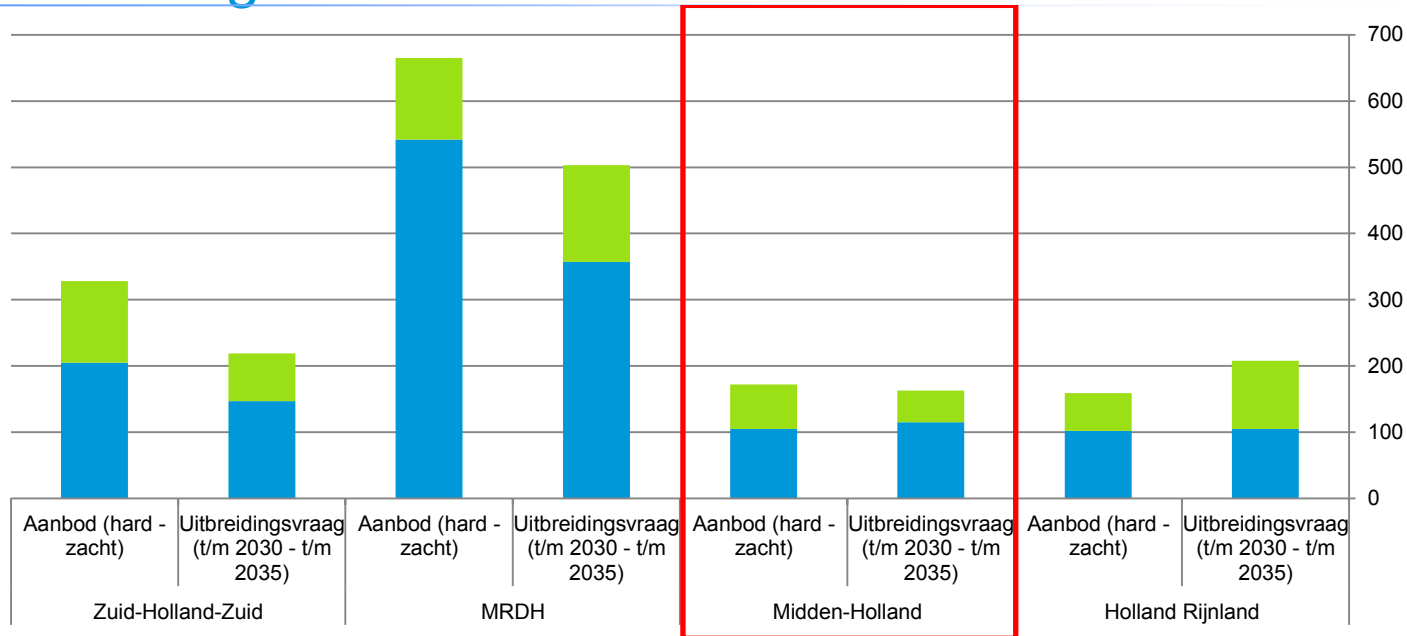
Bron: Stec Groep (2017)

- Circa 25% uitbreidingsvraag is watergebonden/multimodaal
- Ofwel zo'n 25-30 ha (= geen extra vraag!)

Verschillende marktregio's: aansluiten bij ruimtelijk verzorgingsgebied van functie



Vraag/aanbod MH kwantitatief in balans



Mogelijke kwalitatieve opgaven

- Druk op bestaande voorraad: verkleuring, verstedelijking/wonen
- Lokaal maatwerk sterk gewortelde bedrijven
- Mogelijk te weinig voor grote logistiek, maar beoordelen in licht en afstemming met totale A12-corridor
- Verdere schaalvergroting en multimodaliteit logistiek
- Blijvende vraag vanuit HMC
- Direct watergebonden aanbod (logistiek, HMC) onder druk/beperkt

Conclusies samengevat

- Bedrijventerreinen motor van economie M-H
- Kwantitatieve vraag naar bedrijventerreinen in M-H: ca. 100-115 ha
- Vraag en aanbod in balans: ook kwalitatief?
 - Ruimtelijk verzorgingsgebied nader bepalen
 - Met name logistieke vraag (A12-zone), maar ook niches zoals HMC en watergebonden
 - Regiospecifieke vervangingsvraag nog niet (goed) in beeld
 - Maatwerk voor lokale situatie, wat wel en niet toestaan?



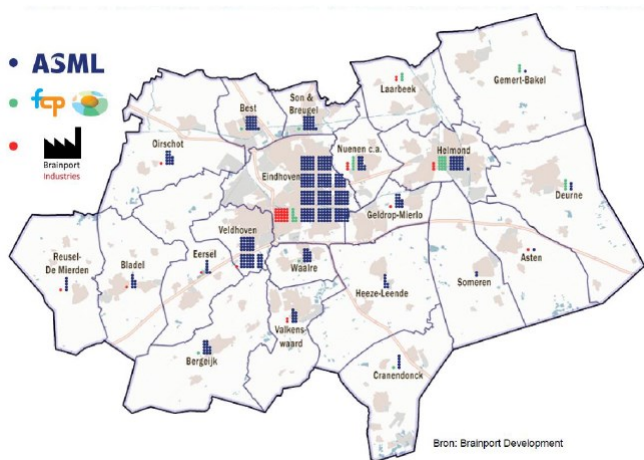
Advies vervolgstappen Midden-Holland

1. Verdiepen kwalitatieve confrontatie: grondig doorlichten aanbod op kwaliteiten
 - Mede in relatie met het ruimtelijk verzorgingsgebied
 2. Bepalen concrete vervangingsvraag door transformatie/verstedelijkingsopgave
 3. Vaststellen: welke nieuwe terreinen (kwalitatief) nog nodig? Welke terreinen andere bestemming geven?
 4. Afspraken en strategie vastleggen in regionale bedrijventerreinenvisie Midden-Holland
- 

Voordelen regionale afspraken?

Aantrekkelijk regionaal vestigingsklimaat

- 50% economie M-H = bedrijventerrein
- Wat zoeken bedrijven en hoe hierop inspelen? (portefeuillestrategie)
- Marktregio = bovenlokaal
- Versterken regionale economie!



Positionering M-H richting provincie

- Sterk – afgestemd – verhaal richting provincie
- Vanuit economische kracht van de regio
- Relatie met overaanbod in buurregio MRDH
- Eerder handen op elkaar
- + sterker in procedures (LDV)



Voorkomen discussie over cases

- Meerdere regio's grote logistieke locaties vlakbij elkaar (denk aan A12-zone)
- Grotere kavels: procedureafspraken partijen > 3 ha of partijen waarvan gemeenten weten dat ze shoppen
- Werkgroep met afspraken hoe hiermee om te gaan
- Voorkeur voor bedrijventerrein X of Y kan daarin zitten
- Snel bestuurlijk opschalen bij mogelijk conflict of interest
- Gezamenlijke acquisitie daarbij slim!
- In Brainport Eindhoven werkt dit vergaand/ijzersterk



Voorbeeld vervolgaanpak



Bedankt voor uw aandacht!

Hub Ploem
h.ploem@stec.nl



Contact



026 751 41 00
LinkedIn



info@stec.nl



Willemsplein 5, 6811 KA Arnhem



Postbus 217, 6800 AE Arnhem