

Telefoon (050) 367 81 55/ M. Moerman
Onderwerp Voortgang actualisatie grondexploitaties



de leden van de raad van de gemeente Groningen
te
GRONINGEN

Datum 01-10-2014

Bijlage(n) 1

Ons kenmerk 4627635

Uw brief van

Uw kenmerk

Geachte heer/mevrouw,

Met deze brief informeren wij u over de belangrijkste onderwerpen rondom het actualisatieproces van onze grondexploitaties. We gaan in op de ontwikkelingen op de woningmarkt, de bedrijventerreinen (op basis van de marktanalyse van de Stec Groep), de parameters voor kosten, opbrengsten en rente én de nog vast te stellen nota grondprijzenbeleid voor de periode 2014-2018. Deze onderwerpen hebben consequenties voor zowel het risicoprofiel van het Grondbedrijf en haar afzonderlijk grondexploitaties als het gemeentelijk weerstandsvermogen. De consequenties maken we, voor zover in dit stadium mogelijk, voor u inzichtelijk in de conclusie van deze brief. Deze brief geeft dan ook een tussenstand van de financiële positie op basis van de huidige inzichten. In december 2014 worden de effecten verder uitgewerkt bij de behandeling van de actualisatie van de grondexploitaties.

Inleiding

Sinds 2008 hebben we te maken met weerbarstige en uitdagende marktomstandigheden. Mede door de crisis hebben de actualisaties van de afgelopen jaren grote schommelingen opgeleverd. Hoewel het prematuur is om te stellen dat de crisis achter ons ligt, zien we een aantal voorzichtige lichtpunten. Het aantal transacties op zowel de bestaande woningmarkt als die voor nieuwbouw neemt toe en ook het aantal acquisitiesprekken voor bedrijventerreinen en de daadwerkelijke verkoop ervan trekt aan. Ondanks deze lichtpunten blijft de vraag naar woningen, kantoren, winkels en bedrijventerreinen beperkt als we dat vergelijken met de periode van voor de crisis. Dit betekent dat we continu de vinger aan de pols moeten houden om de zaken onder controle te hebben. Immers het risicoprofiel op onze grondexploitaties en daarmee van het Grondbedrijf als geheel blijft hoog, ook met betere vooruitzichten dan enkele jaren geleden.

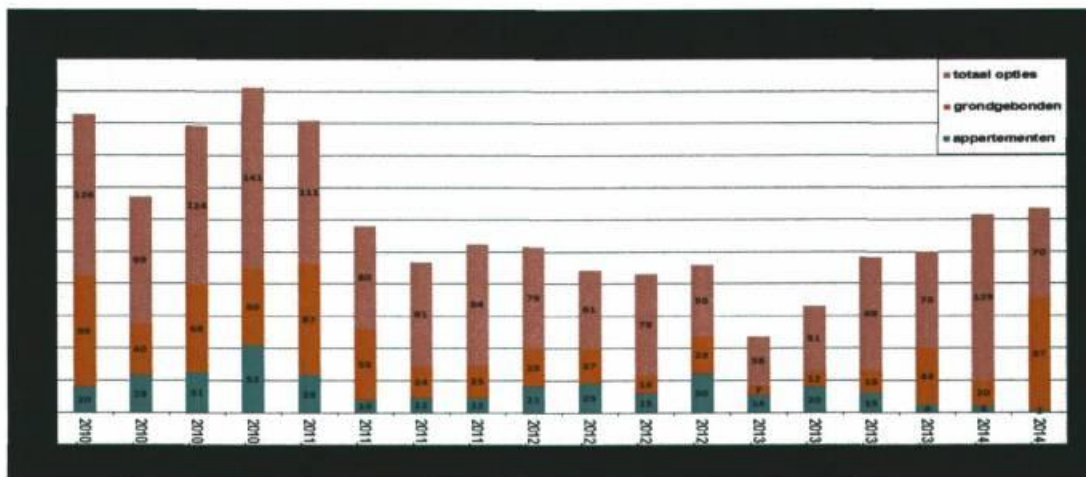
Ontwikkelingen woningmarkt

Sinds het uitbreken van de financiële en economische crisis bevindt de woningmarkt zich in zwaar weer. Door onder andere een laag consumentenvertrouwen, terughoudendheid van banken bij het financieren van woningbouwprojecten, strengere hypotheekregels en een sterk afgenomen investeringscapaciteit van woningcorporaties is de vraag naar en productie van nieuwbouwwoningen sterk gedaald. Als reactie hierop hebben we in regionaal verband afspraken gemaakt over het naar beneden bijstellen van onze woningbouwopgave (naar 600 woningen per jaar, exclusief jongerenhuisvesting). Tegelijkertijd hebben we onze ontwikkelstrategie aangepast aan deze tijd door veel meer uit te gaan van een kleinschaliger en vraaggestuurde aanpak.

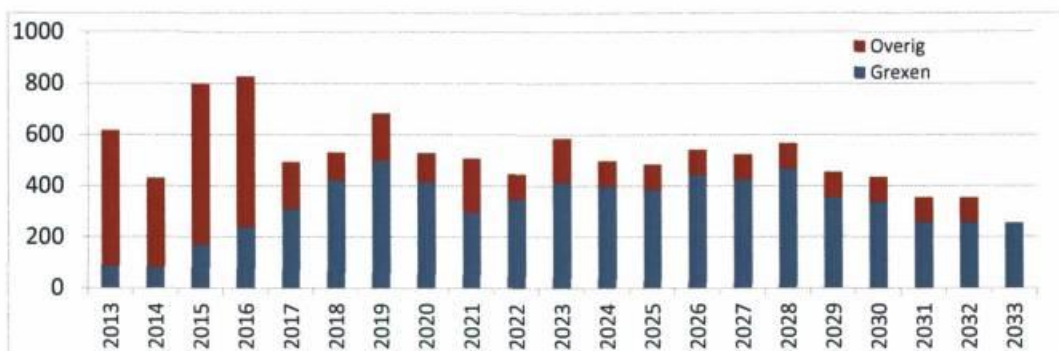
Dit heeft in 2012 geresulteerd in forse aanpassingen van de grondexploitaties waarbij we inhoudelijke prioriteiten hebben gesteld bij woonmilieus waar op basis van woningmarktonderzoek een duidelijke mismatch op de Groninger woningmarkt zichtbaar was. Voor de grondexploitaties hebben de gewijzigde kwantitatieve en kwalitatieve uitgangspunten geresulteerd in een aangepast woningbouwprogramma en een gewijzigd uitgiftetempo, waarbij rekening is gehouden met tegenvallende verkopen op korte termijn.

In 2013 hebben we een aanvullend woningmarktonderzoek uitgevoerd waaruit bleek dat het toekomstperspectief van de woningmarkt in de stad onverminderd gunstig is. Naar aanleiding van het woningmarktonderzoek was er vorig jaar daarom geen aanleiding om de grondexploitaties aan te passen. In 2013 zijn de doelstellingen wat betreft de woningverkopen gehaald. Tegelijkertijd hebben we geconstateerd dat het van belang is om te blijven monitoren in hoeverre de verhuisgeneigde huishoudens de komende jaren in staat zullen zijn om de woningbehoefte om te zetten in een effectieve vraag. In onze grondexploitaties wordt er namelijk van uitgegaan dat de economie en de woningmarkt de komende jaren langzaam maar zeker zullen herstellen.

In 2014 laat de woningmarkt weer tekenen van herstel zien (figuur 1 op volgel 2). Het aantal verkopen van nieuwbouwwoningen is ten opzichte van 2013 sterk gestegen, maar heeft nog niet het niveau van voor de crisis. De kwantitatieve doelstellingen m.b.t. de woningverkopen zoals in onze grondexploitaties zijn weergegeven gaan we in 2014 ruimschoots halen. De woningmarkt zit weer in de lift en dat is uiteraard een goed teken voor onze grondexploitaties. Een belangrijke kanttekening daarbij is wel dat in de huidige marktsituatie vooral de relatief goedkope woningen (< € 200.000) goed worden verkocht. Deze hebben een lager prijsniveau dan waar gemiddeld in de grondexploitaties vanuit wordt gegaan. Bij de herziening van de grondexploitaties in 2013 is zoals aangegeven rekening gehouden met tegenvallende verkopen voor de komende jaren. Figuur 2 op volgel 2 laat zien hoe dit in de grondexploitaties van de gemeente is verwerkt. Uit de figuur blijkt dat we in onze grondexploitaties vooralsnog uitgaan van een verder herstel van de woningmarkt de komende jaren.



Figuur 1: Tekenen van herstel woningmarkt in 2014



Figuur 2: Woningbouwprogramma Groningen 2013-2033 naar grondpositie

We hebben er vertrouwen in dat de woningmarkt ook de komende jaren verder aan zal trekken; de woningbehoefte in Groningen blijft volgens de diverse woningmarktonderzoeken de komende decennia hoog. De vraag is echter wel in hoeverre het herstel op de woningmarkt doorzet. De verkopen van woningen blijven daarom een risicovol element in onze grondexploitatie.

Meerstad

In Meerstad zien we een gelijksoortige ontwikkeling als in de bestaande stad. Er worden meer woningen verkocht dan we hadden verwacht, maar tegen een lager prijsniveau dan wij in onze exploitatiebegrotingen hebben ingecalculleerd. Dit lagere prijsniveau is een direct effect van de crisis en wordt vooral bepaald door de lagere leencapaciteit c.q. het vermogen van geïnteresseerde kopers. We hebben uitgerekend hoe groot de achterstand nu is. Door een lagere opbrengst van de reeds verkochte kavels komen we op een achterstand van 5 miljoen euro. Wij denken niet dat deze achterstand in de toekomst kan worden ingelopen en kiezen ervoor nú maatregelen te treffen. We zetten de bestaande buffer (3,5 miljoen euro) voor achterblijvende verkopen uit de grondexploitatie Meerstad in en treffen een voorlopige voorziening van 1,5 miljoen euro bij de begroting 2015.

Ontwikkelingen bedrijventerreinen (marktanalyse werklocaties Stec)

Een kwantitatief en kwalitatief goed aanbod aan bedrijventerreinen is een belangrijk middel om bij te dragen aan het vestigingsklimaat in de stad en zo werkgelegenheid te bevorderen. Tegelijkertijd brengt een aanbod aan terreinen financiële risico's met zich mee. Om goed te kunnen blijven sturen op programma en financiële consequenties, is het daarom van belang de marktvraag goed te blijven monitoren, zoals wij ook in de collegebrief 'Resultaten Herziening Grondexploitaties' (RO.134030896) hebben aangegeven. Circa 3 jaar na de oplevering van de marktanalyse hebben wij daarom aan Bureau STEC gevraagd een actualisatie uit te voeren van de marktanalyse tot aan 2030. In deze actualisatie worden de uitgangspunten van de analyse uit 2011 tegen het licht gehouden en wordt een advies gegeven over de te verwachten marktvraag. Deze marktvraag wordt vervolgens gekoppeld aan het bestaande aanbod.

In haar rapportage concludeert STEC dat de uitgangspunten van het prognosemodel (de 'Bedrijfslocatiemonitor') waarop de marktvraag in 2011 is gebaseerd, ook nu nog van toepassing zijn. Daarmee is de basis van de marktvraagaming dezelfde gebleven. Echter, aangezien we drie jaar verder zijn, is het aandeel van de marktvraag in die jaren weggevallen. Zij concluderen daarom dat er tussen 2014 en 2030 sprake is van een marktvraag in een bandbreedte tussen de 70 en 85 hectare. Op basis van een aantal economische parameters (zoals historisch uitgiftetempo, leegstandspercentage, opname bedrijfsruimte, huurprijzen) concludeert STEC dat het realistischer is om uit te gaan van de onderkant van de bandbreedte dan van de bovenkant. Daarbij concludeert STEC wel dat er enkele positieve factoren zijn. Zo is in het eerste kwartaal van 2014 de uitgifte van terreinen groter dan in de 3 jaar daarvoor¹ en zijn er twee sectoren die voor een bijzondere en buitengewone vraag zorgen, namelijk kennisinstellingen en datacenters.

Het voorspellen van de toekomst is lastig. STEC onderkent dit en geeft deze onzekerheden in haar rapport aan. Voor de periode na 2030 doet STEC daarom geen uitspraken. Dat is begrijpelijk, want zo ver in de toekomst kijken kan niemand. Wel is algemeen geaccepteerd dat in heel Nederland de marktvraag zich over 20 jaar op een lager niveau zal bevinden, vanwege afnemende groei in demografie en ruimtebehoefte. Echter, dynamiek en vervangingsvraag zullen altijd tot een bepaalde mate van marktvraag leiden.

Op basis van de marktanalyse van STEC én de kansen en ontwikkelingen in de markt kunnen we concluderen dat het huidige actieve aanbod relatief goed aansluit op de te verwachten marktvraag, zowel kwalitatief als kwantitatief. Wij zien, net als STEC, dat er sprake is van een licht overaanbod. Dit lichte overaanbod vinden we wenselijk vanwege de potentiële (buitengewone) ruimtevraag vanuit de sectoren datacenters en kennisinstellingen. Ook de oost- westverhouding kunnen we op basis van de rapportage handhaven.

¹ Op Zernike en Eemspoort is in 2014 in totaal circa 5 hectare uitgegeven

Werklocatie	Marktvraag in ha tot 2030	Actief aanbod in ha	Passief aanbod in ha
Zernike Campus	7-12	14	
Eemspoort	10	9	
Roodehaan fase 1	5-10	13	
Roodehaan fase 2/3	0	0	14 ²
Westpoort fase 1	38-56	57	
Driehoek Peizerweg	1	1	
Meerstad	0	0	75
Totaal	61-89 (STEC 70-85)	94	89

Figuur 3: Overzicht marktvraag versus actief en passief aanbod bedrijventerreinen

Het passieve aanbod past niet in zijn geheel op de marktvraag. Er is hier sprake van een situatie van overaanbod. Dit is geen andere situatie dan in 2011. Wel kan gesteld worden dat het vraagstuk hoe met dit aanbod om te gaan actueler is geworden vanwege het feit dat we drie jaar verder in de tijd zijn.

In 2011 heeft u aangegeven een flexibel aanbod te willen behouden. In de situatie dat bijvoorbeeld de marktvraag groter is dan verwacht, is het belangrijk voldoende ruimte te kunnen blijven bieden. Door voldoende actief en passief aanbod te hebben, zijn we flexibel en in staat ruimte aan bedrijvigheid te bieden. Een ruimer aanbod is voor facilitering van ondernemerschap en werkgelegenheid in zichzelf altijd positief. Echter, wij moeten wel concluderen dat het volledige passieve aanbod een groot risico vormt in verhouding tot het samenspel van berekende marktvraag, de bijzondere sectoren en de gewenste flexibiliteit na 2030. Rondom het risico voor het passieve deel na 2030 stellen wij voor een voorziening te treffen van 4 miljoen. In de berekening van het benodigde weerstandsvermogen wordt het resterende deel als risico meegenomen. In die berekening wordt het risico rondom de passieve voorraad in Meerstad verhoogd van 25 naar 45%. Dit betekent een bedrag van 4,6 miljoen euro en is onderdeel van de totale toename van het benodigde weerstandsvermogen van 40 miljoen euro.

Daarnaast onderzoeken we de komende periode de mogelijkheid tot de invoering van een koepelgrondexploitatie. Bij een koepelgrondexploitatie blijven de individuele grondexploitaties per werklocatie in stand en geven we een extra (gebundelde) presentatie van de cijfers. De meerwaarde daarvan is dat er een salderingsmogelijkheid ontstaat van de verschillende uitslagen per grondexploitatie. Zo versterken we de benodigde flexibiliteit; bij een koepelgrondexploitatie maakt het (ook financieel) niet uit waar een bedrijf zich binnen de gemeentegrenzen vestigt. Wij informeren u in maart of april 2015 over de uitkomsten van het onderzoek naar de invoering van een koepelgrondexploitatie. Hierbij betrekken we ook de effecten van de komst van de vennootschapsbelasting.

² Roodehaan fase 2/3 wordt als passief aangemerkt, omdat het terrein nog niet in uitgifte is. Uitgifte is voor 2030 gepland.

Parameters 2014-2018

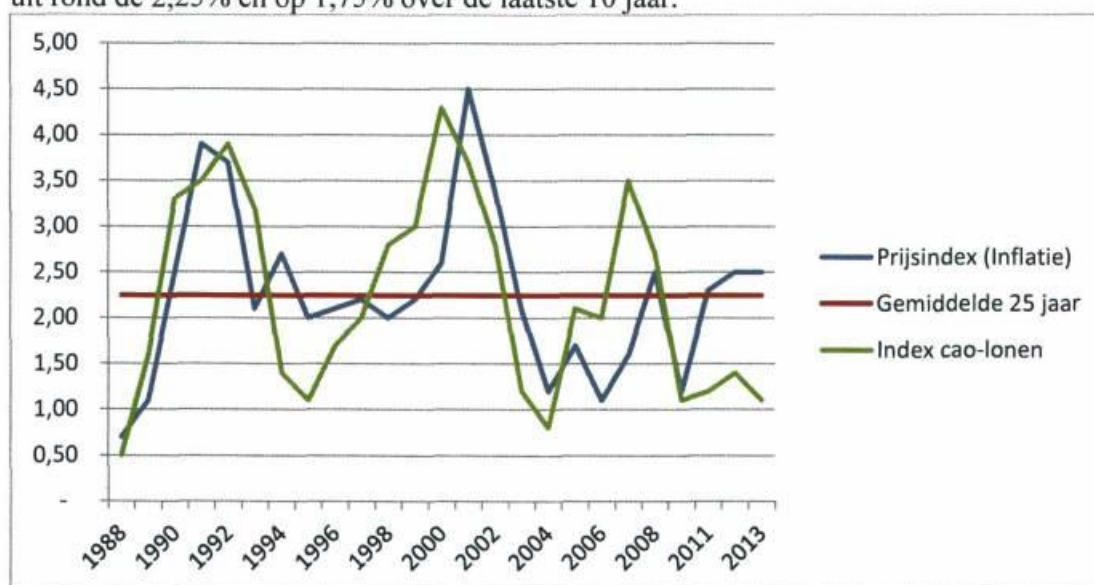
Parameters zijn inschattingen van toekomstige ontwikkelingen rondom kosten, opbrengsten en rente. Deze worden beïnvloed door de landelijke en Europese ontwikkeling van de economie, consumentenverwachting en –vertrouwen en de monetaire politiek van de toekomst. Een veelheid aan factoren, die voorstelbaar, maar nauwelijks voorspelbaar zijn en dus onzeker. De parameters 2014-2018 zijn:

Parameters 2014-2018				
Gebied	Projecten Gemeente Groningen		Meerstad	
Jaar	2013	2014-2018	2013	2014-2018
Kostenindex	3%	2%	2,5%	2,25%
Opbrengstindex	2% (2 jaar 0%)	2% (2 jaar 0%)	2,3%	2,25%
Rente <5jaar	3,35%	3,0%	N.v.t	N.v.t.
Rente >5 jaar	3,85%	3,5%	3,75%	3,75%

Tabel 1: Parameters 2014-2018 rondom kosten, opbrengsten en rente

Er bestaan vele soorten indexen, maar er zijn er maar weinig die echt langjarig beschikbaar zijn. Tevens zien we in veel indexen, bijvoorbeeld die van de Grond-, weg- en waterbouw (GWW), dat er grote pieken en dalen in zitten (van zelfs -10% tot +24%). Bij de kortere looptijden, die van deze indexen bekend zijn, worden de gemiddelden dan minder betrouwbaar.

Gezien de lastige voorspelbaarheid van parameters en het feit dat sommige indexen nog niet zo lang worden bijgehouden, hebben we (inclusief Meerstad) aansluiting gezocht bij langjarige indexen die door het CBS worden bijgehouden. Twee van de langst beschikbare indexen zijn die van de prijsindex (algemene inflatie) en loonontwikkeling. Beide komen over een looptijd van de afgelopen 25 jaar gemiddeld uit rond de 2,25% en op 1,75% over de laatste 10 jaar.



Figuur 4: Ontwikkeling index voor prijs- en loonontwikkeling afgelopen 25 jaar (Bron: CBS)

Naast dat de indexen voor prijs- en loonontwikkeling langjarig worden bijgehouden, is er nog een belangrijke reden om voor deze twee indexen te kiezen bij het bepalen van de parameters in de grondexploitaties. In de nieuwe werkelijkheid (van bijvoorbeeld eigen woning financiering) zien we steeds meer dat de leencapaciteit de marktprijs bepaalt. Het gaat er dus steeds nadrukkelijker om wat bedrijven en consumenten (de markt) kunnen betalen. Omdat de leencapaciteit voor het overgrote deel wordt bepaald door het inkomen zijn loon- en prijsindexen bepalend.

Het verschil in de kosten- en opbrengstindex tussen Meerstad (2,25%) en de overige grondexploitaties (2% en eerste 2 jaar 0%) heeft te maken met de verschillen in looptijd. De grondexploitatie van Meerstad heeft een zeer lange looptijd. We extrapoleren het langjarig (25 jaar) gemiddelde van 2,25% voor de prijs- en loonindex c.q. de kosten- en opbrengstindex over de gehele looptijd van de grex Meerstad. De looptijd van onze overige projecten is lang, maar korter dan de looptijd van Meerstad. Vandaar dat we bij de overige projecten een percentage voor de kosten- en opbrengstindex hanteren, die meer recht doet aan de ontwikkeling van de afgelopen 10 jaar. De gemiddelde index van zowel de prijzen als lonen bedroeg de afgelopen 10 jaar 1,75%. Door een percentage van 2% te hanteren kiezen we een gemiddelde koers tussen het langjarig gemiddelde (2,25%) en het gemiddelde van de afgelopen 10 jaar (1,75%). Daarnaast passen we, mede gezien de kortere looptijd, voorzichtigheidshalve voor de eerste twee jaar geen opbrengstenindex toe.

Kanttekening

De input en opbouw van de grondexploitaties verschillen (op onderdelen) van elkaar. Bijvoorbeeld in de methode van civieltechnische ramingen en bepalingen van grondprijzen. Indien er, vanwege specifieke omstandigheden, aanleiding bestaat om van bovenstaande parameters af te wijken, dan zal dit in de betreffende grondexploitatie nader toegelicht worden.

Rekenrente

De gehanteerde rente van 3,75% voor Meerstad is een project specifieke rente. Voor de rekenrente van alle andere projecten nemen we, evenals voorgaande jaren, het ROP op projecten met een looptijd van minder dan 5 jaar én het ROP plus 0,5% op projecten met een looptijd van meer dan 5 jaar. Ook de verwachte ontwikkeling van het ROP beweegt zich in de periode 2014-2018 binnen de bandbreedte van 3,0 en 3,5%.

Verwachte ontwikkeling Rente Omslag Percentage (ROP) 2014-2018					
Jaar	2014	2015	2016	2017	2018
Rente	3,0%	3,0%	3,0%	3,15%	3,30%

Tabel 2: Verwachte ontwikkeling ROP 2014-2018

Met de voorgestelde parameters varen we ten opzichte van vorig jaar iets scherper aan de wind binnen de grondexploitaties. Dat geeft gezonde bedrijfseconomische prikkels binnen het Grondbedrijf, maar brengt ook onzekerheden rondom de financiële haalbaarheid met zich mee. In de nieuwe berekening van het weerstandsvermogen verwerken we dit risico.

Grondprijzenbeleid 2014-2018

De nog vast te stellen nota grondprijzenbeleid 2014-2018 is de opvolger van de nota grondprijzenbeleid 2010-2012, die bij vaststelling van de nota Grondbeleid in 2010 met 2 jaar is verlengd tot 2014. Hoewel het vaststellen van de nota grondprijzenbeleid een formele verantwoordelijkheid is van ons college, wisselen wij hierover graag met u van gedachten. Alvorens tot vaststelling over te gaan, willen wij u dan ook graag in de gelegenheid stellen om uw eventuele wensen en/of bedenkingen ten aanzien van de nota Grondprijzenbeleid 2014-2018 aan ons kenbaar te maken. Gelijktijdig met deze brief ontvangt u (separaat) de "Nota Grondprijzenbeleid 2014-2018". In deze brief benoemen we de belangrijkste elementen, die van invloed zijn op de actualisatie van de grondexploitaties. Voor verdere achtergrondinformatie kunt u de nota raadplegen.

De herziening van het grondprijzenbeleid komt tot stand tegen de achtergrond van de economische crisis die forse inbreuk geeft op vastgoedontwikkeling. Er is druk op prijzen en tempo. Na een aantal jaren waarin de haalbaarheid van bouwplannen steeds verder onder druk kwam te staan, verwachten we de komende vier jaar een stabielere periode waarin de markt zich hopelijk zal herstellen. De mate van het herstellend vermogen is echter lastig te bepalen. De economische voorspellingen lopen sterk uiteen en dat geldt ook voor de scenario's ten aanzien van de vastgoedmarkt.

Voldoende reden om ons voorzichtig en behoudend op te stellen ten aanzien van het grondprijzenbeleid. We maken een pas op de plaats en opteren voor stabiliteit. Deze handhaving van het niveau bevat een uitdaging en opdracht voor zowel marktpartijen als gemeente. Want hoewel er druk vanuit de markt is om grondprijzen te verlagen, worden de meeste ondergrenzen in het grondprijzenbeleid niet verlaagd. Wel verlagen we, met name bij enkele bedrijventerreinen en kantorenlocaties, de bovenkanten van de bandbreedte.

Het zal de komende jaren veel inspanning en creativiteit vragen om bij gelijkblijvende grondinkomsten haalbare bouwplannen te ontwikkelen. Gezien de ontwikkelingen in de markt moet het over het algemeen mogelijk zijn, maar dat gaat niet zonder herontwikkeling, vernieuwing en innovatie bij zowel de markt als gemeente.

In algemene zin geldt dat de vastgoedmarkt de afgelopen jaren is veranderd van een aanbod gestuurde naar vraag gestuurde markt. Dat betekent ook dat op die marktvraag geanticipeerd moet kunnen worden. Bovendien vinden steeds meer ontwikkelingen in de bestaande stad plaats met wisselende markt-, fysieke en randvoorwaardelijke omstandigheden. De omvang van projecten, met name in de woningbouw, is kleiner geworden. Vanuit deze invalshoeken is in de nieuwe nota, meer dan voorheen, ruimte gemaakt voor maatwerk.

Woningbouw

Aan de onderkant van de grondprijstabel is een categorie toegevoegd. De dalende prijzen in de woningmarkt brengen met zich mee dat er meer woningen in de goedkopere sector worden gebouwd. Om hierop te anticiperen is een lagere ondergrens ingevoerd voor de categorie van € 100.000,-- tot € 130.000,--. De overige ondergrenzen zijn niet aangepast en bevinden zich al circa 10 jaar op ongeveer hetzelfde niveau. Overigens is uit analyse gebleken dat de tot op heden gerealiseerde grondopbrengsten nog altijd boven het niveau van de ondergrenzen uitkomen.

Voor jongeren- en studentenhuisvesting is voor het eerst specifiek prijsbeleid opgenomen. Gezien de programmatische opgave voor deze categorie is specifiek prijsbeleid wenselijk, waarbij er ook ruimte blijft voor maatwerk.

Kantoren

Nieuwbouw van kantoren vindt momenteel nauwelijks plaats, maar met name in het Europapark en op Zernike zijn er mogelijkheden. De grondprijzen staan onder druk door lagere huurprijzen en hogere rendementseisen. Voor het Europapark stellen we voor de ondergrens naar beneden bij te stellen.

Bedrijventerreinen

De uitgifte op de bedrijventerreinen is door de crisis behoorlijk gestagneerd. Veel bedrijven hebben huisvestingsplannen uitgesteld in afwachting van betere tijden. Ook de financiering van nieuwbouw is voor veel bedrijven lastiger geworden door strengere regelgeving van kredietverstrekkers. Met een nieuwe visie en strategie op de werklocaties, "de Rode Loper" is gekozen voor een benadering waarbij de ondernemer centraal staat en is er ruimte voor flexibiliteit en differentiatie om zo aan de vestigingswensen van bedrijven tegemoet te komen.

De afgelopen jaren zijn de grondprijzen niet geïndexeerd en ook nu wordt het niet verantwoord geacht om de prijzen met de inflatie mee te laten stijgen of anderszins te verhogen. Overigens is de grondprijs niet de belangrijkste factor bij de vestigingsafwegingen die een ondernemer maakt. Factoren als afzetgebied, bereikbaarheid en aanwezigheid van zowel gekwalificeerd personeel als toeleveranciers spelen in de meeste gevallen een belangrijker rol.

In de nota worden de ondergrenzen dan ook op het niveau van 2010 gehandhaafd. De hogere prijsniveaus bij de entree of voor zichtlocaties langs de snelwegen willen we naar beneden bijstellen.

Tijdelijkheid

De vraag naar tijdelijk gebruik van grond is de afgelopen jaren toegenomen. Niet alle locaties lenen zich daarvoor, maar soms zijn er mogelijkheden. Per geval zullen de mogelijkheden en consequenties worden afgewogen, waarbij verhuur van de grond uitgangspunt in het prijsbeleid is.

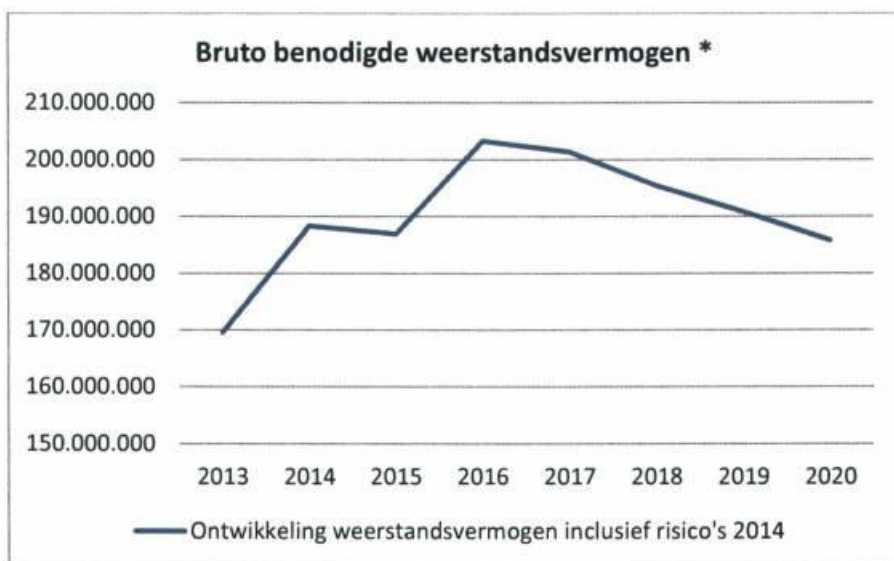
Conclusie

Bij de verschillende onderwerpen in deze brief zien we voorzichtige lichtpunten, maar ook dat er een bepaalde mate van onzekerheid zit in onze aannames, analyses en voorspellingen. Om deze onzekerheid de kop te kunnen bieden moeten we over een voldoende risicobuffer (weerstandsvermogen) beschikken. Daarnaast moeten we als organisatie nog meer nadruk leggen op beheersmaatregelen (discussie over tijd, geld en kwaliteit) binnen onze projecten. In onze “Stuurgroep Grexen” houden we de vinger aan de pols én sturen we strategisch op onze grondexploitaties om zo tegenvallers in de toekomst zoveel mogelijk te beperken.

De exacte omvang van de benodigde risicobuffer kan pas worden bepaald als de actualisaties van de grondexploitaties zijn voltooid. Een element dat hierbij ook een rol speelt, is de toets van de accountant op onze aannames, analyses en voorspellingen. Deze toets loopt parallel aan het traject van de herzieningen en zal medio oktober tot eerste resultaten leiden.

Wel zien we dat de benodigde risicobuffer in de toekomst toe zal moeten nemen. Voor een deel door toegenomen onzekerheden en voor een deel door een toename van de boekwaarde (het geïnvesteerde vermogen) van onze projectenportefeuille.

Een voldoende risicobuffer is nodig, omdat op voorhand niet is aan te geven welke onzekerheden uiteindelijk leiden tot een tekort in de grondexploitatie. Uit een voorlopige meerjarenprognose van het weerstandsvermogen blijkt dat het benodigde weerstandsvermogen in de komende jaren zal toenemen tot circa € 200 miljoen. De ontwikkeling van het saldo ziet er als volgt uit.



Figuur 5: Ontwikkeling bruto benodigde weerstandsvermogen

* Berekening is gebaseerd op gegevens uit de herzieningen 2013. Definitieve berekening volgt op basis van actualisaties c.q. herzieningen 2014. In deze berekening is geen rekening gehouden met afslagen op concernniveau.

We constateren dat onze huidige risicobuffer te beperkt is ten opzichte van de omvang van het benodigde weerstandsvermogen. Om langjarig rust te creëren rondom onze grondexploitaties achten wij het verstandig het weerstandsvermogen te vergroten. Wij stellen een aanvulling van 40 miljoen euro voor op het weerstandsvermogen. Grofweg 20 miljoen euro bij de begroting 2015 en 20 miljoen euro bij de begroting 2016.

In het najaar 2014 volgt hiertoe een raadsvoorstel waarin voorgesteld wordt om de kosten die samenhangen met de aanleg van bovenwijkse voorzieningen binnen grondexploitaties te activeren. Door de activering van deze activa kunnen structurele middelen geruild worden tegen incidentele middelen. Deze incidentele middelen worden onder meer ingezet voor de versterking van het weerstandsvermogen.

Voor wat betreft de risico's rondom de ontwikkelingen voor de woningmarkt (Meerstad) en de bedrijventerreinen kunnen we nu al een vrij nauwkeurige inschatting maken.

De achtergebleven inkomsten bij Meerstad op reeds verkochte woningen hebben een omvang van 5 miljoen euro. Dit nadelige resultaat vangen we voor 3,5 miljoen euro op met een reeds bestaande buffer (voor aantallen woningen) in de grex Meerstad. Deze buffer wijzigt van karakter nu we zien dat het aantal woningverkoop aantrekt, maar het prijsniveau ervan achterblijft. Voor de resterende 1,5 miljoen euro stellen wij voor een voorlopige voorziening te treffen. Overigens worden deze bedragen pas definitief als de grondexploitatie Meerstad wordt vastgesteld. Dit kan dus nog mee of tegen vallen.

Voor het risico bij de bedrijventerreinen rondom het passieve deel na 2030 achten wij een voorziening van 4 miljoen nodig. Het resterende deel van de passieve voorraad beschouwen we als risico en nemen we mee in de berekening van het benodigde weerstandsvermogen (onderdeel van de verhoging met 40 miljoen euro). Daarnaast onderzoeken we de mogelijkheden tot de invoering van een koepelgrondexploitatie.

Bij de begroting 2015 verwerken we de voorziening van 1,5 miljoen euro voor Meerstad, de voorziening van 4 miljoen euro rondom de passieve voorraad van de bedrijventerreinen en de aanvulling van het weerstandsvermogen met grofweg 20 miljoen euro.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders van Groningen,



de burgemeester,
dr. R.L. (Ruud) Vreeman



de secretaris,
drs. P.J.L.M. (Peter) Teesink

**stec
groep**



Actualisatie marktanalyse werklocaties

Stec Groep aan de gemeente Groningen

Esther Geuting, Boudewijn Kuijl en Rien Ramerman
15 mei 2014

**stec
groep**



Actualisatie
marktanalyse
werklocaties

Stec Groep aan de gemeente Groningen

Esther Geuting, Boudewijn Kuijl en Rien Ramerman
15 mei 2014

Inhoudsopgave

1	Inleiding	2
1.1	Uw situatie	2
1.2	Uw vragen aan ons	2
1.3	Leeswijzer	2
2	Onze adviezen	3
2.1	Reken op een ruimtevraag van 70 tot 85 hectare.....	3
2.2	Realiseer u dat vraag en aanbod redelijk op elkaar aansluiten.....	6
2.3	Onderneem actie zodat vraag en aanbod beter op elkaar aansluiten	10
2.4	Financiële doorvertaling.....	11
	Bijlage A: Vraagraming	12
	Bijlage B: Actualisatie parameters	19
	Bijlage C: Aanbod	22

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

In 2011 en 2012 is door Stec Groep en bureau Louter een marktanalyse uitgevoerd naar uw werklocaties. Inmiddels is het 2014 en wilt u weten wat de huidige stand van zaken is.



1.2 Uw vragen aan ons

Dit voorjaar gaat u van start met de herziening van uw grondexploitaties. U wilt voor deze herziening kunnen beschikken over goed onderbouwde en geactualiseerde input als onderbouwing voor een goede (financiële) beslissing. U heeft daarom behoefte aan helder inzicht in de marktvrage naar bedrijventerreinen. U wilt daarom onderbouwd antwoord op de vraag of de aannames van het onderzoek uit 2012 nog realistisch zijn voor de middellange termijn. U wilt dat er een nieuwe vraaggraming wordt gemaakt op basis van geactualiseerde parameters.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 leest u onze adviezen. Daarnaast heeft het rapport drie bijlagen die uitgebreid ingaan op de vraaggraming, het aanbod en de confrontatie van beide.

2 Onze adviezen

2.1 Reken op een ruimtevraag van 70 tot 85 hectare

Uit ramingen blijkt een ruimtevraag van 70 tot 85 hectare

In dit hoofdstuk leest u meer over de actuele kwantitatieve vraag naar werklocaties in uw gemeente. We baseren ons hierbij op twee bronnen:

- de raming op basis van de bedrijfslocatiemonitor (BLM) van het CPB;
- actualisatie van de raming van Bureau Louter en Stec Groep uit 2011.

Uit beide ramingen blijkt een ruimtevraag van 70 tot 85 hectare:

- De bedrijfslocatiemonitor (BLM) is een goed prognosemodel om de vraag naar bedrijventerreinen in kaart te brengen. Uit de BLM blijkt een ruimtevraag van circa 80 tot 85 hectare voor de gemeente Groningen tot en met 2030. Dit is op basis van een combinatie tussen het SE-scenario (Strong Europe) en het TM-scenario (Transatlantic Markets). Een combinatie van deze beide scenario's geeft het meest betrouwbare beeld qua ruimtevraag. Het TM-scenario wordt door de meeste overheidsinstellingen gebruikt bij ramingen. Maar gezien de huidige economische ontwikkelingen en de kenmerken van de regionale economie vinden we voor de regio Groningen-Assen een bandbreedte tussen het SE- en het TM-scenario het meest waarschijnlijk. Deze bandbreedte hanteerden we overigens ook in het advies in 2011 en 2012. Zie ook de box hieronder als onderbouwing hiervoor.
- In 2011 adviseerden wij u samen met bureau Louter over het uitgiftetempo van uw bedrijventerreinen. Destijds raamden we een marktvrage van 81 tot 97 hectare naar bedrijventerrein tussen 2011 en 2030. Inmiddels liggen 2011, 2012 en 2013 achter ons en is het aandeel van deze jaren in de prognose vervallen. Dan resteert een vraag van circa 70 tot 85 hectare tussen 2014 en 2030. Een nadere onderbouwing van deze berekening vindt u in bijlage A.

Box: betrouwbaarheid BLM

In het BLM-model wordt de uitbreidingsvraag geraamd op basis van de ontwikkeling van de werkgelegenheid in een gebied, de locatietypevoorkeur (dat deel van de groei dat neerslaat op c.q. vraag uitoefent naar bedrijventerreinen) en het ruimtegebruik per werknemer. Zie de figuur hiernaast.

Het Planbureau voor de Leefomgeving publiceerde in 2012 een studie waarin het de vraagramingen naar bedrijventerreinen heeft gecheckt aan de praktijk. Daaruit komen nieuwe inzichten naar voren over de locatietypevoorkeur en de terreinquotiënt:

- De locatietypevoorkeur van bedrijven voor bedrijventerrein is afgenomen ten gunste van bijvoorbeeld gemengde zones etc.
- Het aantal m² per arbeidsplaats is lager dan verwacht in een groot aantal sectoren (met uitzondering van de sectoren logistiek en industrie en specifieke activiteiten zoals een datacentre).

Kortom in nagenoeg alle prognoses is de werkelijke ruimtevraag overschat en valt dus lager uit. Voor deze regio leidt een correctie van maximaal 5% van de uitbreidingsvraag tot een realistische marktvrage. Voor de BLM-raming betekent dit dat de ruimtevraag van 80 tot 85 hectare dient te worden aangepast naar 76 tot 81 hectare. Deze bandbreedte valt binnen de bandbreedte van bureau Louter.



Vraagruiming is robuust; met uitzondering van datacenters

Vraagruiming roepen altijd vragen op. Een van de meest gestelde vragen hierbij is hoe robuust de vraagruiming nou eigenlijk is. Een goed voorbeeld hierbij is de Kop van Noord-Holland. Voor de periode 2013 tot en met 2020 was een vraag naar bedrijventerreinen geraamd van circa 40 hectare¹. In 2013 wordt echter op Agriport A7 in Hoorn door Microsoft een kavel van circa 40 hectare gekocht voor een datacenter. Kortom de gehele vraag tot en met 2020 is in een keer opgesoupeerd. Dit voorbeeld geldt ook voor Groningen; datacenters zitten immers niet expliciet in de BLM-prognose. Momenteel hangen circa 5 tot 15 datacenters boven de Nederlandse markt en Groningen is een aantrekkelijke vestigingsplaats voor datacenters vanwege de glasvezelhub als gevolg van de landing van de transatlantische glasvezelkabel. Dit pleit ervoor om een aantal locaties als 'voorgebakken broodjes' te kunnen aanbieden. De andere kant op kan dit natuurlijk ook gebeuren. Raming baseren zich deels op het verleden. Dus als zich in het verleden veel grote vissen in een gebied hebben gevestigd (denk aan logistiek, PDV of showrooms) en dit nu beperkter is, kan de vraagruiming een stuk hoger uitvallen dan er in de toekomst daadwerkelijk zal worden uitgegeven.

Toch is bovenstaande vraagprognose – met uitzondering van de datacenters – naar onze mening robuust. We hebben hiervoor twee argumenten. Allereerst het aantal grote transacties. Figuur 1² geeft aan dat het aantal grote transacties (meer dan 10.000 m² bedrijfsoppervlak; dit staat gelijk aan circa 2 hectare bedrijfskavel) slechts 1% bedraagt van het geheel aan transacties tussen 2010 en heden in de gemeente Groningen. Ook het aantal transacties met een omvang tussen 5.000 en 10.000 m² is slechts 3% van het geheel. Kortom slechts 4% van het totale aantal transacties is groter dan 5.000 m². Dus de kans dat een bedrijf 'wegvalt' is relatief klein. Het tweede argument hiervoor is dat we een bandbreedte van de vraag hanteren (70 – 85 hectare). We hanteren deze bandbreedte omdat we zien dat de grote ruimtevragers – ondanks een klein aandeel in het aantal transacties – een redelijk fors aandeel hebben in de ruimtevraag. Door het hanteren van deze bandbreedte vangen we deze onzekerheid van grote vissen goeddeels op.

Figuur 1: aantal (links) en omvang (rechts) transacties 2010 – 2014 naar grootteklasse



Bron: PropertyNL, 2014

Onderkant van bandbreedte is realistischer dan bovenkant

Op basis van bovenstaande paragraaf concluderen we dat de markt vraag naar bedrijventerrein in de gemeente Groningen tussen nu en 2030 grofweg tussen 70 en 85 hectare ligt. Zie hiervoor ook tabel 1. Vanwege de grote bandbreedte van beide ramingen is het wenselijk deze bandbreedte nader te duiden. Verwachten we dat de markt vraag aan de onderkant of juist aan de bovenkant zal uitvallen? Om deze vraag te beantwoorden kijken we niet naar de BLM (deze geeft slechts een generiek beeld van de markt), maar naar indicatoren die juist een goed beeld geven van de kwalitatieve vraag binnen de totale vraag.

¹ Door Buck Consultants International (BCI).

² Dit is gebaseerd op 90 transacties die hebben plaats gevonden tussen 2010 en heden.

Tabel 1: diverse ramingen marktruimte gemeente Groningen

Type raming	Marktvraag in ha
BLM	80 – 85
Geactualiseerde raming 2011	69 – 83
Conclusie	70 – 85

Bron: Stec Groep, 2014

Veel van deze kwalitatieve markttechnische parameters³ tonen een beeld waaruit blijkt dat de marktvraag zich eerder aan de onderkant van de bandbreedte bevinden dan aan de bovenkant. Hieronder een korte opsomming (zie ook de smileys in bijlage B voor een nadere uitwerking):

- Volgens de marktraming uit 2011 zou in de periode 2011 tot en met 2013, 12 tot 14 hectare bedrijventerrein zijn uitgegeven. In de praktijk ging het echter om ruim twee hectare⁴.
- In de regio Groningen-Assen is sprake van een historisch lage opname van bedrijfsruimte. In 2013 ging het om 15.000 m² (met een oppervlak van 750 m² of meer) ten opzichte van circa 155.000 m² aanbod. Om de opname in perspectief te plaatsen: in 2009 was de opname bijvoorbeeld nog 28.000 m² en in 2011 43.000 m² (DTZ, 2014).
- Huurprijzen dalen. In het afgelopen jaar zijn deze zelfs met bijna 10% gedaald tot gemiddeld € 34 per m² per jaar. In 2009 lagen deze nog op € 42 per m² per jaar (DTZ, 2014).
- In de afgelopen jaren is het aantal transacties van bedrijfsruimte in de gemeente Groningen flink teruggelopen. In 2011 werden nog 35 transacties geregistreerd, maar in 2012 is dit aantal bijna gehalveerd tot 19. In 2013 liep het aantal transacties zelfs nog iets verder terug naar 17 (PropertyNL, 2014).
- Het aantal bovenregionale vestigers in Groningen is beperkt. Sinds 2009 zijn er slechts twee omvangrijke partijen geweest die zich van buiten de regio in Groningen hebben gevestigd: IBM en Norsik (Bron: Database bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland). Buiten deze bovenregionale vestigers zien we, zoals we eerder benadrukten, een grote kans voor datacenters in Groningen.
- Het leegstandpercentage in de Groningse bedrijfsruimtemarkt nam tussen 2012 en 2013 met bijna 2% toe tot 9,6%. Dit is ruim boven de frictieleegstand van circa 5% (Vastgoed monitor gemeente Groningen, 2013).

Wel is het zo dat de eerste economische lichtpuntjes weer waarneembaar zijn en uit diverse bronnen⁵ blijkt dat de verwachting is dat de economie in 2014 weer groeit (circa +0,5%). Ook in de industrie (een van de belangrijkste gebruikers van bedrijventerreinen) zijn inmiddels diverse sectoren die al in 2013 een groei kenden: voedings- en genotmiddelenindustrie, rubber en kunststofindustrie en de grafische industrie⁶. De verwachtingen voor 2014 zijn in alle sectoren positief. De verwachting is desalniettemin dat de marktvraag zich in de onderste helft van de bandbreedte bevindt.

³ Deze parameters zijn dus geen onderdeel van het BLM-model maar zijn indicatoren die gebruikt worden om de bandbreedte van de BLM-raming in perspectief te plaatsen. Als er sprake is van hoogconjunctuur (en dus de smileys in bijlage B allemaal op groen staan), is het aannemelijker dat de marktvraag zich aan de bovenkant van de bandbreedte bevindt. Als er sprake is van laagconjunctuur (en er dus veel rode smileys zijn) is het eerder aannemelijk dat de marktvraag zich aan de onderkant van de bandbreedte bevindt.

⁴ Bron: gemeente Groningen. Deze gemeentelijke cijfers (uitgifte van 2 hectare) wijken overigens af van IBIS. Uit IBIS blijkt dat in 2010 0,2 hectare werd uitgegeven, in 2011 0,6, in 2012 8,2 hectare en in 2013 0 hectare. In de eerste helft van 2014 is sprake van een duidelijke opleving van de uitgifte.

⁵ O.a. Economisch bureau van Rabobank en ING.

⁶ Bron: ING Economische Bureau, visie op sectoren 2014.

Box: imagoschade door aardbevingen?

De afgelopen jaren vonden steeds vaker aardbevingen in de Provincie Groningen plaats. Dit roept de vraag op of dit effect heeft op het vestigingsgedrag van bedrijven. Daarnaast is het de vraag of de stad Groningen hierdoor imagoschade leidt. We verwachten dat het effect van de aardbevingen op de bedrijfsdynamiek beperkt zal zijn. We hebben hiervoor de volgende argumenten:

- De bedrijventerreinenmarkt is voornamelijk lokaal en regionaal. Circa 90% van de vraag naar bedrijventerrein is immers afkomstig van bedrijven binnen een straal van circa 25 kilometer, zo blijkt uit onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (DLN) en uit cijfers van het CBS. Ook de regio's en gemeenten die binnen deze straal liggen hebben te kampen met aardbevingen.
- Daarnaast blijkt uit de kaart hierboven (laatste 100 geregistreerde aardbevingen in Nederland, bron: KNMI, 2014) dat in de gemeente Groningen minder aardbevingen voorkomen dan in de gemeenten ten noordoosten van Groningen. In deze zin heeft de gemeente Groningen dus een (concurrentiel)voordeel ten opzichte van de omliggende gemeenten. Het is echter niet zo dat de gemeente Groningen geen last heeft van aardbevingen.
- In Groningen is slechts een zwak negatief⁷ verband (-0,25) tussen het aantal geregistreerde aardbevingen en de bovenregionale vestigingsdynamiek tussen 2000 en heden, zo blijkt uit cijfers van de DLN en het KNMI⁸. Ook als we kijken naar Limburg – een andere regio in Nederland die relatief veel te kampen heeft met aardbevingen – zien we een zwak negatief verband (-0,33). Om het in perspectief te plaatsen: pas bij een verband van 0,7 of meer (en -0,7 of minder) spreken statistici van een sterk verband.



Wel merken we hierbij op dat een beperkt aantal bedrijven juist wel gevoelig is voor aardbevingen omdat deze hun productieproces in gevaar (kunnen) brengen. Denk hierbij aan kerncentrales en bedrijven die met chemische stoffen werken. Voor dit type bedrijvigheid zijn de aardbevingen juist wel een probleem.

Daarnaast merken we op dat de conclusies zijn gebaseerd op cijfers uit het verleden. Mocht de aardbevingen veel sterker worden, zal het negatieve effect daarvan op het vestigingsgedrag van bedrijven naar verwachting toenemen.

2.2 Realiseer u dat vraag en aanbod redelijk op elkaar aansluiten

Kwantitatief overaanbod tussen nu en 2030

Op dit moment heeft u in de gemeente Groningen circa 95 hectare bedrijfsgrond actief in uitgifte. Dit aanbod is verdeeld over vijf terreinen: Eemspoort (9,4 ha.), Westpoort fase 1 (57,3 ha.), Roodehaan fase 1 (13 ha.), Zernike Campus (13,6 ha.) en Hoendiep Noord (2 ha.)⁹. Daarbij heeft u nog circa 100 hectare bedrijfsgrond aan planvoorraad, die u op termijn gefaseerd kunt uitgeven. Ook heeft u reeds 97 hectare

⁷ Dus het aantal vestigers neemt af als het aantal aardbevingen toeneemt.

⁸ In de berekening van het statisch verband is gebruik gemaakt van het aantal aardbevingen per jaar in de Provincie Groningen en Limburg (bron: KNMI) en het aantal bovenregionale vestigers in beide regio's per jaar (bron: DKN). Vervolgens is door middel van de correlatiecoëfficiënt berekend hoe sterk het verband is tussen beide cijfers. Kijken we naar de ontwikkeling van het aantal aardbevingen zien we dat deze in Limburg de afgelopen vijf jaar qua aantal redelijk laag (circa 5 tot 15 per jaar) is in verhouding tot Groningen (circa 40 tot 120 per jaar). Ook zien we dat het aantal in Limburg redelijk stabiel is maar dat in Groningen juist sprake is van een sterke toename van het aantal aardbevingen.

⁹ Dit is het overzicht zoals vastgesteld door de Raad in juni 2012. Vervolgens is vanwege financieel-technische (grondexploitatie) overwegingen een andere indeling gemaakt (college 'herziening grondexploitaties'). Belangrijkste verschillen hierin zijn: 1) Zernike staat op faseren (13,6 hectare) en 2) Roodehaan fase 2 en 3 (14,4 hectare) staat op actief. Ter toelichting: Zernike wordt dit jaar opnieuw in exploitatie genomen en Roodehaan fase 2 en 3 zitten in exploitatie.

aan plancapaciteit geschrapt sinds ons vorige advies in 2011. In bijlage C hebben we de precieze omvang van het aanbod verder uitgewerkt naar type bedrijventerrein.

In paragraaf 2.1 stelden we vast dat er een ruimtevraag is naar 70 tot 85 hectare bedrijfsgrond in de gemeente Groningen tot 2030. Met de circa 95 hectare aan gronden die u op dit moment actief in uitgifte heeft, is er dus sprake van overaanbod. Zie ook figuur 2. Om dit in perspectief te plaatsen: naar schatting heeft meer dan 50% van alle gemeenten te maken met enig tot zwaar overaanbod in de bedrijfsruimtemarkt. Binnen Noord-Nederland is het overaanbod in de stad Groningen procentueel zelfs relatief laag. Uit tabel 2 blijkt dat de verhouding overaanbod versus aanbod in de stad Groningen tussen de 10 en de 20 ligt. Als we kijken naar andere regio's in Noord-Nederland zien we dat alleen in de regio Landelijk Noord de verhouding lager is; hier is dan ook geen sprake van overaanbod.

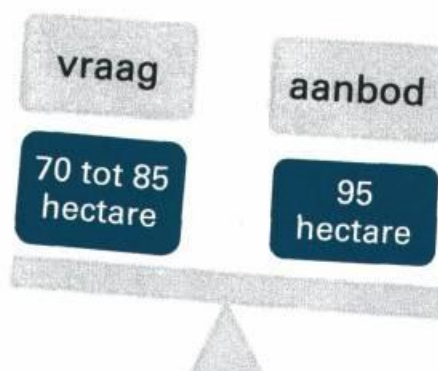
Tabel 2: verhouding aanbod en overaanbod naar regio

Regio	Overaanbod	Aanbod	Verhouding
Groningen	18	95	10 – 20
Drenthe	200	318	60 – 70
Hoogezand-Sappemeer	35	27	125 – 135
Landelijk Zuid	17	36	40 – 50
Landelijk Noord	0	1	0
Leek-Roden	22	43	50 – 60
Corop Zuidoost-Friesland	60	295	15 – 25

Bron: Stec Groep, 2014¹⁰

Gezien het feit dat Groningen in de race is voor de vestiging van één of meerdere datacenters en het feit dat kennisinstellingen voor de nodige spin-off kunnen zorgen, zien we dit overaanbod niet direct als een probleem. Het landen van één datacenter heft de situatie van overaanbod namelijk direct op.

Figuur 2: vraag en aanbod bedrijventerrein in Groningen tot en met 2030



Bron: Stec Groep, 2014

¹⁰ Cijfers zijn gebaseerd op de raming die onlangs (begin 2014) in de Provincie Drenthe en de corop Zuidoost-Friesland is uitgevoerd en de raming uit 2012 die we in de regio Groningen-Assen uitvoerden.

Box: aanbod in directe omgeving van Groningen

In de directe omgeving van Groningen is een aantal bedrijventerrein dat nu in aanbod is of snel op de markt komt. Voorbeelden hiervan zijn Rengers, Assen Zuid en Veendam. In hoeverre is dit regionale aanbod als concurrerend? De komende jaren verwachten we minder vraag naar modern gemengde en zware terreinen waardoor terreinen met name van de randen van gemeenten een minder sterke concurrentie positie krijgen. Gevolg van deze ontwikkeling is dat we met name Rengers en terreinen in Veendam minder concurrerend vinden. Wel verwachten we dat met name Assen Zuid de komende jaren in potentie concurrerend kan zijn vanwege ligging, doelgroep en inrichting.

Kwalitatief: vraag en aanbod sluiten redelijk op elkaar aan

Naast een kwantitatieve confrontatie, is een kwalitatieve confrontatie van vraag en aanbod essentieel. Primair kijken we naar de verdeling per segment in de bedrijfsruimtemarkt. Vervolgens vertalen we dit naar een ruimtelijk beeld: wat betekent deze kwalitatieve vraag voor elk van de bedrijventerreinen? Uit de analyse blijkt dat de kwalitatieve vraag en het kwalitatieve aanbod redelijk op elkaar zijn aangesloten.

1. Verdeling naar segment: qua type werklocatie sluiten de kwalitatieve vraag en het kwalitatieve aanbod niet goed aan. Tabel 3 geeft een overzicht van vraag en aanbod naar type werklocatie. Voor het aanbod hebben we ons gebaseerd op de indeling van het advies uit 2011 en we zijn ervan uitgegaan dat zowel Westpoort als Eemspoort zowel de categorieën Moderne Mix als Logistiek kunnen bedienen. Dit past ook binnen het beleid van de Rode Loper (*nieuwe visie en strategie voor de werklocaties, maart 2014*) waarin vraaggericht ontwikkelen, flexibiliteit en multifunctionaliteit centrale begrippen zijn. De markt vraag uit 2011 hebben we geactualiseerd op basis van de meest recente trends en ontwikkelingen op de (Groningse) bedrijventerreinenmarkt. We verwachten een lichte toename in de ruimte vraag van hoogwaardige bedrijvigheid en een afname van de moderne mix bedrijvigheid. Hiervoor hebben we de volgende argumenten (zie hiervoor ook bijlage A):

- High tech business park: verwachte toename van werkgelegenheid in kennisintensieve diensten, verzorgende commerciële diensten en non profit-sector die in 2012 en 2013 ook manifest werd¹¹.
- Moderne mix bedrijvigheid: verwachte afname in traditionele sectoren als bouw, handel en productie die in 2012 en 2013 ook manifest werd.

Als we vervolgens vraag en aanbod confronteren, blijkt dat er momenteel sprake is van een licht overaanbod van High Tech Business Park en een overaanbod van Moderne Mix bedrijvigheid.

Tabel 3: confrontatie vraag en aanbod naar type werklocatie

	Marktvraag in hectare	Aanbod in hectare	Conclusie
High tech business park	7 - 12	14 hectare Zernike Campus 14 ha	overaanbod
Moderne mix bedrijvigheid	49 - 64	67 - 75 hectare Eemspoort 9 ha Roodehaan 13 ha Westpoort 45-53 ha	overaanbod
Functioneel werkterrein	0	0 hectare	balans
Industrieterrein	0	0	balans
Logistieke bedrijvigheid	4 - 12	4 - 12 hectare Westpoort 4-12 ha	balans
Werken/ wonen	1	2 hectare Hoendiep Noord 2 ha	balans
Totaal	70 - 80	95	

Bron: Stec Groep, 2014

¹¹ Gemeente Groningen Onderzoek en Statistiek, 2014.

Box: PDV neemt circa 10% van de ruimtevrage voor zijn rekening

Naast bovenstaande sectoren verwachten we vraag vanuit het segment perifere detailhandel (PDV). Dit segment valt grotendeels onder het segment moderne mix die hierboven wordt genoemd. We zien dat de vraag naar PDV-locaties relatief stabiel blijft terwijl de andere segmenten door de crisis in uitgiftecijfers zijn teruggelopen. Het aandeel van PDV in de totale marktvrage wordt dus groter. Belangrijke oorzaak hiervoor is het feit dat de locatietypevoorkeur¹² (LTV) voor PDV nog niet is gemaximaliseerd. De LTV voor bedrijventerreinen binnen deze sector is nog groeiend. Onzekerheid bestaat wel over de invloed van webwinkels op de ontwikkeling van de ruimtevrage naar kavels voor PDV. Mogelijk zal deze onder invloed van webwinkels afnemen. Het is echter niet duidelijk in hoeverre dat een groot effect zal hebben op perifere detailhandel. Wel zullen webwinkels in het algemeen een negatief effect hebben op de ruimtevrage naar 'fysieke' winkelruimte (die hoofdzakelijk niet op bedrijventerreinen is gevestigd). Anderzijds zullen de webwinkels juist tot meer ruimtevrage in de vorm van distributiecentra en eventueel 'afhaalcentra' leiden.

2. Vervolgens vertalen we tabel 3 naar een ruimtelijk beeld. Hierbij zetten we de volgende stappen:
 - A. De marktvrage die op het juiste type locatie kan landen, vestigt zich direct op dat bedrijventerrein. Er is immers een match tussen vrage en aanbod. Dit geldt met name voor de Hoendiep Noord (wonen/ werken) en Zernike Campus (high tech). Ook de vrage vanuit de logistiek kan landen. We gaan er van uit dat deze met name landt op Westpoort.
 - B. Vervolgens is de marktvrage vanuit de moderne mix verdeeld over de terreinen. Hierbij is rekening gehouden met het feit dat Eemspoort en Westpoort aantrekkelijker zijn dan Roodehaan (zie ook tabel 4 in bijlage A) en dus ook een groter deel van de marktvrage naar zich toe trekken.

Tabel 4 en figuur 3 illustreren het beeld dat hier uit volgt. Hieruit blijkt dat Eemspoort naar alle verwachting voor 2030 is uitgegeven. Daarnaast is de verwachting dat Zernike Campus, Roodehaan fase 1 en Hoendiep Noord voor een groot deel zijn uitgegeven. Westpoort fase 1 vormt hierop een uitzondering. Dit terrein wordt naar verwachting voor een groot deel uitgegeven, maar zeker is dat het terrein niet geheel zal worden uitgegeven. Voor Meerstad betekent dit dat er tot 2030 geen marktvrage is.

Tabel 4: verdeling ruimtevrage naar deelgebied binnen gemeente Groningen

	Vrage in hectare stap A	Vrage in hectare stap B	Totale vrage	Voorraad In hectare	Conclusie
Zernike Campus	7 - 12		7 - 12	14	niet uitgegeven voor 2030
Eemspoort		10	10	9	uitgegeven voor 2030
Roodehaan fase 1		5 - 10	5 - 10	13	niet uitgegeven voor 2030
Westpoort fase 1	4 - 12	34 - 44	38 - 56	57	niet uitgegeven voor 2030
Westpoort fase 2					
Hoendiep Noord	1		1	2	vrijwel uitgegeven voor 2030
Heldenpark					
Meerstad					
Totaal			61 - 89	95	

Bron: Stec Groep, 2014

¹² het aandeel van de werkgelegenheid dat op een formeel bedrijventerrein is gevestigd.

Figuur 3: verdeling van ruimtevrage naar deelgebied in gemeente Groningen



Bron: Stec Groep, 2014

Binnen uw gemeente volgt de vraag deels het aanbod, maar wil zich vooral meer stedelijk kunnen vestigen. De vraag naar bedrijventerreinen is regiospecifiek. In bijlage A geven we aan dat 90% van de vraag afkomstig van binnen een 25-kilometer straal. Daarbij is de vraag specifiek naar type terrein. Zo geven we in tabel 3 per type locatie weer in hoeverre sprake is van overaanbod of een balans tussen vraag en aanbod. Verder laat de vraag zich niet sturen, maar volgt het tot op zekere hoogte het beschikbare aanbod in het gewenste kwalitatieve segment binnen de stad als geheel, juist omdat de vraag sterk op de stad Groningen zelf gericht is en voor meer dan tachtig procent gebonden is aan Groningen. We signaleren binnen Groningen wel enige mismatch tussen vraag en aanbod:

- Binnen de gemeente Groningen ligt het leeuwendeel van het aanbod (ca. 75%) in het westelijke deel. Dit is in principe wat meer dan dat aandeel dat gezien de spreiding van ondernemingen logisch zou zijn.
- Bovendien liggen de locaties overwegend aan de stadsrand, terwijl de toekomstige vraag zich vooral richt op de multifunctionele urbane locaties (meer binnenstedelijk georiënteerd) en niet op de traditionele werklocaties aan de stadsrand.

Kortom, er ontstaat de komende jaren stadsbreed relatief meer behoefte aan stedelijke vestigingsmilieus.

Gezien de kwalitatieve vraag naar werklocaties in vergelijking tot het aanbod ligt het voor de hand om relatief wat meer en waar mogelijk te komen tot faseren, schrappen en herprofilering van werklocaties aan de westkant en de stadsrand van Groningen, zodat het profiel van de Groningse werklocaties meer overeenkomst vertoont met de toekomstige vraag. Maar omdat bedrijven vooral sterk georiënteerd zijn op hun eigen stad, schatten we in dat een flink deel toch uiteindelijk op het best beschikbare alternatief landt: voor het merendeel aan de westkant van de stad.

2.3 Onderneem actie zodat vraag en aanbod beter op elkaar aansluiten

Wij adviseren u onderstaande acties uit te voeren om vraag en aanbod beter op elkaar aan te laten sluiten:

- Creëer geen extra kwantitatief aanbod. Dus behoud de status gefaseerd en geschrapt voor de terreinen die deze status hebben. Alleen wanneer sprake is van een kwalitatieve mismatch kan extra aanbod worden gecreëerd en er dient voldoende ruimte beschikbaar te zijn om de datacenters die boven de markt hangen te kunnen accommoderen.
- Zoek naar een goed antwoord op de strategische vraag of u uw overaanbod wil blijven behouden of deze wilt reduceren. Dit speelt met name voor Roodehaan en Meerstad. Momenteel is er sprake van een kwantitatief overaanbod, maar er liggen ook kansen bij datacenters en de spin-off van kennisgerelateerde bedrijvigheid. U heeft hiervoor twee alternatieven:
 - 1) het overaanbod nu direct afboeken. Hierdoor reduceert u het overaanbod. Dit kost u nu geld maar zal op termijn goedkoper zijn. Wel verliest u een zekere mate van flexibiliteit en het is lastig om de datacenters die nu boven de markt hangen bij belangstelling direct te accommoderen.
 - 2) u behoudt uw overaanbod. Dit is (op termijn) duurder maar u heeft hierdoor wel de mogelijkheid (flexibiliteit) om direct één of twee grote partijen te faciliteren, bijvoorbeeld door op de daarvoor meest geschikte locaties grond beschikbaar te houden voor datacenters (sterk georiënteerd op de

transatlantische glasvezelhub) en de vraag die hierdoor niet op deze locaties kan landen enigszins te trechteren op alternatieve locaties zoals Roodehaan.

- Blijf de uitgifte monitoren. Op deze manier krijgt u een goed beeld van de omvang en de segmentering van de uitgifte waardoor u eventueel tijdig kunt bijsturen.

Box: zorg voor een onderscheidende propositie op Zernike Campus

Om een science park goed in de markt te zetten is het van belang om een onderscheidende locatie te zijn. Denk hierbij aan een goede ontsluiting, hoogwaardige uitstraling en inrichting van de openbare ruimte en panden. Daarnaast is clustervorming een aantrekkelijk vestigingskenmerk voor potentiële vestigers. Het is dus uitermate belangrijk om niet een terrein in de markt te zetten waarvan er dertien in een dozijn gaan.

2.4 Financiële doorvertaling

Eerder constateerden we dat er sprake is van overaanbod op de Groningse bedrijventerreinenmarkt. In de paragraaf hiervoor gaven we aan dat er grofweg twee denkrichtingen zijn om hier mee om te gaan:

- 1) afboeken / schrappen
- 2) aanhouden van overaanbod.

Beide richtingen hebben financiële gevolgen. Hieronder een korte toelichting van de financiële gevolgen van beide denkrichtingen.

Afboeken / schrappen

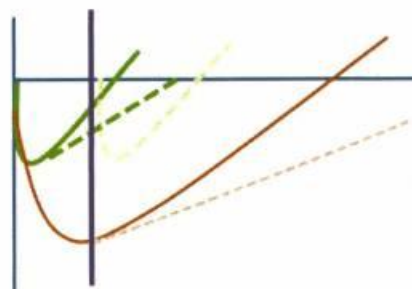
Afboeken of schrappen van uw overaanbod doet in eerste instantie pijn maar kan op termijn uw verliezen relatief beter beperken dan het in de lucht houden van locaties die niet uitgegeven kunnen worden, zoals blijkt uit diverse doorrekeningen voor verschillende gemeenten, regio's en andere partijen.

Immers de rentetikker blijft voor deze terreinen niet doorlopen. Door het toepassen van diverse scenario's (veel of juist weinig schrappen) kan berekend worden welk en hoeveel aanbod geschrapt dient te worden om het resultaat zo aantrekkelijk mogelijk te maken.

Aanhouden van overaanbod

Het aanhouden van uw overaanbod brengt flexibiliteit met zich mee en door overaanbod is het mogelijk om direct in te kunnen spelen op eventuele vraag vanuit de datacenters die op dit moment boven de markt hangen. Dit brengt echter wel extra kosten met zich mee. Hieronder een korte uitwerking van enkele financiële constructies waaraan u kunt denken om de extra financiële kosten te beperken:

- Tijdelijk anders bestemmen. Zie de figuur hiernaast met voorbeeld van tijdelijke alternatieve bestemmingen. Een tijdelijke bestemming is geen doel op zich maar kan de rentelasten te dragen en kan slim worden ingezet als branding. Daarnaast is het mogelijk een waardesprong te realiseren door reuring en imagebuilding. Elke tijdelijke bestemming heeft verschillende consequenties op het gebied van opbrengsten, investeringen, imago, en tijdsduur.
- Cash flow management. Het normale verloop van de cashflow van een grondexploitatie heeft de vorm van een zogenoemde badkuip. Het gevaar zit erin dat de opbrengsten langer op zich laten wachten, dat kosten oplopen en dat in het ergste geval de cumulatieve cashflow daardoor niet meer boven 0 uitkomt (en dus niet sluitend is). Het project blijft verliesgevend. Investerings worden niet terugverdiend. Projecten kunnen worden opgeknipt en de ontwikkeling van een nieuwe fase kan pas beginnen als de vorige fase een bepaald resultaat heeft bereikt. Dit heeft alles te maken met financierbaarheid van projecten. Zeker in de huidige tijd is het slim om meer te faseren en als gemeente scherp te zijn op risico's die in projecten zitten.



kleine projecten verkleinen risico's

Bijlage A: Vraagraming

Inleiding

In deze bijlage maken we een vraagraming van bedrijventerreinen in de gemeente Groningen. Deze bijlage bestaat uit vier delen. Als eerste maken we gebruik van de BLM-raming van het centraal planbureau. Vervolgens actualiseren we de raming uit 2011 van Stec Groep en bureau Louter. Tenslotte vertalen we de markt vraag ruimtelijk (dus spreiding van de vraag over Groningen) en kwalitatief (spreiding van de vraag over typen werklocaties).

1. BLM-raming

Ruimte vraag naar bedrijventerrein in BLM-raming bestaat uit drie componenten

De totale vraag naar bedrijventerrein in de gemeente Groningen wordt bepaald op basis van drie componenten:

- uitbreidingsvraag;
- vervangingsvraag;
- bovenregionale vraag.

Hieronder werken we de componenten nader uit.

Uitbreidingsvraag en vervangingsvraag samen goed voor 80 tot 85 hectare

Uitbreidingsvraag is de extra vraag door groei van bestaande bedrijven en (door)starters in de regio. Om de omvang van deze vraag te bepalen hanteren we de BLM-raming van het CPB. Hierbij gaan we uit van een bandbreedte tussen het SE en het TM-scenario. Het TM-scenario wordt door de meeste overheidsinstellingen gebruikt bij ramingen. Maar gezien de huidige economische ontwikkelingen en de kenmerken van de regionale economie vinden we voor de regio Groningen-Assen een bandbreedte tussen het SE- en het TM-scenario het meest waarschijnlijk. Recent adviseerden we daarom ook de provincie Drenthe om deze bandbreedte te hanteren.

De vervangingsvraag is de vraag door onttrekking van bedrijfsruimte/-terrein, ook wel de geplande transformatie-opgave. Bij een standaard (economische) levensduur van bedrijfspanden van 40 tot 50 jaar bedraagt de vervangingsvraag zo'n 2 tot 2,5%. Een groot deel van de panden en kavels kan via (lichte) herstructurering weer prima functioneren en vraag faciliteren. Dit betekent dus een jaarlijkse vervangingsbehoefte door kwalitatieve mismatch van 0,5 tot 0,6% van de totale voorraad (uitgegeven) bedrijventerreinen.

Samen zijn de uitbreidingsvraag en de vervangingsvraag goed voor 80 tot 85 hectare.

Box: toelichting op BLM

De BLM raamt de toekomstige ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen in Nederland. Het vertrekpunt van de BLM wordt gevormd door de vier toekomstscenario's voor de economische en demografische ontwikkeling op de lange termijn van het CPB. De scenario's worden aangeduid als Strong Europe (SE), Transatlantic Market (TM), Regional Communities (RC) en Global Economy (GE). De scenario's zijn gebaseerd op twee sleutelonzekerheden.

De eerste betreft de mate waarin landen bereid en in staat zijn om internationaal samen te werken. Een belangrijke vraag is of Europa kiest voor een gezamenlijke aanpak van grensoverschrijdende problemen, of dat lidstaten meer belang hechten aan hun eigen soevereiniteit en identiteit.

De tweede sleutelonzekerheid is de hervorming van de collectieve sector. Alle Europese landen krijgen in de komende decennia te maken met een vergrijzende bevolking, verdergaande individualisering en een naar verwachting toenemende loonongelijkheid tussen hoog- en laagopgeleiden. De vraag is voor welk niveau van publieke voorzieningen de lidstaten zullen kiezen.

In RC hechten landen veel waarde aan hun soevereiniteit en identiteit, en hervormingen in de collectieve sector komen nauwelijks tot stand. In SE vinden wel enige hervormingen plaats in de sociale zekerheid. In TM wordt de collectieve sector wel hervormd, maar zijn de Europese landen niet bereid om een deel van hun soevereiniteit in te leveren. In GE wordt internationale samenwerking gecombineerd met een grondige herziening van de collectieve sector. Deze vier scenario's leiden tot grote verschillen in economische groei. Deze groei is het hoogst in het Global Economy scenario, het laagst in Regional Communities (zie ook de tabel hieronder).

	Regional Communities	Strong Europe	Transatlantic Market	Global Economy
Groei van het BBP per hoofd	0,7	1,2	1,7	2,1
Inkomensgelijkheid	+	0	-	-
Grensoverschrijdend milieu	0	+	-	--
Soevereiniteit en identiteit	+	-	0	-

Bovenregionale vraag: 0 hectare

De bovenregionale vraag is de extra vraag van bedrijven buiten de regio die zich in de regio willen vestigen. Circa 90% van de vraag naar bedrijventerrein is afkomstig van bedrijven binnen een straal van circa 25 kilometer, zo blijkt uit onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (DLN) en uit cijfers van het CBS. De bedrijfsruimtemarkt heeft daarmee een sterk lokaal en regionaal karakter.

Hoeveel kans heeft de gemeente Groningen op instroom van bedrijven van buitenaf? Om de bovenregionale vraag voor de gemeente Groningen te bepalen baseren we ons op de DLN. Hierin registreren we sinds 2000 alle bovenregionale dynamiek van grote bedrijven; verplaatsingen van bedrijven¹³ over afstand van 25 km en meer en waarbij een afweging tussen regio's wordt gemaakt). Hiervoor kijken we naar de bovenregionale vestigingsdynamiek, zoals die uit onze DLN naar voren komt (zie ook de figuur hiernaast). De volgende zaken vallen daaruit op:

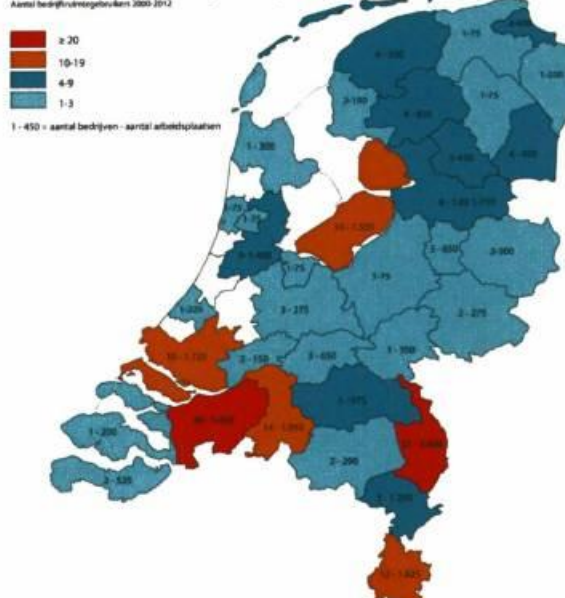
- Nederland telt in de periode 2000-2012 (een periode van 13 jaar) ca. 480 bovenregionale locatiebeslissingen voor bedrijfsruimtegebruikers. Daarvan vond 1% plaats in de provincie Groningen (6 in totaal).
- Uw regio, corop Overig Groningen trok hiervan alle 6 de bovenregionale vestigers aan en allen in uw gemeente. Het ging onder andere om Rabobank in 2004, KPN in 2007, SNS klantenservice in 2009 en IBM en Norisk in 2013.

Op basis van de dynamiek uit de DLN is geen extra plus te verwachten bovenop de reguliere dynamiek die al in de uitbreidingsvraag is verwerkt omdat het aantal bovenregionale vestigers beperkt is.

Conclusie: ruimtevraag van circa 80 tot 85 tot en met 2030

De optelsom van de drie vraagcomponenten leidt tot een ruimtevraag van circa 80 tot 85 hectare in de gemeente Groningen tot en met 2030 (zie ook tabel 1).

Aantal Bovenregionale Locatiebeslissingen en arbeidplaatsen per coropgebied
Aantal bedrijven/instellingen 2000-2012



¹³ PDV en GDV (zoals Gamma, Karwei of Bauhaus) laten we hierbij buiten beschouwing.

Tabel 1: ruimtevraag bedrijventerreinen gemeente Groningen t/m 2030 obv BLM

	Netto hectare
Uitbreidings- en vervangingsvraag	82
Bovenregionale vraag	0
Totaal	80 - 85

Bron: Stec Groep, 2014

2. Actualisatie raming 2011

Raming uit 2011 als uitgangspunt

Bureau Louter en Stec Groep hebben in 2011 een vraaggerichte en kwalitatieve marktanalyse van de toekomstige werklocaties opgesteld. Deze analyse vormde de basis voor de gemeentelijke en regionale werklocatiestrategie. Hieruit bleek een marktverraag naar bedrijventerreinen van 81 tot 97 hectare voor de periode 2011 tot en met 2030 (zie ook tabel 2). Deze vraag bestaat uit uitbreidingsvraag en vervangingsvraag:

- Uitbreidingsvraag komt voort uit groei van de werkgelegenheid en terreinquotiënten¹⁴ in een bepaalde sector.
- Vervangingsvraag ontstaat als gevolg van onttrekkingen van werklocaties op bepaalde locaties, bijvoorbeeld door functieverandering of omdat de bedrijvigheid niet meer past op de huidige locatie.

Tabel 2: uitbreidings- en vervangingsvraag naar bedrijventerreinen in Groningen in hectares

	Netto hectare
Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen	59 – 75
Vervangingsvraag bedrijventerreinen	22
Totaal	81 – 97

Bron: Stec Groep en Bureau Louter, 2011

Actualisatie van cijfers leidt tot ruimtevraag van circa 70 tot 80 hectare

De vraagraming van Bureau Louter en Stec Groep is in 2011 opgesteld en berekent de vraag naar bedrijventerreinen tussen 2011 en 2030. Inmiddels zijn we drie jaar verder. Om de vraag te actualiseren zijn twee methodes mogelijk:

- Aftrekken van uitgifte van de periode 2011-2013. Belangrijk nadeel van deze methode is dat deze methode uitgaat van inhaalvraag. Dus als in een bepaalde periode de uitgifte tegenvalt, wordt ervan uitgegaan dat deze vraag later wordt ingehaald. Uit diverse bronnen blijkt echter dat bij eerdere prognoses de inhaalvraag vaak niet werd gerealiseerd.
- Gelijkmatige verdeling. Dit betekent dat we voor een actuele raming de uitgifte van 2011, 2012 en 2013 aftrekken van de originele berekening. De vervangingsvraag voor bedrijventerreinen wordt daardoor bijvoorbeeld niet langer 22 hectare tussen 2011 en 2030, maar 19 hectare tussen 2014 en 2030.

Tabel 3 geeft een overzicht van de totale marktverraag als de gelijkmatige verdeling wordt toegepast. Dit betekent een marktverraag van circa 70 tot 80 hectare voor de periode 2014 tot en met 2030. Als we echter de uitgifte uit 2011-2013 van de geraamde vraag aftrekken komen we tot een marktverraag van 72 tot 88 hectare. We merken hierbij overigens op dat de vervangingsvraag bij de BLM-methode op een andere manier wordt berekend dan bij de methode van bureau Louter. Waar bij de BLM-methode een vuistregel wordt toegepast (0,5 tot 0,6% van de totale voorraad; berekent bureau Louter deze specifiek op maat voor de regio.

Tabel 3: uitbreidings- en vervangingsvraag naar bedrijventerreinen in Groningen in hectares volgens SE (Strong Europe) en TM (Transatlantic markets) scenario

	SE 2014-2030	TM 2014-2030
Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen	50	64
Vervangingsvraag bedrijventerreinen	19	19
Totaal	69	83

Bron: Stec Groep en Bureau Louter, 2014

¹⁴ Terreinquotiënt is de benodigde hoeveelheid ruimte per arbeidsplaats.

3. Ruimtelijke vertaling markt vraag

In deze paragraaf bepalen we waar de geraamde markt vraag zal landen. Dit doen we op basis van een aantal indicatoren:

- Huidige interesse van het bedrijfsleven: naar welke terreinen is interesse vanuit het bedrijfsleven en is er een duidelijke voorkeur voor een bepaald terrein? We gebruiken hierbij de gegevens die door de gemeente zijn aangeleverd.
- De bestaande voorraad aan bedrijventerrein: vraag kan alleen landen als er aanbod is. Daarom kijken we op welke terreinen kavels worden uitgegeven. Hierbij baseren we ons op de gegevens van de gemeente en IBIS.
- Huur- en kooptransacties en historische uitgiften: op basis van transacties en uitgiften bepalen we welke terreinen populair zijn en welke minder. Hierbij baseren we ons op de gegevens van PropertyNL, de gemeente en IBIS.
- De ontwikkeling in werkgelegenheid en het aantal vestigingen op bedrijventerreinen: welke terreinen maken nog een sterke groei door en is de verwachting dat deze doorgroeien en welke terreinen maken juist een negatieve ontwikkeling door?

Op basis van deze cijfers is bepaald welk deel van de vraag waar zal landen. Zie hiervoor ook tabel 4.

Hierbij maken we gebruik van bandbreedte om schijnzekerheid te voorkomen. In figuur 1 is dit overzichtelijk weergegeven waarbij de blauwe terreinen staan voor bedrijventerreinen in ontwikkeling en de rode terreinen de gefaseerde of geschrapte terreinen.

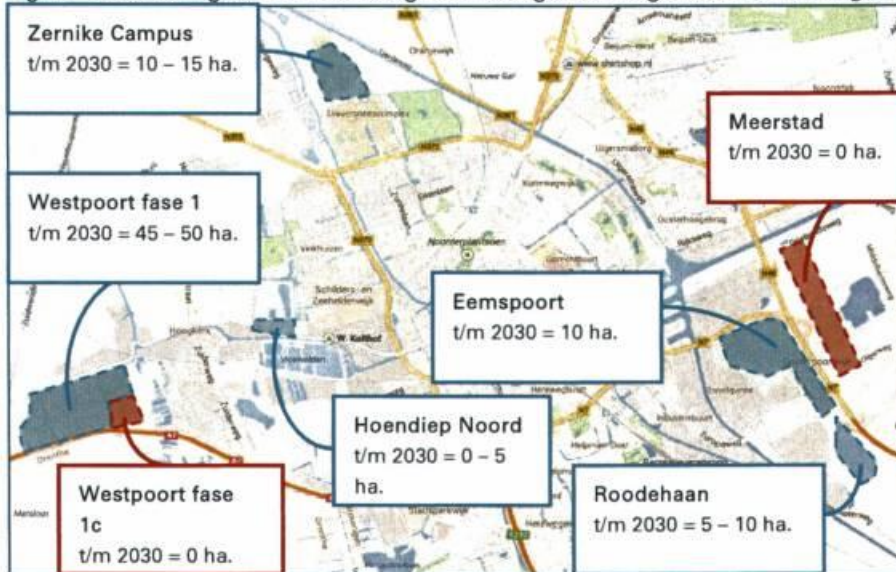
Tabel 4: verdeling ruimtevraag naar deelgebied binnen gemeente Groningen

	Aantal bedrijven met interesse voor terrein	Voorraad in hectare	Aantal transacties sinds 2010	Totale uitgifte in hectare tussen 08-13	Ontwikkeling werkgelegenheid 08-13 ¹⁵	Ontwikkeling vestigingen 08-13	Conclusie totale markt-vraag (ha.)
Zernike Campus	4	13,6		0,3	+907 (+17%)	-12 (-8%)	10 -15
Eemspoort	6	9,4	32	1,3	+1.365 (+32%)	+51 (+18%)	10
Roodehaan	1	13					5 - 10
Westpoort fase 1	4	57,3		4,8	+110 (+100%)	+2 (+100%)	45 - 50
Westpoort fase 2							
Hoendiep Noord		2			-372 (-20%)	+3 (+2%)	0 - 5
Heldenpark							
Meerstad							

Bron: gemeente Groningen, PropertyNL, bewerking Stec Groep, 2014

¹⁵ Werkgelegenheid is hier gedefinieerd als aantal arbeidsplaatsen van 12 uur per week of meer.

Figuur 1: verdeling van ruimtevrage naar deelgebied in gemeente Groningen









4. kwalitatieve vertaling marktvrage

Naast een ruimtelijke vertaling van de marktvrage maken we ook een kwalitatieve vertaling van de marktvrage. Om een goede vergelijking te kunnen maken met het advies uit 2011 sluiten we aan bij de onderverdeling die we destijds hanteerden. We maken dus onderscheid naar vijf typen werklocaties:

- high tech business park;
- moderne mix bedrijvigheid;
- functioneel werkterrein;
- industrieterrein;
- logistieke bedrijvigheid.

Hieronder een korte uitwerking van elk van de vijf typen werklocaties.

High tech businesspark	
Korte omschrijving: toplotatie voor bedrijfsruimtevestigers: locatie voor bedrijfsruimtegebruikers met een hoogwaardige huisvestingsvraag die ook bereid zijn daarin te investeren.	
Doelgroepen: kantoorachtig, ICT	
Voorbeeld: Zernike Campus	
Moderne mix bedrijvigheid	
Korte omschrijving: locatie voor bedrijven met een modern gemengd karakter; nette uitstraling terrein, representatieve gebouwen.	
Doelgroepen: alle soorten bedrijvigheid, behalve detailhandel en kantoren	
Voorbeeld: Kranenburg, Westpoort (gedeeltelijk)	
Functioneel werkterrein	
Korte omschrijving: de locatie met standaard bedrijven met een matige uitstraling. Weinig tot geen eisen aan panden en kavels.	
Doelgroepen: alle soorten bedrijvigheid die geen eisen stellen aan uitstraling en omgeving, bijvoorbeeld spuitereien, autodemontagebedrijven, etc.	
Voorbeeld: groot deel bestaande voorraad	

Industrieterrein	
Korte omschrijving: grootschalige werklocatie voor middelgrote en grote productieactiviteiten.	
Doelgroepen: bedrijven met een hoge milieucategorie (4, 5 en 6) NIMBY bedrijvigheid	
Voorbeeld: Winschoterdiep, Roodehaan (gedeeltelijk)	
Logistieke bedrijvigheid	
Korte omschrijving: (hoogwaardige) logistiek- en distributielocatie geheel gesegmenteerd voor logistieke bedrijven. Hierbij gaat het ook om VAL-activiteiten.	
Doelgroepen: logistieke dienstverleners	
Voorbeeld: Westpoort (gedeeltelijk)	
Werken/wonen¹⁶	
Korte omschrijving: bij werken/wonen gaat het wonen op bedrijventerreinen (woon-werkkavels)	
Doelgroepen: divers, geen specifieke doelgroep.	
Voorbeeld: Hoendiep-Noord, Westpoort (gedeeltelijk)	

Vervolgens vertalen we de markt vraag die we eerder raamden naar typen werklocaties. We baseren ons hierbij op de verdeling van 2011 die we actualiseren met recente ontwikkelingen. We zien een lichte toename in de ruimtevraag van hoogwaardige bedrijvigheid en logistiek en een afname van de moderne mix bedrijvigheid. Hieronder een korte argumentatie per segment:

1. High tech business park: in prognoses verwachte toename van werkgelegenheid in kennisintensieve diensten, verzorgende commerciële diensten en non profitsector die tussen 2012 en 2013 ook manifest werd¹⁷.
2. Moderne mix bedrijvigheid: in prognoses verwachte afname in traditionele sectoren als bouw, handel en productie die tussen 2012 en 2013 ook manifest werd.
3. Functioneel werkterrein: kende in de marktraming van 2011 reeds een negatieve vraag. Geen aanwijzingen dat dit is omgeslagen in positieve markt vraag.
4. Industrieterrein: kende in de marktraming van 2011 reeds een negatieve vraag. Geen aanwijzingen dat dit is omgeslagen in positieve markt vraag. Veel concurrentie binnen en buiten Europa en de kostenstructuur in Nederland is relatief hoog.
5. Logistieke bedrijvigheid: Nederland blijft een belangrijk distributieland, toenemend aantal m² per arbeidsplaats en elk bedrijf is gemiddeld genomen een grote ruimtevraag. Wel ligt Groningen relatief excentrisch ten opzichte van de belangrijkste transportassen. De vraag naar logistieke kavels blijft daarom stabiel in de gemeente Groningen.
6. Werken/ wonen: we verwachten dat de markt vraag naar kavels voor werken/ wonen stabiel blijft omdat er de afgelopen twee jaar geen opvallende trends of ontwikkelingen in dit segment hebben plaats gevonden.

In tabel 5 (op de volgende bladzijde) vertalen we dit naar hectares per segment.

¹⁶ In het advies van 2012 viel deze categorie overigens onder de categorie niet bedrijventerrein.

¹⁷ Gemeente Groningen Onderzoek en statistiek, 2014.





Tabel 5: kwalitatieve verdeling marktpraak





	Aandeel in vraag 2011	Ontwikkeling	Aandeel in vraag 2014 - 2030	Marktpraak in hectare
High tech business park	5 – 10%	+	10 – 15%	7 – 12
Moderne mix bedrijvigheid	75 – 85%	-	70 – 80%	49 – 64
Functioneel werkterrein	0%	0	0%	0
Industrieterrein	0%	0	0%	0
Logistieke bedrijvigheid	5 – 15%	0	5 – 15%	4 – 12
Werken / wonen	nihil	0	nihil	1
Totaal	100%		100%	70 - 80

Bron: Stec Groep, 2014

Bijlage B: Actualisatie parameters

In onderstaande tabel een korte actualisering van de belangrijkste parameters die van invloed zijn op de ruimtevraag naar bedrijventerreinen. Met deze parameters plaatsen we de bandbreedte van de marktvrage in nader perspectief: komt de daadwerkelijke marktvrage eerder in de buurt van de bovenkant of van de onderkant van de bandbreedte. Met deze benadering krijgen we een scherper en actueler beeld van de ramingen in bijlage A. Deze parameters zijn dus geen onderdeel van de raming uit bijlage A maar geven wel een goed beeld van het sentiment op de bedrijventerreinenmarkt dat ook onderliggend is aan kwalitatieve aspecten in de bedrijventerreinenprognose. In de box op bladzijde 3 staan de belangrijkste variabelen waarmee gerekend wordt in de BLM.

Parameter	Trend	Indicatieve gevolgen voor de ruimtevraag
Bevolkingsprognose	De bevolking in zowel de corop Overig Groningen als de gemeente Groningen blijft de komende decennia op peil. In zowel de gemeente als de corop groeit de totale bevolking tot 2040. De beroepsbevolking (tussen 20 en 65 jaar) kent in de corop een lichte daling en een lichte stijging in de gemeente. Over de hele linie blijft de werkzame bevolking daarmee op peil (CBS, 2014).	
Uitgiftetempo	Op basis van de prognose in het advies van 2011 en uitgaande van een gelijkmatige verdeling, verwachtten we een uitgifte van 12 tot 14 hectare tussen 2011 en 2014. In werkelijkheid bedroeg deze uitgifte ruim 2 hectare (gemeente Groningen, 2014). Dit geeft aan dat de prognose nog erg optimistisch is en ook richting de toekomst lager uit kan vallen. Op basis van voorgaande raming moet rekening gehouden worden met een jaarlijks uitgiftetempo van 4 tot 5 hectare. In het eerste kwartaal van 2014 hebben drie transacties plaats gevonden (circa 6 hectare in totaal). Dit past in het beeld van een licht aantrekkende economie.	
Opname van bedrijfsruimte	In de regio Groningen-Assen werd in 2013 meer dan 150.000 m ² bedrijfsruimte (>750 m ²) aangeboden. De opname bedroeg slechts 15.000 m ² (DTZ, 2014). Ofwel minder dan 10%. In 2012 was dit percentage met 5% nog lager (aanbod: 164.000 en opname: 9.000 m ²). Om de opname in perspectief te plaatsen: in 2009 was de opname bijvoorbeeld nog 28.000 m ² en in 2011 43.000 m ² . We verwachten dat de opname de komende jaren nog niet sterk zal toenemen.	
Transacties	In de afgelopen jaren is het aantal transacties van bedrijfsruimte in de gemeente Groningen flink teruggelopen. In 2011 werden nog 35 transacties geregistreerd, maar in 2012 is dit aantal bijna gehalveerd tot 19. In 2013 liep het aantal transacties zelfs nog iets verder terug naar 17 (PropertyNL, 2014). We verwachten voor de komende jaren geen verslechtering, maar de data geeft ook geen	

	<p>aanleiding voor verbetering in de komende jaren. We verwachten dat het aantal transacties de komende jaren nog niet sterk zal toenemen.</p>	
Huurprijsniveau	<p>Het gemiddelde huurprijsniveau in de regio Groningen-Assen lag in 2013 op € 34 per m²/jaar. In landelijk opzicht is dit relatief laag en ook ten opzichte van 2012 is dit bedrag aanzienlijk gedaald met maar liefst 9,3% (DTZ, 2014). Dit geeft aan dat er nog weinig vertrouwen is in de bedrijfsruimtemarkt binnen de regio, wat ook richting de toekomst weinig hoop biedt. Kortom we verwachten de komende jaren nog geen sterke toename van het huurprijsniveau.</p>	
Bruto aanvangsrendement	<p>Het bruto aanvangsrendement (BAR) geeft de risicoinfschatting weer voor vastgoed. Hoe hoger de BAR, hoe risicovoller de investering. In Noord-Nederland is de BAR voor bedrijfsruimte in 2013 nagenoeg gelijk gebleven ten opzichte van 2012 (DTZ, 2014). Beleggingen werden daarmee in 2013 niet risicovoller ingeschat dan in 2012. Dit is opvallend, aangezien veel andere markttechnische parameters juist zijn verslechterd. De BAR is echter ook niet verbeterd ten opzichte van 2012. We verwachten de komende jaren nog geen afname van het BAR.</p>	
Bovenregionale verplaatsingen	<p>In de vraagraming op basis van de BLM kwam naar voren dat het aantal bovenregionale vestigers beperkt is in Groningen. Sinds 2000 ging het over slechts zes bovenregionale vestigers. Sinds 2009 zijn dit de SNS klantenservice in 2009 en IBM en Norisk in 2013. De verwachting is dat dit aantal de komende jaren stabiel zal blijven.</p>	
Recente studies	<p><u>Studie van Planbureau voor de Leefomgeving</u>: het PBL publiceerde in 2012 een studie waarin het de vraagramingen naar bedrijventerreinen nader heeft onderzocht. Belangrijkste conclusies:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De locatievoorkeur van bedrijven voor bedrijventerrein is afgenomen ten gunste van bijvoorbeeld kantoorlocaties, gemengde zones etc. • Het aantal m² per arbeidsplaats is lager dan verwacht in een groot aantal sectoren (met uitzondering van de sectoren logistiek en industrie). <p>Kortom in nagenoeg alle prognoses is de werkelijke ruimte vraag overschat en valt dus lager uit.</p> <p><u>Raming Provincie Drenthe</u>: Stec Groep heeft in samenwerking met Bureau Louter eind 2013 voor de provincie Drenthe de vraagramingen naar bedrijventerreinen zowel kwantitatief als kwalitatief geactualiseerd. Hieruit kwam naar voren dat er ten opzichte van eerdere prognoses een flink lagere vraag te verwachten valt. In de praktijk bleef ook hier de werkelijke vraag aanzienlijk achter bij de eerdere prognoses.</p>	

<p>Leegstand</p>	<p>Het aanbod groeide tussen 2012 en 2013 met ruim 17% tot 78.400 m². De stijging van het aanbod ging gepaard met een forse toename van de leegstand. Het leegstandspercentage nam hierdoor met bijna 2% toe tot 9,6%. Gemiddeld genomen ligt de frictieleegstand rond de 5% waardoor de leegstand in Groningen niet langer gezond is. Bovendien staat een aanzienlijk deel (43%) van de leegstand meer dan twee jaar leeg (vastgoedmonitor gemeente Groningen 2013). De verwachting is dat de komende jaren de leegstand nog iets verder op zal lopen.</p>	
------------------	--	---

Bijlage C: Aanbod

In deze bijlage staat een overzicht van het aanbod van werklocaties. Hieruit blijkt dat het aanbod bijna 300 hectare bedraagt waarvan een deel is geschraapt en een deel is gefaseerd. Resteert circa 95 hectare dat in ontwikkeling is. In de figuur hieronder de ligging van alle werklocaties in Groningen. Daarna nog enkele tabellen met de belangrijkste kenmerken van de terreinen die in ontwikkeling zijn.

Tabel 1: overzicht aanbod werklocaties in uitgifte¹⁸

	Aanbod	In ontwikkeling (actief)	Gefaseerd (passief)	Geschraapt In 2012
Zernike Campus	13,6	13,6		
Eemspoort	9,4	9,4		
Roodehaan	27,4	13	14,4	
Westpoort fase 1	69,3	57,3	12	
Westpoort fase 2	75			75
Hoendiep Noord	2	2		
Heldenpark	7			7
Meerstad	90		75	15
Totaal	293,7	95,3	101,4	97

Bron: gemeente Groningen, juni 2012

Zernike Campus



Ligging	Zernike Campus ligt in het noordwesten van de gemeente Groningen en ligt ten noorden van de N370.
Bereikbaarheid	Het terrein ligt op enkele autominuten van de N370 die is aangesloten op de A/N7.
Omvang	Op het terrein is circa 13,6 hectare uitgifbaar.
Fasering	Het terrein heeft de kwalificatie in ontwikkeling. Op de locatie zijn reeds kavels uitgegeven.
Zichtbaarheid	Op Zernike Campus zijn geen zichtlocaties.
Doelgroep	Gezien het label van het terrein zijn bedrijfsruimtegebruikers met een hoogwaardige huisvestingsvraag het meest geschikt voor deze locatie. Denk hierbij aan kantoorachtigen, ICT et cetera.

¹⁸ Dit is het overzicht zoals vastgesteld door de Raad in juni 2012. Vervolgens is vanwege financieel-technische (grondexploitatie) overwegingen een andere indeling gemaakt (college 'herziening grondexploitaties'). Belangrijkste verschillen hierin zijn: 1) Zernike staat op faseren (13,6 hectare) en 2) Roodehaan fase 2 en 3 (14,4 hectare) staat op actief. Ter toelichting: Zernike wordt dit jaar opnieuw in exploitatie genomen en Roodehaan fase 2 en 3 zitten in exploitatie.

Eemspoort



Ligging	Bedrijventerrein Eemspoort ligt in het oosten van de gemeente Groningen en grenst in het noorden en oosten aan de N7. Het wordt door een groenstrook in het westen gescheiden van Euvelgunne en Oude Roodehaan.
Bereikbaarheid	Het terrein ligt direct aan een op- en afrit van de A/N7 en ligt op enkele autominuten van het knooppunt met de A28.
Omvang	Eemspoort heeft een bruto omvang van 112 hectare, een netto omvang van 83 hectare. Nog circa 9 hectare in ontwikkeling.
Fasering	Het terrein is al een flink aantal jaren in uitgifte. Momenteel staat circa 9 hectare in actieve ontwikkeling.
Zichtbaarheid	Het terrein grenst aan de A/N7 en heeft daarmee zichtlocaties.
Doelgroep	Gezien de huidige bedrijvigheid op het terrein en de directe ontsluiting op de snelweg zijn moderne mix bedrijvigheid en logistieke bedrijvigheid de meeste geschikte doelgroep.

Roodehaan



Ligging	Bedrijventerrein de Roodehaan ligt in het zuidoosten van de gemeente Groningen en grenst in het noorden aan bedrijventerrein Eemspoort. In het oosten grenst het aan de A7 en in het westen aan de milieuboulevard.
Bereikbaarheid	Het terrein ligt direct aan een op- en afrit van de A7.
Omvang	Roodehaan heeft een bruto omvang van circa 50 hectare en een netto omvang van 30 hectare. In totaal is 13 hectare uitgeefbaar.
Fasering	Het terrein is sinds 2012 in uitgifte.
Zichtbaarheid	Roodehaan grenst direct aan de snelweg en heeft daarmee zichtlocaties.
Doelgroep	Gezien de opbouw van de vraag en de ligging aan de snelweg is Roodehaan het meest geschikt voor moderne mix bedrijvigheid en logistieke bedrijvigheid.

Westpoort fase 1



Ligging	Bedrijventerrein Westpoort ligt in het westen van de gemeente Groningen.
Bereikbaarheid	Westpoort ligt aan de A7 en nabij een op- en afrit van de snelweg.
Omvang	Het terrein heeft een bruto omvang van circa 123 hectare en een netto omvang van circa 80 hectare. Momenteel is 57,3 hectare in ontwikkeling; 12 hectare is gefaseerd.
Fasering	Het terrein is sinds 2008 in uitgifte en wordt gefaseerd uitgegeven. De ontwikkeling van fase 2 is in 2012 geschrapt.
Zichtbaarheid	Door de ligging aan de snelweg heeft het terrein zichtlocaties.
Doelgroep	Gezien de opbouw van de vraag en de ligging aan de snelweg is Westpoort het meest geschikt voor moderne mix bedrijvigheid en logistieke bedrijvigheid.

Hoendiep Noord



Ligging	Bedrijventerrein Hoendiep Noord ligt in het westen van de gemeente Groningen en ligt ten westen van het reeds bestaande terrein Hoendiep.
Bereikbaarheid	Hoendiep Noord ligt op enkele autominuten van de N370 die is aangesloten op de A/N7.
Omvang	Op het terrein is circa 2 hectare uitgeefbaar.
Fasering	Het terrein heeft de kwalificatie in ontwikkeling. Er zijn nog geen kavels op het terrein uitgegeven.
Zichtbaarheid	Hoendiep Noord heeft geen zichtlocaties.
Doelgroep	Gezien de omvang van het terrein, de ligging en het label dat op het terrein is geplakt, is dit terrein het meest geschikt voor de combinatie van wonen en werken.