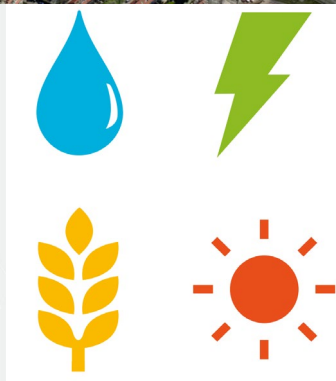




Evert-Jan de Kort, Jasper Beekmans, Peter Stopel & Callum Lewis
14 januari 2021

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
1 Inleiding	7
1.1 Waaron een nieuwe raming?	7
1.2 Aanpak	8
1.3 Leeswijzer	8
2 Werklocaties in beeld	9
2.1 Regionale economische structuur	9
2.2 Bedrijventerreinen	12
2.3 Trends en ontwikkelingen op bedrijventerreinen: naar een 'Next Economy'	14
2.4 Kantoorlocaties	17
2.5 Trends en ontwikkelingen op kantoorlocaties: mengen, OV-knooppunten, <i>well being</i> en flexibilisering.....	17
3 Behoefteraming	20
3.1 Behoefteraming bedrijventerreinen	20
3.2 Behoefteraming kantoorlocaties.....	32
4 Van raming naar programmering	35
5 Eerste adviezen per regio	44
5.1 Inleiding	44
5.2 Kop van Noord-Holland.....	44
5.3 Regio Alkmaar	44
5.4 West-Friesland.....	45
5.5 Kijk verder dan de subregio: belang bovenregionale afstemming....	46
Bijlage 1: Behoefteraming bedrijventerreinen	47
Bijlage 2: Beoordeling aanbod	58
Bijlage 3: Doelgroepen	60
Bijlage 4: Behoefteraming kantoorlocaties	67
Bijlage 5: Definities	69

Samenvatting

Behoefteraming is belangrijke bouwsteen voor evenwichtige ontwikkeling van werklocaties in NHN

De provincie Noord-Holland streeft naar een evenwichtige ontwikkeling (vraag/aanbod) van werklocaties, zo ook in Noord-Holland-Noord. Een actuele raming van de verwachte ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen en kantorenlocaties is hiervoor een belangrijke bouwsteen. De provincie heeft Stec Groep gevraagd om de ruimtebehoefte in beeld te brengen voor Noord-Holland-Noord en de drie subregio's; Kop van Noord-Holland, regio Alkmaar en West-Friesland. Dit voor de periode tot 2030, inclusief een doorkijk tot 2040.

Startpunt: scherpe regiofoto van economie en ruimtegebruik bedrijventerreinen en kantorenlocaties

We doen dit door eerst goed te kijken naar hoe de economie van NHN en de drie subregio's in elkaar steekt. Dus hoe de samenstelling is naar sectoren, werkgelegenheid en bedrijvendynamiek en hoe zich dit ruimtelijk vertaalt. Waar bevindt zich de bedrijvigheid en werkgelegenheid? Hoeveel daarvan zit op (formele¹) bedrijventerreinen en kantorenlocaties? Hoeveel ruimtebeslag is daarmee gemoeid? Hoe heeft zich dat over een langjarige periode ontwikkeld? Hoe is het beeld uitgesplitst naar sectoren en wat zijn de ruimtelijke kenmerken daarvan (kavelgrootte, milieucategorie, bereikbaarheid, etc.)?

Deze regiofoto van de ruimtelijk-economische structuur is belangrijk. Aan de ene kant omdat we zo beschikken over nauwkeurige gegevens van onderaf, die helemaal recht doen aan de praktijksituatie in NHN en subregio's. Aan de andere kant omdat het gros van de toekomstige bedrijvendynamiek, en daarmee de ruimtevraag naar bedrijventerreinen en kantorenlocaties, komt vanuit al gevestigde bedrijven. De huidige situatie bepaalt dus in belangrijke mate de ruimtevraag van toekomst. Dit fenomeen zien we door heel Nederland en blijkt ook uit studies van onder meer het CBS en het PBL.

Vooruitblik raming uitbreidingsvraag op basis van werkgelegenheidsscenario's en trends

We combineren de ruimtelijke informatie uit deze regiofoto met de verwachte werkgelegenheidsontwikkeling (WLO Hoog en WLO Laag²) in NHN en inschattingen over de betekenis van trends als robotisering, circulaire economie en energietransitie op het (toekomstige) ruimtegebruik van bedrijven. Dit leidt tot een raming van de (A) autonome uitbreidingsvraag van gevestigde bedrijven in NHN en subregio's. Dit is de verwachte vraag naar extra ruimte op bedrijventerreinen of kantorenlocaties in 2030 of 2040 ten opzichte van nu bij gelijkblijvend beleid³.

Daarnaast kan sprake zijn van ruimtevraag door vervanging van andere bedrijventerreinen...

Er kan ook vraag naar bedrijventerreinen ontstaan doordat een gemeente een bestaand bedrijventerrein omzet naar een andere functie, zoals woningen. Voor de bedrijven op het bedrijventerrein moet dan vervangende ruimte worden aangeboden. Daarom noemen we dit (B) vervangingsvraag. We hebben bij alle regiogemeenten geïnventariseerd of dit soort plannen er zijn, om hoeveel hectare het gaat, om welk type bedrijven en bovenal hoe concreet de plannen zijn. Op basis hiervan hebben we de precieze vervangingsvraag bepaald.

...en door nieuwe, grote ruimtevragers van buiten of belangrijke beleidswijzigingen

Tot slot kan (C) additionele ruimtevraag ontstaan door de komst van grote, nieuwe bedrijven van buitenaf, die niet in de reguliere raming te voorspellen zijn. Illustratief is bijvoorbeeld de vestiging van hyperscale datacenters zoals die van Microsoft op bedrijventerrein Agriport A7. En er kan extra (of andere) vraag ontstaan door grote beleidswijzigingen en infrastructurele ontwikkelingen. Denk aan inzet op aantrekken van

¹ Zoals geregistreerd in de Monitor Werklocaties Noord-Holland.

² Dit zijn de werkgelegenheidsscenario's van CPB en PBL. Deze variëren op onder meer verwachte economische groei en demografische ontwikkeling. We hebben de scenario's gecheckt en beoordeeld op realiteit voor NHN en subregio's.

³ Bestaand beleid en bekende voorgenomen maatregelen zijn onderdeel van de raming. Eventuele toekomstige koerswijzigingen niet.

nieuwe, andere typen van economische activiteit, sterkere inzet op bepaalde beleidsambities of de realisatie van een havenfaciliteit, waardoor extra economische activiteiten worden aangetrokken.

Door de drie genoemde vraagonderdelen (A+B+C) bij elkaar op te tellen krijgen we de totale ruimtevraag naar bedrijventerreinen en kantorenlocaties in NHN en subregio's.

Behoefte = totale ruimtevraag – hard planaanbod

Vervolgens kijken we hoeveel aanbod aan bedrijventerrein en kantorenlocaties er is om de vraag te bedienen. Daarbij kijken we naar het harde aanbod. Dat zijn bedrijventerreinen met een onherroepelijk vastgesteld bestemmingsplan. Vaak gaat het om terreinen die al bouwrijp en in uitgifte zijn. Maar het kan dus ook gaan om bedrijventerreinen waarvoor de schop nog in de grond moet. Ijkpunt is de status van het bestemmingsplan. We kijken naar de omvang van het aanbod, maar ook naar de kenmerken daarvan. Past het aanbod bij het type bedrijven dat extra ruimte zoekt? Is er een goede match met het programma van eisen dat bedrijven uit de verschillende sectoren hebben? Uit deze confrontatie kan komen dat er nog aanvullend bedrijventerrein of een kantorenlocatie nodig is in NHN en subregio's. We noemen dat de behoefte. Hieronder zoomen we in op tot welk beeld en opgave dit leidt in de subregio's.

Regio De Kop

- **Uitbreidingsvraag:** voor regio De Kop bedraagt de ruimtevraag naar bedrijventerreinen 26 tot 53 hectare netto tot 2030. In de jaren daarna, 2030 tot 2040, groeit de ruimtevraag nog licht door in het hoge scenario (+18 hectare).
- **Vervangingsvraag:** er is beperkt sprake van vervangingsvraag in De Kop. Op basis van aangedragen informatie door de gemeenten komen we op 8 hectare netto. Het gaat concreet om transformatie van bedrijventerrein Westoever in Den Helder en een solitaire locatie in Schagen waarvoor nu bekende, concrete plannen en/of afspraken zijn. Uiteraard kunnen nieuwe transformaties mogelijk tot meer vervangingsvraag leiden in de toekomst. Monitoring is belangrijk om komende jaren vinger aan de pols te houden over eventuele veranderingen (positief of negatief) in de vervangingsvraag.
- **Additionele vraag:** het maritieme en offshore cluster draagt er aan bij dat Den Helder potentie heeft om trends zoals de productie van waterstof en opslag van CO₂ te faciliteren. Dit kan leiden tot ruimtevraag van nieuwe partijen die nu nog onvoldoende geraamd zijn in de kwantitatieve raming. Dit kan effect hebben op de ruimtevraag, maar volgens geluiden opgehaald tijdens de marktconsultatie zullen deze ontwikkelingen niet de komende tien jaar al spelen. Eventuele effecten zijn dus vooral op lange termijn te verwachten.
- **Behoefte:**
 - **Kwantitatief:** zuiver kwantitatief zien we in De Kop meer aanbod aan bedrijventerreinen dan uitbreidings- en vervangingsvraag tot 2030 (en 2040). In de Kop zijn in het verleden echter additionele ruimtevragers (specifiek datacenters) geland, deels ook op bedrijventerreinen. Dit soort vestigers kan een grote invloed hebben op de vraag-aanbodconfrontatie, omdat het regelmatig grootschalige ruimtevragers betreft. Tegelijkertijd is het lastig een raming te maken van deze additionele vraag. Er in het aanbod rekening mee houden dus ook. Wat wel kan, is als regio definiëren met welke ontwikkelingen wel, en met welke ontwikkelingen geen rekening gehouden wordt. Enkele voorbeelden: wil de regio ruimte bieden aan (zeer) grootschalige logistieke ontwikkelingen 'van buiten'? Wil de regio inspelen op de ontwikkelingen in opwek en opslag van nieuwe vormen van energie, zoals waterstof? Et cetera. Door met elkaar beter af te pellen aan welke ontwikkelingen (zeker) wel, welke (zeker) niet en aan welke ontwikkelingen alleen onder voorwaarden (en welke voorwaarden dan) medewerking wordt verleend, ontstaat meer grip op met welke additionele vraag de regio rekening houdt.
 - **Kwalitatief:** vrijwel iedere gemeente heeft nog aanbod dat geschikt is voor alle doelgroepen. Met uitzondering van Texel, waar helemaal geen aanbod meer is. Verder zien we in deze regio soms bedrijven die sterk gemeente- of zelfs kerngebonden zijn en daar uitbreidingswensen hebben. Maak als gemeenten duidelijke afspraken met elkaar hoe daar mee om wordt gegaan en wat dit betekent voor de regionale programmering.

Regio Alkmaar

- **Uitbreidingsvraag:** voor regio Alkmaar bedraagt de ruimtevraag naar bedrijventerreinen 33 tot 62 hectare netto tot 2030. In de jaren daarna, 2030 tot 2040, groeit de ruimtevraag in het hoge scenario nog vrij fors door met +37 hectare.
- **Vervangingsvraag:** er is – zeker ten opzichte van de andere subregio's – sprake van een aanzienlijke vervangingsvraag in regio Alkmaar. Op basis van aangedragen informatie door de gemeenten komen we op 33 hectare netto. Het gaat concreet om de Kanaalzone in Alkmaar, waar de gemeente plannen heeft voor een grootschalige transformatie van bedrijventerreinen naar woon(werk)gebieden. Het toekomstige programma staat echter niet helemaal vast. Als de nieuwe Kanaalzone in minder ruimte voor werken voorziet, kan ook meer vervangingsvraag ontstaan dan waar we nu rekening mee houden. Het omgekeerde kan uiteraard ook. Monitoring is belangrijk om komende jaren vinger aan de pols te houden over de precieze vervangingsvraag.
- **Additionele vraag:** Heel concreet zijn bijvoorbeeld de realisatie van het opstelterrein van Prorail en de uitbreiding van glastuinbouwgebied Alton op bedrijventerrein de Vaandel in Heerhugowaard. Dit levert ruimtevraag op die niet in de raming is meegenomen. Daarnaast is met name Alkmaar, vanwege ligging aan de A9 en beschikbaarheid van kavels voor grootschalige bedrijven in hogere milieucategorieën, in potentie interessant voor vestigers die zich buiten de MRA oriënteren. Denk aan bedrijven die door woningbouw niet meer op bedrijventerreinen in Amsterdam gevestigd kunnen blijven.
- **Behoefte:**
 - **Kwantitatief:** in totaal kent de regio Alkmaar 80 hectare direct uitgeefbaar aanbod aan bedrijventerreinen. De regio heeft sinds de vorige raming werk gemaakt van het uit de markt nemen van aanbod. Circa 53 hectare is daardoor niet meer direct uitgeefbaar. Het nu nog direct uitgeefbare aanbod is voldoende voor alle uitbreidings- en vervangingsvraag in het lage economische scenario. In het hoge economische scenario kan een tekort ontstaan als voor 2030 ook de vervangingsvraag gerealiseerd wordt. Dit tekort loopt op als er sprake is van significante instroom van bedrijven die in de MRA geen geschikte locatie meer kan vinden. De regio Alkmaar kan nog relatief grootschalige bedrijven huisvesten, ook in hoge milieucategorieën. In de MRA wordt dat steeds meer een schaars goed en hiermee heeft de regio Alkmaar dus een sterke propositie. Een of enkele grootschalige ruimtevragers kunnen invloed hebben op de vraag-aanbodconfrontatie, er kan dan krapte ontstaan.
 - **Kwalitatief:** een belangrijke opgave voor de regio is het onderscheidend karakter tussen terreinen. Kwalitatief kunnen de drie grote locaties in de regio (Breekland, de Vaandel en Boekelermeer) in de vraag vanuit alle doelgroepen voorzien. Het is prettig dat bedrijven wat te kiezen hebben, maar hierdoor kan ook onbedoelde concurrentie ontstaan tussen terreinen. Samen afspraken maken over het doel van iedere ontwikkeling kan daarbij helpen, net als afspraken over vraaggericht ontwikkelen. Om te voorkomen dat in de toekomst een tekort ontstaat kan bijvoorbeeld worden afgesproken dat gestart kan worden met de (plan)ontwikkeling van een nieuw terrein als 70 of 80% van de Boekelermeer is uitgegeven. Natuurlijk geldt dat voor de ontwikkeling en locatiekeuze altijd een goede onderbouwing nodig is, zowel vanuit de behoefte (Ladder voor duurzame verstedelijking) als vanuit aspecten als ontsluiting en landschappelijke inpassing.

Regio Alkmaar telt van de drie NHN-regio's veruit de grootste kantorenvorraad. De raming voor kantoorlocaties is dus vooral voor deze regio relevant. De regio Alkmaar kent nog een behoorlijke plancapaciteit. In onze raming is er geen netto uitbreidingsvraag meer naar kantoorlocaties op kantoorlocaties. Kortom: kwantitatief gezien hoeft er geen kantoorlocatie meer bij. Kwalitatief hoeft dit echter niet te betekenen dat er op bepaalde locaties geen behoefte meer is. Sterker: de voor kantoren beste plekken, zijn vaak ook de plekken waar andere functies strijden om de ruimte, zoals wonen en leisure. We adviseren in de regio een of enkele echt goede, toekomstbestendige kantoorlocaties aan te wijzen waar eventuele toevoegingen nog aan de orde kunnen zijn. Liefst op voorwaarde dat er elders – op perspectiefloze locaties met veel leegstand – meters uit de markt worden genomen.

Regio West-Friesland

- Uitbreidingsvraag: voor regio West-Friesland bedraagt de ruimtevraag naar bedrijventerreinen 22 tot 48 hectare netto tot 2030. In de jaren daarna, 2030 tot 2040, groeit de ruimtevraag met + 25 hectare in het hoge scenario nog aanzienlijk door (harder dan in De Kop, minder hard dan in regio Alkmaar).
- Vervangingsvraag: er is sprake van een behoorlijke vervangingsvraag in regio West-Friesland. Op basis van aangedragen informatie door de gemeenten komen we op 25 hectare netto. Het gaat concreet om transformatie van bedrijventerreinen Gildenweg en Berkhouterweg in Hoorn. Monitoring is belangrijk om komende jaren vinger aan de pols te houden over de precieze vervangingsvraag.
- Additionele vraag: De regio kent een relatief groot aantal agrifoodbedrijven en andere bedrijven met een forse logistiek component. De trend dat ketens van deze bedrijven steeds korter worden, en de veranderende ruimtevraag bij logistieke bedrijven kunnen voor extra uitbreidingsvraag zorgen. Daarnaast zou Hoorn, door de ligging aan de A7, in potentie in beeld kunnen komen voor bedrijven die door de forse druk op bedrijventerreinen in de MRA een uitwijkmogelijkheid zoeken. Hoorn heeft hierbij wel concurrentie langs de A7-corridor van Baanste Noord in Purmerend en Agriport in Hollands Kroon.
- Behoefte:
 - Kwantitatief: in West-Friesland is het aanbod lager dan de uitbreidings- en vervangingsvraag in zowel het lage als hoge scenario. Kwantitatief is dus sprake van een aanvullende behoefte aan bedrijventerrein, zeker als er mogelijk extra vraag van buiten in de regio landt door overloop vanuit de MRA.
 - Kwalitatief: we zien bovendien dat een heel groot deel van het aanbod (circa tweederde) ligt op Zevenhuis. Dit terrein is niet bedoeld voor grootschalige ruimtevragers, zoals industrie en transportbedrijven, die wel een belangrijk deel van de vraag uitmaken. Belangrijk advies voor de regio is daarom het maken van afspraken of, en zo ja, hoe dit soort bedrijven wel in de regio gehuisvest kunnen (blijven) worden. Daarnaast zien we dat er ook lokaal soms nog behoefte kan zijn voor het toevoegen van bedrijventerreinen. In deze context geven we mee dat het bedienen van additionele ruimtevragers aantrekkelijk kan zijn, maar dat het natuurlijk niet de bedoeling is dat deze de uitbreidingsvraag van lokale ondernemers in de weg zit.

Subregio's zijn geen eilanden: belang van bovenregionale afstemming

De subregio's zijn veelal samenhangende marktregio's. Dit neemt niet weg dat er ook over de regio's heen dynamiek is en dat aanbod op sommige locaties met elkaar samenhangt. We zien dat bijvoorbeeld tussen het zuidelijk deel van De Kop (Schagen) en de noordkant van regio Alkmaar (Langedijk – Breekland). Maar bijvoorbeeld ook langs de grotere infrastructurele assen in NHN, zoals de N23/Westfriisaweg en in bijzonder de A7-corridor. We raden dan ook aan om bovenregionale afstemming tussen de subregio's goed vorm te geven en niet enkel te staren naar de vraag-aanbodssituatie in de eigen subregio. De provincie heeft, samen met het Ontwikkelingsbedrijf NHN, een belangrijke rol om deze afstemming te faciliteren en te borgen.

1 Inleiding

1.1 Waarom een nieuwe raming?

Aanleiding

Voor een evenwichtige ontwikkeling van de werklocaties in Noord-Holland Noord is het van belang dat vraag en aanbod in kwantitatieve en kwalitatieve zin op elkaar aansluiten. De provincie Noord-Holland brengt die ontwikkelingen in beeld. Vervolgens maken de deelregio's ontwikkelafspraken. Conform de huidige Provinciale Ruimtelijke Verordening is het verplicht regionale afspraken te maken over nieuwe stedelijke ontwikkelingen, waaronder bedrijventerreinen. Deze afspraken moeten gebaseerd zijn op een provinciaal vastgestelde behoefteraming. Van belang is dan natuurlijk dat deze behoefteraming aansluit bij de actuele ontwikkelingen.

Werklocaties belangrijke pijler onder economie en samenleving NHN

De provincie Noord-Holland werkt samen met de regio's en gemeenten aan een aantrekkelijke omgeving om in te wonen en werken; zo ook in Noord-Holland Noord (hierna: NHN). Cruciaal daarvoor is een sterk ondernemingsklimaat met goed functionerende bedrijven. Bedrijventerreinen en kantorenlocaties (werklocaties) zijn een belangrijke pijler onder het ondernemingsklimaat. Zo zijn de bedrijventerreinen in NHN goed voor circa 30% van de banen. Het gaat op bedrijventerreinen bovendien vaak om stuwende bedrijvigheid met veel spin-off naar de rest van de regionale economie en werkgelegenheid.

Vitale en toekomstbestendige werklocaties zijn dan ook belangrijk voor de economische toekomst van NHN. Er moeten voldoende locaties zijn, maar ook niet té veel aanbod; dit zet de kwaliteit onder druk. Bovenal moeten de werklocaties goed aansluiten bij de huidige en toekomstige vestigingseisen van bedrijven en inspelen op de trends hierin. Zo kan het zittende bedrijfsleven doorgroeien en worden de kansen vergroot om nieuwe, innovatieve bedrijven naar NHN toe te trekken.

Raming input voor regionale afspraken over (her)ontwikkeling van werklocaties

De provincie Noord-Holland voert daarom een werklocatiebeleid. Daarbij stuurt de provincie op een duurzaam gebruik van de ruimte (provinciaal hoofdbelang). Gemeenten moeten in regioverband afspraken maken over welke bedrijventerreinen en kantorenlocaties zij (her)ontwikkelen. Doel is een werklocatieportefeuille die aansluit bij de behoefte (niet teveel, niet te weinig én bovenal met de juiste eigenschappen), die toekomstbestendig is en geen onnodige leegstand kent. Maar die bijvoorbeeld ook helpt om andere provinciale ambities en doelstellingen te realiseren. Bijvoorbeeld op het gebied van klimaat, duurzame energie en duurzame mobiliteit. Provincie Noord-Holland hecht specifiek aan kwaliteitsverbetering en herstructurering van bestaande bedrijventerreinen en heeft hiervoor al jaren diverse subsidieregelingen beschikbaar.

Actuele raming met meer kwalitatieve inzichten en 'knoppen om aan te draaien'

Basis voor dit alles vormt een solide raming van de ruimtevraag naar bedrijventerreinen in NHN. De huidige raming is uit 2013, en geeft vooral een kwantitatief beeld van de toekomstige uitbreidingsvraag. Bovendien is destijds gekozen voor één scenario/behoeftegetal om de regionale afspraken op vorm te geven. Dit werd door gemeenten en regio's als star en theoretisch ervaren: niet alle vraag en aanbod is op één hoop te gooien en de jaarlijkse vraag/uitgifte fluctueert naar de stand van de conjunctuur.

Er is nu dan ook behoefte aan een nieuwe raming, die goed toekomstbeeld geeft van de aard en bandbreedte van de vraag naar bedrijventerreinen en kantoren in NHN. Vanuit welke sectoren komt de vraag, welke eisen stellen deze bedrijven aan de locaties (locatietype, kavelgroottes, milieucategorie, bereikbaarheid, uitstraling, et cetera) en wat is een realistische marge waarbinnen de vraag zich gaat ontwikkelen tot 2030 en 2040? Ook is behoefte aan meer inzicht in de (beleids)keuzes die u als provincie en regio's kunt maken en welke effecten dit heeft op de vraag. We schetsen daarom in hoofdstuk 4

verschillende kwalitatieve trends en ontwikkelingen inclusief beleidskeuzes en het mogelijke effect op de vraag. Meer specifiek en actueel is behoefte aan inzicht in de impact van de coronacrisis op de lange termijn vraag naar werklocaties in NHN. Leidt dit tot minder of juist meer dynamiek? Welke trends komen in een versnelling, welke worden juist vertraagd?

Zo moet helder worden in hoeverre het aanbod aan werklocaties in NHN voldoet aan de ruimtevraag in de komende jaren. Samen met het door ons uitgevoerde onderzoek naar toekomstbestendige werklocaties kunt u hiermee bepalen: welke locaties moeten behouden worden, welke locaties hebben vernieuwing nodig, welke plekken lenen zich voor een andere invulling en welk aanbod aan bedrijventerreinen en kantoren missen we nog? Dit alles als basis om in 2021 tot kwalitatief gestuurde en adaptieve regionale afspraken te komen.

SCOPE BEHOEFTERAMING EN FLANKERENDE SUCCESVOORWAARDEN

Deze behoefteraming geeft een uitspraak over het vermoedelijke verloop van de ruimtevraag naar bedrijventerreinen in Noord-Holland-Noord. Basis hiervoor vormen verwachtingen over de economische en werkgelegenheidsontwikkeling, de locatievoorkeuren van bedrijven, de ontwikkeling van het ruimtegebruik bij bedrijven en de invloed van diverse trends hierop. Los van de inherente onzekerheid die hoort bij een behoefteraming, zijn meerdere flankerende factoren van invloed op of de verwachte ruimtevraag zich ook daadwerkelijk kan manifesteren. Denk daarbij natuurlijk aan de beschikbaarheid van de juiste plekken, maar vooral ook aan aspecten als bereikbaarheid, arbeidsaanbod, huisvestingsvraagstukken rondom arbeidsmigranten en capaciteit van het elektriciteitsnet. Het valt buiten de scope van deze behoefteraming om hier concrete uitspraken over te doen, maar we roepen op tot aandacht hiervoor in het vervolg van deze raming: het opstellen van regionale afspraken, beleid en investeringsagenda's rondom werklocaties in NHN.

1.2 Aanpak

De nieuwe behoefteramingen zijn geen doel op zich, maar een belangrijk middel om als provincie Noord-Holland en regio's binnen NHN te werken aan een aantrekkelijk vestigingsklimaat en economisch verdienvermogen naar de toekomst. De regio's Alkmaar, De Kop en West-Friesland hebben daarbij ieder hun eigen karakteristieken. Inzicht in en grip op deze regionale 'couleur locale' is voor ons dé basis en het uitgangspunt om te komen tot een goede raming. Daarom is de raming van onderop opgebouwd (vanuit de ruimtelijk-economische structuur van de regio's) en zijn alle gemeenten vanaf het begin meegenomen in het opstellen van de ramingen. Via uitlegbijeenkomsten is elke stap van de raming toegelicht en hebben de regio's en gemeenten input kunnen leveren op de methodiek en uitkomsten. Daarnaast zijn bedrijven en intermediairs (beleggers, ontwikkelaars, makelaars, ondernemers- en brancheverenigingen) uit de regio's geconsulteerd drie sessies op 21 en 22 oktober 2020.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 schetsen we de economische structuur van NHN en de drie subregio's. Hoofdstuk 3 gaat in op de behoefteramingen. In hoofdstuk 4 leest u onze adviezen om van deze behoefteraming te komen tot programmeringsafspraken. In het laatste hoofdstuk geven we enkele eerste adviezen per subregio. Dit rapport kent vijf bijlagen met achtergrondinformatie.

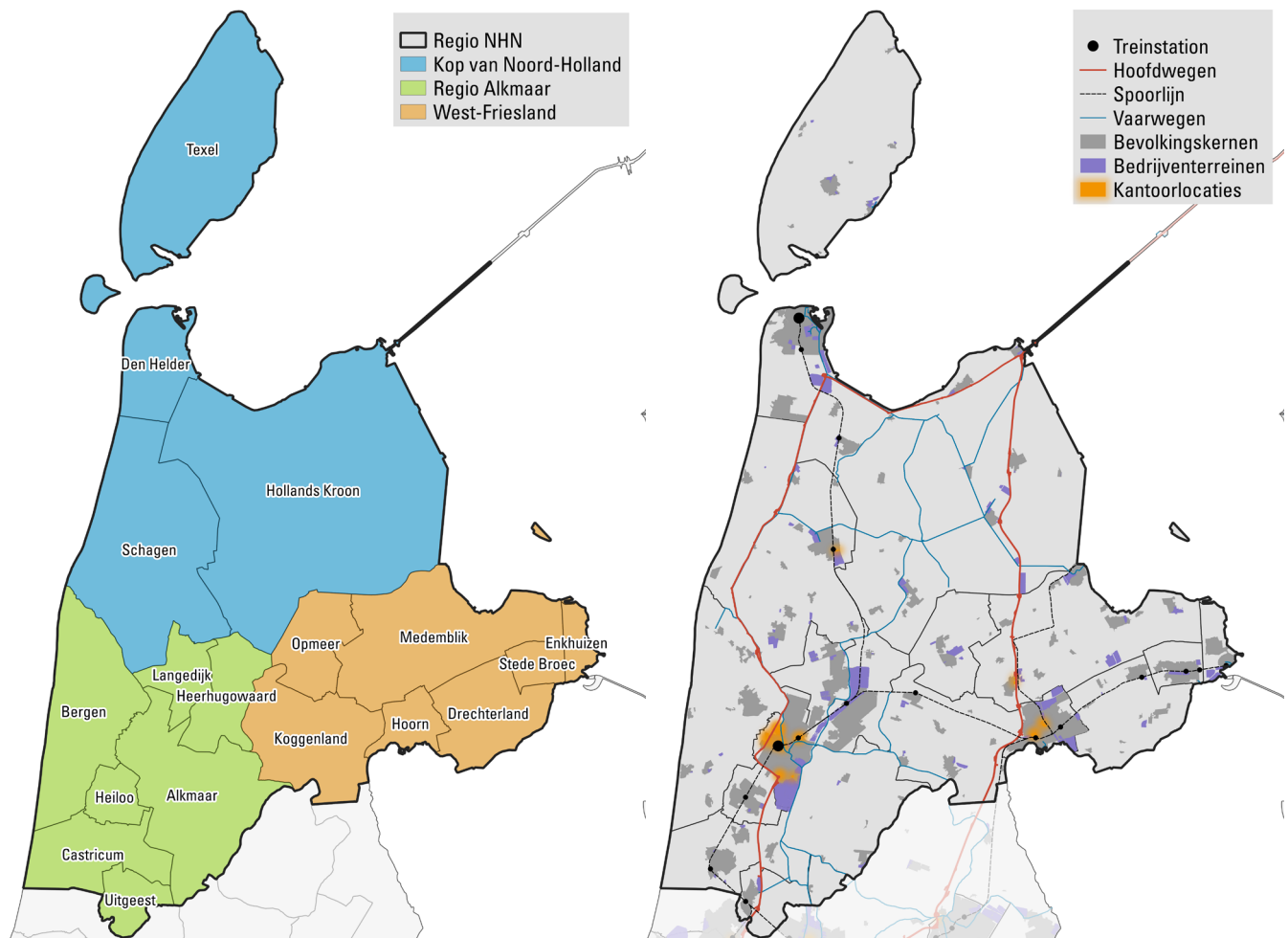
2 Werklocaties in beeld

2.1 Regionale economische structuur

Drie subregio's met eigen kenmerkende economische structuur

Regio NHN bestaat uit 18 gemeenten, die gezamenlijk drie subregio's vormen: Kop van Noord-Holland, Regio Alkmaar en West-Friesland. De economie van de regio groeit sinds 2014 stabiel, net onder het Nederlands gemiddelde. In de laatste jaren kende vooral regio West-Friesland een sterke economische groei.

Figuur 1: Regionale structuur en indeling Noord-Holland Noord



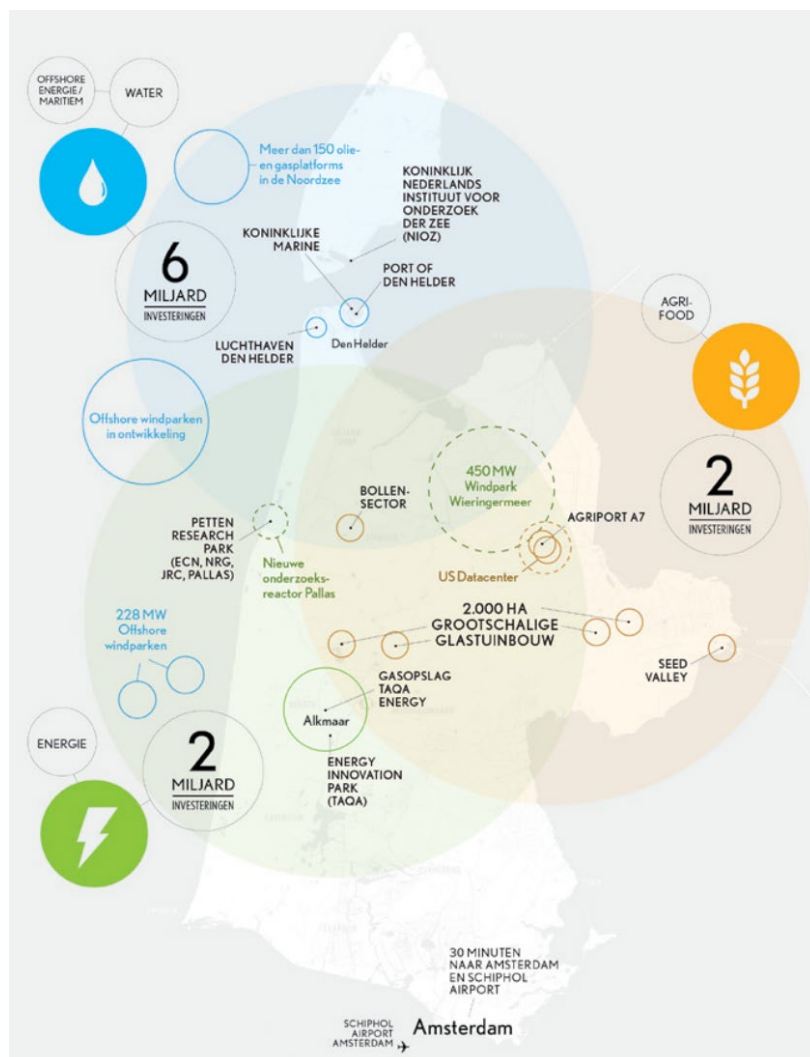
NHN kan niet los gezien worden van de ligging ten opzichte van, en relatie met, de Metropoolregio Amsterdam (MRA). Met name Regio Alkmaar en West-Friesland kennen een sterke interactie met de MRA. Dit komt bijvoorbeeld tot uiting in de pendelstromen. NHN kent een negatief pendelsaldo: de uitgaande pendel (ruim 80.000) is een stuk groter dan de inkomende pendel (circa 30.000).

Focus op Agrifood, Energie en Water

Uit de Economische Verkenningen HbA⁴ blijkt de unieke structuur en economische dynamiek van de drie subregio's:

- **Kop van Noord-Holland:** Defensie (de Koninklijke Marine) en dienstverlenende activiteiten rondom olie- en gaswinning op zee, zijn kenmerkende economische activiteiten in deze regio – in het bijzonder voor Den Helder. Daarbuiten zijn landbouw en diensten die mede gericht zijn op toeristen en recreanten kenmerkend.
- **Regio Alkmaar:** Dit is de regio met de hoogste bevolkingsdichtheid van de drie, en een economische structuur met een ruime vertegenwoordiging van dienstensectoren. Regio Alkmaar biedt een aantal grootstedelijke functies met een bredere uitstraling en een bovenregionaal verzorgingsgebied. Denk aan een sterke aanwezigheid van de sectoren zorg en cultuur, sport en recreatie.
- **West-Friesland:** Kenmerkende bedrijfsactiviteiten voor de economie in deze regio zijn landbouw en hieraan gerelateerde bedrijvigheid in de sectoren industrie en groothandel.

Figuur 2: Speerpuntsectoren Noord-Holland Noord



Deze kenmerkende economische structuur vormt de basis voor drie economische speerpuntsectoren in de regio: Agrifood, Energie en Water. De regio huisvest een sterk agrifood cluster, met een grote rol voor de glastuinbouw maar bijvoorbeeld ook voedselverwerkende industrie. Met TNO huisvest de regio een topinstituut voor energieonderzoek. Bovendien voert de regio een actief programma voor nieuwe en hernieuwbare energie. Het watercluster is met name gevestigd in en rondom Den Helder, en heeft een sterke relatie met de maritieme en offshore sector.

Met deze clusteraanpak probeert NHN zich te onderscheiden en toegevoegde waarde te leveren aan (inter)nationale opgaven. De indeling van bedrijven naar clusters gaat dwars door de indeling van bedrijven naar sectoren (zoals bouw, industrie en landbouw). Het cluster van agrifood bestaat bijvoorbeeld zowel uit bedrijven die voedsel verbouwen (landbouw), verwerken (industrie) als distribueren (logistiek).

Bron: Ontwikkelingsbedrijf NHN (2015), Visiedocument 'Hub in een succesvolle regio'

Om de invloed van groei van clusters op de ruimtevraag goed in beeld te kunnen brengen is het belangrijk om de clusters haarscherp in beeld te hebben. Hiervoor maken we gebruik van de werkwijze van onze partner Innovatiespotter (zie kadertekst).

⁴ TNO, NEO Observatory en Vrije Universiteit Amsterdam (2019), Economische Verkenningen Holland boven Amsterdam.

VOORBIJ DE SBI CODERING: CLUSTERS VAN (INNOVATIEVE) BEDRIJVEN REAL TIME IN BEELD

Innovatiespotter heeft een robuuste werkwijze ontwikkeld waarmee startups en bestaande bedrijven die actief zijn in deze clusters/topsectoren opgespoord kunnen worden. Dagelijks worden online gegevens over twee miljoen bedrijven in Nederland door Innovatiespotter verzameld. Een team van data scientists analyseert deze gegevens met hulp van Big Data en Machine Learning en clustert de resultaten bij allerlei (topsector)thema's. Bronnen voor de analyse zijn de websites, rapporten, roadmaps, nieuwsberichten, alsmede de analyses en onderzoeken van de topsectoren zelf. Maar ook netwerken waarin de bedrijven actief zijn, regelingen waarvan zij gebruik maken, et cetera.



Het grote voordeel van deze werkwijze is dat deze veel secuurder en completer is dan een traditionele clusteranalyse gebaseerd op SBI-codes. De SBI-analyse laat cross-sectorale activiteiten niet zien terwijl onze gezamenlijke analyse met Innovatiespotter dat wél kan.

Uit de analyse blijkt dat zo'n 370 bedrijven in NHN direct tot de drie clusters behoren. Gezamenlijk zijn deze bedrijven goed voor zo'n 12.500 banen, ruim 4% van de totale werkgelegenheid in de regio.

Tabel 1: Overzicht speerpuntsectoren in Noord-Holland Noord⁵

	Speerpuntsectoren		
	 Agrifood	 Energie	 Water
Bedrijven	175 vestigingen	140 vestigingen	80 vestigingen
Werkgelegenheid	8.740 banen <i>62% op bedrijventerrein</i> <i>0,3% op kantoorlocaties</i>	3.100 banen <i>77% op bedrijventerrein</i> <i>12% op kantoorlocaties</i>	1.190 banen <i>91% op bedrijventerrein</i> <i>0% op kantoorlocaties</i>
Voorbeelden bedrijven in Noord-Holland Noord	Koninklijke Vezet Syngenta Seeds AB Texel Plukon Blokker Bejo Zaden	Solar Nederland HVC Peterson Den Helder TAQA Energy Energie Service Noord-West	Acta Marine Expro North Sea Limited Conyplex Bluestream Offshore Multimetaal

Bron: Innovatiespotter & Stec Groep; LISA, 2019.

Naast deze drie speerpuntsectoren zijn er drie clusters die relevant zijn voor NHN die we hier belichten:

- **Logistiek** is onlosmakelijk verbonden met andere sectoren in de regio, zoals de agribusiness. Wanneer we puur naar de sector 'vervoer en opslag' kijken dan telt de sector bijna 12.700 banen. In alle regio's is sprake van groei, waarbij West-Friesland de sterkste toename vertoont. Kijken we naar de bredere sector 'logistiek en groothandel' dan gaat het om zo'n 29.500 banen in NHN (10% van totaal).
- **ICT** is een interessante sector vanuit de toenemende (behoefte aan) digitalisering bij bedrijven, de groei van datacenters in NHN en de structurele impact van de abrupte switch naar het op afstand en online werken door de coronamaatregelen. De sector is in totaal goed voor bijna 6.200 banen in NHN, circa 2% van totaal). Het aantal banen nam weliswaar af (vanwege krimp/vertrek van enkele grote bedrijven, zoals Ziggo uit Heerhugowaard), maar het aantal bedrijven in deze sector neemt toe.
- **Circulaire economie** is eigenlijk geen cluster maar een economische transitie, die sterk in belang toeneemt en dwars door alle sectoren heen gaat. Het gaat om verandering van businessmodellen. Deze economische transitie is moeilijk in cijfers te vatten. Volgens de laatste cijfers van het CBS is de circulaire economie goed voor zo'n 4,5% van de totale werkgelegenheid en economie in Nederland. Dit zit voor een groot deel in activiteiten die zijn gerelateerd aan onderhoud en reparatie, waaronder ook schoonmaken en reinigen. Hierbij kan gedacht worden aan het onderhoud en de reparatie van auto's,

⁵ Bedrijven kunnen actief zijn in verschillende clusters. De cijfers van de verschillende clusters tellen daardoor niet op tot het totaal van 370 bedrijven en circa 12.500 banen.

consumentenartikelen en machines en apparaten, maar ook kleding en textielwasserijen en het reinigen van objecten. In deze behoefteraming kijken we vooral naar de effecten van de transitie naar een circulaire economie op de andere sectoren. Zo houden we bijvoorbeeld rekening met het effect van circulaire economie en op het ruimtegebruik in de industrie, en daarmee ook de ruimtevraag.

2.2 Bedrijventerreinen

Bedrijventerreinen goed voor ruim een kwart van de economie

NHN kent 107 bedrijventerreinen waar grond is uitgegeven. De gezamenlijke netto uitgegeven oppervlakte op bedrijventerreinen in de regio is circa 1.740 hectare. Dit is circa 1,2% van het totale landoppervlakte.

Bedrijventerreinen in NHN huisvesten circa 6.825 bedrijven die goed zijn voor ruim 78.000 banen. Zo'n 27% van alle werkgelegenheid in de regio is daarmee op een bedrijventerrein gevestigd. Ongeveer een derde van de economie vindt dus plaats op bedrijventerreinen. Kortom, bedrijventerreinen zijn een cruciaal onderdeel in het economisch functioneren van de regio.

Tabel 2: Ruimtelijk-economisch belang bedrijventerreinen regio Noord-Holland Noord

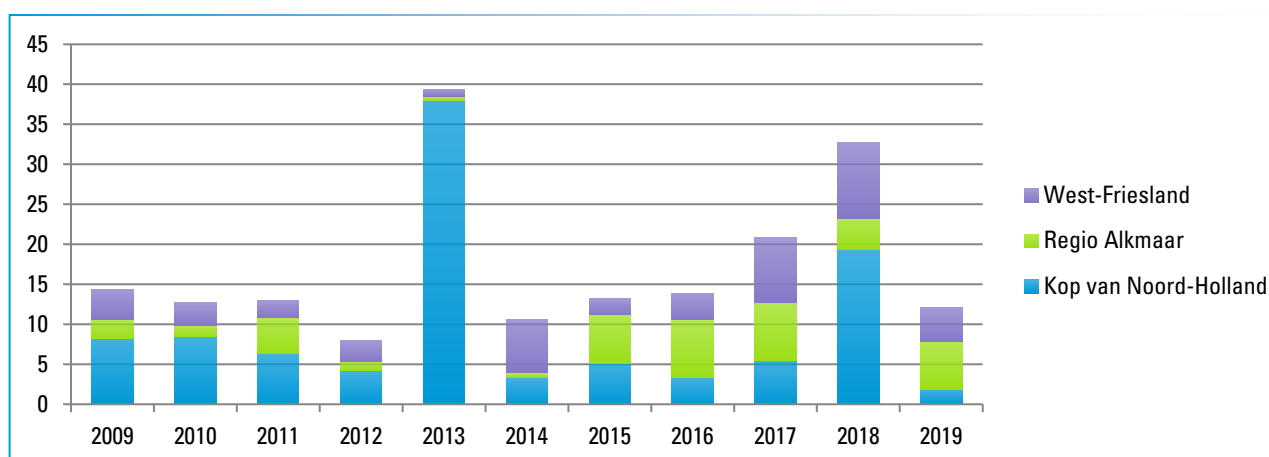
			
6.825 bedrijfsvestigingen <i>circa 10% van totaal aantal vestigingen</i>	78.120 werkzame personen <i>27% van totale werkgelegenheid</i>	1.740 netto uitgegeven hectare <i>1,2% van totale landoppervlakte</i>	Circa € 6 miljard toegevoegde waarde

Bron: LISA, 2019; IBIS, 2020; CBS, 2020; Provincie Noord-Holland, 2020.

Afgelopen tien jaar circa 191 hectare uitgegeven in NHN

De raming voor bedrijventerreinen berekent de toename van het netto ruimtebeslag van bedrijventerreinen. Hoeveel extra bedrijventerrein is er nodig ten opzichte van de huidige uitgegeven voorraad aan bedrijventerreinen? Het is uit de beschikbare data niet exact te achterhalen hoe deze voorraad zich in het verleden heeft ontwikkeld. Wel zijn betrouwbare gegevens beschikbaar over de uitgifte van bedrijventerreinen in het verleden. Omdat er geen grote onttrekkingen (zoals transformaties) van bedrijventerreinen zijn geweest in NHN, geeft dit de beste indicatie van de historische ontwikkeling van de voorraad.

Figuur 3: Historische uitgifte NHN in hectare, uitgesplitst naar regio



Bron: Provincie Noord-Holland, Provincie Flevoland; Bewerking Tympaan en Ontwikkelingsbedrijf NHN.

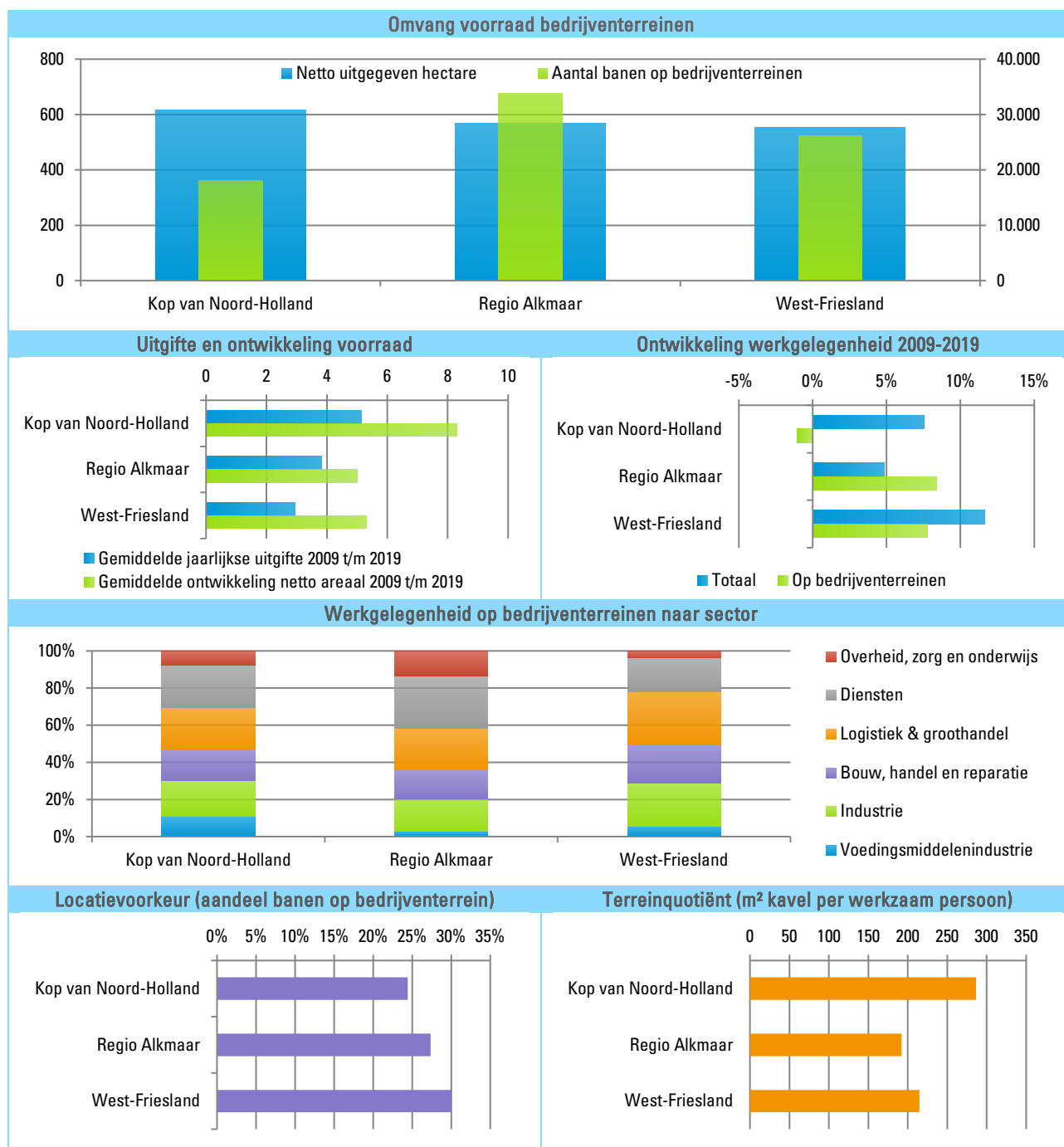
In heel NHN werd er in de periode 2009 tot en met 2019 circa 191 hectare uitgegeven, gemiddeld bijna 17,5 hectare per jaar. De jaren 2013 en 2018 zijn daarbij uitschieters; in deze jaren werd grond verkocht aan Microsoft in Middenmeer (Hollands Kroon). Dit kan gezien worden als additionele vraag: incidentele

(grootschalige) vraag van buiten de regio. Wanneer we dit buiten beschouwing laten, komt de uitgifte op circa 141 hectare in 2009 t/m 2019. Dat betekent een gemiddelde uitgifte van 12,8 hectare per jaar.

Sterke kwalitatieve verschillen zichtbaar binnen regio

In onderstaande tabel is een aantal belangrijke kenmerken van de bedrijventerreinenmarkt in de regio's weergegeven. Hiermee wordt een aantal verschillen tussen de regio's duidelijk, zoals de verdeling van banen naar sectoren. We zien dat Regio Alkmaar bijvoorbeeld relatief veel dienstensectoren huisvest op bedrijventerreinen, en West-Friesland relatief veel industrie en logistiek. Ook valt op dat het ruimtegebruik in de Kop van Noord-Holland extensiever is dan in andere regio's.

Tabel 3: Factsheet regionaal-economische structuur bedrijventerreinen

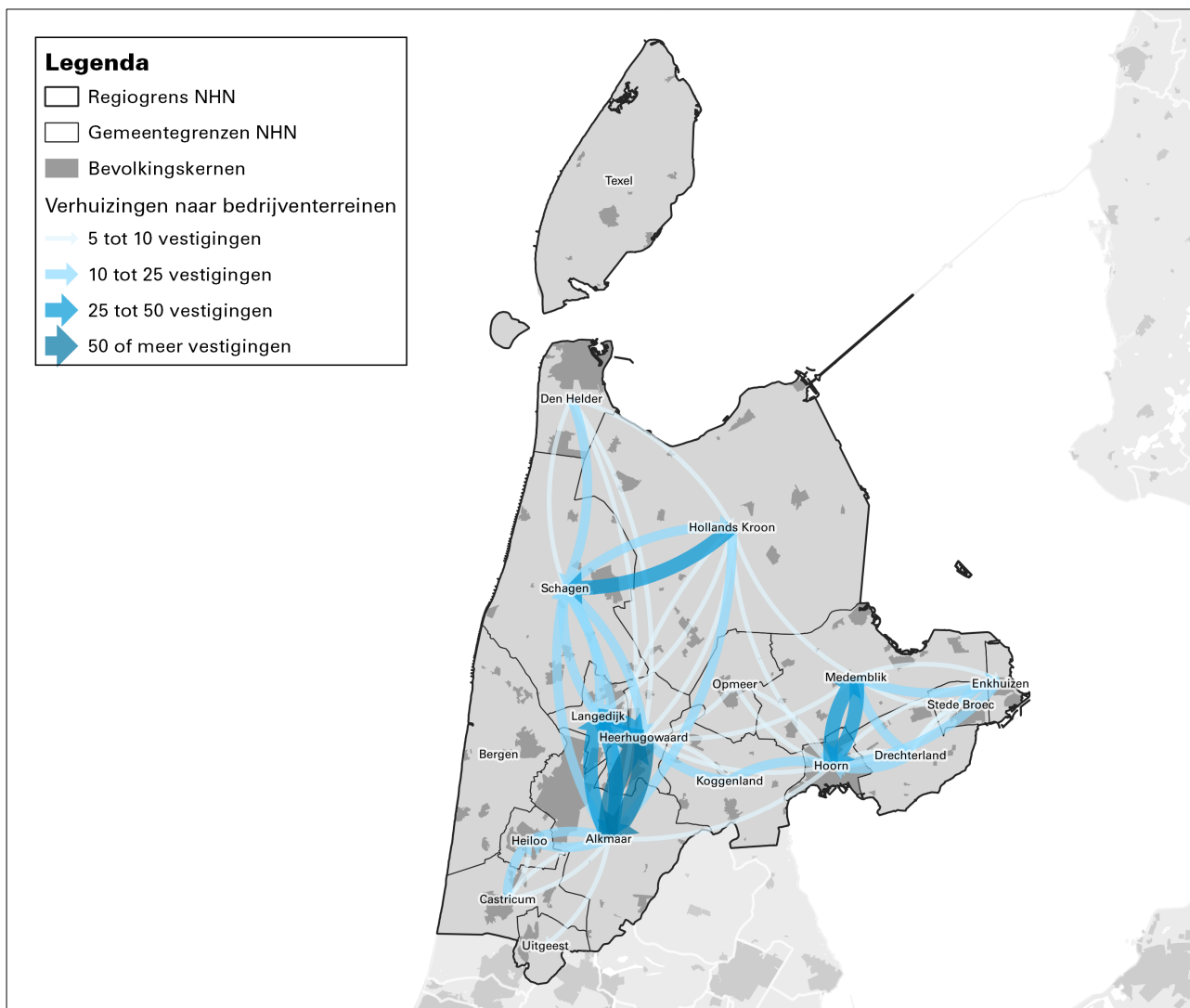


Bron: IBIS, 2020; LISA, 2019; Provincie Noord-Holland; Bewerking: Stec Groep, 2020.

Bedrijvendynamiek veelal binnen eigen subregio

Veel van de bedrijfsverhuizingen naar bedrijventerreinen in Noord-Holland Noord vinden binnen de eigen regio plaats, gemiddeld 91% (exclusief nieuwe opgerichte bedrijven en verhuizingen vanuit buiten de provincie). Tussen de subregio's is de relatie het sterkst tussen de Kop en Regio Alkmaar, waarbij bedrijven met name vanuit Schagen en Hollands Kroon naar Alkmaar, Langedijk en/of Heerhugowaard verhuizen.

Figuur 4: Verhuisbewegingen van bedrijven naar bedrijventerreinen



Bron: Analyse Stec Groep, o.b.v. LISA, 2008 t/m 2019.

Tabel 4: Verhuizingen van bedrijven naar bedrijventerreinen tussen regio's in percentages

Van regio ▾ Naar regio ►	Kop van Noord-Holland	Regio Alkmaar	West-Friesland
Kop van Noord-Holland	85%	13%	2%
Regio Alkmaar	3%	94%	3%
West-Friesland	3%	6%	91%

Bron: Analyse Stec Groep, o.b.v. LISA, 2008 t/m 2019.

2.3 Trends en ontwikkelingen op bedrijventerreinen: naar een 'Next Economy'

Ontwikkelingen en innovaties volgen elkaar in de hedendaagse markt in hoog tempo op. Door technologische ontwikkelingen (digitalisering, nieuwe productietechnieken) en maatschappelijke opgaven (klimaat, energie, circulair) herstructureren bedrijven hun (productie)processen en kiezen zij voor een andere vormen van samenwerking. Technologische vooruitgang zorgt voor een nieuwe dynamiek in de

locatiekeuze en het gebruik van robots, digitale innovaties en de 'internet of things' leiden tot verhoogde productie, efficiëntie en flexibiliteit. Er wordt ook wel gesproken over de 'vierde industriële revolutie' (industrie 4.0). De oude verticale, hiërarchische economische structuur verandert steeds meer in een netwerkeconomie. Samenwerking, diversiteit en kennisuitwisseling zijn daarbij steeds belangrijker om innovatie te creëren.

De 'next economy' is het gevolg van meerdere op elkaar passende ontwikkelingen, die op dit moment in de markt worden waargenomen. We gaan in op drie prominente ontwikkelingen hierbinnen, die naar verwachting de grootste invloed op (de vraag naar) bedrijventerreinen in Noord-Holland Noord gaan hebben.

Tabel 5: Impact trends op ruimtevraag

	Trend	Impact kwantitatief	Impact kwalitatief
	Circulaire economie	- De circulaire economie leidt tot nieuwe activiteiten, zowel bij bestaande als nieuwe bedrijven. Dit heeft dus ook een positief effect op de uitbreidingsvraag. In de marktconsultatie geven ondernemers aan dat deze ontwikkeling vooral speelt bij bestaande bedrijven. - De ruimtevraag neemt toe als gevolg van o.a. toenemende behoefte aan opslag van producten die hergebruikt en/of verwerkt moeten worden.	- Toenemende voorkeur voor grotere formele bedrijventerreinen met milieuruimte voor het ontplooiën van circulaire activiteiten. - Behoefte aan multimodaal ontsloten locaties, met name watergebonden activiteiten.
	Energie en klimaat	- Geen tot beperkt effect op uitbreidingsvraag, zoals ook bevestigd tijdens de marktconsultatie. Leidt grotendeels tot andere activiteiten bij bestaande bedrijvigheid (bijv. installateurs). - De energietransitie kan daarnaast ook leiden tot nieuwe activiteiten op bedrijventerreinen, zoals waterstof- en/of batterijfabrieken. Dit is additionele ruimtevraag die niet in de raming van de uitbreidingsvraag 'gevangen' kan worden. In hoofdstuk 3 gaan we verder in op componenten van de additionele ruimtevraag.	- Veranderende eisen aan werklocaties, op gebied van de inrichting van bedrijventerreinen (o.a. groenstructuur, hittestress, wateroverlast), en vastgoed (zonnepanelen, isolatie, etc.). - Bedrijventerreinen kunnen een rol spelen in zowel opwekking als opslag van energie. Dit heeft ook gevolgen voor de energie-infrastructuur. Zie ook beschrijving van kwalitatieve impact van dit soort ontwikkelingen in de tabel in paragraaf 4.1.
	Digitalisering (o.a. Smart industry & logistics)	- Geen tot beperkte (extra) ruimtevraag vanuit digitalisering (dit beeld werd ook herkend door de aanwezigen tijdens de marktconsultaties). Dit leidt met name tot andere inrichting van productieprocessen en supply chain. - Robotisering en automatisering leidt naar verwachting wel tot meer ruimtevraag. Dit verwerken we in de raming door rekening te houden met een hardere stijging van de terreinquotiënt, met name in industriële en logistieke sectoren.	- Veranderende (hogere) eisen aan werklocaties, op gebied van digitale infrastructuur. - Smart industry en logistics leidt op beperkt aantal plekken ook tot samenwerking en/of clustering van bedrijven in de keten.

Bredere (maatschappelijke) trends

Daarnaast speelt nog een aantal bredere trends op en relevant voor bedrijventerreinen:

Verkleuring en opkomst informele (woon)werklocaties

De afgelopen jaren vindt een toenemende verkleuring van bedrijventerreinen plaats. Het gaat dan bijvoorbeeld om activiteiten binnen de detailhandels- en vrijetijdssector die steeds vaker op zoek zijn naar een (grootschalige) ruimte op relatief goed bereikbare locaties, bij voorkeur goedkoper dan de van oudsher populaire binnensteden of wijkcentra. Denk hierbij aan kringloopwinkels, dansscholen, kartcentra, indoor speeltuinen, maar ook vormen van persoonlijke dienstverlening zoals kappers, tandartsen, fysiotherapie en schoonheidssalons. Bedrijventerreinen zijn aantrekkelijke locaties voor dit soort functies, zeker als het wat grootschaliger is, vanwege de aanwezige ruimte en de relatief lage huisvestigingslasten. Voor sommige terreinen is dit een prima ontwikkeling, en geeft dit een nieuwe impuls. Maar het wordt problematisch als

hierdoor onvoldoende ruimte blijft voor de 'oorspronkelijke' bedrijfsruimtegebruiker en deze bedrijven in hun functioneren belemmerd worden (verkeers- en parkeeroverlast, klagende burens of beperkingen in de milieugebruiksruimte). Daarnaast is een groei zichtbaar van (informele) werklocaties in woonwijken. Dit vooral door de toename van aantal zzp-ers en microbedrijfjes. We zien dit vooral in de ict en zakelijke dienstverlening, maar bijvoorbeeld ook in sectoren als bouw, handel en reparatie, zorg en persoonlijke diensten.

Transformatie

Een stap verder is dat er ook steeds meer bedrijventerreinen zijn waarop woningbouw plaatsvindt of is gepland. Door het grote woningtekort en een ruimtelijk beleid dat over het algemeen inzet op zoveel mogelijk bouwen binnen bestaand stedelijk gebied (o.a. Ladder) neemt daardoor de druk op bedrijventerreinen toe, zeker in de grotere steden. Het vizier is daarbij veelal gericht op de oudere terreinen die dicht tegen de binnenstad of bijvoorbeeld aan het water liggen. Dit zijn aantrekkelijke locaties vanuit woonperspectief, maar veelal ook heel waardevolle locaties voor stadsverzorgende bedrijvigheid (loodgieters, stadslogistiek, bouwbedrijven/aannemers, etc.) en voor ontwikkelingen die in de toekomst hard nodig zijn voor duurzame economische groei, zoals circulaire activiteiten. Alleen al het bestaan van transformatieplannen kan verlamdend werken: de donkere plannenwolk zorgt ervoor dat bedrijven niet meer durven te investeren op deze bedrijventerreinen. Transformatie en druk op bedrijventerreinen speelt in de MRA een grote rol en kan voor NHN mogelijk ook een additionele ruimtevraag opleveren, door vertrek van bedrijven vanuit de MRA richting Regio Alkmaar en/of West-Friesland. Ook binnen NHN zijn er transformatieplannen op bedrijventerreinen die voor een additionele ruimtevraag zorgen door vertrek van bedrijven vanuit een getransformeerd (of te transformeren) bedrijventerrein naar een ander bedrijventerrein.

Duurzame mobiliteit

Veel bedrijventerreinen zijn nu alleen per (vracht)auto uitstekend bereikbaar. Dit is vaak ook logisch, gezien ligging nabij snelweg of aan de rand van een gemeente. Busvervoer is er soms wel, maar vaak niet hoogfrequent. Toch veranderen ook op bedrijventerreinen de eisen aan het bereikbaarheidsprofiel. Het belang van een goede OV-bereikbaarheid of de inzet van mobility oplossingen, waaronder Mobility as a Service (via speciale apps), maar in de toekomst bijvoorbeeld ook zelfrijdende (deel)auto's, neemt toe met het oog op de verwachte afname van het autobezit met 40% richting 2040⁶. Deze ontwikkeling heeft ook consequenties voor bedrijventerreinen. Niet alleen het aantal parkeerplaatsen kan dan afnemen (wat intensieve benutting van locaties versterkt en mogelijkheden biedt voor vergroening en andere duurzame maatregelen), maar de bereikbaarheid per openbaar vervoer en ook (elektrische) fiets moet dan ook sterk verbeteren. Dit betekent ook dat bij de programmering van nieuwe bedrijventerreinen de mogelijkheid voor het realiseren van multimodale bereikbaarheid veel zwaarder moet gaan meewegen. Iets wat op de kantorenmarkt al heel logisch is (knooppuntlocaties).

Verdozing en clustering

Door de sterke groei van grootschalige ruimtevragers (logistiek, glastuinbouw, datacenters) is de afgelopen jaren de kritiek toegenomen op de zogenaamde 'verdozing' van het landschap. Deze discussie bereikte een climax toen het College van Rijksadviseurs (CrA) vorig jaar in het rapport 'XXL Verdozing' een advies uitbracht om het aantal nieuwe, grote ruimtevragers te beperken. Inmiddels heeft dit advies echter zijn uitwerking gehad. Zo heeft het Rijk in de (uitgestelde) aanvullingsbrief op de NOVI aangegeven dat het de regie op de fysieke inrichting van Nederland naar zich toe wil trekken, samen met de provincies. Voor grootschalige vestigers stuurt het kabinet op sterke concentratie op bestaande locaties (bovengemiddelde knooppunten). Er moet bovendien 'aantoonbare behoefte' bestaan. Ook moet er meer werk worden gemaakt van verduurzaming.

⁶ Zie Deloitte, 'State of the State onderzoek. Ruimtelijke winst in de stad door smart mobility, 40% minder parkeerplaatsen in 2040' (2017)

2.4 Kantoorlocaties

Bescheiden rol van kantoorlocaties in regionale economie

NHN telt een totale kantorenvorraad⁷ (in gebruik) van ruim 225.000 m² vvo. De kantorenvorraad huisvest zo'n 450 bedrijven, die goed zijn voor 15.870 banen. Dat is iets meer dan 5% van de totale werkgelegenheid.

Tabel 6: Ruimtelijk-economisch belang kantoorlocaties regio Noord-Holland Noord

		
455 bedrijfsvestigingen	15.870 werkzame personen	225.600 Voorraad in gebruik (m ² vvo)
<i>0,8% van totaal aantal vestigingen</i>	<i>5,6% van totale werkgelegenheid</i>	<i>5,6% van provinciale kantorenvorraad</i>

Bron: LISA, 2019; CBS, 2020; Monitor Werklocaties Noord-Holland, Provincie Noord-Holland.

De kantorenmarkt speelt daarmee, in vergelijking met andere regio's in Nederland, een beperkte rol in de regionale economie. Dit geldt met name voor regio De Kop. Hier is de kantorenvorraad goed voor minder dan 1% van de totale werkgelegenheid.

Kantorenvorraad en leegstand neemt af door transformaties

NHN telt op dit moment 11 kantoorlocaties. Het grootste deel daarvan staat in Alkmaar. De voorraad op kantoorlocaties in NHN is in de afgelopen jaren afgenomen van zo'n 280.000 m² in 2016 naar zo'n 245.000 m² in 2020. Begin 2020 stond nog ruim 19.5000 m² leeg, waarmee de leegstand circa 8% is. Daarmee is de leegstand fors afgenomen; in 2016 was de leegstand nog 17,6%. Belangrijkste reden voor de afname van de kantorenvorraad en de leegstand is transformatie van kantoorpanden naar andere functies, zoals wonen.

2.5 Trends en ontwikkelingen op kantoorlocaties: mengen, OV-knooppunten, well being en flexibilisering

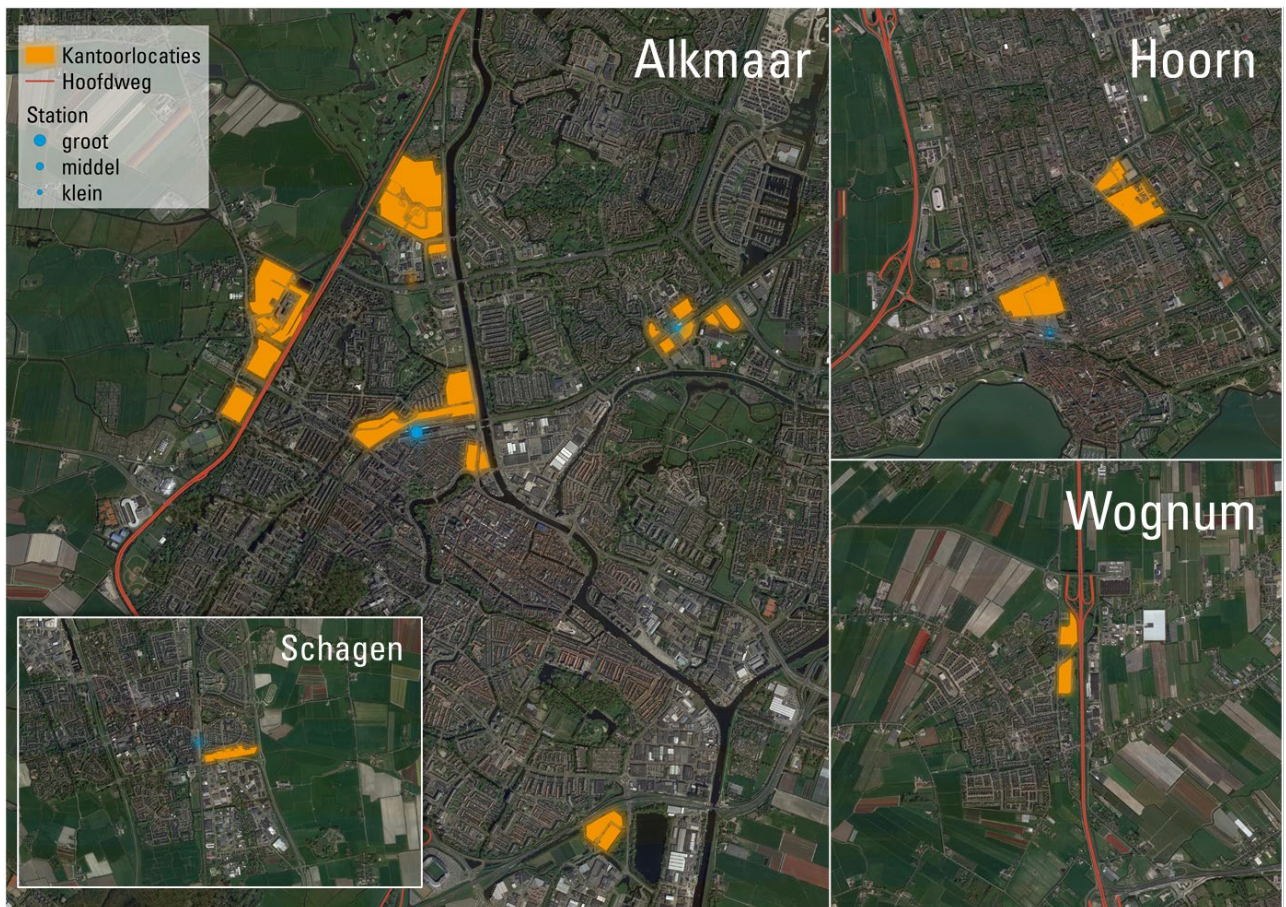
Kantoren in dynamische gemengde gebieden met uitstekende OV-bereikbaarheid

De behoefte aan kantoorruimte verandert van traditioneel naar nieuwe type omgeving, gebouwen en (flex)concepten. Als gevolg van onder meer technologische ontwikkelingen, gelimiteerde tijd (en daarmee voorkeur voor mix van functies en ontzorging) en het feit dat het welzijn van werknemers steeds belangrijker wordt voor werkgevers gaan kantoorhoudende organisaties steeds meer nadenken over hun locatievoorkeur. De nabijheid van openbaar vervoer, toegang tot een ruime arbeidsmarkt en een goed leefklimaat voor werknemers worden daardoor steeds belangrijkere vestigingseisen voor eindgebruikers. De voorkeur van eindgebruikers voor sterke OV-knooppuntlocaties met een mix van wonen, werken en voorzieningen neemt steeds meer toe.

Veel toepassingen zorgen ervoor dat een werknemer niet meer fysiek aanwezig hoeft te zijn om activiteiten uit te voeren. Daadwerkelijk naar bepaalde plekken gaan is daarom steeds meer (ook) gericht op ontmoeten, ervaren en beleven. Locaties die dit het beste kunnen faciliteren, kunnen ook in de toekomst op vraag blijven rekenen. Daarbij vervaagd de grens tussen werk en privé. Dit leidt tegelijkertijd tot een toenemende behoefte aan 'third places'; betekenisvolle plekken naast woning (first place) en werk (second place). Denk aan ontmoetingsplekken, fitness, restaurants en cafés.

⁷ Som van kantorenvorraad op formele kantoorlocaties op basis van de definitie van een kantoorlocatie (kantoorlocatie met meer dan 2.000 m² bvo) uit de Monitor Werklocaties Noord-Holland, 2019-2020.

Figuur 5: Kantoorlocaties in NHN



Toenemend belang van well-working en well-being

Er is een groot bewustzijn rondom sociale en maatschappelijke vraagstukken. De maatschappelijke en politieke druk om verantwoord te acteren neemt toe. Er wordt meer nagedacht over het terugdringen van CO₂ uitstoot, de leefbaarheid in steden en het welzijn van werknemers wordt steeds belangrijker voor werkgevers: well-working en well-being. Dit zorgt ervoor dat kantoorhoudende organisaties anders gaan nadenken over locaties. De nabijheid van openbaar vervoer, toegang tot de arbeidsmarkt en een goed leefklimaat voor werknemers worden steeds belangrijker. Onder invloed van de coronacrisis wordt een gezond kantoor (mogelijkheid om voldoende afstand te houden, moderne en goede luchtbehandeling) nog belangrijker, in elk geval tijdelijk maar mogelijk ook op langere termijn.

Energie en duurzaamheid worden op steeds meer aspecten van maatschappij en markten de leidende principes, zo ook op het gebied van de ontwikkeling van kantoren en kantoorgebieden. Van kantooreigenaren wordt verwacht dat zij binnen afzienbare tijd maatregelen treffen om het bezit te verduurzamen. Naast de wettelijke verplichting tot een minimaal energielabel C in 2023, is per 1 januari 2018 het energieregistratie- en bewakingssysteem (EBS) opgenomen op de erkende maatregelenlijst voor kantoren. Maatregelen die binnen vijf jaar terugverdiend kunnen worden, zijn volgens de wet Milieubeheer verplicht.

Sterke groei van flexibele kantoorconcepten

Kantoorwerk wordt steeds meer ingevuld op locaties en in gebouwen buiten de traditionele kantorenvoorraad, zonder langlopende huurcontracten. Zowel zzp'ers als bedrijven zoeken flexibele opties in zogenaamde serviced offices en in gebouwen die zijn ingericht op co-working. Flexibele kantoorconcepten groeien snel in aantal en marktaandeel in Nederland. Ook in NHN zijn verschillende flexconcepten gevestigd, zoals de Ondernemerstuin en Het Nieuwe Warenhuis in Alkmaar. Ook binnen de markt voor flexconcepten zien we steeds meer voorkeur voor knooppuntlocaties, in een aantrekkelijke mix

van kantoorruimte, voorzieningen en wonen. Het faciliteren en ontzorgen van de kantoorgebruiker speelt een steeds grotere rol op de Nederlandse kantorenmarkt. Flexibele kantoorconcepten spelen daar slim op in. De “hotellisering” van de kantorenmarkt speelt niet alleen bij flexibele kantoorconcepten, maar zal meer en meer de standaard worden op de ‘reguliere’ kantorenmarkt. Dit maakt ook dat het onderscheid tussen flexibele kantoorconcepten en de reguliere verhuur van kantoorruimte op lange termijn minder groot zal zijn. Kantoorbeleggers zullen hun strategie en propositie moeten aanpassen om concurrerend te blijven.

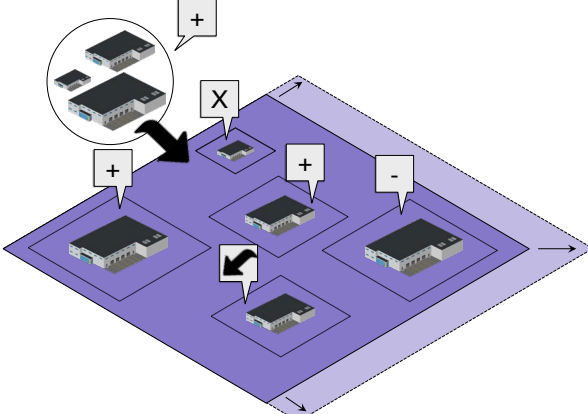
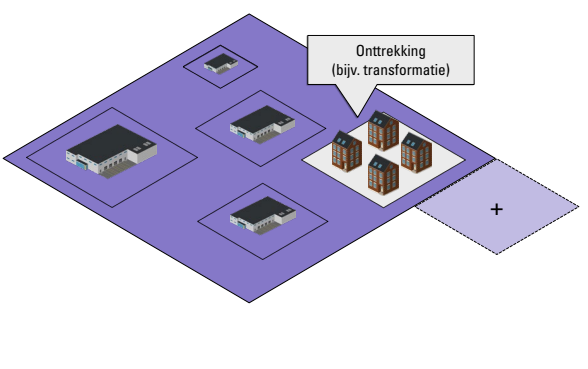
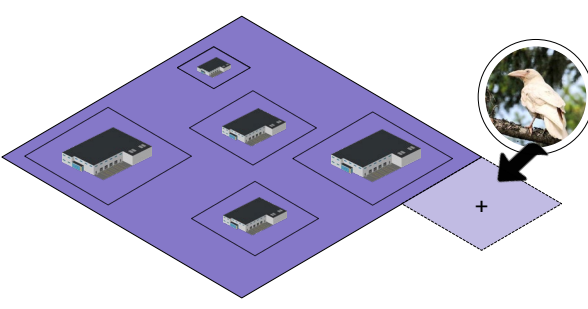
3 Behoefteraming

3.1 Behoefteraming bedrijventerreinen

Methodiek

De ruimtevraag naar bedrijventerreinen bestaat uit drie componenten: (1) uitbreidingsvraag, (2) vervangingsvraag en (3) additionele vraag. In dit onderzoek brengen we de uitbreidingsvraag en vervangingsvraag kwantitatief en kwalitatief in beeld, op basis van eigen onderzoek. De additionele vraag is niet direct te 'voorspellen' via de ramingsmethodiek. Wel gaan we in op welke onderdelen hierin een rol kunnen spelen en hoe zeker deze ruimtevraag is. In de volgende paragrafen beschrijven we de uitkomsten voor geheel NHN op hoofdlijn en maken we vervolgens de confrontatie per subregio, zowel kwantitatief als kwalitatief. In de bijlagen is achterliggende informatie en verdere uitwerking van de behoefteraming te vinden.

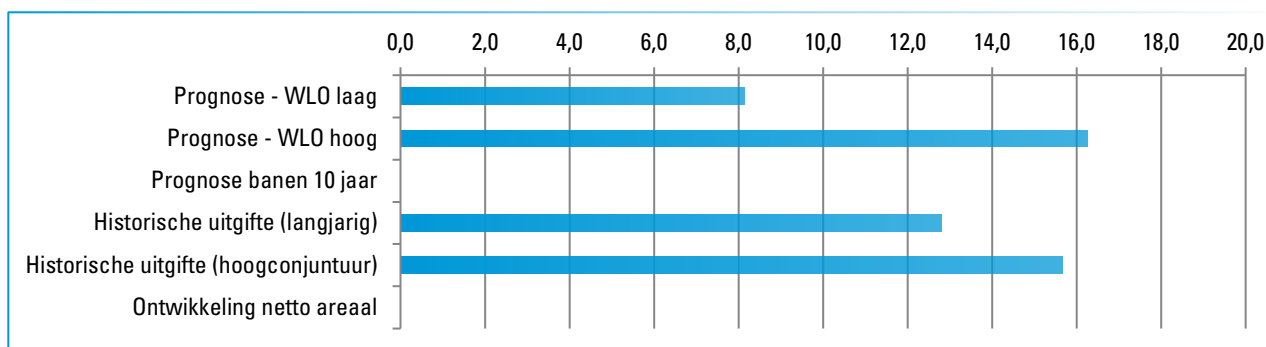
Tabel 7: Ruimtevraag in drie componenten

Uitbreidingsvraag		Wat is het? Vraag naar extra bedrijventerrein, ten opzichte van huidige voorraad, door natuurlijk verloop en dynamiek van bedrijven in de regio. Ook wel autonome vraag genoemd. Hoe bepalen we deze ruimtecomponent? Via Bedrijfslocatiemonitor (BLM) methodiek, ontwikkeld door het CPB. Basis voor deze methodiek is werkgelegenheid. Zie ook bijlage 1. Recent voorbeeld in Noord-Holland Noord Alle uitbreidingen van bestaande bedrijventerreinen en ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Bijvoorbeeld nieuwbouw GVT op Boekelermeer in Alkmaar.
Vervangingsvraag		Wat is het? Vraag naar bedrijventerrein door onttrekking van een deel van de huidige voorraad bedrijventerreinen (bijvoorbeeld door transformatie van een bedrijventerrein naar een woonfunctie). Hoe bepalen we deze ruimtecomponent? Inventarisatie van plannen voor onttrekkingen (transformaties) onder alle gemeenten. Recent voorbeeld in Noord-Holland Noord Transformatie van bedrijfsgebouwen veilingterrein naar woonwijk met voorzieningen 'De Nieuwe Veiling' in Noord-Scharwoude.
Additionele vraag		Wat is het? Vraag naar bedrijventerrein die niet direct te 'voorspellen' is via ramingsmethodiek. Het gaat veelal om grote, nieuwe (economische) ontwikkelingen, incidenteel van aard. Hoe bepalen we deze ruimtecomponent? Inschatting op basis van bestaande onderzoeken, maar ook veelal niet direct kwantificeerbaar. Recent voorbeeld in Noord-Holland Noord Nieuwbouw datacenter Microsoft op Agriport A7 in Middenmeer.

Uitbreidingsvraag in Noord-Holland Noord

De bandbreedte van de uitbreidingsvraag in NHN in de periode 2020 tot 2030 is 81 tot 163 hectare bedrijventerrein. Dit betekent een jaarlijkse vraag van circa 8 tot 16 hectare in de periode 2020 tot 2030. De bovenkant van de bandbreedte ligt in lijn met de gemiddelde uitgifte van de afgelopen vijf jaar (hoogconjunctuur).

Figuur 6: Uitbreidingsvraag NHN in periode 2020 tot 2030 (in hectare per jaar)



Peildatum: 1-1-2020.

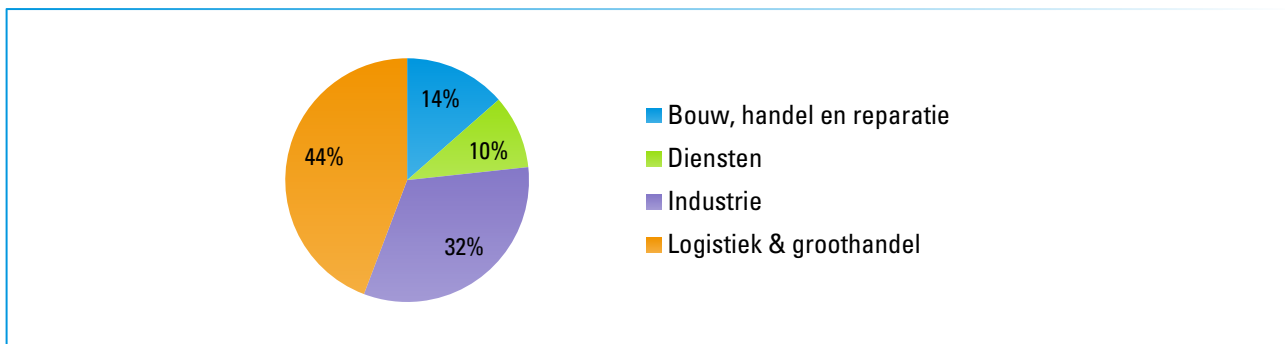
ONTWIKKELING WERKGELEGENHEID GEBASEERD OP WLO-SCENARIO'S: WLO LAAG EN WLO HOOG

De WLO-scenario's zijn de basis voor de raming van de uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen in NHN. De ontwikkeling van de totale werkgelegenheid is gebaseerd op de twee WLO-scenario's van het CPB/PBL (2015): WLO laag en WLO hoog. De algehele groeipercentages van de WLO-scenario's zien we als gegeven, en leggen we bovenop de meest recente werkgelegenheidscijfers (LISA, 2019). De groeipercentages in de WLO zijn gegeven op COROP-niveau. Zie bijlage 1 voor meer informatie over de gebruikte methodiek.

De WLO-scenario's zijn gecheckt op realiteit voor NHN en de regio's. De onderliggende aannames zijn vergeleken met historische ontwikkelingen en met de provinciale bevolkingsprognose. We concluderen hieruit dat het WLO-laag scenario in lijn ligt met de autonome ontwikkeling van de beroepsbevolking en werkgelegenheid in NHN. Het WLO-hoog scenario betekent voor NHN een behoorlijke toename in banen, met name ten opzichte van de eigen beroepsbevolking. Dit werkgelegenheidsscenario lijkt niet haalbaar zonder de inzet van arbeid van buiten de regio (pendel en/of arbeidsmigranten) en/of sterke inzet op robotisering/automatisering.

De uitbreidingsvraag is uitgesplitst naar tien sectoren. Deze voegen we in onderstaand figuur tot vier hoofdsegmenten. Het gros van de vraag komt voort uit de logistiek & groothandel (44%) en industrie (32%). De verklaring hiervoor is dat de trends die we beschrijven in hoofdstuk 2 met name in deze sectoren een ruimtelijk effect gaan hebben. Met name de automatisering/robotisering en transitie naar een circulaire economie hebben in NHN naar verwachting een positief effect op de ruimtevrage, zowel op de logistieke als productiecomponent. In iets mindere mate zien we dat effect ook terug in bijvoorbeeld de bouw, handel en reparatie. Zo is in de bouwsector een duidelijke verschuiving zichtbaar naar prefab-bouwen.

Voor een uitgebreide toelichting op de interpretatie van de uitkomsten van de behoefteraming verwijzen we naar bijlage 1. Hier lichten we bijvoorbeeld hoe een negatieve uitbreidingsvraag gezien moet worden.

Figuur 7: Uitbreidingsvraag naar vier hoofdsegmenten

Peildatum: 1-1-2020.

FORSE GROEI KLEINSCHALIGE BEDRIJFSUNITS

We zien de afgelopen jaren een opvallende groei aan bedrijfsverzamelgebouwen en kleinschalige bedrijfsunits. Concepten als Garagepark en AllSafe groeien fors in aantal locaties, maar ook lokale ontwikkelaars en beleggers stappen in deze markt. Enerzijds is deze ontwikkeling gedreven vanuit de vraag naar dit type vastgoed, vanwege o.a. groei van zzp'ers en daarmee samenhangende behoefte aan opslagruimte. Anderzijds is dit segment aantrekkelijk vanuit een beleggersperspectief, vanwege de relatief hoge commerciële waarde.

In de periode 2015 tot en met 2019 werden er bijna 650 units gebouwd op bedrijventerreinen in NHN, goed voor zo'n 62.500 m². Dat is zo'n 16% van alle nieuwbouw op bedrijventerreinen in die periode (in oppervlakte). In de 15 jaar daarvoor, 2000 t/m 2014, was dit aandeel nog zo'n 10%.

Ons advies is om dit soort ontwikkelingen niet (of zo min mogelijk) toe te staan op nieuw uit te geven kavels op bedrijventerreinen. Deze zijn immers primair bedoeld voor bedrijven die elders niet terecht kunnen door omvang, verkeershinder of milieucontouren. Kleinschalige ontwikkelingen zijn op korte termijn goed voor uitgifte, maar kunnen op langere termijn ook nadelig zijn. Zo bieden ze relatief weinig werkgelegenheid, is het risico op leegstand groot en kunnen ze de aantrekkingskracht van bedrijventerreinen vanuit grootschalige bedrijvigheid aantasten. Kleinschalige bedrijfsverzamelgebouwen passen bovendien prima op bestaande bedrijventerreinen, of in gemengde gebieden die door transformatie ontstaan. Bijvoorbeeld door herontwikkeling van bestaand vastgoed of intensiever gebruik van extensieve kavels of bedrijfspvastgoed. Vooral in regio West-Friesland, waar vraag en aanbod al bijna in balans zijn, adviseren we u extra scherp te zijn op dit soort nieuwe ontwikkelingen.

Kwalitatieve beoordeling aanbod in Noord-Holland Noord

We zetten de uitbreidingsvraag per regio af tegen het aanbod, zo komen we tot de behoefte aan bedrijventerreinen per regio. We beoordelen het aanbod vanuit vraagprofielen per doelgroep, zie bijlage 3 voor de vraagprofielen. Dit doen we voor alle bedrijventerreinen met een harde planstatus, en minimaal 1 hectare uitgeefbaar. Van al deze terreinen hebben we relevante en objectieve ruimtelijke kenmerken in beeld gebracht, zie bijlage 2 voor de ruimtelijke kenmerken. De kenmerken van de locaties zijn geconfronteerd met de locatiefactoren per doelgroep. Elk terrein krijgt op deze manier per doelgroep een score tussen 0 en 100%. Deze scores zijn vervolgens ingedeeld in vier categorieën, zie onderstaand tabel.

Tabel 8: Score aanbod bedrijventerreinen in vier categorieën

Categorie	Toelichting
Rood (< 30%)	Niet geschikt, voldoet niet aan cruciale markttechnische eis(en) die de doelgroep stelt aan een vestigingslocatie.
Oranje (30% - 59%)	Markttechnisch ongeschikt. Voldoet niet aan het merendeel van de markttechnische eis(en) die de doelgroep stelt aan een vestigingslocatie.
Groen (60% - 89%)	Geschikt, voldoet aan belangrijkste markttechnisch gestelde eisen vanuit de doelgroep.
Donkergroen (90% - 100%)	Voldoet markttechnisch aan alle eisen die de doelgroep stelt aan een vestigingslocatie.

Uitkomsten per subregio

In alle onderstaande confrontaties zijn uitbreidingsvraag (in een WLO Hoog en WLO Laag scenario) en vervangingsvraag per regio meegerekend. Deze twee soorten vraag zetten we af tegen hard planaanbod per regio. Additionele vraag (zie tabel 7) is moeilijker te kwantificeren en behandelen we hieronder per regio apart. In bijlage 1 zijn de uitkomsten van de uitbreidingsvraag op regioniveau uitgesplitst naar sectoren. Daarnaast is per regio het zachte planaanbod (mits van toepassing) uiteengezet, dit geeft een doorkijk naar (mogelijk) nog te realiseren bedrijventerreinen per regio. 1 januari 2020 wordt voor alle regio's en voor zowel de vraag als het aanbod als respectievelijk basisjaar en peilmoment gehanteerd.

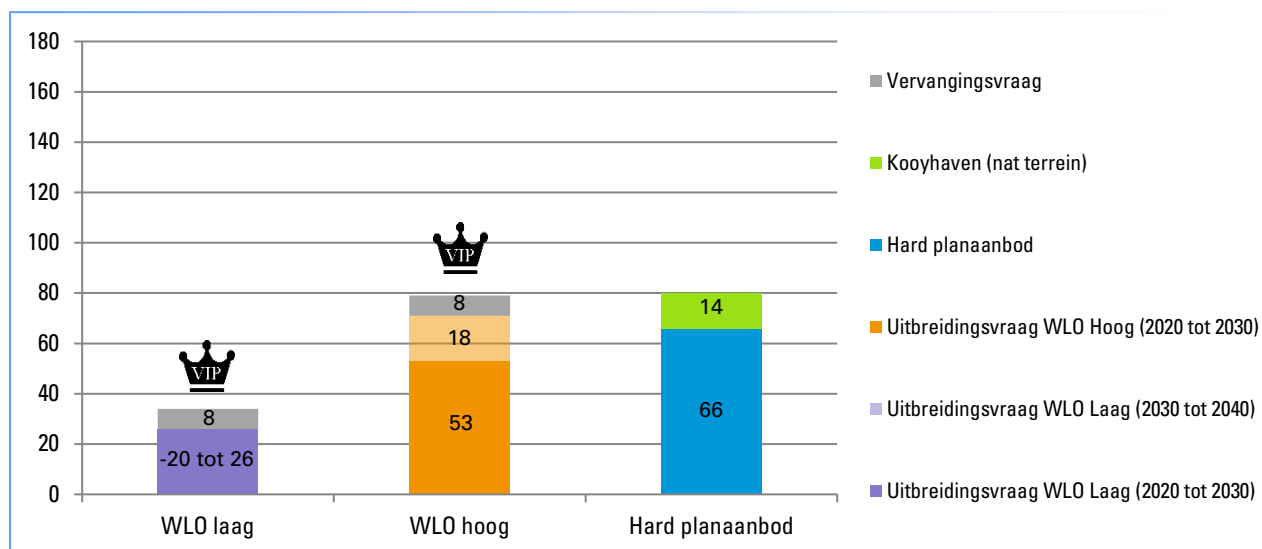
Let op: we confronteren hierna steeds hard aanbod met de vraag tot 2030, omdat deze periode ook de relevante planperiode omvat. We geven wel een doorkijk naar de vraag tot 2040, omdat uiteindelijk ook op langere termijn beleid gemaakt kan worden. We kijken alleen naar het harde aanbod, omdat we die terreinen ook kunnen meenemen in de kwalitatieve confrontatie. Zacht aanbod kunnen we niet kwalitatief beoordelen; er is immers nog geen onherroepelijk bestemmingsplan waaraan we kunnen toetsen⁸.

Kop van Noord-Holland

In de regio Kop van Noord-Holland komen we met de uitbreidingsvraag en de verwachte vervangingsvraag in WLO Hoog tot een balans tussen vraag en aanbod, zie ook figuur 8. In het geval van een WLO Laag scenario is er sprake van overaanbod, ook als watergebonden terrein Kooyhaven niet meegerekend wordt. Het watergebonden bedrijventerrein Kooyhaven heeft een groot aandeel in het harde planaanbod. Dit terrein is vooral geschikt (en bedoeld) voor watergebonden bedrijven, het terrein zal dus niet gelden als aanbod voor het gros van de bedrijven in de regio met uitbreidings- of vervangingsvraag. Voor bedrijventerrein Westoever en een solitaire locatie in Schagen zijn concrete plannen voor transformatie, die leidt dus tot vervangingsvraag. Daarnaast is sprake van transformatie van een solitair bedrijf in gemeente Schagen. Uiteraard kunnen nieuwe transformaties (van solitaire bedrijven) tot meer vervangingsvraag leiden in de toekomst.

⁸ De planstatus van zachte plannen kan zeer sterk uiteen lopen, van eerste idee tot ontwerp bestemmingsplan. Voor eventuele Ladderonderbouwing geldt dat zachte plannen niet tellen als plancapaciteit. We volgen deze systematiek daarom ook voor het maken van de confrontatie tussen vraag en aanbod. Wel zijn voor de duidelijkheid de zachte plannen per regio weergegeven (volgens de regionale convenanten uit 2015/2016).

Figuur 8: Confrontatie uitbreidings-/vervangingsvraag en hard planaanbod Kop van Noord-Holland⁹



Bron: IBIS, 2020; Ontwikkelingsbedrijf NHN, 2020; Stec Groep, 2020. Peildatum: 1-1-2020.

Tabel 9: Kwantitatieve confrontatie Kop van Noord-Holland

Component raming	WLO Laag (in hectare)	WLO Hoog (in hectare)
Uitbreidingsvraag 2020 tot 2030	26	53
Uitbreidingsvraag 2030 tot 2040	-20	18
Vervangingsvraag	8	8
Hard planaanbod	66	66
Behoefte 2020 tot 2040 ¹⁰	-52	13

Peildatum: 1-1-2020.

Ook confronteren we vraag en aanbod kwalitatief. Voor de regio Kop van Noord-Holland concluderen we:

- Voor de doelgroep logistiek en groothandel is veel geschikt aanbod op verschillende bedrijventerreinen zoals Robbenplaat en Kooypunt. Er is echter nergens in de regio geheel markttechnisch geschikt aanbod voor de logistiek en groothandel.
- Er is alleen op Hoornseweg beperkt (1,5 hectare) geschikt aanbod voor de dienstensector. Hier kan mogelijk een tekort ontstaan tot 2030 aangezien de sector een uitbreidingsvraag heeft van circa 1 tot 5 hectare.
- Voor de sector bouw, handel en reparatie is er een overvloed aan (geheel) geschikt aanbod in de regio. Ondernemers in deze sector zullen geen problemen hebben met het faciliteren van uitbreidingvraag op één van de bedrijventerreinen met aanbod in Kop van Noord-Holland.
- Veel van het aanbod (zowel in aantal bedrijventerreinen als in totaal areaal) ligt in de gemeente Hollands Kroon. Ondernemers uit Den Helder of Schagen zullen op termijn misschien geen uitbreidingsruimte kunnen vinden in hun eigen gemeente.
- Een relatief groot deel van de vraag komt vanuit de industrie. Er zijn veel verschillende bedrijventerreinen met geschikt aanbod voor de industrie, verspreid over verschillende gemeenten in de regio.
- Op Texel ontbreekt het geheel aan aanbod terwijl daar wel aan Texel gebonden uitbreidingsvraag verwacht mag worden.

⁹ Negatieve uitbreidingsvraag staat niet in deze figuur afgebeeld.

¹⁰ De behoefte 2020-2040 is berekend als vraag – aanbod. In dit voorbeeld voor WLO Laag: $(26-20+8) - 66 = -52$. En voor WLO hoog: $(53+18+8) - 66 = 13$

Tabel 10: Kwalitatieve confrontatie Kop van Noord-Holland

			Bouw, handel en reparatie	Diensten	Industrie	Logistiek & groothandel
			Uitbreidingsvraag tot 2030			
			2 tot 6 ha	1 tot 5 ha	13 tot 23 ha	11 tot 19 ha
			Uitbreidingsvraag tot 2040			
Gemeente ▼	Bedrijventerrein ▼	Uitgeefbaar ▼	-3 tot 3 ha	-3 tot 4 ha	-10 tot 4 ha	-2 tot 9 ha
Den Helder	De Dogger	4,2				
Den Helder	Kooypunt	15,6				
Hollands Kroon	Agriport A7	11,3				
Hollands Kroon	Hoornseweg	1,5				
Hollands Kroon	Kooyhaven	14,0				
Hollands Kroon	Kruiswijk	3,8				
Hollands Kroon	Robbenplaat	22,5				
Schagen	Lagedijk	6,0				
Overig aanbod (niet beoordeeld)		1,2	-	-	-	-

Peildatum: 1-1-2020.

Tabel 11: Additionele vraag Kop van Noord-Holland

Type additionele vraag	Additionele vraag in Kop van Noord-Holland
 Unieke vestigers/ontwikkelingen	Den Helder kan met de haven inspelen op de toename in dynamiek in de offshore sector. Bedrijven die bouwen aan offshore windmolens kunnen leiden tot additionele vraag in de regio, en Den Helder in het bijzonder. Ook zal een eventuele uitbreiding van de activiteiten van defensie in de haven van Den Helder kunnen leiden tot additionele vraag. Daarnaast draagt het maritieme en offshore cluster aan bij dat Den Helder potentie heeft om trends zoals de productie van waterstof en opslag van CO ₂ te faciliteren. Dit kan leiden tot ruimtevraag van nieuwe partijen die nu nog onvoldoende geraamd zijn in de kwantitatieve raming. Dit kan effect hebben op de ruimtevraag, maar volgens geluiden opgehaald tijdens de marktconsultatie zullen deze ontwikkelingen niet de komende tien jaar al spelen. Eventuele effecten zijn dus vooral op lange termijn te verwachten.

Tabel 12: Zachte plannen Kop van Noord-Holland

Gemeente	Terrein	Zacht aanbod in hectare
Den Helder	Kooypunt IIIB	13,0
Hollands Kroon	Robbenplaat ZZ	15,0
Hollands Kroon	Robbenplaat ZZ 2B	20,0
Hollands Kroon	Robbenplaat ZZ 2C	29,0
TOTAAL	-	77,0

Bron: Ontwikkelingsbedrijf NHN, 2020. Peildatum: 1-1-2020.

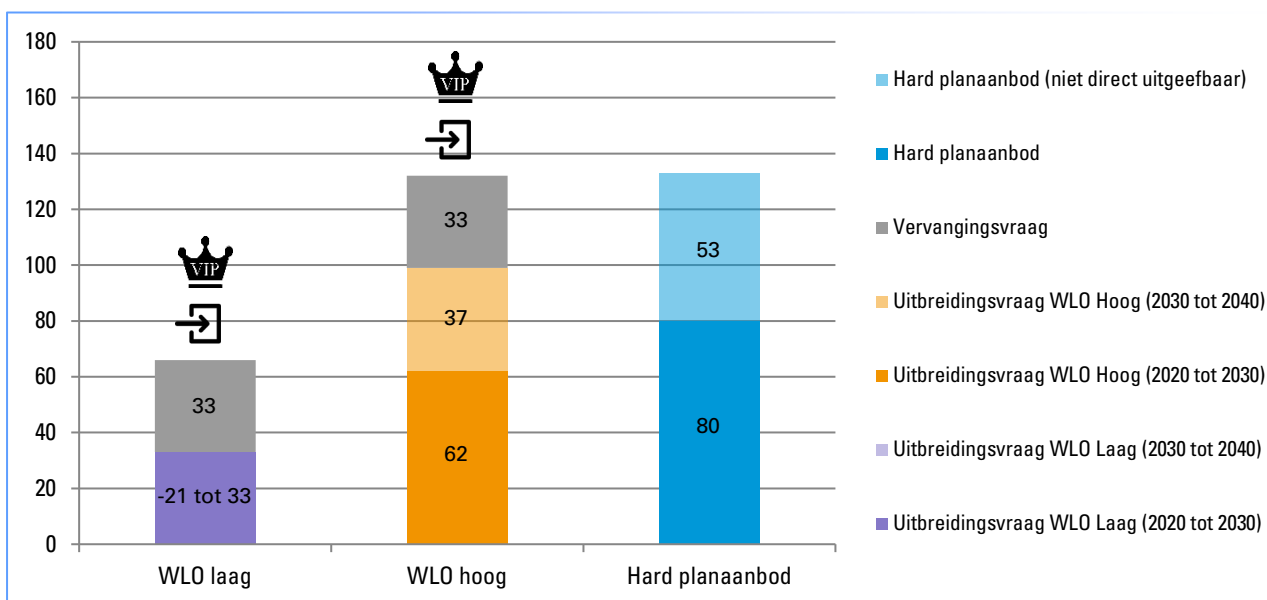
Regio Alkmaar

Wanneer we alleen de geprognosticeerde uitbreidingsvraag afzetten tegen het harde - direct uitgeefbare - planaanbod in de Regio Alkmaar komen we uit op een licht tekort tot overaanbod in de regio, zie ook figuur 9. In de Regio Alkmaar zijn echter ook een aantal grote transformaties van bedrijventerreinen gepland (in Alkmaar en Heerhugowaard). Deze transformaties zorgen voor vervangingsvraag doordat de bedrijventerreinen in kwestie niet meer gebruikt worden als bedrijventerrein¹¹. De daar gevestigde bedrijven zullen dus (vaak) elders op een bedrijventerrein een nieuwe vestigingslocatie moeten zoeken. Als

¹¹ In de Kanaalzone in Alkmaar wordt een grote transformatie van bedrijventerreinen naar woon(werk)gebieden voorzien. Op basis van de bekende plannen hebben we een inschatting gemaakt hoeveel de vervangingsvraag is vanuit deze gebieden. Daarbij is rekening gehouden met een deel bedrijven dat wil verhuizen naar een nieuwe locatie, een deel bedrijven dat stopt en een deel dat terugkeert in de 'nieuwe Kanaalzone'. Het toekomstige programma staat echter niet helemaal vast. Als de nieuwe Kanaalzone in minder ruimte voor werken voorziet, kan ook meer vervangingsvraag ontstaan dan waar we nu rekening mee houden. Het omgekeerde kan uiteraard ook waar zijn. Monitoring van bedrijven (Wat willen zij? Welke alternatieven overwegen zij? Kunnen zij in de regio landen of niet? Waarheen kijken ze uit?) is belangrijk voor voldoende kwantitatief en kwalitatief inzicht in de vervangingsvraag.

we deze relatief grote vervangingsvraag vanuit de Regio Alkmaar meenemen in de confrontatie komen we uit op een tekort tot licht overaanbod in de regio.

Figuur 9: Confrontatie uitbreidings-/vervangingsvraag en hard planaanbod Regio Alkmaar¹²



Bron: IBIS, 2020; Ontwikkelingsbedrijf NHN, 2020; Stec Groep, 2020. Peildatum: 1-1-2020.

Tabel 13: Overzicht hard niet-direct uitgeefbaar aanbod in regio Alkmaar

Gemeente	Terrein	Hard niet-direct uitgeefbaar aanbod	Toelichting
Alkmaar	Boekelermeer	32,0	Grond nog niet bouwrijp
Heiloo	Boekelermeer	2,1	Grond nog niet bouwrijp
Heerhugowaard	De Vaandel ¹³	19	Volgens opgave regio: 4 hectare is uitgegeven ten behoeve van een zonneweide en niet als uitgifte vastgelegd in de monitor. De volgende gronden (door een Rijksinpassingsplan, het verschuiven van de glasgrens van Alton en een voorbereidingsbesluit) niet langer beschikbaar voor uitgifte als bedrijventerrein: • 7 hectare voor ProRail opstellocatie • 13 hectare voor glastuinbouw Alton • 8 hectare voor gemengd woon-werk gebied
TOTAAL	-	53,1	-

Peildatum: 1-1-2020.

Tabel 14: Kwantitatieve confrontatie regio Alkmaar

Component raming	WLO Laag (in hectare)	WLO Hoog (in hectare)
Uitbreidingsvraag 2020 tot 2030	33	62
Uitbreidingsvraag 2030 tot 2040	-21	37
Vervangingsvraag	33	33
Hard planaanbod	80	80
Behoefte 2020 tot 2040 ¹⁴	-35	52

Peildatum: 1-1-2020.

¹² Negatieve uitbreidingsvraag staat niet in deze figuur afgebeeld.

¹³ Exclusief gronden uitgegeven aan opstellocatie ProRail, uitbreiding glastuinbouwgebied Alton en gemengd woon-werk gebied aangezien deze gronden niet meer als bedrijventerrein uitgeefbaar zullen worden. In de monitor staan deze hectares nog wel als niet-direct uitgeefbaar. In totaal gaat dit om

¹⁴ De behoefte 2020-2040 is berekend als vraag – aanbod. In dit voorbeeld voor WLO Laag: $(33-21+33) - 80 = -35$. En voor WLO hoog: $(62+37+33) - 80 = 52$

Ook confronteren we vraag en aanbod kwalitatief. Voor de regio Alkmaar concluderen we:

- Het grootste gedeelte van de vraag komt uit de logistiek en groothandel. De vraag vanuit deze doelgroep kan op daarvoor markttechnisch geschikte terreinen gefaciliteerd worden zoals Boekelermeer, Breekland en De Vaandel (Midden).
- Voor de sector industrie is er ruim voldoende geheel markttechnisch geschikt aanbod om de ruimtevrage op te vangen, bijvoorbeeld op Boekelermeer of Breekland.
- Voor de sector en bouw, handel en reparatie is er voldoende markttechnisch geschikt aanbod. Op De Vaandel (Midden) en Breekland is er veel geheel geschikt aanbod voor deze sector.
- Boekelermeer te Alkmaar (en Heiloo, maar in veel minder hectares) biedt voor alle sectoren (geheel) geschikt aanbod.
- Voor de vraag naar diensten is er in de regio voldoende geschikt aanbod. Uitbreidingsvraag vanuit de dienstensector past het best op De Scheg en Westpoort in Heerhugowaard, op Boekelermeer (in Alkmaar en Heiloo) kan deze vraag ook geaccommodeerd worden.

Tabel 15: Kwalitatieve confrontatie Regio Alkmaar

			Bouw, handel en reparatie	Diensten	Industrie	Logistiek & groothandel
			Uitbreidingsvraag tot 2030			
			6 tot 12 ha	2 tot 8 ha	7 tot 16 ha	20 tot 28 ha
			Uitbreidingsvraag tot 2040			
Gemeente ▼	Bedrijventerrein ▼	Uitgeefbaar ▼	-4 tot 8 ha	-4 tot 9 ha	-13 tot 3 ha	0 tot 17 ha
Alkmaar	Boekelermeer	31,0				
Heerhugowaard	De Scheg (Broekhorn)	4,2				
Heerhugowaard	De Vaandel	12,0				
Heerhugowaard	Westpoort ¹⁵	11,0				
Heiloo	Boekelermeer	3,4				
Langedijk	Breekland	17,5				
Overig aanbod (niet beoordeeld)		1,3	-	-	-	-

Peldatum: 1-1-2020.

Tabel 16: Additionele vraag Regio Alkmaar

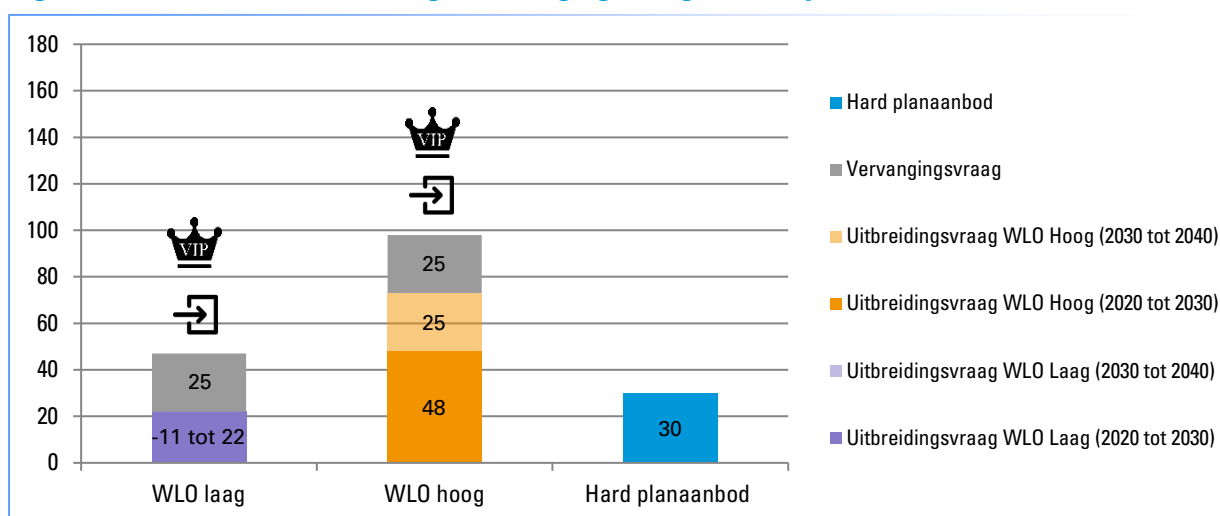
Type additionele vraag	Additionele vraag in Regio Alkmaar
 Unieke vestigers/ontwikkelingen	Het opstel terrein van Prorail en de uitbreiding van Alton op de Vaandel in Heerhugowaard zijn voorbeelden van ruimtevrage die niet in de raming van de uitbreidingsvraag is meegenomen.
 Potentiële overflow MRA	Met name Alkmaar is, vanwege ligging aan de A9 en beschikbaarheid van kavels voor grootschalige bedrijven in hogere milieucategorieën, in potentie interessant voor vestigers die zich buiten de MRA oriënteren. Zie ook de tabel in paragraaf 5.1.

¹⁵ Momenteel wordt gekeken naar de gewenste invulling van deze locatie, waarbij het niet zeker is dat die volledig uitgeefbaar blijft als bedrijventerrein.

West-Friesland

In de regio West-Friesland zien we in het WLO Laag scenario een beperkt overaanbod als we uitbreidings- en de verwachte vervangingsvraag afzetten tegen het harde planaanbod. In het WLO Hoog scenario is er een kwantitatief tekort aan bedrijventerreinen in de regio West-Friesland. West-Friesland heeft net zoals in de regio Alkmaar een aantal grote transformaties van bedrijventerreinen gepland. De vervangingsvraag vanuit deze transformaties zorgt samen met de uitbreidingsvraag in de regio voor een tekort aan bedrijventerreinen in het beide WLO scenario's.

Figuur 10: Confrontatie uitbreidings-/vervangingsvraag en hard planaanbod West-Friesland¹⁶



Bron: IBIS, 2020; Ontwikkelingsbedrijf NHN, 2020; Stec Groep, 2020. Peildatum: 1-1-2020.

Tabel 17: Kwantitatieve confrontatie West-Friesland

Component raming	WLO Laag (in hectare)	WLO Hoog (in hectare)
Uitbreidingsvraag 2020 tot 2030	22	48
Uitbreidingsvraag 2030 tot 2040	-11	25
Vervangingsvraag	25	25
Hard planaanbod	30	30
Behoefte 2020 tot 2040 ¹⁷	6	68

Peildatum: 1-1-2020.

Ook confronteren we vraag en aanbod kwalitatief. Voor de regio West-Friesland concluderen we:

- Er dreigt een tekort te ontstaan aan locaties met geschikt aanbod voor de logistiek en groothandel in de regio. Alleen op Zevenhuis is er markttechnisch geschikt aanbod voor dit segment. Zevenhuis richt zich echter nadrukkelijk niet op dit segment, grootschalige logistiek en groothandel is hier ongewenst¹⁸.
- Voor de industrie is er in principe genoeg geschikt aanbod. Dit aanbod ligt echter grotendeels op Zevenhuis, waar grootschalige industrie en logistiek en groothandel ongewenst is.
- Voor de bouw, handel en reparatie is er voldoende (geheel) geschikt aanbod in de regio. Het geschikt aanbod voor deze doelgroep ligt verspreid door de regio, ondernemers in deze sector zullen geen problemen hebben met het vinden van uitbreidingsruimte op een bedrijventerrein.
- De dienstensector zal naar verwachting beperkt groeien of zelfs licht krimpen. Bij beperkte groei is er geen geschikt aanbod op bedrijventerreinen voor deze sector, vanuit deze sector zal dan een tekort ontstaan.

¹⁶ Negatieve uitbreidingsvraag staat niet in deze figuur afgebeeld.

¹⁷ De behoefte 2020-2040 is berekend als vraag – aanbod. In dit voorbeeld voor WLO Laag: $(22 - 11 + 25) - 30 = 6$. En voor WLO hoog: $(48 + 25 + 25) - 30 = 68$

¹⁸ Het bestemmingsplan staat via een binnenplanse afwijking echter wel logistieke en industriële bedrijven toe.

Tabel 18: Kwalitatieve confrontatie West-Friesland

			Bouw, handel en reparatie	Diensten	Industrie	Logistiek & groothandel
			Uitbreidingsvraag tot 2030			
			0 tot 5 ha	-2 tot 3 ha	7 tot 15 ha	18 tot 27 ha
			Uitbreidingsvraag tot 2040			
Gemeente ▼	Bedrijventerrein ▼	Uitgeefbaar ▼	-7 tot -1 ha	-3 tot 2 ha	1 tot 13 ha	-2 tot 11 ha
Drechterland	Zuiderkogge	1,4				
Enkhuizen	Schepenwijk	2,5				
Hoorn	Schelphoek	1,2				
Hoorn	Zevenhuis	20,6				
Medemblik	Overspoor	1,2				
<i>Overig aanbod (niet beoordeeld)</i>		3,0	-	-	-	-

Peildatum: 1-1-2020.

Tabel 19: Additionele vraag West-Friesland

Type additionele vraag	Additionele vraag in West-Friesland
 Unieke vestigers/ontwikkelingen	De regio kent een relatief groot aantal agrifoodbedrijven en andere bedrijven met een forse logistiek component. De trend dat ketens van deze bedrijven steeds korter worden, en de veranderende ruimtevrage bij logistieke bedrijven kunnen voor extra uitbreidingsvraag zorgen (zie ook de tabel in paragraaf 5.1).
 Potentiële overflow MRA	Door de ligging aan de A7 zou Hoorn in potentie in beeld kunnen komen voor bedrijven die door de forse druk op bedrijventerreinen in de MRA een uitwijkmogelijkheid zoeken. Hoorn heeft hierbij wel concurrentie van Baanste Noord in Purmerend en Agriport in Hollands Kroon, zo schatten we in. Het is echter niet ondenkbaar dat bedrijven (ook grotere ruimtevragers) zich oriënteren op Hoorn en omgeving.

Tabel 20: Zachte plannen West-Friesland

Gemeente	Terrein	Zacht aanbod in hectare
Koggenland	Obdam uitbreiding	5,5
Koggenland	Nijverheidsterrein uitbreiding	1,0
Koggenland	Vredemakers Oost uitbreiding	1,5
Opmeer	De Veken 4 ¹⁹	5,2
TOTAAL	-	13,2

Bron: Ontwikkelingsbedrijf NHN, 2020. Peildatum: 1-1-2020.

Uitkomsten clusters

De behoefteraming per regio is gebaseerd op verwachtingen per sector. Zoals in hoofdstuk 2 beschreven, kan de economie van NHN ook worden benaderd vanuit clusters. De drie speerpuntclusters Agrifood, Energie en Water (Maritiem) gaan feitelijk dwars door de indeling van bedrijven naar sectoren (zoals bouw, industrie en landbouw) heen. Op het totaalniveau van NHN maken we een inschatting van de ruimtevrage vanuit de clusters. We gebruiken hiervoor dezelfde methodiek als voor de raming naar regio's en sectoren. Omdat het in beeld brengen van de clusters een momentopname is, is er geen uitgebreid inzicht in de historische ontwikkeling van de clusters. Voor een inschatting naar de toekomst van de verschillende ramingsparameters sluiten we zoveel mogelijk aan bij de verwachtingen voor de gerelateerde sectoren.

Tabel 21: Raming clusters in NHN in hectares

Cluster	WLO laag		WLO hoog	
	2020 -2030	2030 - 2040	2020 -2030	2030 - 2040
Agrifood	14	11	25	21
Energie	5	4	17	12
Water	4	4	6	5

Peildatum: 1-1-2020.

¹⁹ Voorontwerp bestemmingsplan ligt ter inzage.

We zien dat de verwachte ruimtevraag vanuit Agrifood hoger ligt dan de ruimtevraag vanuit de sectoren landbouw en voedingsmiddelenindustrie in NHN. Dit komt dus doordat er ook in andere sectoren bedrijven actief zijn in Agrifood, zoals machinebouwers voor de voedselverwerkende industrie en transportbedrijven die gespecialiseerd zijn in vervoer van voedingsmiddelen. Voor de clusters energie en water geldt hetzelfde ten opzichte van de sector afval, energie en water. In het cluster energie gaat het bijvoorbeeld om installatiebedrijven (bouw) die zich bezig houden met zonnepanelen of waterpompen, en voor het cluster water gaat het bijvoorbeeld om een werktuigbouwkundig ingenieursbureau (zakelijke diensten) actief in offshore.

Naast de drie speerpuntsectoren zijn nog drie clusters voor NHN benoemd: logistiek, ICT en circulaire economie. We beschrijven hieronder de behoefteraming vanuit deze clusters:

- **Logistiek** Anders dan de speerpuntsectoren kan de logistiek wel goed gevat worden in de afbakening van SBI codes. De sector 'logistiek & groothandel' geeft dan ook het beeld van de ruimtevraag vanuit dit cluster. In totaal is de ruimtevraag in NHN vanuit dit cluster circa 73 hectare in de periode 2020-2030. In de periode 2030 tot 2040 gaat het om een ruimtevraag van 37 hectare.
- **ICT:** Ook voor ICT geldt dat deze goed gevat kan worden in de SBI-afbakening. Vanuit de sector 'ICT' is de ruimtevraag 5 hectare in NHN in de periode 2020 tot 2030. In de periode 2030 tot 2040 gaat het om nogmaals 5 hectare.
- **Circulaire economie:** Zoals in hoofdstuk 2 beschreven is de circulaire economie geen sector/cluster op zichzelf, maar een economische transitie. Er is dus geen sprake van ruimtevraag vanuit de circulaire economie, maar van ruimtevraag vanuit andere sectoren als gevolg van de transitie naar een circulaire economie. In paragraaf 2.3 beschrijven we hoe we de impact van de circulaire economie verwerken in de behoefteraming naar sectoren. Het effect is dat met name de industrie en logistiek een hogere ruimtevraag laten zien, vanwege onder andere groeiende behoefte aan opslag en verwerking van reststromen.

Uitkomsten haventerreinen

Voorziene trends en marktontwikkelingen zorgen voor een groeiend belang van vervoer over water, als duurzaam alternatief voor wegtransport. In bijlage 1 leest u meer (achtergrond)informatie over de huidige situatie van de haventerreinen en binnenvaart in NHN, maar ook trends en marktverwachtingen.

We verwachten dat de periode 2020-2030 zich zal kenmerken als een overgangsfase naar een meer duurzame, minder fossiele economie. Met name het vervoer van fossiele brandstoffen en mengvoeders zal dalen. Groeiende segmenten zijn containers, bouwstoffen (zoals zand en grind en puin), voedingsmiddelen (o.a. vers), recycling/biomassa en nieuwe markten (waterstof, batterijen, prefab bouwonderdelen, onderdelen van windmolens). Recent onderzoek van Panteia (2018)²⁰ laat zien dat containers het belangrijkste groeisegment zijn binnen de provincie, waarbij deze groei zich voornamelijk in en rond Amsterdam zal concentreren. Andere regio's zoals NHN kunnen, zo is onze inschatting, profiteren van nieuwe ruimtevragers of het ontstaan van nieuwe activiteiten die ruimte zoeken. Denk aan groei in overslag van circulaire afvalstromen, biomassa en bouwmaterialen, zoals inkomend puin en uitgaand prefab. Tegelijkertijd verwachten we op langere termijn ook consolidatie en mogelijk sluiting van bestaande productie en/of overslagfaciliteiten, in de kansarme segmenten.

Uit het onderzoek van Panteia blijkt dat de autonome en beleidsarme verwachtingen voor de binnenvaart in NHN eerder uitgaan van krimp dan van groei. Tegelijkertijd zien zij wel degelijk potentie voor de binnenvaart, wanneer overheid en markt gezamenlijk investeren. De vaarwegen Alkmaar-Den Helder en Zaanstad-Alkmaar worden daarbij genoemd als vaarwegen met de grootste potentie. Een raming van ruimtevraag naar haventerreinen op basis van deze verwachtingen is lastig. Groeicijfers en -verwachtingen zijn bovendien sterk afhankelijk van onder andere beleidskeuzes en -ambities, zoals een sterke inzet op modal shift van weg naar water. Wij zijn dan ook van mening dat de (omvang van de) ruimtevraag naar haventerreinen sterk afhankelijk is van een sterke gezamenlijke visie van overheid en bedrijfsleven op de

²⁰ Panteia (2018). Toekomst van goederenvervoer over water in Noord-Holland. Inzicht in huidige en toekomstige stromen over provinciale vaarwegen.

binnenvaart. Nut en noodzaak van de modal shift moet daarbij breed gedragen worden bij zowel het bedrijfsleven als de (regionale en lokale) overheid. Een sterke groei van het gebruik van biomassa (bijvoorbeeld voor HVC of SCW in Alkmaar) kan bijvoorbeeld voor een toename van vervoer over water zorgen, als alle partijen zich daar hard voor maken. In feite kan dit dan additionele vraag opleveren naar binnenhaventerreinen.

Hoewel een exacte raming in hectares dus lastig is op basis van beschikbare cijfers, zien we zeker potentie voor de binnenvaart en binnenhaventerreinen in NHN. Boekelermeer in Alkmaar lijkt daarbij de meest voor de hand liggende locatie. We baseren ons hierbij op:

- Het eerder aangehaalde onderzoek van Panteia, waarin de vaarwegen Alkmaar-Den Helder en Zaanstad-Alkmaar onder de vaarwegen met grootste potentie worden benoemd;
- Een onderzoek van het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM)²¹, waarin benoemd wordt dat de driehoek Hoorn-Alkmaar-Den Helder mogelijk voldoende kansen biedt voor de realisatie van een (binnenvaart)terminal;
- Het feit dat de provincie inzet op goederenvervoer over water en het actief stimuleren hiervan (ook opgenomen in het coalitieakkoord Duurzaam Doorpakken 2019-2023);
- Een onderzoek van RoyalHaskoningDHV²² waarin aangegeven wordt dat er kansen zijn om lading van de weg naar het water te halen, en waarbij Boekelermeer als één van de kansrijke locaties wordt benoemd.

Op dit moment is er in NHN op vijf haventerreinen (door water ontsloten bedrijventerreinen) nog grond beschikbaar. Echter een groot deel van deze beschikbare grond is niet (direct) door water ontsloten. Kooyhaven in Breezand is met 14 hectare de grootste beschikbare locatie voor watergebonden bedrijven. De maximale milieucategorie van 3.2 is hier wel een beperkende factor in kansrijkheid voor het faciliteren van diverse (industriële, circulaire) doelgroepen.

Impact corona

Dat de coronacrisis impact gaat hebben op de economische ontwikkeling van NHN is duidelijk. Hoe groot die impact is, en voor welke plekken en welke sectoren dat grote gevolgen heeft is nog ongewis. Er zijn nog veel onzekerheden, zoals de duur van de maatregelen, de snelheid en (lange termijn) effectiviteit van vaccineren en eventuele nieuwe steunpakketten.

Wat we wel zien is dat er tot nu in 2020 een verminderde locatiedynamiek onder bedrijven zichtbaar is. Uit onze eigen Database Locatiebeslissingen Nederland blijkt dat de omvang van locatiekeuzes van bedrijven in 2020 zo'n 20% lager ligt dan in 2019. Dit gaat om zowel uitgiftes op nieuwe bedrijventerreinen (*greenfields*), herontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen (*brownfields*) als opname in de bestaande vastgoedvoorraad. Met name voor productieactiviteiten zien we een terugval in locatiebeslissingen (-35%). Voor dit soort veelal kapitaalintensieve activiteiten worden investeringsbeslissingen momenteel vaker uitgesteld. Binnen de industrie zien we grote verschillen. Met name de HTSM en chemische industrie laten een afname van locatiedynamiek zien (beiden circa -60%), terwijl de afname in de voedingsmiddelenindustrie beperkt blijft (-15%). Ook uit CBS cijfers blijkt dat investeringen van bedrijven in onder andere gebouwen en grond in de afgelopen maanden tot zo'n 20% terugliepen.

In NHN zien we deze verminderde locatiedynamiek op bedrijventerreinen vooralsnog niet terug. Dit heeft in de eerste plaats te maken met het type bedrijven op de bedrijventerreinen. Deze worden minder direct geraakt door de coronamaatregelen. Ten tweede zijn veel uitgiftes nog het resultaat van ontwikkelingen die al voor de coronacrisis in gang zijn gezet. Ten derde zijn er simpelweg ook bedrijven die profiteren van de coronacrisis, bijvoorbeeld in de logistiek (e-commerce, extra voorraden als buffer). Ook laat onderzoek van de Rabobank²³ zien dat de economie van de NHN-regio's sinds de eerste golf/lockdown relatief veel veerkracht heeft vertoond. Dit was echter de situatie voor de tweede golf en voor de lockdown die half december is ingegaan. Het staat buiten kijf dat die de economie weer schaden; een volgende krimp dreigt.

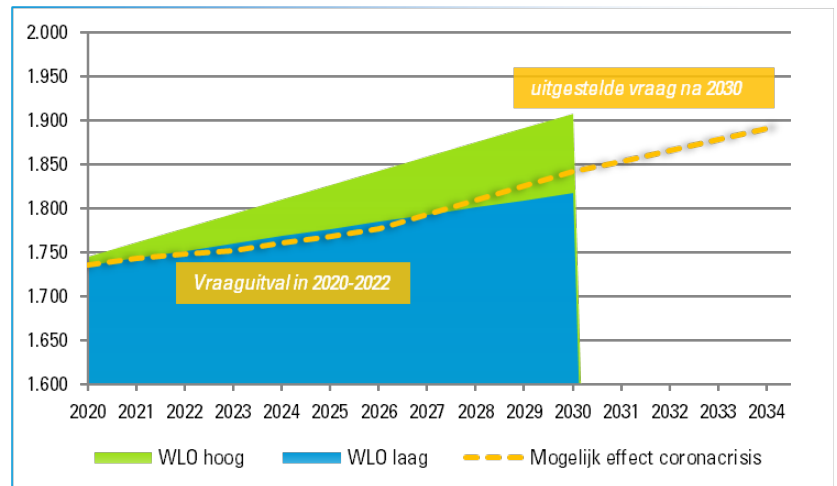
²¹ KiM (december 2019), Benutting Multimodale Achterlandknooppunten.

²² RoyalHaskoningDHV (april 2019), Vervolgonderzoek goederenvervoer over water Provincie Noord-Holland.

²³ 15 december 2020: <https://www.rabobank.nl/kennis/s011108502-regionale-economische-veerkracht-loopt-sterk-uiteen>

Als vervolgens straks steunmaatregelen aflopen en faillissementen en werkloosheid toenemen, dan is het heel aannemelijk dat ook op de bedrijventerreinenmarkt van NHN een daling in de dynamiek en vraag optreedt.

De uitgifte zal dan een tijdelijke dip gaan vertonen. Dit effect is in eerdere crises ook zichtbaar geweest. Hierdoor schuift de geraamde ruimtevraag uit de bedrijventerreinenprognose een aantal jaar op. We illustreren dit effect met het figuur hiernaast, met de **mogelijke** ontwikkeling van de uitgegeven voorraad. Hierin is geïllustreerd dat de uitbreidingsvraag bijvoorbeeld pas in 2034 op het niveau van 2030 uit de raming zit. Uiteindelijk geeft de raming in een laag en hoog scenario een goede bandbreedte voor de te verwachten ruimtevraag over lange termijn.



3.2 Behoefteraming kantoorlocaties

Uitkomsten Noord-Holland Noord

In figuur 11 is de ontwikkeling van de kantorenvoorraad in gebruik in twee scenario's weergegeven (WLO laag en WLO hoog). In bijlage 4 vindt u een toelichting op de methodiek. We lichten de scenario's kort toe:

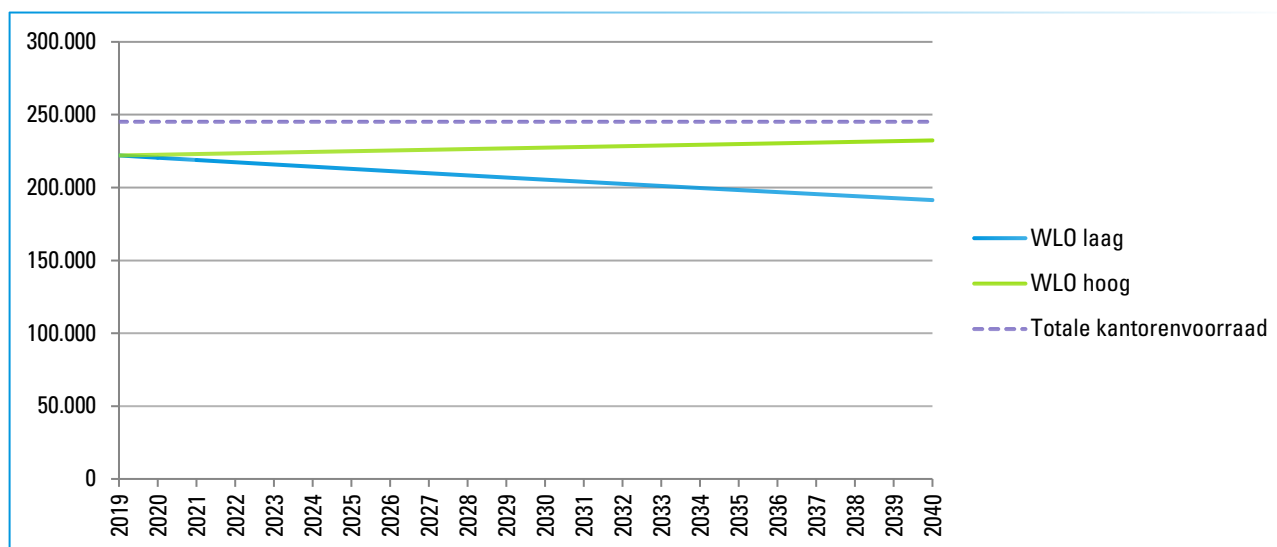
- In het maximale scenario (WLO hoog) groeit de kantorenvoorraad in gebruik met circa 10.300 m² vvo tot 2040. Hierbij gaan we uit van een werkgelegenheidsgroei van 0,2% groei per jaar tot 2040. We gaan uit van een constant aandeel kantoorbanen en een gelijkblijvend kantoorquotiënt.
- In het minimale scenario (WLO laag) daalt de werkgelegenheid met -0,2% per jaar tot 2030. Na 2030 gaan we uit van een daling van de werkgelegenheid van -0,5% per jaar. Net als in het hoge scenario gaan we uit van een constant aandeel kantoorbanen. We rekenen ten slotte met een afname van het kantoorquotiënt (naar 90% van de huidige waarde in 2050, in lijn met de uitgangspunten van recente scenario's van PBL/CPB). Dit resulteert in een afname van de kantorenvoorraad in gebruik met circa 30.700 m² vvo tot 2040. De omvang van deze afname voor de komende 20 jaar is net zo groot als de afname van de voorraad in gebruik in de laatste tien jaar.

De raming van de voorraad in gebruik wordt in figuur 11 vergeleken met de huidige totale kantorenvoorraad in NHN (paarse stippellijn). De figuur laat zien dat zowel in het hoge en lage scenario de bestaande kantorenvoorraad kwantitatief voldoende is om in de toekomstige uitbreidingsvraag te voorzien. Sterker nog: in het gunstigste geval (WLO hoog) is er een overaanbod van circa 13.000 m² kantoor in 2040 (het verschil tussen de paarse stippellijn en de groene lijn in figuur 11). In scenario WLO laag loopt dit overaanbod op tot circa 54.000 m². Anders gezegd: er bestaat wel uitbreidingsvraag ten opzichte van de huidige voorraad in gebruik, maar de totale aanwezige voorraad kan daar kwantitatief in voorzien.

Tabel 22: Uitbreidingsvraag kantoorlocaties NHN

Scenario	2020 tot 2030			2030 tot 2040	
WLO laag	-	-7%	-	-7%	-7%
	16.600		14.000		
WLO hoog	+5.300	+2%	+5.000	+2%	+2%

Peildatum: 1-1-2020.

Figuur 11: Ontwikkeling kantorenvorraad NHN in gebruik in twee scenario's (in m² vvo)

In bovenstaande confrontatie is de nog beschikbare harde plancapaciteit nog niet opgenomen. Er is in de regio nog een hard planaanbod van 85.000 m² vvo.

Tabel 23: Planaanbod op formele kantoorlocaties per 1 januari 2020²⁴

Regio	Hard planaanbod tot 2030	Zacht planaanbod tot 2030
Kop van Noord-Holland	0	0
Regio Alkmaar	77.000 m ²	0
West-Friesland	8.000 m ²	2.000 m ²

Bron: Provincie Noord-Holland, Monitor Werklocaties 2020. Peildatum: 1-1-2020.

Bovenstaande betekent dat de regio met een fors overaanbod aan kantoren kampt. Transformatie naar wonen (zoals deels ook al ingezet in Alkmaar bijvoorbeeld) is een middel om vraag en aanbod beter bij elkaar te laten aansluiten. De zachte plancapaciteit die er in de regio Alkmaar en West-Friesland is, voldoet kwantitatief niet aan een marktvraag. Kwalitatief schatten we in dat er alleen behoefte is aan toevoeging op echt goede locaties, zoals OV knooppunten.

Uitkomsten per subregio

In bijlage 4 ziet u de verwachte ontwikkeling van de kantorenvorraad in gebruik per regio. We sommen hier de belangrijkste uitkomsten op.

- **Kop van Noord-Holland:** De kantorenvorraad op kantoorlocaties in deze subregio is te klein in omvang om hier een macro-economische prognose voor uit te voeren.
- **Regio Alkmaar:** In het WLO-hoog scenario groeit de kantorenvorraad in gebruik met circa 9.400 m² vvo tot 2040. Het WLO-laag scenario resulteert in een afname van de kantorenvorraad in gebruik met circa 20.000 m² vvo tot 2040. Zowel in het hoge en lage scenario is de bestaande kantorenvorraad kwantitatief voldoende is om in de toekomstige uitbreidingsvraag te voorzien.
- **West-Friesland:** In het WLO-hoog scenario groeit de kantorenvorraad in gebruik met circa 2.400 m² vvo tot 2040. Het WLO-laag scenario resulteert in een afname van de kantorenvorraad in gebruik met circa 10.500 m² vvo tot 2040. Zowel in het hoge en lage scenario is de bestaande kantorenvorraad kwantitatief voldoende is om in de toekomstige uitbreidingsvraag te voorzien.

Impact corona

Sinds de coronacrisis werken veel mensen massaal thuis. Kantoren staan hierdoor nagenoeg leeg en men gebruikt alternatieve manieren voor communicatie (via telefoon en videoverbinding). Dit werkt prima, zo

²⁴ Voor achtergrond bij deze cijfers (om welke locaties gaat het?) verwijzen we naar de monitor van de provincie Noord-Holland

blijkt nu. Hierdoor kijken kantoorgebruikers opnieuw naar hun huisvesting. We verwachten daarom dat de coronacrisis de volgende effecten heeft op de kantorenmarkt: afname van het aantal kantoorbanen, minder druk op de kantorenmarkt en een structureel (verder) dalende kantoorquotiënt. Dat betekent kwantitatief dat de uitbreidingsvraag negatiever zou uitpakken ten opzichte van de raming, terwijl de huidige voorraad kwantitatief al voldoende ruimte biedt.

Allereerst zal de (negatieve) economische impact van het coronavirus betekenen dat er waarschijnlijk afscheid genomen wordt van inhuurkrachten en werknemers met een tijdelijk contract. Hierdoor daalt het aantal kantoorbanen en daarmee de ruimtedruk. Wanneer de economie zich weer herstelt, verwachten we dat de kantoorquotiënt verder zal afnemen. Thuiswerken gaat immers steeds gemakkelijker. Hierdoor zal het kantoor steeds meer transformeren naar een ontmoetingsplek. Dit betekent op korte termijn een snellere afname van het kantoorquotiënt, meer zorgvuldig ruimtegebruik (minder meters nodig), toename van het aantal serviced offices en co-working spaces en een nog sterkere voorkeur voor knooppuntlocaties waar het prettig werken, verblijven en wonen is. Ook het belang van gezondheid neemt toe. Hierdoor zijn duurzame, slimme kantoorgebouwen in een groene omgeving die uitstekend met het OV-bereikbaar zijn en een aantrekkelijke en gezonde mix van wonen, werken en verblijven bieden de grote winnaars. We verwachten daardoor dat het geconstateerde overaanbod in figuur 11 eerder in de richting van WLO laag zal zijn dan richting scenario WLO hoog.

4 Van raming naar programmering

U zoekt als provincie en regio's naar een gezonde balans in de werklocatieprogrammering. Daarvoor zijn in 2015/2016 regionale convenanten werklocaties gesloten in de regio's Alkmaar, De Kop en West-Friesland²⁵. Tegelijk wilt u flexibel/adaptief kunnen zijn op het moment dat een ontwikkeling zich voordoet die afwijkt van de verwachtingen en leidt tot meer, minder of andere vraag. Zo was de inkt van de convenanten nog niet droog toen de datacenters kwamen. Ook trok de economie in 2015-2019 veel harder aan dan verwacht met meer bedrijvendynamiek tot gevolg. Actueel speelt de totaal onvoorziene coronacrisis.

In deze rapportage hebben we de uitbreidingsvraag in beeld gebracht en meerdere realistische 'knoppen' en 'kantelpunten' in de vraag benoemd (hoofdstuk 3) die zich op niveau van NHN of subregio voor kunnen doen. Daarmee is op basis van de huidige inzichten en toekomstverwachtingen zo goed als mogelijk inzichtelijk gemaakt wat de regio's aan vraag kunnen verwachten en wat elementen kunnen zijn die de raming positief of negatief beïnvloeden.

De vervolgstap is het actualiseren van de regionale afspraken/convenanten op basis van de raming. In perspectief van bovenstaande is het daarbij belangrijk de behoefteramingen niet te interpreteren als absolute waarheid waarmee de behoefte precies naar locatie kan worden toebedeeld, maar als goede indicatie voor de te verwachten ruimtevraag in NHN en de subregio's de komende jaren. Flexibiliteit/adaptiviteit en monitoring zijn nodig voor een goede uitvoering van het regionale werklocatiebeleid en de regionale afspraken. Waar nodig moet binnen de afspraken ruimte zijn om in te spelen op nieuwe ontwikkelingen en moet aanpassing van de afspraken mogelijk zijn. Het is belangrijk om die adaptiviteit vanaf het begin goed in te bakken in de afspraken. Maar hoe doet u dat dan?

1. Maak eerst het doel helder met elkaar: waarom werken we samen bij werklocaties en waar werken we naar toe (toekomstbeeld)?

Wil regionale samenwerking bij werklocaties echt succesvol zijn, dan is het belangrijk om helder te hebben wat het doel is van die samenwerking, is onze ervaring. Ofwel: waar moet het toe leiden, wat levert het de regio(gemeenten) op? Concreet: wat is het toekomstbeeld van de regionale economie en de rol van werklocaties daarbinnen?

Idealiter stelt elke regio daarom – als begin en basis voor hun adaptieve afspraken – een duidelijk integraal toekomstbeeld op van hun werklocaties. Waarin is de regio economisch écht sterk (DNA)? Wat zijn de speerpuntsectoren? Welke rol spelen de verschillende werklocaties daarbij? Wat komt er qua vraag, ontwikkelingen, opgaven en ambities op de regio, de bedrijven en werklocaties af? Welke locaties zijn vanuit ruimtelijk-economisch perspectief, maar ook vanuit andere opgaven (o.a. energie, klimaat, circulair) essentieel als drager van de regionaal-economische transitie?

Daarbij is de koppeling met de bestaande voorraad werklocaties in de regio cruciaal. De raming raamt de uitbreidingsvraag, maar het zwaartepunt van de dynamiek ligt op de bestaande bedrijventerreinen en kantorenlocaties. Deze moeten daarom een nadrukkelijke(re) plek hebben in het regionale toekomstbeeld en de afspraken. De focus moet liggen op het toekomstbestendig houden en maken van de bestaande terreinen en het vraaggericht toevoegen wat écht meerwaarde heeft. In de eerste plaats natuurlijk vanwege de grote economische en werkgelegenheidswaarde die de bestaande werklocatievoorraad vertegenwoordigt. In de tweede plaats omdat op veel werklocaties grote opgaven en kansen liggen voor

²⁵ De convenanten zijn [hier](#) te raadplegen.

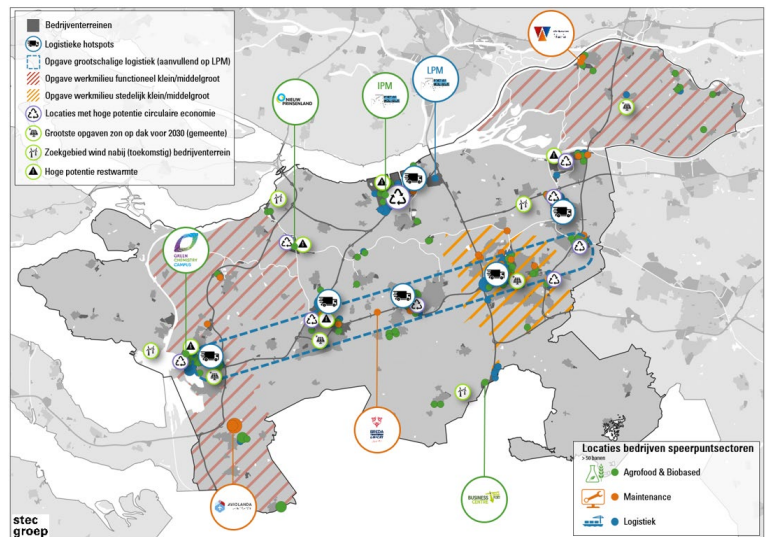
energietransitie, circulaire economie, klimaatadaptatie, digitalisering (o.a. robotisering, 3D-printing, cloud computing) en veiligheid/criminaliteit (ondermijning). De uitdaging is om zo goed mogelijk in te spelen op deze opgaven en kansen en deze te benutten voor een kwaliteitsslag op de werklocaties in NHN. De in 2019 uitgevoerde NEER-scans op bijna alle bedrijventerreinen in NHN bieden hiervoor een goede bouwsteen.

Vanuit het toekomstbeeld kunnen dan expliciete keuzes en afspraken worden gemaakt: welke werklocaties zijn sterk en toekomstbestendig en moet de regio koesteren, welke locaties moeten vernieuwd en toekomstbestendig gemaakt worden (herstructureren), welke locaties kunnen ook prima een andere invulling krijgen (transformatie) en welke locaties worden mogelijk nog in de portefeuille gemist en moeten worden toegevoegd?

Een regionaal toekomstbeeld op de werklocaties geeft richting aan het doel van de regionale samenwerking en is een stevige kapstok voor het maken van regionale programmeringsafspraken en een bijbehorende investeringsagenda (geld en capaciteit) voor werklocaties.

Maar het toekomstbeeld kan ook goed gebruikt worden als propositie richting investeerders in de energietransitie en circulaire economie, en bijvoorbeeld richting de MRA: welke passende oplossing kunnen de regio's in NHN bieden aan bedrijven die door de woningbouwopgave in de MRA elders moeten vestigen?

Ter inspiratie verwijzen we naar het toekomstbeeld bedrijventerreinen van regio West-Brabant, zie bijgaande figuur en deze [link](#).



2. Gebruik bandbreedte van de behoefteraming, focus niet op één scenario en getal

Vervolgens kunnen de ramingen aan het toekomstbeeld worden gehangen. Doel van een adaptieve programmering is te komen tot een gezond evenwicht tussen vraag en aanbod waarbij zoveel mogelijk bedrijven op het gewenste bedrijventerrein of de best passende kantorenlocatie in NHN kunnen vestigen. Dus niet teveel aanbod omdat dit leidt tot een onderkoelde markt met onnodige leegstand, nieuw ruimtebeslag en waardedaling van investeringen, maar ook niet te weinig omdat dit zorgt voor oververhitting van de regionale werklocatiemarkt (sterk stijgende prijzen, rem op economie en werkgelegenheidsontwikkeling, etc.). Maar wel een programmering waarin flexibiliteit zit om in te spelen op veranderde omstandigheden.

Dit begint bij het hanteren van de bandbreedte (laag – hoog) uit de raming van de autonome uitbreidingsvraag. Dus niet kiezen voor één scenario en één getal om de regionale afspraken op te stoelen, zoals de vorige keer is gedaan. Dit heeft namelijk als risico dat de ruimtevraag (fors) wordt over- of onderschat. Immers, de werkelijke ontwikkeling van de ruimtevraag zal van jaar tot jaar fluctueren, afhankelijk van de conjunctuur²⁶. Bovendien zijn er altijd onzekerheidsmarges waarbinnen de geprognosticeerde uitbreidingsvraag zich bevindt.

²⁶ Landelijke ervaringscijfers laten zien dat de uitgifte in de praktijk tussen het lage en hoge scenario beweegt. Uitgifte is bovendien niet geheel gelijk aan uitbreidingsvraag, want in uitgifte kan nog een deel vervangingsvraag zitten door onttrekking van bestaande terreinen. Zie Louw, E., & Olden, H. (2016). Vraag naar bedrijventerreinen te ruim ingeschat. Te raadplegen via: http://pure.tudelft.nl/ws/files/4691889/Paper_Louw_Olden_Vraag_naar_bedrijventerreinen_te_ruim_ingeschat_Plandag_2016.pdf

3. Completeer de bandbreedte zo nodig met additionele vraagcomponenten

Afhankelijk van de specifieke regionale situatie moeten aan de bandbreedte van de uitbreidingsvraag nog vraagcomponenten worden toegevoegd. Denk aan vervangingsvraag door onttrekking van bestaande (in gebruik zijnde) bedrijventerreinen, heel grote of bovengemiddeld veel vestigers van buiten (bijvoorbeeld overflow door verstedelijkingsopgave MRA), nieuwe beleidsambities en regiodeals, huisvesting van arbeidsmigranten op bedrijventerreinen en andere trends en ontwikkelingen, zoals energietransitie en circulaire economie, die mogelijk een extra ruimtebeslag vergen. Feit is dat veel van deze componenten op voorhand niet goed in een getal te ramen zijn en dat de ene component een stuk zekerder is dan de andere. Bovendien zijn er net zo goed componenten en beleidskeuzes te benoemen die tot minder ruimtevraag op bedrijventerreinen kunnen leiden. Denk aan meer inzet op menging in woon-werkgebieden en meer inzet op herstructurering en intensiever ruimtegebruik.

In onderstaand overzicht hebben we de belangrijkste componenten benoemd die in de NHN-regio's spelen en mogelijk een aanvullend positief/negatief vraageffect hebben. De precieze invloed op de ruimtebehoefte hangt af van twee factoren: enerzijds de omvang van het effect op de ruimte. Anderzijds is het de vraag hoe (on)zeker het is dat de trends ook echt gaan doorzetten in de periode 2020-2030 (en daarna). Omdat beide lastig te kwantificeren zijn, geven we de effecten weer in drie kleuren. Hieronder geven we de betekenis per kleur weer.

Inschatting effect op ruimtebehoefte tot 2030			Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling		
sterk effect	matig effect	klein effect	(enige) zekerheid	onzeker	erg onzeker

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Vervangingsvraag		

Op verschillende plekken in NHN kan op termijn sprake zijn van vervangingsvraag (zie voor toelichting op dit begrip de uitleg in paragraaf 3.1) omdat bedrijventerreinen transformeren naar gemengde stedelijke gebieden met woningbouw. In Alkmaar gaat het om de bedrijventerreinen die gelegen zijn in het ontwikkelgebied van het Alkmaars Kanaal. De gemeente gaat ervan uit dat deze transformatie zeer zeker is. Bedrijventerreinen dicht bij het stationsgebied van Heerhugowaard en Langedijk ondergaan ook transformatie. In Hoorn wordt onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor transformatie op de Berkhouterweg en Gildenweg. In Den Helder is bedrijventerrein Westoever mogelijk in beeld hiervoor. In totaal beslaan deze bedrijventerreinen nu tientallen hectares, waardoor in potentie een forse vervangingsvraag kan ontstaan. Het effect van deze ontwikkeling is daarom sterk. Tegelijk zijn veel transformatieplannen nog in de fase van planvorming en duren deze trajecten altijd lang (10-20 jaar is geen uitzondering). We beoordelen deze trend daarom in de periode 2020-2030 als onzeker op dit moment.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Opkomst gemengde gebieden	Hier niet van toepassing want meegenomen in de kwantitatieve behoefteraming	

De vervangingsvraag die hiervoor is beschreven is een gevolg van de trend dat er steeds meer behoefte lijkt te zijn aan gemengde gebieden waar wonen, werken en voorzieningen worden gecombineerd. Gemengde gebieden kunnen voordelen bieden ten opzichte van monofunctionele gebieden. Denk aan efficiënt ruimtegebruik, minder vervoersbewegingen, beter gebruik van openbaar vervoer en extra levendigheid. Steeds vaker wordt bij gebiedsontwikkeling ook gekeken naar zogenaamde 'koppelkansen': denk aan toepassing van duurzame energie via zonnepanelen op daken bijvoorbeeld, of vergroenen van publieke en private kavels. Als meer bedrijven zich vestigen in gemengde gebieden, kan dit ten koste gaan van de vraag naar (traditionele) bedrijfskavels op bedrijventerreinen. Met deze trend houden we rekening in de behoefteraming (o.a. door de inschatting van de locatietypevoorkeur). We beoordelen hier het effect op de ruimtebehoefte daarom niet. We verwachten wel dat deze trend doorzet. De Vaandel Zuid (Dijk en Waard) speelt al in op deze ontwikkeling.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Opties en reserveringen		

Grond op bedrijventerreinen wordt vaak gereserveerd voor een geïnteresseerde partij. Veel gemeenten werken met (betaalde) opties, die al dan niet tijdelijk zijn. In de praktijk worden die opties (meerdere keren en langere tijd) verlengd. Gronden die onder optie of gereserveerd zijn behoren wel tot het uitgeefbare aanbod. Uiteraard zijn ze niet meer beschikbaar voor iedere nieuwe geïnteresseerde partij, maar de vraag van bedrijven die opties en reserveringen hebben lopen, behoort tot de geraamde autonome uitbreidingsvraag. Op het moment dat de gronden daadwerkelijk worden uitgegeven, worden dus zowel het aanbod als de geraamde uitbreidingsvraag met hetzelfde aantal hectares 'afgeraamd'. Netto is het effect op de geraamde uitbreidingsbehoefte dus 0.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Digitalisering en automatisering		

Digitalisering is een trend die vrijwel alle bedrijven toepassen in hun bedrijfsvoering. Van de digitalisering van de administratie tot het toepassen van robots. Het ruimte-effect van deze digitalisering is divers. Enerzijds kan automatisering en robotisering in die industrie en logistiek tot meer ruimtevrage leiden. Maar als die ruimte ook in de hoogte gevonden kan worden kan er juist met de bestaande ruimte efficiënter worden omgesprongen. Ook het digitaliseren van archieven leidt (enige) ruimtewinst. Aan de andere kant van het spectrum staan ontwikkelingen zoals de behoefte aan datacentra, die uiteraard ook samenhangt met digitalisering maar dan op een hoger schaalniveau. Als nieuwe datacentra op bedrijventerreinen landen neemt het aanbod aan bedrijfskavels af, waardoor de behoefte per saldo groter wordt (of het overaanbod kleiner).

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Sterkere lokale industrie (door kortere ketens en reshoring)		

De coronacrisis laat zien dat het huidige systeem van lange aanvoerketens die afhankelijk zijn van producenten ver weg, kwetsbaar is. In de markt wordt nu volop gesuggereerd (en op plaatsen is dit ook al zichtbaar) dat productie weer dichterbij wordt gehaald (zogenaamde reshoring) of ketens worden verkort. In de agrifood zijn kortere ketens al enkele jaren de trend. Onder invloed van de steeds kritischer consument die het eten liefst direct van de boer op zijn of haar bord wil krijgen. Voor foodbedrijven zijn minder schakels uiteraard ook efficiënter. Als deze trends zich doorzetten kan de lokale industrie hier zeker van profiteren en om meer ruimte gaan vragen dan nu geprognosticeerd in onze kwantitatieve raming.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Overloop van vraag uit MRA		

In verschillende delen van de Metropoolregio Amsterdam (MRA) neemt de druk op werklocaties toe als gevolg van transformatie naar woningbouw en/of gemengde gebieden. De noordkant van de MRA (Amsterdam, Zaanstad) kent vrijwel nauwelijks nog vrij uitgeefbaar aanbod van bedrijfskavels. Bedrijven die een alternatieve vestigingslocatie zoeken richten hun blik daarom ook buiten de MRA. Het is niet onrealistisch dat regio Alkmaar en Hoorn daarvoor ook in beeld komen. De ligging aan A9 en A7 zijn daar een belangrijke verklaring voor, maar ook de beschikbaarheid van grotere kavels in hogere milieucategorieën. Dichterbij de MRA zijn echter ook nog andere alternatieven (zoals de Baansteer in Purmerend, maar ook Almere). In de huidige bedrijvendynamiek zien we dat Amsterdam een belangrijke magneet is voor bedrijven vanuit NHN en we verwachten dat dat voor veel bedrijven ook wel zo zal blijven. Het gaat dan overigens vooral om kantoorhoudende bedrijven. Al met al verwachten we dat er wel enige overloop vanuit de MRA zal zijn richting NHN de komende tien jaar.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Tekort aan (flexibele) arbeidskrachten		

De behoefteraming gaat uit van een groei van werkgelegenheid. De beschikbaarheid van voldoende (gekwalficeerd) personeel wordt echter wel steeds nijpender. De geraamde behoefte volgens scenario WLO Hoog heeft als aanname dat de groei van het aantal banen ook ingevuld kan worden. De provinciale bevolkingsprognose gaat uit van een daling van de beroepsbevolking. Dit betekent dat om arbeidsmigratie nodig is om de geraamde groei te realiseren. Als het tekort aan arbeidskrachten oploopt, zal de geraamde uitbreidingsvraag dan ook niet gerealiseerd kunnen worden. Dit heeft een negatief effect op de ruimtevraag. Vooralsnog gaan we er niet vanuit dat de vraag naar arbeid niet ingevuld wordt, dus we zetten deze trend op 'onzeker'. De huisvesting van buitenlandse werknemers op bedrijventerreinen is ook een veel terugkerend thema. Uitgifte van bedrijfskavels voor huisvesting zorgen er uiteraard voor dat het aanbod afneemt, en de behoefte per saldo toeneemt. Dit effect is echter (zeer) beperkt. Allereerst omdat het provinciale uitgangspunt is dat huisvesting in principe niet op bedrijventerreinen plaatsvindt, tenzij... Op de tweede plaats omdat het hooguit gaat om een of enkele hectares voor een of enkele voorzieningen.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Veranderende inrichting productieprocessen en activiteiten		

Onder invloed van verschillende (next economy) trends passen bedrijven hun interne productieprocessen maar ook het type activiteiten waar ze zich primair op richten. Zo hebben veel klanten van transportbedrijven een groeiende vraag naar opslagruimte. Onder invloed van de buffereconomie hebben (productie)bedrijven steeds meer de behoefte aan voorraad die dichtbij beschikbaar is, in plaats van de just in time delivery die ze voor de coronacrisis hanteerden. Dit leidt tot een verschuiving van activiteiten bij transportbedrijven die, naast alleen vervoer en transport, ook steeds meer gevraagd worden om voorraden voor hun klanten aan te houden. Circulaire productieprocessen zorgen ervoor dat afval weer grondstof kan zijn. Dit kan leiden tot meer opslag van afvalproducten of halffabricaten. Al met al leidt deze trend, die we met enige zekerheid zien doorzetten tot meer ruimtevraag.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Energietransitie: productie waterstof		

Productie van waterstof (zowel 'groen' als 'blauw') leidt tot een ruimtevraag voor de productie zelf en voor voorzieningen faciliterend hieraan. Denk aan voorzieningen in de offshore, tanken, opslag van CO₂, et cetera. Het havengebied Den Helder; vanuit de markt wordt aangegeven dat deze ontwikkelingen nog wel tijd vergen en de komende tien tot zelfs mogelijk twintig jaar nog onzeker zijn. Waterstof is vooral ook een drager van energie. Over de opslag van energie leest u hierna.

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Energietransitie: duurzame opwek en opslag van energie		

Bedrijventerreinen zijn al in beeld voor de opwek van duurzame energie via zon en wind. In de RES is hieraan veel aandacht besteed. In reactie op de RES heeft het Economisch Forum het advies 'van Kaart naar Vaart opgesteld'. De ambities op het gebied van de energietransitie en bedrijventerreinen gaan daarin volgens het Economisch Forum nog verder. Er worden onder andere voorstellen gedaan voor innovatieve toepassingen van smart grids, energieopslag (bijvoorbeeld in accu's, waterstof of warmte) op bedrijventerreinen. Als locaties voor grootschalige duurzame opwek via wind en zon op daken lijken bedrijventerreinen hiervoor een logische plek. De ruimtevraag die hiermee samenhangt zal naar verwachting niet heel fors zijn. Het is ook onzeker of deze trend zich al de komende tien jaar manifesteert. Wij verwachten vooral effecten op iets langere termijn (zie ook de verwachtingen ten aanzien van waterstof hiervoor). Overigens: als zonneparken en windmolen worden gepland op bedrijventerreinen (of uitgeefbare hectares vanwege overaanbod uit de markt worden genomen) dan is de invloed op de ruimtebehoefte

uiteraard wel groot. We gaan er echter van uit dat toepassing van de zonneladder ertoe leidt dat vooral bedrijfsdaken zullen worden gebruikt.²⁷

Trend/ontwikkeling	Inschatting effect op ruimtebehoefte 2030	Inschatting zekerheid trend/ontwikkeling
Intensivering en herstructurering	Maar: <i>negatieve</i> ruimtevraag	Afhankelijk van beleidskeuze

Tot slot aandacht voor een beleidskeuze, namelijk kiezen voor intensivering en herstructurering. Mede onder invloed van aandacht voor duurzaam ruimtegebruik, de verdozingsdiscussie en het optimaal benutten van bestaand stedelijk gebied kan het een beleidskeuze zijn om (een deel van) de ruimtevraag binnen de bestaande voorraad op te vangen. Dat kan niet alleen in de breedte (maximaal bebouwingspercentage verruimen) maar ook in de hoogte (bouwhoogtes verruimen). Niet ieder bedrijf kan de hoogte in, en nog meer van de kavel bebouwen is vanuit parkeerdruk die toch al vaak hoog is, zeker overall niet wenselijk. Toch kan intensiever ruimtegebruik en herstructurering waarmee ruimtewinst te behalen is (denk aan het herontwikkelen van grootschalige, extensief gebruikte kavels), een beleidsdoelstelling zijn. Het zorgt ervoor dat bestaand stedelijk gebied zo optimaal mogelijk gebruikt wordt, en kan ervoor zorgen dat er geen open ruimte wordt omgezet in nieuw bedrijventerrein als dat niet strikt noodzakelijk is. Inzetten op intensiever ruimtegebruik, al dan niet via herstructurering heeft direct gevolg op enkele van de ramingsparameters. Met name de terreinquotiënt daalt daardoor. Dit zorgt ervoor dat de uitbreidingsvraag eerder richting de onderkant van de bandbreedte zal gaan. De provincie Utrecht bijvoorbeeld heeft de nadrukkelijke beleidskeuze gemaakt om een deel van de uitbreidingsvraag op bestaande bedrijventerreinen te laten landen²⁸.

Voorgaande pleit vooral voor het in de regionale programmering beschikbaar houden van speelruimte om op deze ontwikkelingen te kunnen anticiperen; zowel naar boven (meer vraag) als naar beneden (minder vraag). Ook pleit dit voor duidelijke beleidskeuzes: waar wil de regio voor gaan? Willen we ook echt alle vraag bedienen of willen we focus aanbrengen? Het regionale toekomstbeeld (zie 1) vormt hiervoor de basis.

4. Werk hiervoor een regionaal en vraaggericht handelingsperspectief uit

Vervolgens gaat het erom dat elke regio voor de bandbreedte van de vraag een handelingsperspectief uitwerkt. Doel daarbij moet zijn om een zo goed mogelijke kwalitatieve match tussen de verwachte vraag en het (plan)aanbod te realiseren.

Voor het lage scenario zorgt de regio ervoor dat het aanbod sowieso gereed en kwalitatief passend is voor uitgifte, voor zover dat al niet het geval is. We adviseren om het handelingsperspectief voor het hoge scenario – plus eventuele additionele vraagcomponenten – te voorzien van een werkwijze en (regionaal) besluitvormingsproces over hoe en wanneer (plannen voor) bedrijventerreinen of bedrijventerreinuitbreidingen in voorbereiding of in uitvoering worden genomen. *NB. Het gaat daarbij om de huisvestingsvraag van bedrijven die aantoonbaar niet gefaciliteerd kan worden in de bestaande voorraad, op terreinen die in uitgifte zijn of op locaties die al ontwikkeld kunnen worden in de regio (hard bestemmingsplan). In dat geval is mogelijk behoefte aan een nieuwe ruimtelijke ontwikkeling (programmeringsvraag).*

Het is belangrijk dat de regio vastlegt hoe de regionale af- en instemming van deze mogelijke nieuwe ontwikkelingen geborgd is en hoe zij (met de provincie) de vinger aan de pols houdt. Voorbeelden van dingen die regio's hierbij kunnen regelen met elkaar:

- Regionale segmenteren op basis van kwalitatieve profielen: binnen de (uitbreidings)vraag worden verschillende doelgroepen onderscheiden. De doelgroepen hebben onderscheidende wensen en eisen

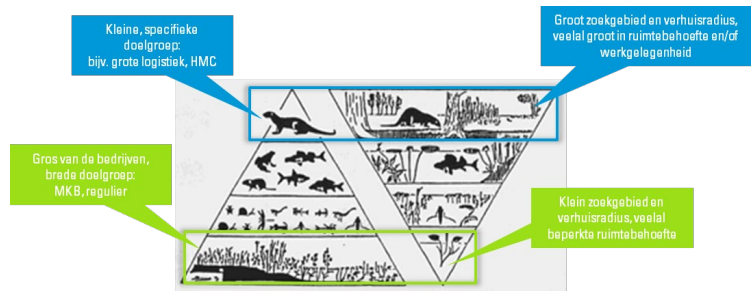
²⁷ De netcapaciteit van het stroomnet moet uiteraard voldoende zijn om duurzame opwek mogelijk te maken. Smartgrids kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan het ontlasten van het net.

²⁸ Om dit te realiseren heeft de provincie bijvoorbeeld een verdiepend onderzoek (Stec Groep, 2020) naar de mogelijkheden voor intensivering en meervoudig ruimtegebruik laten uitvoeren. Daarnaast gaat het bijvoorbeeld om sturen hierop via eisen aan de regionale programmeringsafspraken en eventueel extra middelen beschikbaar stellen aan de Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht (OMU) om deze ambities bij herontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen waar te maken.

aan de vestigingslocatie, en daardoor ook een verschillende verhuissradius en marktorientatie. Bedrijven zoeken bij een ruimtevraag in een bepaald gebied, waardoor aanbod in dat zoekgebied met elkaar concurreert.

Gebieden/nieuwe terreinen binnen dat zoekgebied moeten geen 'last' krijgen in hun (Ladder)onderbouwing van regionaal aanbod dat buiten het

zoekgebied van de bedrijven valt. Door als regio duidelijk af te spreken welke doelgroepen op de regionale bedrijventerreinenmarkt zijn te onderscheiden en welke marktregio (en dus schaalniveau van regionale afstemming) hierbij wordt gehanteerd, wordt een belangrijke basis gelegd voor een zo goed mogelijke kwalitatieve match van vraag en aanbod. De kwalitatieve segmentering en afspraken vormen zo een stevige basis onder de (ladder)onderbouwing van eventuele nieuwe of herprofilering van bestaande terreinen.



- Vraaggericht ontwikkelen: dit houdt in het pas (nieuw) ontwikkelen van een bedrijventerrein of kantorenlocatie als er een concrete vraag ligt. Hiermee wordt bedoeld dat niet alle voorziene vraag direct wordt vertaald in harde plancapaciteit/bestemmingsplannen, maar dat er wordt gekozen voor het hard maken van een kleiner deel van die vraag en het flexibel houden van het overige deel van de vraag. Daarmee kan de marktvraag passender bediend worden, kan er geen programmatische overaanbod meer ontstaan en heeft de regionale programmering ook minder last van conjuncturele fluctuaties. *NB. De huidige situatie is dat twee van de drie NHN-regio's – regio Alkmaar en De Kop – naar verwachting (kwantitatief) nog voldoende harde planvoorraad voor het huisvesten van meerdere bedrijven hebben. Als een bedrijf met een concrete vraag aantoonbaar (bijvoorbeeld een heel sterk lokaal gebonden bedrijf, met een forse lokale werkgelegenheidsfunctie en/of met een heel specifiek programma van eisen waarvoor verplaatsing echt geen optie is) niet gehuisvest kan worden in de bestaande harde planvoorraad, bijvoorbeeld omdat die voorraad kwalitatief niet passend is (te maken), dan zou voor deze vraag vraaggericht ontwikkeld kunnen worden.*
- Daarbij kan gebruik worden gemaakt van de mogelijkheden die de Ladder voor duurzame verstedelijking sinds 2017 biedt (zie ook box hieronder). Met de vernieuwde Ladder is het mogelijk om de Laddertoets door te schuiven van een moederplan met uitwerkingsplicht of wijzigingsbevoegdheid naar het moment van vaststellen van het uitwerkings- of wijzigingsplan. Het 'spelen' hiermee biedt mogelijkheden om de vraag- en aanbodsituatie te optimaliseren. Immers, een uitwerkingsplicht of wijzigingsbevoegdheid waarbij de Laddertoets is doorgeschoven, telt niet mee als harde plancapaciteit bij de onderbouwing van behoefte aan andere nieuwe stedelijke ontwikkelingen. Dit biedt kansen bij gewenste nieuwe ontwikkelingen, maar ook bij het deprogrammeren van plannen waar geen vraag naar is. Zie voor meer informatie de [botsproeven doorschuiven Laddertoets](#).
- Concrete, praktische afspraken vastleggen, zoals het pas starten met de bestemmingsplanprocedure c.q. het vaststellen van het uitwerkings- of wijzigingsplan van een nieuw terrein als er sprake is van concrete vraag óf wanneer 70 of 80% van een gekoppeld (lees: vergelijkbaar type) terrein is uitgegeven óf als blijkt dat een bepaalde gevraagde kwaliteit in de regionale werklocatieportefeuille ontbreekt.
- Afscheid nemen van plannen die het echt niet (meer) worden: in het verleden van aanbodgericht ontwikkelen is op diverse plekken NHN harde plancapaciteit ontstaan. Om in te toekomst flexibel en adaptief te kunnen programmeren is het wenselijk om blijvend te monitoren. Jaarlijks moet daarom in de regio's worden bekeken of er sprake is van locaties die het echt niet meer worden (geen vraag) en waarvoor deprogrammering van dat harde aanbod nodig is om vraaggericht te kunnen blijven ontwikkelen op goede, kwalitatief gewenste plekken.

MOGELIJKHEID OM SNEL TE KUNNEN LEVEREN BINNEN HUIDIG RO-INSTRUMENTARIUM

De snelste mogelijkheid is binnen het bestemmingsplan rechtstreekse vestigingsmogelijkheden te bieden. Er wordt harde plancapaciteit op de plank gelegd. Deze vorm van bestemmen sluit niet (geheel) aan bij vraaggericht ontwikkelen en het houden van flexibiliteit om in te kunnen spelen op de actuele marktvraag.

Met de aanpassing in de Ladder in 2017 bieden de flexibiliteitsinstrumenten van de Wro (wijzigen, uitwerken en binnenplannen afwijken) ook mogelijkheden. Immers, met deze aanpassing is het mogelijk geworden om de onderzoekslast door te schuiven naar het uitwerkings- of wijzigingsplan. Belangrijk is wel dat in beginsel ook de te wijzigen of uit te werken bestemming binnen de planperiode (overwegend 10 jaar) uitvoerbaar moet zijn. Bovendien is een doorgeschoven Ladder om nieuwe plannen door te zetten minder gewenst bij overprogrammering. Sowieso is het voor succesvol gebruik van dit instrument belangrijk om goede regionale afspraken te maken over hoe met de doorgeschoven Ladder wordt omgegaan in de programmering. Hierbij is een belangrijke functie weggelegd voor de provincie. Deze heeft hierin een begeleidende en corrigerende rol. Provinciale doorzettingskracht om afspraken te bekrachtigen, gewaarborgd in de omgevingsverordening, heeft daarbij sterke meerwaarde. Daarnaast draagt de provincie nog een andere verantwoordelijkheid met betrekking tot de omgevingsverordening. Een tussentijdse wijziging hiervan (zonder overgangsrecht) kan de ontwikkelmogelijkheden van plannen met een uitgestelde Laddertoets namelijk negatief beïnvloeden. Dit dwingt de provincie om de belangen van stakeholders hierbij omtrent de Ladder goed af te wegen en hier transparant en op tijd over te communiceren.

De derde mogelijkheid is dat door middel van een buitenplannen projectbesluit of een postzegelbestemmingsplan planologische medewerking wordt verleend. Gekozen kan worden voor het maken van een Masterplan voor het totale bedrijventerrein, maar waarvoor slechts voor een beperkt deel een bestemmingsplan op- en vastgesteld wordt. In de toelichting van het Masterplan wordt onderbouwd en gemotiveerd onder welke voorwaarden een nieuw deelplan in procedure kan worden gebracht en/of gebruik kan worden gemaakt van de buitenplanse afwijkmogelijkheden (bijvoorbeeld aantoonbare binding met plek, geen geschikte alternatieven beschikbaar, bovenregionaal afgestemd, etc.).

5. Nul euro voor het plan, een miljoen voor de uitvoering: stevige en slagvaardige regionale samenwerking die past bij adaptieve programmering

Papier is geduldig: regionale afspraken gaan alleen werken als hier ook echt naar gehandeld wordt (!). Dus niet eerst lokaal alle procedures doorlopen en volledig draagvlak laten ontstaan en dan pas regionaal afstemmen – of wat scherper gezegd: ter info het plan naar de bureaus sturen – maar direct vanaf het begin de regiogemeenten ambtelijk en bestuurlijk meenemen. Op dat vlak zijn nog stappen te zetten in NHN. Daarnaast ook meer strategisch en integraal werklocatiebeleid voeren in het samenhang met flankerende succesvoorwaarden, opgaven en kansen, zoals de arbeidsmigrantenkwestie, energievoorziening en bijvoorbeeld keuzes rondom vrijkomende agrarische bedrijfslocaties. Een regionaal toekomstbeeld, zoals hiervoor geschetst (zie 1), vormt hiervoor een belangrijke basis, maar uiteindelijk gaat het om *doen*.

We adviseren een duidelijke regionale samenwerkingswijze (procedure) vast te leggen wanneer een huisvestingsvraagstuk van een bedrijf regionaal afgestemd moet worden en wanneer die tot een (regionaal) programmeringsvraagstuk voor een nieuwe werklocatieontwikkeling leidt. Immers, op het moment dat de huisvestingsvraag niet opgevangen kan worden in de bestaande voorraad of op nog beschikbare (hard planaanbod) nieuwe locaties in de gemeente/regio, dan komt dit aan de orde. Daarbij is het van de omvang en aard (en daarmee reikwijdte) van de ontwikkeling afhankelijk of dit altijd op regionale schaal afgestemd moet worden. Ook gaat het erom om daarbij helder aan te geven via welke (regionale) ambtelijke en bestuurlijke tafel het afstemmings- en besluitvormingsproces verloopt²⁹.

Daarbij hoort een robuuste monitorsystematiek, zowel van de aanbod- als de vraagkant van de werklocatiemarkt:

- Aanbod: hoe ontwikkelt het aanbod aan bedrijventerreinen en kantorenlocaties zich? Zowel van de bestaande terreinen en de terreinen in uitgifte, maar ook wat betreft kwaliteiten en plannen waarover afspraken zijn gemaakt in de regio. Hoe is de voortgang van de plannen? Worden ze ook echt allemaal

²⁹ Zie ter inspiratie bijvoorbeeld de regionale samenwerkingsafspraken bedrijventerreinen die de regio West-Brabant eind vorig jaar heeft vastgesteld ([Regionale afspraken bedrijventerreinen 2019-2023](#), Stec Groep in opdracht van Regio West-Brabant, 2019).

ontwikkeld of zijn er wellicht blokkades? Met de monitor werklocaties heeft de provincie Noord-Holland – samen met het Ontwikkelingsbedrijf NHN – de monitoring van de aanbodzijde al behoorlijk goed op orde en gefaciliteerd naar de (regio)gemeenten. Wel constateren we uit het ramingstraject dat er af en toe foutjes in de monitoring sluipen. Dit roept ongewild vragen op over betrouwbaarheid van de data en is simpelweg onhandig bij de uitvoering van ramingen, het maken van afspraken en het volgen van de situatie op de regionale bedrijventerreinenmarkten. Belangrijk dus om deze foutenlast tot het minimum te reduceren.

- Vraag: hoe ontwikkelt de vraag zich? Feitelijk is daar weinig informatie over nu. Via de monitor werklocaties is zicht op de uitgifte van bedrijventerreinen, maar dit zegt nog niet alles over de daadwerkelijke ontwikkeling van de uitbreidingsvraag. Die is immers het saldo van vraag en onttrekking van bedrijventerreinen. Belangrijkste manco is dat de vraag pas elke vier of vijf jaar weer in beeld komt, via de nieuwe ramingen. Het zou sterk zijn als er meer 'real-time' inzicht is in de te verwachten vraag. Denk aan het samenstellen van een set aan voorspellende indicatoren, zoals inzicht in snelle groeiers (werkgelegenheid, ruimte), geplande investeringen, vergunningaanvragen, huidige ruimtedruk op kavels en terreinen, et cetera. Het lijkt ons goed als provincie en Ontwikkelingsbedrijf het voortouw nemen om hiervoor een tool te ontwikkelen en ook afspraken maken met gemeenten over het aanleveren van (een deel van) de gegevens.

In het verlengde hiervan adviseren we het uitbouwen van de in de regio structureel aanwezige overleggen met bedrijfsleven binnen de regio's. In kader van de behoefteraming zijn consultatiesessies gehouden en het zou goed zijn als dit gesprek regelmatig plaatsvindt, zoals ook aangegeven tijdens de marktconsultatie. Denk aan een (half)jaarlijks overleg met een goede dwarsdoorsnede van bedrijven – maar ook intermediairs – om gezamenlijk te bespreken wat de actuele ontwikkelingen op bedrijventerreinen- en kantorenmarkt zijn en of dit om aanscherpingen van de programmering vraagt. Belangrijk: het moet géén praatclub zijn, waar verder weinig mee gebeurt. Wat goed werkt is een agenderend overleg te organiseren, om aan de hand van de monitor-resultaten consequenties te trekken over de bestaande locaties, harde plancapaciteit en eventuele nieuwe plannen voor en concrete vraag naar bedrijventerreinen en kantoren.

Tot slot wordt idealiter in regioverband gezorgd voor een gezamenlijk bedrijvenloket waarin huisvestingsvraagstukken van gevestigde en nieuwe bedrijven worden besproken/gemonitord en zo *het juiste bedrijf op de juiste plek* landt. Daarbij kan een ondergrens gehanteerd worden, dus bijvoorbeeld alleen het regionaal behandelen van bedrijven/huisvestingsvragen vanaf een 0,5 hectare. Daarnaast is een belangrijk criterium dat het om huisvestingsvraagstukken gaat die niet in het huidige bestemmingsplan (immers, dan kan gewoon een omgevingsvergunning worden verstrekt) en/of huidige regionale afspraken passen. Een dergelijk regionaal bedrijvenloket helpt om ondernemers optimaal te begeleiden bij de huisvesting en verplaatsing/uitbreiding van het bedrijf. Ook levert het directe marktinput naar monitoring en actualisatie van de vraag/behoefte voor de regionale afspraken en naar de (Ladder)onderbouwing voor eventuele nieuwe ontwikkelingen. Een regio die hier ver mee is en positieve ervaringen mee heeft is bijvoorbeeld Stedelijk Gebied Eindhoven, waar ze samenwerken in zogenaamde '[1-loket](#)'. Het Ontwikkelingsbedrijf (dat de rol ook al heeft) kan hierin ook een rol spelen als 'spin in het web'. In het verleden is in NHN hiervoor al een bedrijfshuisvestingsprotocol opgesteld, dit zou eventueel geactualiseerd kunnen worden.

5 Eerste adviezen per regio

5.1 Inleiding

In hoofdstuk vijf hebben we enkele algemene handvatten gepresenteerd die kunnen helpen om tot regionale programmeringsafspraken te komen. We geven in dit hoofdstuk nog enkele eerste regiospecifieke adviezen. We doen dit op basis van de kwantitatieve confrontatie van vraag en aanbod en de kwalitatieve aspecten van de behoefteraming.

5.2 Kop van Noord-Holland

Zuiver kwantitatief zien we in de Kop meer aanbod aan bedrijventerreinen dan uitbreidings- en vervangingsvraag tot 2030 (en 2040). In de Kop zijn in het verleden additionele ruimtevragers (specifiek datacenters) geland, deels ook op bedrijventerreinen. Dit kan een grote invloed hebben op de vraag-aanbodconfrontatie, omdat het regelmatig grootschalige ruimtevragers betreft. Een raming maken van additionele vraag is erg lastig. Er in het aanbod rekening mee houden dus ook. Wat wel kan, is als regio definiëren met welke ontwikkelingen wel, en met welke ontwikkelingen geen rekening gehouden wordt. Enkele voorbeelden: wil de regio ruimte bieden aan (zeer) grootschalige logistieke ontwikkelingen 'van buiten'? Wil de regio inspelen op de ontwikkelingen in opwek en opslag van nieuwe vormen van energie, zoals waterstof? Et cetera. Door met elkaar beter af te pellen aan welke ontwikkelingen (zeker) wel, welke (zeker) niet en aan welke ontwikkelingen alleen onder voorwaarden (en welke voorwaarden dan) medewerking wordt verleend, ontstaat meer grip op met welke additionele vraag de regio rekening houdt.

In de kwalitatieve confrontatie valt op dat vrijwel iedere gemeente nog aanbod heeft dat geschikt is voor alle doelgroepen. Met uitzondering van Texel, waar helemaal geen aanbod meer is. Maar de confrontatie op gemeenteniveau zegt niet alles. Op lokaal niveau (gemeente of zelfs kern) kunnen bedrijven uitbreidingswensen hebben. Maak als gemeenten afspraken met elkaar hoe daar mee om wordt gegaan. Worden lokale uitbreidingen nog toegestaan? Worden bedrijven vanaf een bepaalde omvang naar een regionaal bedrijventerrein begeleid? Bedrijven kiezen uiteraard zelf hun vestigingslocatie, maar u kunt bedrijven wel adviseren wat op langere termijn de meest toekomstbestendige locatie is voor een bedrijf, bijvoorbeeld gelet op uitbreidingsmogelijkheden, eventuele overlast die vrachtverkeer gaat veroorzaken, bereikbaarheid, etc. Dit zijn wezenlijke vragen om als regio antwoord op te formuleren. Ons advies hierin is dat niet iedere kern of gemeente alle soorten bedrijvigheid hoeft te kunnen faciliteren. Regionale bedrijventerreinen voorzien in de vraag naar grootschalige kavels of milieuhinderlijke bedrijvigheid. Als dat betekent dat een bedrijf dat groeit op een gegeven moment de stap moet maken van een lokaal terrein naar een regionaal terrein, ontstaan daardoor op de achtergelaten plek vaak ook weer kansen voor startende ondernemers. Gebruik het bestaande onderzoek naar toekomstbestendige bedrijventerreinen om een scherp beeld te hebben van de locaties die ruimtelijk-economisch onder druk staan. Daar is extra aandacht voor de bestaande voorraad nodig. Verder valt op dat al het aanbod ook (geheel) geschikt is voor de doelgroep 'bouw, handel en reparatie'. Voorkomen moet worden dat terreinen onbedoeld met elkaar gaan concurreren, en eventuele nieuwe ontwikkelingen Laddertechnisch 'op slot' zetten. Door er bijvoorbeeld voor te kiezen een of enkele grotere locaties (deels) specifiek aan te wijzen voor grootschalige ontwikkelingen, en dat dus ook planologisch te borgen, kan ook ruimte gecreëerd worden voor kwalitatieve toevoegingen.

5.3 Regio Alkmaar

In totaal kent de regio Alkmaar 80 hectare direct uitgeefbaar aanbod aan bedrijventerreinen. De regio heeft sinds de vorige raming werk gemaakt van het uit de markt nemen van aanbod. Circa 53 hectare is daardoor

niet meer direct uitgeefbaar. Het nu nog direct uitgeefbare aanbod is voldoende voor alle uitbreidings- en vervangingsvraag in het lage economische scenario. In het hoge economische scenario kan een tekort ontstaan als voor 2030 ook de vervangingsvraag gerealiseerd wordt.

De additionele vraag voor de regio Alkmaar zou onder andere kunnen komen van bedrijvigheid die in de MRA geen geschikte locatie meer vindt. De regio Alkmaar kan nog relatief grootschalige bedrijven huisvesten, ook in hoge milieucategorieën. In de MRA wordt dat steeds meer een schaars goed en hiermee heeft de regio Alkmaar dus een sterke propositie. Een of enkele grootschalige ruimtevragers kunnen invloed hebben op de vraag-aanbodconfrontatie. Advies 3 in hoofdstuk 4 is voor de regio Alkmaar dan ook van belang.

Regio Alkmaar telt van de drie NHN-regio's veruit de grootste kantorenvorraad. De raming voor kantoorlocaties is dus vooral voor deze regio relevant. De regio Alkmaar kent nog een behoorlijke plancapaciteit. In onze raming is er geen netto uitbreidingsvraag meer naar kantoorlocaties op kantoorlocaties. Kortom: kwantitatief gezien hoeft er geen kantoorlocatie meer bij. Kwalitatief hoeft dit echter niet te betekenen dat er op bepaalde locaties geen behoefte meer is. Sterker: de voor kantoren beste plekken, zijn vaak ook de plekken waar andere functies strijden om de ruimte, zoals wonen en leisure. We adviseren in de regio een of enkele echt goede, toekomstbestendige kantoorlocaties aan te wijzen waar eventuele toevoegingen nog aan de orde kunnen zijn. Liefst op voorwaarde dat er elders – op perspectiefloze locaties met veel leegstand – meters uit de markt worden genomen. Zo werkt u als regio aan het aanbrengen van evenwicht in vraag en aanbod.

In de regio is geen sprake van een kwalitatieve mismatch in het aanbod. Een aantal terreinen is niet geschikt voor diensten, maar de vraag vanuit die doelgroep is relatief beperkt en er blijft voldoende alternatief. Terreinen als Westpoort en de Scheg zijn niet geschikt, maar ook niet bedoeld voor industrie en logistiek. Omdat er voldoende andere terreinen zijn om die vraag te accommoderen ligt er geen opgave in deze regio om kwalitatieve mismatch op te lossen. Wel is een belangrijke opgave voor de regio het onderscheidend karakter tussen terreinen vergroten. Kwalitatief kunnen de drie grote locaties in de regio (Breekland, de Vaandel en Boekelermeer) in de vraag vanuit alle doelgroepen voorzien. Het is prettig dat bedrijven wat te kiezen hebben, maar hierdoor kan ook onbedoelde concurrentie ontstaan tussen terreinen. Samen afspraken maken over het doel van iedere ontwikkeling kan daarbij helpen (zie advies 1 in hoofdstuk 5), net als afspraken over vraaggericht ontwikkelen. Om te voorkomen dat in de toekomst tekort ontstaat kan bijvoorbeeld worden afgesproken dat als 70 of 80% van de Boekelermeer is uitgegeven, er gestart kan worden met de ontwikkeling van een nieuw terrein. Natuurlijk geldt dat voor de ontwikkeling en locatiekeuze altijd een goede onderbouwing nodig is, zowel vanuit de behoefte (Ladder voor duurzame verstedelijking) als vanuit aspecten als ontsluiting en landschappelijke inpassing. Als er behoefte blijkt aan nieuwe haventerreinen is de Boekelermeer een logische optie voor het creëren van natte kavels.

5.4 West-Friesland

In deze regio is het aanbod lager dan de uitbreidings- en vervangingsvraag (in zowel het lage als hoge scenario). Bovendien is een heel groot deel van het aanbod (circa tweederde) gelegen op Zevenhuis. Dit terrein is niet bedoeld voor grootschalige ruimtevragers, zoals industrie en transportbedrijven die wel een belangrijk deel van de vraag uitmaken. Er is ook geen ander aanbod dat kwalitatief geschikt te maken is. Belangrijk advies voor West-Friesland is daarom het maken van afspraken of, en zo ja, hoe dit soort bedrijven wel in de regio gehuisvest kunnen (blijven) worden. Dat kan bijvoorbeeld door nieuw aanbod te ontwikkelen voor bedrijven in de doelgroepen industrie en logistiek en (groot)handel. Naast de kwalitatieve mismatch voor grootschalige ruimtegebruikers speelt in bijvoorbeeld Opmeer dat lokaal gebonden bedrijven geen uitbreidingsruimte meer hebben in de gemeente. Dit kan uiteraard reden zijn om nieuw aanbod te scheppen voor bedrijven die lokaal gebonden zijn. Een belangrijk advies bij het scheppen van nieuw aanbod is dat dit aanbod planologisch goed moet aansluiten op de vraag waarvoor het bedoeld is, zodat plannen elkaar niet in de weg gaan zitten.

Als het aanbod bedrijventerrein te klein wordt om in de uitbreidings- en vervangingsvraag te voorzien, kunnen additionele ruimtevragers niet meer landen. Tegelijk is het belangrijk dat grote vestigers 'van buiten' niet de uitbreidingsvraag van lokale ondernemers in de weg staan. In de geest van advies 1 uit hoofdstuk 5 adviseren we de regio daarom om goede afspraken te maken met elkaar over of, en zo ja, eventueel onder welke voorwaarden bepaalde ontwikkelingen in de regio worden gefaciliteerd. Natuurlijk geldt dat voor de ontwikkeling en locatiekeuze van nieuw bedrijventerrein altijd een goede onderbouwing nodig is, zowel vanuit de behoefte (Ladder voor duurzame verstedelijking) als vanuit aspecten als ontsluiting en landschappelijke inpassing.

5.5 Kijk verder dan de subregio: belang bovenregionale afstemming

Uit onze analyses van de bedrijvendynamiek concluderen we dat de subregio's veelal samenhangende marktregio's zijn (hoofdstuk 2). Dit neemt niet weg dat er ook over de regio's heen dynamiek is en dat aanbod op sommige locaties met elkaar samenhangt. We zien dat bijvoorbeeld tussen het zuidelijk deel van De Kop (Schagen) en de noordkant van regio Alkmaar (Langedijk – Breekland). Maar bijvoorbeeld ook langs de grotere infrastructurele assen in NHN, zoals de N23/Westfriisiaweg en in bijzonder de A7-corridor. Langs de laatste ligt een groot aantal locaties met hard aanbod (in totaal 110 hectare, plus nog 40 hectare zacht³⁰); zowel in Hollands Kroon (o.a. Robbenplaat en Agriport), Medemblik (Tender, Overspoor) en Hoorn (Zevenhuis, fase 1) als – net over de grens van NHN – in Purmerend (Baanstee-Noord). Hoewel niet alle aanbod dezelfde doelgroepen bedient, is er voor bovenregionale vestigers langs deze corridor een ruime hoeveelheid aanbod beschikbaar. We raden dan ook aan om bovenregionale afstemming tussen de subregio's goed vorm te geven en niet enkel te staren naar de vraag-aanbodsituatie in de eigen subregio. De provincie heeft, samen met het Ontwikkelingsbedrijf NHN, een belangrijke rol om deze afstemming te faciliteren en te borgen.

³⁰ BCI, november 2020: Ontwikkelperspectief Zevenhuis Fase 2.

Bijlage 1: Behoefteraming bedrijventerreinen

Sectoren raming

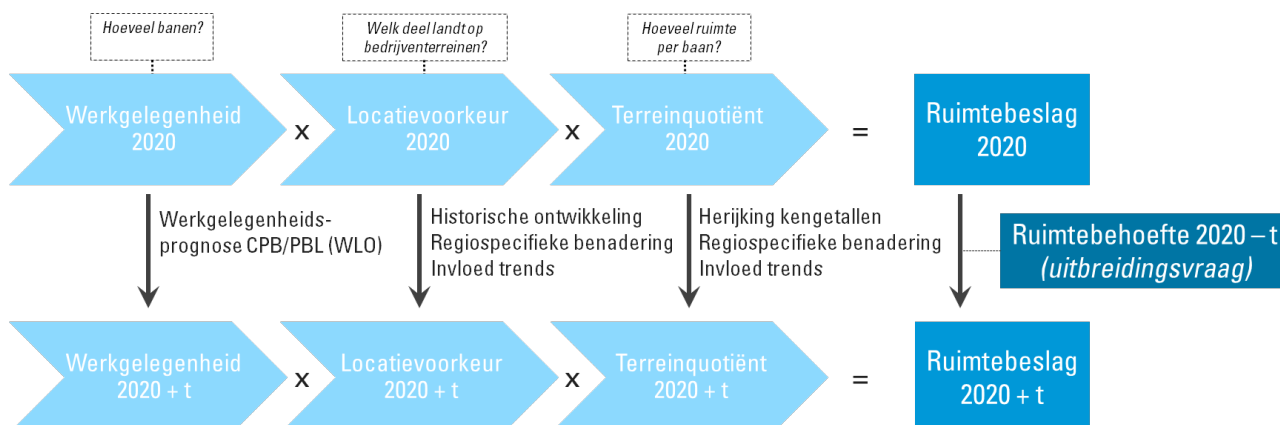
We onderscheiden in de bedrijventerreinenraming tien sectoren. Basis voor de indeling is de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) van het CBS. Met deze indeling in sectoren clusteren we bedrijven zoveel mogelijk op basis van zowel kwantitatieve aspecten (onder andere groeiverwachtingen, ruimtegebruik, locatievoorkeur) als kwalitatieve aspecten (zoals vestigingsvoorkeuren, marktoriëntatie et cetera).

Sector	SBI	Bevat onder andere...	Voorbeelden op bedrijventerreinen NHN
Landbouw	A	Dienstverlening voor de landbouw, akkerbouw, tuinbouw, veeleelt	Van der Plas Sprouts, A.N. Boekel Handel, Loonbedrijf Out, KZ Aanneming & Groenvoorziening, Glas Groenten
Voedings- middelenindustrie	C10-11-12	Verwerking van vlees, vis en AGF; productie van zuivel, meel, brood en overige voedingsmiddelen; diervoeders; productie van dranken	Koninklijke Vezet, Plukon Blokker, Hessing, PepsiCo, CCI Hoorn, Albert van Zoonen, Braas Brood- en Banket, Burg Azijn, Esbaco, Excellent Food & Snacks
Industrie	C13 tm 33	Chemische industrie, rubber- en kunststofindustrie, metaalproducten en machines, elektrotechnisch, transportmiddelenindustrie, kleding- en textiel, hout- en bouwproducten, sociale werkvoorziening	Pipelife, Pall Medistad, Bravilor Bonamat, RAVO, Schipper Kozijnen, De Eekhoorn, Handicare Trapliften, RENOLIT, Hörmann Alkmaar, Paramelt, ASSA ABL0Y, Aqualectra, Bercomex, Demaco
Afval, energie en water	B, D, E	Nutsbedrijven, afvalinzameling en behandeling, recycling,	Neptune Energy, HVC, Stadswerk072, GP Groot, Expro North Sea Ltd, Onstream Group, Roele de Vries, SPK
Bouw, handel en reparatie	F, G45	Bouwbedrijven, GWW, handel in en reparatie van auto's	Bouwbedrijf De Nijs, Schouten Techniek, K_Dekker Bouw en Infra, Heddes, Stam&Co, VWE Automotive
Logistiek en groothandel	G46, H	Post- en koeriers, vervoer over land en water, opslag, logistieke dienstverleners, transport, groothandels	Action, Deen Distributie, Peter Appel Transport, Eriks, AB Texel, Vomar, Solar Nederland, Van Straalen Transport, Connexxion, Vepa Bins, PostNL
Consumenten- diensten	G47, I, R, S	Detailhandel (PDV), horeca, leisure, sport, recreatie, wellness	McDonald's, KFC, Media Markt, Action, Karwei, Happy Days, Praxis, Oleahof Uitvaartzorg
Dienstverlening	K, L, M, N	Zakelijke diensten, R&D, ingenieurs, facility management, schoonmaakbedrijven, beveiliging, uitzendbureaus, vastgoed, callcenters	Schoonmaakbedrijf Victoria, AB Vakwerk, Excel, Het Customer Care Center, Nic. Oud, Vastenburg, Rabobank, Quality Contacts, Univé, Losberger De Boer
ICT	J	Softwarebedrijven, IT, datacentra, media, telecom	Microsoft Datacentrum, Rodi Media, Picturae, Triple IT, NICE Netherlands, Mediatrend, Herke Technology, Giant ICT, Xafax
Overheid, zorg en onderwijs	O, P, Q	Overheidsdiensten zoals brandweer, politie, gemeentewerf of -kantoor; maatschappelijke organisaties, trainings- en opleidingscentra	Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier, Horizon College, Actie Thuiszorg, PI Heerhugowaard, Omringlocatie Den Koogh, Omgevingsdienst NHN, Politie Den Helder, IW Noord-Holland

Raming uitbreidingsvraag

De raming van de uitbreidingsvraag berekenen we met een afgeleide methode van de oorspronkelijke Bedrijfslocatiemonitor (BLM, opgesteld door CPB/PBL in 2001). De basis voor deze zogenaamde terreinquotiëntenmethode is dat werkgelegenheid (en het ruimtegebruik per werknemer) een graadmeter is voor de ruimtevrage van bedrijven. De methode kent drie parameters:

1. Werkgelegenheid: met hoeveel banen neemt de werkgelegenheid toe?
2. Locatievoorkeur: welk deel (%) daarvan komt op bedrijventerreinen terecht?
3. Terreinquotiënt: hoeveel ruimte (in m² kavel) heeft elke baan op een bedrijventerrein nodig?



1. Ontwikkeling werkgelegenheid

De ontwikkeling van de totale werkgelegenheid is gebaseerd op de WLO-scenario's van het CPB/PBL (2015). De algehele groeipercentages van de WLO-scenario's zien we als gegeven, en leggen we bovenop de meest recente werkgelegenheidscijfers (LISA, 2019). De groeipercentages in de WLO zijn gegeven op COROP-niveau.

Tabel 24: Totaal aantal banen per regio volgens WLO-scenario's

Regio	Scenario	1-1-2020	1-1-2030	1-1-2040
Regio Alkmaar	WLO laag	123.548	121.001	114.446
	WLO hoog	124.117	127.276	131.954
Kop van Noord-Holland	WLO laag	74.069	72.326	68.809
	WLO hoog	74.388	75.822	76.586
West-Friesland	WLO laag	86.777	84.735	80.615
	WLO hoog	87.150	88.830	89.726

Bron: LISA, 2019; WLO-scenario's CPB/PBL, 2015; Bewerking: Stec Groep, 2020.

De ontwikkelingen per sector (per regio) baseren we op historische ontwikkelingen van de sectoren, waar nodig gecorrigeerd op uitschieters (bijvoorbeeld vertrek van één groot bedrijf) en op basis van duiding van bepaalde ontwikkelingen in de bijeenkomsten met gemeenten. Daarbij houden we ook rekening met trends en ontwikkelingen en de impact hiervan op de ontwikkeling van sectoren.

We gebruiken het totaal aantal banen per regio volgens de WLO-scenario's als basis. Vervolgens rekenen we het aandeel per sector binnen dit totaal door naar de toekomst. Daarbij is er geen onderscheid tussen het WLO-laag en WLO-hoog scenario.

De sector landbouw laten we in onderstaande tabel buiten beschouwing. Deze sector hebben we in ons ramingmodel wel doorgerekend, maar levert effectief in geen enkele regio uitbreidingsvraag op (saldo = 0). Dit komt doordat de sector beperkt op bedrijventerreinen is gevestigd, en we geen grote veranderingen in de locatietypevoorkeur en terreinquotiënt verwachten voor deze sector. De aandelen in onderstaande tabel tellen daardoor (zonder landbouw) niet op tot 100%.

Tabel 25: Ontwikkeling sectoren per regio, in aandel van totale werkgelegenheid per regio

Regio	Sector	Aantal in 2020 (WLO hoog)	Aandeel in 2020	Aandeel in 2030	Ontwikkeling 2020-2030 (%-punt)	Aandeel in 2040	Ontwikkeling 2030-2040 (%-punt)
Regio Alkmaar	Afval, water en energie	1.020	0,8%	0,7%	-0,1%	0,5%	-0,2%
	Bouw, handel en reparatie	10.320	8,3%	8,2%	-0,1%	8,2%	0,0%
	Consumentendiensten	29.000	23,4%	24,3%	1,0%	25,1%	0,8%
	Dienstverlening	20.340	16,4%	16,7%	0,3%	16,2%	-0,5%
	ICT	3.430	2,8%	2,7%	-0,1%	2,6%	-0,1%
	Industrie	6.970	5,6%	5,2%	-0,4%	5,0%	-0,2%
	Voedingsmiddelenindustrie	1.310	1,1%	1,1%	0,0%	1,2%	0,1%
	Logistiek en groothandel	11.660	9,4%	9,4%	0,0%	9,3%	-0,1%
	Overheid, zorg en onderwijs	37.140	29,9%	30,0%	0,1%	30,0%	0,0%
Kop van Noord- Holland	Afval, water en energie	1.180	1,6%	1,4%	-0,2%	1,2%	-0,2%
	Bouw, handel en reparatie	6.320	8,5%	8,5%	0,0%	8,2%	-0,3%
	Consumentendiensten	16.120	21,7%	21,9%	0,2%	22,3%	0,4%
	Dienstverlening	8.900	12,0%	11,8%	-0,2%	11,6%	-0,2%
	ICT	1.050	1,4%	1,7%	0,3%	1,9%	0,2%
	Industrie	3.780	5,1%	5,3%	0,2%	5,2%	-0,1%
	Voedingsmiddelenindustrie	2.200	3,0%	3,5%	0,5%	3,8%	0,3%
	Logistiek en groothandel	6.470	8,7%	8,9%	0,2%	9,0%	0,1%
	Overheid, zorg en onderwijs	22.010	29,6%	28,1%	-1,4%	27,5%	-0,7%
West- Friesland	Afval, water en energie	290	0,3%	0,3%	0,0%	0,3%	0,0%
	Bouw, handel en reparatie	10.850	12,5%	12,2%	-0,3%	12,0%	-0,2%
	Consumentendiensten	18.070	20,7%	21,9%	1,2%	21,7%	-0,2%
	Dienstverlening	10.370	11,9%	11,2%	-0,7%	11,6%	0,4%
	ICT	1.640	1,9%	2,0%	0,1%	2,2%	0,2%
	Industrie	6.830	7,8%	8,0%	0,2%	8,1%	0,1%
	Voedingsmiddelenindustrie	2.160	2,5%	2,7%	0,2%	2,9%	0,2%
	Logistiek en groothandel	11.430	13,1%	13,5%	0,4%	13,9%	0,4%
	Overheid, zorg en onderwijs	19.440	22,3%	22,3%	0,0%	22,3%	0,0%

Noot: Aantallen afgerond op tientallen.

2. Locatietypevoorkeur

Locatietypevoorkeur = aandeel banen op bedrijventerreinen ten opzichte van totaal aantal banen

De locatietypevoorkeur is het aandeel van de totale werkgelegenheid dat op een bedrijventerrein gevestigd is. We bepalen de locatietypevoorkeur van bedrijven op basis van LISA (2019) en op basis van een gekwantificeerde trendanalyse:

- De meest recente LISA-gegevens vormen het uitgangspunt. De gegevens zijn uitgesplitst naar sector. Op basis van provinciale contouren van bedrijventerreinen is berekend welk deel van de werkgelegenheid op bedrijventerreinen is gevestigd. Op die manier wordt in het ramingmodel per sector de locatietypevoorkeur bepaald.
- Aan de hand van historische gegevens uit LISA analyseert het ramingmodel de historische ontwikkeling van de locatietypevoorkeur per sector. Aan de hand hiervan maakt het ramingmodel eerste aannames over de ontwikkeling van de locatietypevoorkeur per sector in de komende jaren.
- Additioneel analyseren we de belangrijke trends en ontwikkelingen in relatie tot de ruimtevraag per sector en per regio. Deze kwantificeren we voor de locatietypevoorkeur.

In onderstaande tabel geven we weer welke input we ten aanzien van locatietypevoorkeur hanteren voor de verschillende sectoren en regio's.

Tabel 26: Ontwikkeling locatietypevoorkeur (LTV) per sector en regio

Regio	Sector	LTV 2020	LTV 2030	Ontwikkeling 2020-2030 (%-punt)	LTV 2040	Ontwikkeling 2030-2040 (%-punt)
Regio Alkmaar	Afval, water en energie	79,2%	82,9%	3,7%	83,5%	0,6%
	Bouw, handel en reparatie	51,7%	53,7%	2,0%	54,6%	0,9%
	Consumentendiensten	8,2%	8,4%	0,2%	8,6%	0,2%
	Dienstverlening	29,0%	29,3%	0,3%	30,4%	1,1%
	ICT	34,4%	34,3%	-0,1%	34,2%	-0,1%
	Industrie	71,2%	74,1%	2,9%	75,6%	1,5%
	Voedingsmiddelenindustrie	61,7%	64,6%	2,9%	65,7%	1,1%
	Logistiek en groothandel	65,9%	69,9%	4,0%	71,0%	1,1%
	Overheid, zorg en onderwijs	12,4%	12,4%	0,0%	12,4%	0,0%
Kop van Noord-Holland	Afval, water en energie	74,9%	75,0%	0,1%	78,3%	3,3%
	Bouw, handel en reparatie	48,9%	48,9%	0,0%	48,7%	-0,2%
	Consumentendiensten	7,5%	7,0%	-0,5%	6,7%	-0,3%
	Dienstverlening	29,4%	30,8%	1,4%	31,3%	0,5%
	ICT	34,1%	34,4%	0,3%	34,7%	0,3%
	Industrie	68,1%	68,7%	0,6%	68,8%	0,1%
	Voedingsmiddelenindustrie	82,0%	84,7%	2,7%	87,8%	3,1%
	Logistiek en groothandel	62,9%	64,7%	1,8%	66,6%	1,9%
	Overheid, zorg en onderwijs	6,2%	6,4%	0,2%	6,4%	0,0%
West-Friesland	Afval, water en energie	68,6%	69,0%	0,4%	69,0%	0,0%
	Bouw, handel en reparatie	49,7%	49,6%	-0,1%	49,5%	-0,1%
	Consumentendiensten	11,9%	11,8%	-0,1%	11,7%	-0,1%
	Dienstverlening	21,8%	22,2%	0,4%	22,7%	0,5%
	ICT	16,2%	15,9%	-0,3%	15,7%	-0,2%
	Industrie	86,3%	87,0%	0,7%	88,4%	1,4%
	Voedingsmiddelenindustrie	67,7%	69,2%	1,5%	70,5%	1,3%
	Logistiek en groothandel	66,6%	69,4%	2,8%	70,2%	0,8%
	Overheid, zorg en onderwijs	5,1%	5,0%	-0,1%	5,0%	0,0%

3. Terreinquotiënt

Terreinquotiënt = gemiddeld aantal vierkante meter kavel per werkzaam persoon

Als onderdeel van deze raming heeft een uitgebreide data-analyse plaatsgevonden om het huidige ruimtegebruik per sector in beeld te brengen. Daarbij is een koppeling gemaakt van bedrijfskavels op bedrijventerreinen en het vestigingenbestand van de provincie. Zo kan op bedrijfsniveau het ruimtegebruik in kaart worden gebracht. Op basis hiervan hebben we per subregio en per sector het gewogen gemiddelde ruimtegebruik in de huidige situatie vastgesteld. De ontwikkeling van het terreinquotiënt per sector in de toekomst baseren we op:

- De ontwikkeling van de algehele terreinquotiënt (totale netto uitgegeven voorraad gedeeld door totaal aantal banen op bedrijventerreinen) per subregio. Dit geeft een beeld van de ontwikkeling van het gemiddelde ruimtegebruik en daarmee het intensiever of juist extensiever worden van ruimtegebruik in de subregio's.
- De verhouding van het terreinquotiënt per sector in de regio's ten opzichte van het terreinquotiënt per sector in de provincie.
- Impact van trends en ontwikkelingen (zoals robotisering) op het ruimtegebruik per werknemer per sector.

IMPACT VAN LEEGSTAND OP TERREINQUOTIËNTEN

Leegstand op bedrijventerreinen, of een verlies aan banen bij bedrijven heeft een opwaarts effect op de terreinquotiënten (minder personeel op hetzelfde oppervlakte). De leegstand op bedrijventerreinen is bij terreinquotiënten (impliciet) meegeteld. Tot een niveau van frictieleegstand is dit geen probleem. Leegstand bóven dit niveau vertekent de terreinquotiënten. Uit de Monitor Werklocaties 2020 van provincie Noord-Holland blijkt dat er geen sprake is van overmatige leegstand in de verschillende subregio's.

In onderstaande tabel geven we weer welke input we ten aanzien van terreinquotiënten hanteren voor de verschillende sectoren en regio's.

Tabel 27: Ontwikkeling terreinquotient (TQ) per sector en regio, in m² level

Regio	Sector	TQ 2020	TQ 2030	Ontwikkeling 2020-2030 (in %)	TQ 2040	Ontwikkeling 2030-2040 (in %)
Regio Alkmaar	Afval, water en energie	830	955	15%	1098	15%
	Bouw, handel en reparatie	219	229	5%	229	0%
	Consumentendiensten	225	225	0%	225	0%
	Dienstverlening	85	85	0%	85	0%
	ICT	68	68	0%	68	0%
	Industrie	188	216	15%	227	5%
	Voedingsmiddelenindustrie	194	204	5%	204	0%
	Logistiek en groothandel	188	207	10%	217	5%
	Overheid, zorg en onderwijs	51	51	0%	51	0%
Kop van Noord-Holland	Afval, water en energie	850	978	15%	1124	15%
	Bouw, handel en reparatie	299	314	5%	329	5%
	Consumentendiensten	338	338	0%	338	0%
	Dienstverlening	169	169	0%	169	0%
	ICT	280	322	15%	354	15%
	Industrie	374	393	5%	393	0%
	Voedingsmiddelenindustrie	280	252	-10%	239	-5%
	Logistiek en groothandel	377	396	5%	396	0%
	Overheid, zorg en onderwijs	180	180	0%	180	0%
West-Friesland	Afval, water en energie	838	922	10%	968	5%
	Bouw, handel en reparatie	182	191	5%	200	5%
	Consumentendiensten	252	252	0%	252	0%
	Dienstverlening	160	160	0%	160	0%
	ICT	257	257	0%	257	0%
	Industrie	202	212	5%	222	5%
	Voedingsmiddelenindustrie	277	277	0%	291	5%
	Logistiek en groothandel	238	250	5%	263	5%
	Overheid, zorg en onderwijs	67	67	0%	67	0%

Uitbreidingsvraag per subregio en per sector in hectare

Kop van Noord-Holland

Sector ▼	Scenario ►	WLO - Laag		WLO - Hoog	
		2020 - 2030	2030 – 2040	2020 - 2030	2030 – 2040
Voedingsmiddelenindustrie		4	2	6	5
Industrie		7	-7	12	-1
Afval, energie en water		2	-5	5	-1
Bouw, handel en reparatie		2	-3	6	3
Logistiek & groothandel		11	-2	19	9
Consumentendiensten		-2	-3	-2	0
Dienstverlening		0	-2	2	0
ICT		3	3	4	4
Overheid, zorg en onderwijs		-1	-2	0	0
Totaal		26	-20	53	18
<i>... per jaar</i>		<i>2,6</i>	<i>-2,0</i>	<i>5,3</i>	<i>1,8</i>

Regio Alkmaar

Sector ▼	Scenario ►	WLO - Laag		WLO - Hoog	
		2020 - 2030	2030 – 2040	2020 - 2030	2030 – 2040
Voedingsmiddelenindustrie		2	1	2	3
Industrie		8	-3	13	7
Afval, energie en water		-2	-11	1	-7
Bouw, handel en reparatie		6	-4	12	8
Logistiek & groothandel		20	0	28	17
Consumentendiensten		2	0	5	5
Dienstverlening		0	-2	3	2
ICT		0	-1	0	0
Overheid, zorg en onderwijs		0	-1	1	1
Totaal		33	-21	62	37
<i>... per jaar</i>		<i>3,3</i>	<i>-2,1</i>	<i>6,2</i>	<i>3,7</i>

West-Friesland

Sector ▼	Scenario ►	WLO - Laag		WLO - Hoog	
		2020 - 2030	2030 – 2040	2020 - 2030	2030 – 2040
Voedingsmiddelenindustrie		4	2	6	5
Industrie		6	-2	11	6
Afval, energie en water		-3	1	-2	2
Bouw, handel en reparatie		0	-7	5	-1
Logistiek & groothandel		18	-2	27	11
Consumentendiensten		1	-3	3	0
Dienstverlening		-2	0	-1	2
ICT		0	0	1	0
Overheid, zorg en onderwijs		0	0	0	0
Totaal		22	-11	48	25
<i>... per jaar</i>		<i>2,2</i>	<i>-1,1</i>	<i>4,8</i>	<i>2,5</i>

Interpretatie van prognosecijfers

Model gaat uit van herbenutting vrijvallende ruimte

De uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen kan voor sectoren een negatief getal zijn. Omdat de totale uitbreidingsvraag een saldo is betekent dit dat positieve en negatieve uitkomsten van sectoren tegen elkaar wegvallen. Vertaald naar ruimtevraag betekent dit dat op termijn locaties vrijvallen en hier – in potentie – nieuwe bedrijven gevestigd kunnen worden. De bestaande bedrijfsruimtemarkt (panden/kavels) moet daarom steeds meer bij de bedrijventerreinafspraken betrokken worden. Ofwel: er moet nadrukkelijk

aandacht zijn voor het op peil houden van de bestaande bedrijventerreinen, bijvoorbeeld via herstructurering. Dit betekent overigens niet dat er helemaal geen ruimtevraag is vanuit sectoren met een negatieve ruimtevraag. Bedrijven in deze sectoren kunnen om kwalitatieve redenen een vervangingsvraag hebben naar een andere locatie. Zoals door veranderende huisvestingswensen en eisen – bijvoorbeeld door krimpende ruimtevraag – en door ontwikkelingen in de omgeving van het bedrijf (ruimtelijk, wetgeving, et cetera). De vraag is hoe het (bestaande, vrijkomende) aanbod aansluit bij de wensen en eisen van de zoekende partij. Vandaar dat het – ondanks een (op termijn) negatieve ruimtevraag – noodzakelijk is om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Inzicht in de kwalitatieve kant van vraag en (bestaand, mogelijk vrijkomend) aanbod wordt in deze context dus extra belangrijk. In de uitkomsten van de behoefteraming vallen de positieve en negatieve uitbreidingsvraag van sectoren zoals gezegd tegen elkaar weg, maar in de praktijk zit er vaak een gat tussen vrijval en herbenutting. De regionale programmering van bedrijventerreinen moet daarom steeds meer focussen op marktgeoriënteerde herontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen voor nieuwe gebruikers. Omdat herontwikkeling tijd vraagt moet in de programmering ook rekening gehouden worden met een bepaalde ‘schuifruimte’: beschikbaarheid van voldoende en kwalitatief passend aanbod om in de behoefte van bedrijven te kunnen voorzien terwijl ondertussen de vrijgevallen ruimte vraaggericht en passend bij de kwaliteiten van de vraag wordt herontwikkeld. Dit betekent dus dat een bepaalde leegstand nodig is in de regio's. Een frictieleegstand van 5% is in dat kader een gezond uitgangspunt.

In praktijk valt ruimte bij bedrijven pas vrij bij forse afname werkgelegenheid

De gehanteerde methodiek is een modelmatige benadering van de ruimtevraag op macro-economische schaal. Het model gaat ervan uit dat elke extra baan (bij een gelijkblijvende locatievoorkeur en terreinquotiënt) ook extra ruimte oplevert. Andersom geldt hetzelfde: als er een baan verdwijnt, is er sprake van ruimtekrimp. In de praktijk is dat, op microniveau, niet altijd direct het geval. Werkgelegenheid moet erg sterk terugvallen wil er daadwerkelijk sprake zijn van vrijval van ruimte. De werkgelegenheid bij bedrijven, zeker in de conjunctuurgevoelige industrie, beweegt met de economische golven mee. Bij de eerste de beste paar werknemers die erbij komen of eraf gaan, zal een bedrijf niet zomaar ruimte afstoten of uitbreiden. Dit gebeurt pas als echt duidelijk is dat er structureel meer of minder ruimte nodig is. Ook meer strategische, bedrijfseconomische afwegingen en andere factoren dan alleen de werkgelegenheid spelen hierbij een rol. Als we ons richten op de werkgelegenheid, het uitgangspunt van deze behoefteraming, dan blijkt uit eerder onderzoek (CPB, 1998 en Stec Groep, 2018) dat bedrijven pas structureel fysiek inkrimpen als de werkgelegenheid met zo'n 50% afneemt. Voor de industrie moet die afname zelfs meer dan 80% zijn. Feitelijk gaat het dan om faillissementssituaties of fundamentele herlocatie-afwegingen. Concreet betekent een voorspelde krimp dat er plekken vrij zullen vallen (leeg komen te staan), die eventueel in te zetten zijn voor sectoren die groeien in ruimtevraag in de behoefteraming. Of dit in de praktijk, gelet op voorgaande, ook daadwerkelijk het geval zal zijn is de vraag. In veel gevallen zullen bedrijfsruimtegebruikers de bestaande ruimte simpelweg extensiever gaan gebruiken en is er sprake van 'verborgen leegstand', die niet direct zichtbaar is in de markt en door bedrijven als flexibele ruimte wordt benut. Een modelmatig geprognosticeerde krimp betekent dan ook niet dat een dito omvang aan bedrijventerreinen gedeprogrammeerd moet worden. Er is sprake van een discrepantie tussen het model en de praktijk.

Haventerreinen (exclusief kade gebonden zeehaventerreinen)

Marktontwikkelingen

De vraag naar dit type werklocaties is lastig te modelleren aan de hand van de parameters die we gebruiken voor (droge) bedrijventerreinen en kantoorlocaties. Zaken als op- en overslagcijfers, groei in bepaalde sectoren/clusters zoals industrie, logistiek en bouw en een modal shift kunnen veel invloed hebben op de vraag naar haventerreinen, ook zonder werkgelegenheidsgroei. Trends als de circulaire economie, gebruik van biomassa in centrales en warmtenetten zoals dat van HVC en het groeiende belang van schoner vervoer per binnenvaart kunnen tot extra behoefte aan multimodaal ontsloten locaties leiden. Havens zijn daar het belangrijkste voorbeeld van voor uw regio.

De vraag naar haventerrein bestaat zodoende uit verschillende activiteiten die zich in havengebieden in NHN (bestaande of te ontwikkelen) willen doorgroeien of zich willen vestigen. Uit diverse onderzoeken zien we een aantal kwalitatieve ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op vraag naar haventerreinen. We beschrijven deze trends in onderstaande tabel, en geven aan wat het effect is op de ruimtevrage.

Tabel 28: Markontwikkelingen en trends voor binnenvaart en haventerreinen

Trend	Beknopte toelichting	Effect op ruimtevrage
Groei binnenvaart, schaalvergroting en synchromodaliteit	De capaciteit op binnenvaartschepen neemt toe en die ontwikkeling stelt hogere eisen aan het aanbod van de transportinfrastructuur, zoals de diepgang in de kanalen, kades en havens. Daarbij groeit het aantal geloste containers in de zeehavens sterk. Daar willen ze de containers zo snel mogelijk de containers richting het achterland doorvoeren, waardoor voldoende ruimte op de terminals beschikbaar blijft. Dit zogenaamde 'extended gate'-principe staat aan de basis van de ontwikkeling van de binnenvaart voor de komende jaren en geeft een verdere stimulans voor een verdere schaalvergroting. Groei van synchromodaal transport kan ertoe bijdragen dat meer goederen via de binnenvaart vervoerd gaan worden. Synchromodaal vervoeren betekent dat verladers en logistiek dienstverleners in elke situatie de beste keuze maken voor een transportalternatief en daarbij meerdere modaliteiten (weg, water en spoor) open houden. Binnen de Topsector Logistiek zijn ambities gesteld om op deze wijze vervoer in te richten. Onder andere door samenwerking is het mogelijk om deze ambities kracht bij te zetten.	• Meer vervoer over water, schaalvergroting en meer transportalternatieven betekent op lange termijn dat de capaciteit van bestaande terminals en havengebonden locaties beter benut gaan worden. • Omdat terminaloperators een totaaloplossing bieden incl. voor- en natransport zal de groei met name bij deze partijen plaatsvinden (extra overslag van containers). • Er zal marktdruk ontstaan voor eventueel nieuwe ruimtevragers of nieuwe activiteiten aan het water.
Vergroening van transport, oa. waterstof en elektrisch	De meeste industriële bedrijven en clusters koersen af op klimaat neutrale of zero emissie-gebaseerde productiemethoden. De vervanging van fossiele brandstoffen door biobrandstoffen of door gebruik te maken van meer duurzame energiebronnen (bijv. wind) zijn een eerste stap. Transport zal in de toekomst waarschijnlijk beheerst gaan worden door de combinatie van elektriciteit en waterstof.	• Geen effect op ruimtevrage, maar mogelijk op lange termijn een groeiende ruimtebehoefte voorkomend uit opslag van brandstoffen van de toekomst. Vervoer veelal via buisleidingen.
Beleidsambities zoals Convenant 2013 en EU Green Deal geven mogelijk boost aan transport via binnenvaart	De klimaat- en energieagenda's op lokaal, nationaal en Europees niveau zetten in op beperking (en mogelijk beprijzing) van vervuilende vormen van (goederen)vervoer en transport. Onder andere nationale en regionale maatregelen/ambities (bv. vastgelegd in Omgevingsagenda en MIRT) en EU-beleid (Green deal: zoals de ambitie om driekwart van het transport van goederen over de weg moet naar spoor en waterwegen verplaatst worden) vormen prikkels ter stimulans van het vervoer over (o.a.) water.	• Toename van vervoer over water, schaalvergroting en meer transportalternatieven betekent op lange termijn dat de capaciteit van bestaande terminals en havengebonden locaties beter benut gaan worden. • Omdat terminaloperators een totaaloplossing bieden incl. voor- en natransport zal de groei met name bij deze partijen plaatsvinden (extra overslag van containers). • Er zal marktdruk ontstaan voor eventueel nieuwe ruimtevragers of nieuwe activiteiten aan het water.

Binnenvaart staat voor een ingrijpende verandering; nieuwe markten dienen zich aan	De huidige verdeling van de goederenstromen binnen de binnenvaart ligt redelijk vast en is vrij stabiel. Het binnenschip wordt als het vervoermiddel voor bulk en deels ook voor containers over langere afstanden gezien. De periode 2020-2030 zal zich echter kenmerken als een overgangsfase naar een meer duurzame, minder fossiele economie. Met name het vervoer van fossiele brandstoffen en mengvoeders zal dalen. Groeiende segmenten zijn containers, bouwstoffen (zoals zand en grind en puin), voedingsmiddelen (o.a. vers), recycling/biomassa en nieuwe markten (waterstof, batterijen, prefab bouwonderdelen, onderdelen van windmolens). De wijzigingen in de goederenstromen zullen leiden tot een substitutie van traditionele bulkstromen naar meer hoogwaardige goederenstromen van beperktere omvang. Op lange termijn bestaat hiermee de kans op een omgekeerde modal shift, waarbij de binnenvaart weer terrein verliest aan het wegvervoer.	• Nieuwe ruimtevragers of ontstaan van nieuwe activiteiten die ruimte zoeken. Bestaande havengebonden bedrijven merken een verbeterde benutting van de bestaande capaciteit. • Kwalitatieve vernieuwing van bestaande faciliteiten en voorzieningen. • Groei in overslag van circulaire afvalstromen, biomassa en bouwmaterialen, zoals inkomend puin en uitgaand prefab. • Kans voor biomassacentrale aan een haven, met aanvoer over de weg van meststoffen en afvoer van droge stikstoffen en fosfaten per binnenvaart naar akkerbouwgebieden in het buitenland. • Op langere termijn consolidatie en mogelijk sluiting van bestaande productie en/of overslagfaciliteiten. • Terminaloperators zijn het meest bestendig en hebben het beste groeiperspectief, omdat zij een totaaloplossing bieden incl. voor- en natransport.
---	---	---

Huidig beeld haventerreinen en binnenvaart NHN

Voor het huidige beeld van de binnenvaart in NHN baseren we ons grotendeels op een bestaand onderzoek van Panteia (2018)³¹, dat is uitgevoerd in opdracht van de provincie. We lichten een aantal analyses en conclusies uit dit onderzoek toe.

Vervoer van goederen over water

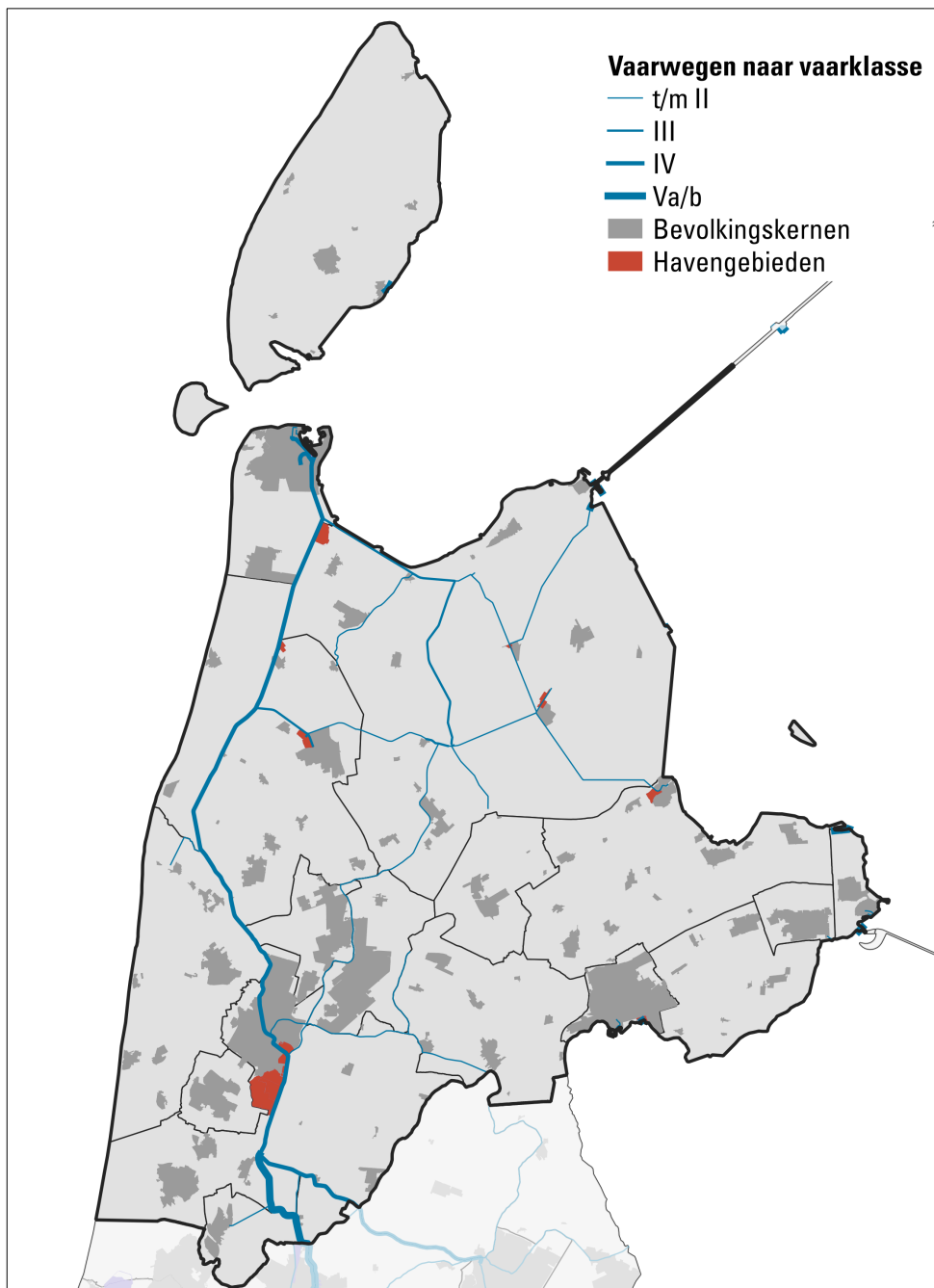
Vervoer van goederen naar de provinciale vaarwegen in de provincie Noord-Holland is de laatste jaren fors afgenomen. Dit is het gevolg van verdwijnende bedrijvigheid langs het provinciale water. Daar zijn geen nieuwe bedrijventerreinen voor in de plaats gekomen. In de COROP-regio Kop van Noord-Holland (in dit onderzoek grotendeels overeenkomend met Kop van Noord-Holland en West-Friesland) was wel een stijgende overslag zichtbaar, maar dit had vooral te maken met het wegenbouwproject Westfrisiaweg in West-Friesland. In Alkmaar en omgeving was de overslag in de laatste jaren sterk teruggelopen, mede doordat werkzaamheden rondom Heerhugowaard beëindigd waren. Hier werd voornamelijk zand en grind aan- en afgevoerd.

Het aandeel van de binnenvaartsector in de totale transport van goederen in NHN is relatief beperkt, concludeert Panteia. Zij stellen dat de regio rondom Alkmaar bijzonder laag scoort ten aanzien van binnenvaarttransport, terwijl zich hier wel een behoorlijke potentie kan ontwikkelen. In deze regio is dus sprake van een groot aandeel van wegvervoer. Het aandeel van de binnenvaart rondom Alkmaar bedraagt slechts 3%. Voor een waternetgebonden regio met vaarwegen van vaarklasse IV is dit een laag percentage. In de (COROP-)regio Kop van Noord-Holland ligt het aandeel met 9% hoger, maar ook dit is nog aannemelijk lager dan het gemiddelde in Nederland. Regio's met een vergelijkbaar karakter zoals Friesland scoren qua binnenvaart aanmerkelijk hoger, zo concludeert Panteia.

Vaarwegen en havengebieden

³¹ Panteia (2018). Toekomst van goederenvervoer over water in Noord-Holland. Inzicht in huidige en toekomstige stromen over provinciale vaarwegen.

Figuur 12: Vaarwegen en havengebieden NHN



De grootste vaarwegen in NHN lopen van Den Helder, via Alkmaar tot aan Zaandam/Amsterdam. Het grootste gedeelte van deze vaarwegen is geschikt voor vaarklasse IV. Belangrijkste bestemmingen van schepen over deze vaarwegen zijn Schagen en Alkmaar. De havens van Alkmaar en Schagen worden zowel vanuit het noorden als vanuit het zuiden beleverd. Schagen wordt voornamelijk vanuit het noorden bediend met zand. Andere stromen zijn bijvoorbeeld olie en agribulk van en naar Kolhorn, en aanlevering van kunstmest in Middenmeer.

In onderstaande tabel zijn de havengebieden van NHN weergegeven. Een groot deel van de nog uit te geven hectares is niet direct aan het water gelegen.

Tabel 29: Havengebieden NHN (exclusief kade gebonden zeehaventerreinen)

Regio	Gemeente	Bedrijventerrein	Milieu-categorie	Netto omvang	Netto uitgeefbaar
Kop van Noord-Holland	Hollands Kroon	Industrieweg Middenmeer	3	18,8	0,6
Kop van Noord-Holland	Hollands Kroon	Kooyhaven	3	14,0	14,0
Kop van Noord-Holland	Hollands Kroon	Slootdorp	3	4,0	-
Kop van Noord-Holland	Schagen	Kolksluis	4	12,0	-
Kop van Noord-Holland	Schagen	Lagedijk	5	36,1	6,1
Regio Alkmaar	Alkmaar	Boekelermeer	5	225,0	31,0
Regio Alkmaar	Alkmaar	Oudorp	2	24,0	-
Regio Alkmaar	Alkmaar	Overdie	4	23,0	-
Regio Alkmaar	Castricum	Boekel/Kanaaldijk	3	8,0	-
West-Friesland	Hoorn	Schelphoek / Nautisch BT	4	9,6	1,2
West-Friesland	Medemblik	Almere	3	16,0	-
West-Friesland	Medemblik	Overleek	3	10,0	-

Bron: IBIS 2020 & Ontwikkelingsbedrijf NHN.

Potentie en verwachtingen

In het onderzoek van Panteia (2018) zijn ook verwachtingen over de toekomst van vervoer over water uitgesproken. We lichten de belangrijkste in relatie tot NHN toe.

Toekomstige stromen vervoerderskant

Belangrijk om te vermelden is dat de ramingen van Panteia beleidsarm zijn. Maatregelen die getroffen worden in ruimtelijk of vervoerskundig beleid of de vaarweginfrastructuur kunnen de resultaten beïnvloeden.

- Panteia verwacht dat buiten Groot-Amsterdam er geen groei plaats gaat vinden, maar er eerder krimp optreedt. Het belangrijkste groeisegment in Noord-Holland is het vervoer van containers. De groei hierin wordt voornamelijk door Amsterdam geabsorbeerd.
- In de regio's Alkmaar en omgeving en de Kop van Noord-Holland (COROP) ziet Panteia een daling van het aandeel van de binnenvaart. Het gaat in deze regio's om een daling van het aandeel van de binnenvaart van respectievelijk 1,2 procentpunt en 0,7 procentpunt naar 2040 toe.
- Verwachtingen ten aanzien van de (belangrijkste) vaarwegen;
 - **Zaan-Alkmaar:** voor de scheepvaart verder door naar het noorden (Alkmaar en Schagen) verwacht Panteia een afname van de volumes met ongeveer 20%.
 - **Amsterdam-Alkmaar:** Panteia voorziet een verdere afname van het scheepvaartverkeer door afname van de vloot die dit kanaalgedeelte kan bevaren.
 - **Alkmaar-Den Helder:** voor deze vaarweg wordt een stijging voorzien, van ongeveer 50.000 tot 100.000 ton op jaarbasis, voornamelijk bestemd voor de betonindustrie ten zuiden van Alkmaar. Voor scheepvaart met bestemmingen Den Helder of Schagen worden geen veranderingen voorzien.

Nieuwe multimodale terminals

Containers zijn het belangrijkste groeisegment in Noord-Holland. Panteia beschrijft de potentie voor een nieuwe terminal in Alkmaar:

- Bij HVC is een portaalkraan aanwezig die geschikt is om containers in en op schepen te laden. Deze portaalkraan is niet actief geweest om containers over te slaan, echter is dit is wel mogelijk.
- Panteia berekent een potentieel van 17.000 TEU voor commerciële containers op deze locatie. Het gaat daarbij vooral om uitgaande containers en maar weinig importlading.
- Uit het potentieel blijkt dat de terminal in Alkmaar met moeite levensvatbaar kan worden. Een potentieel van 17.000 TEU komt neer op 68 TEU per werkdag. Voor een dagelijkse afvaart met een klasse IV schip is eigenlijk een verdubbeling van het potentieel benodigd. Het potentieel kan echter vergroot worden als er ook huisvuilcontainers overgeslagen gaan worden.

Bijlage 2: Beoordeling aanbod

Kwalitatieve match: beoordeling op basis van ruimtelijk relevante factoren bij locatiekeuze

Relevant is natuurlijk of het aanbod ook kwalitatief past op de uitbreidingsvraag. Waar moeten locaties aan voldoen om in de ruimtevrage te voorzien? We baseren ons daarbij op trends en ontwikkelingen, marktanalyse (recente uitgifte en transacties in de markt) en onze eigen langjarige monitoring van locatiedynamiek. We onderscheiden daarbij enkel ruimtelijk relevante factoren, die primair van belang zijn bij het maken van een locatiekeuze van een bedrijf. Dit zijn namelijk ook factoren waarop we het aanbod objectief kunnen beoordelen. We onderscheiden de volgende locatiefactoren:

1. Bereikbaarheid	2. Gebruiksmogelijkheden	3. Arbeidsmarkt	4. Omgevingskwaliteit
• Autobereikbaarheid • Multimodaliteit (spoor, water) • OV-bereikbaarheid	• Milieucategorie • Kavelomvang	• Beschikbaarheid beroepsbevolking	• Mate van stedelijkheid

Het belang van deze locatiefactoren brengen we in beeld voor een aantal doelgroepen. We voegen de zeven sectoren uit de raming samen tot vier onderscheidende doelgroepen: (1) bouw, handel en reparatie, (2) diensten, (3) industrie en (4) logistiek & groothandel. In de bijlage vindt u per regio en bedrijventerrein de uitkomsten van de analyse. Ook is in de bijlage per doelgroep het vraagprofiel weergegeven, waarbij we bovenstaande locatiefactoren toelichten.

We beoordelen het aanbod vanuit de vraagprofielen per doelgroep. Dit doen we voor alle bedrijventerreinen met een harde planstatus, en minimaal 1 hectare uitgeefbaar. Van al deze terreinen hebben we de relevante kenmerken (zoals in bovenstaand tabel weergegeven) in beeld gebracht. De kenmerken van de locaties zijn geconfronteerd met de locatiefactoren per doelgroep. Elk terrein krijgt op deze manier per doelgroep een score tussen 0 en 100%. Deze scores zijn vervolgens ingedeeld in vier categorieën, zie onderstaand tabel.

Tabel 30: Score aanbod bedrijventerreinen in vier categorieën

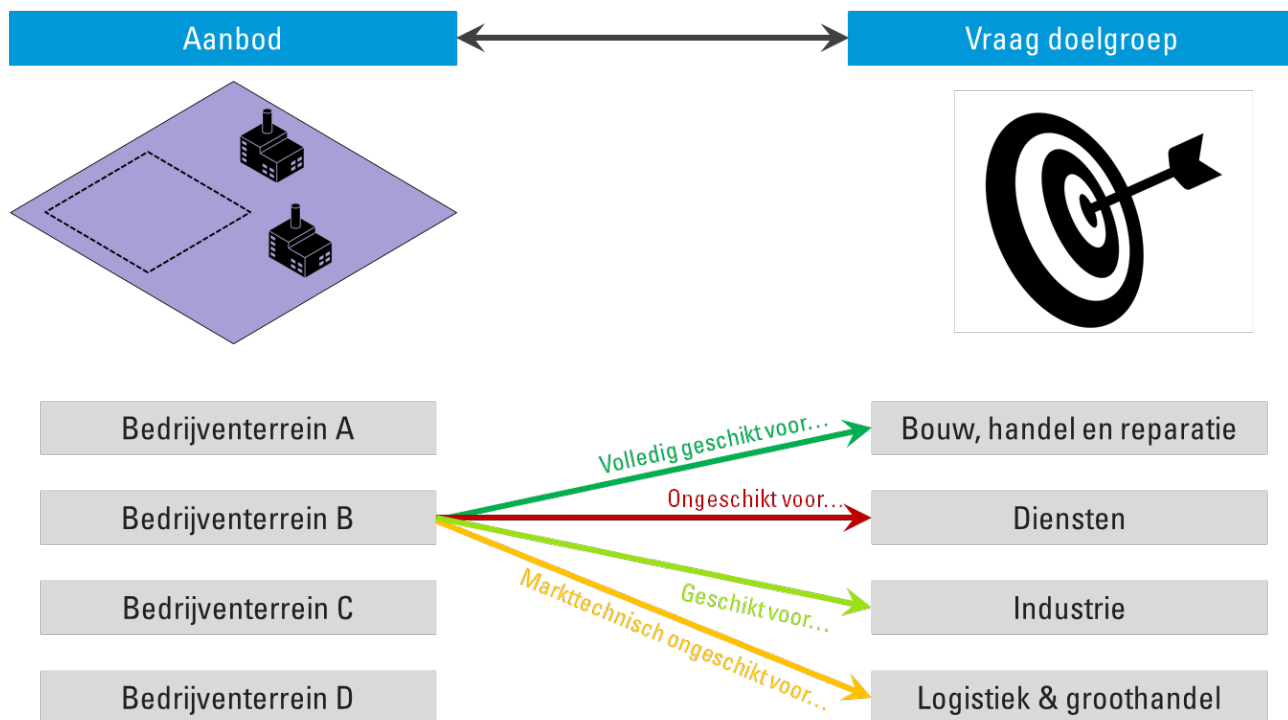
Categorie	Toelichting
Rood (< 30%)	Niet geschikt, voldoet niet aan cruciale markttechnische eis(en) die de doelgroep stelt aan een vestigingslocatie.
Oranje (30% - 59%)	Markttechnisch ongeschikt. Voldoet niet aan het merendeel van de markttechnische eis(en) die de doelgroep stelt aan een vestigingslocatie.
Groen (60% - 89%)	Geschikt, voldoet aan belangrijkste markttechnisch gestelde eisen vanuit de doelgroep.
Donkergroen (90% - 100%)	Voldoet markttechnisch aan alle eisen die de doelgroep stelt aan een vestigingslocatie.

De score groen of donkergroen betekent dat locaties, puur vanuit ruimtelijk relevante factoren, markttechnisch voldoen om het deelsegment te huisvesten. Daarbij houdt dit model geen rekening met bijvoorbeeld het profiel of imago van een locatie. In de praktijk kan het voorkomen dat verschillen tussen locaties kleiner zijn dan de score doet voorkomen. Deze beoordeling geeft een eerste beeld van de markttechnische kwaliteiten van de locaties, en in hoeverre deze in de kwalitatieve vraag kunnen voorzien.

We geven de resultaten weer per regio. Daarbij gaan we per regio in op de conclusies op hoofdlijnen. Hiermee geven we een eerste beeld van de kwalitatieve opgave per regio. Verdere uitwerking en

verdieping moet plaatsvinden in de regionale programmering. Belangrijk voor de interpretatie van de uitkomsten per regio is dat hectares voor verschillende doelgroepen geschikt kunnen zijn. Een bedrijventerrein kan bijvoorbeeld zowel aan de vestigingseisen van de industrie als de logistiek voldoen. Er zit zo gezien een dubbeltelling in het aanbod, maar uiteraard kan het aanbod maar een keer een bedrijf worden uitgegeven. Dus als het aanbod op dat bedrijventerrein aan industrie wordt uitgegeven, dan is dat niet meer beschikbaar voor logistiek.

Figuur 13: Match aanbod met vraag per doelgroep



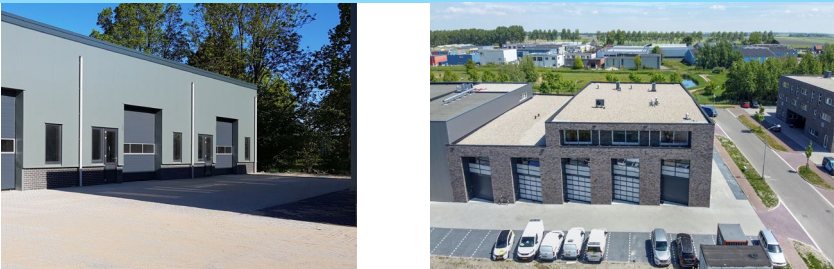
Met een rood kruis is aangegeven wanneer een doelgroep niet op het terrein gefaciliteerd kan worden, vanwege beperkingen en/of specifieke functieaanduidingen in het bestemmingsplan (ongeacht of het bedrijventerrein markttechnisch geschikt is voor de doelgroep).

Bijlage 3: Doelgroepen

Vraagprofielen

We zetten de belangrijkste vraagkenmerken van de verschillende sectoren op een rij, op basis van de recente uitgiftecijfers (uitvraag gemeenten, kwalitatief), transactiedata, verhuisgegevens en bureauexpertise (op basis van onder andere langjarige monitoring locatiedynamiek). We voegen de industriële sectoren samen tot één doelgroep, en hetzelfde geldt voor de dienstensectoren. Zo komen we tot een programma van eisen voor vier doelgroepen. Dit geeft richting en gevoel bij de kwalitatieve interpretatie van de raming. Daarnaast gebruiken we deze programma's van eisen om het huidige planaanbod te beoordelen. Vanzelfsprekend hebben verschillende branches, zoals kennisclusters, stadslogistiek en de creatieve sector eigen specifieke eisen. Deze nadere specificering is in dit overzicht op hoofdlijnen buiten beschouwing gelaten.

Bouw, handel en reparatie

Impressie	
Marktgebied en -dynamiek	• Primair (boven)lokaal of subregionaal, in enkele grotere gevallen regionaal. • Vaak een sterke lokale binding, vanwege onder andere herkomst werknemers, locatie leveranciers, primaire afzetmarkt. Maar ook vanwege zachte factoren als historie, inbedding in de lokale gemeenschap en verbondenheid van eigenaar/directeur met plaats en gemeente. • Dynamiek speelt zich bovengemiddeld af in bestaande voorraad, omdat deze doelgroep relatief weinig specifieke eisen heeft aan bedrijfspand en/of installaties.
Locatiefactoren	
Bereikbaarheid weg	Vestiging aan doorgaande wegen (radialen) is in veel gevallen voldoende; directe bereikbaarheid aan N-wegen of A-wegen is een pré.
Bereikbaarheid multimodaal	Voor deze doelgroep geen relevant criterium.
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is een pré, geen doorslaggevend criterium.
Omvang kavel en milieucategorie	• Gros van de bedrijven gebruikt kavel tot 1 hectare. • Milieucategorie veelal t/m 3.2.
Arbeidsmarktomvang	Kwantitatieve omvang van de beschikbare arbeidspool niet primair relevant. Opleidingsniveau, arbeidsethos en/of flexibele inzetbaarheid van groter belang.
Belang van interactie	Mate van interactie is relatief laag.

Diensten

Impressie	 
Marktgebied en -dynamiek	• Primair (boven)lokaal of subregionaal, in enkele grotere gevallen regionaal. • Brede doelgroep met gevarieerde oriëntaties. Kleinere consumentendiensten en zakelijke/overige dienstverlening wordt in iedere gemeente teruggevonden, terwijl grootschalige zakelijke dienstverlening en consumentendiensten als PDV/GDV selectiever is in het voordeel van (sub)regionale centra. • Dynamiek speelt zich bovengemiddeld af in bestaande voorraad. Wel heeft de doelgroep vaak specifieke eisen waar het gaat om zichtbaarheid en uitstraling.
Locatiefactoren	
Bereikbaarheid weg	Vestiging aan doorgaande wegen (radialen) is in veel gevallen voldoende; directe bereikbaarheid aan N-wegen of A-wegen is een pré.
Bereikbaarheid multimodaal	Voor deze doelgroep geen relevant criterium.
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang. Een aantrekkelijk en goed bereikbare vestiging voor hoogopgeleide beroepsbevolking is een eis voor deze groep bedrijven
Omvang kavel en milieucategorie	• Gros van de bedrijven gebruikt kavel tot 1 hectare, PDV af en toe in grotere omvang • Milieucategorie veelal t/m 3.1
Arbeidsmarktomvang	Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk, vooral vanwege de toenemende ICT-gerelateerde werkzaamheden. Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.
Belang van interactie	• Mate van interactie is relatief hoog, zowel tussen bedrijven als met omgeving. • Synergievorm tussen bedrijven is veelal rondom kennis, interactie met omgeving zit in het feit dat bedrijven uit deze doelgroep bovengemiddeld vaak behoefte hebben aan een multifunctionele omgeving (stedelijk gebied).

Industrie

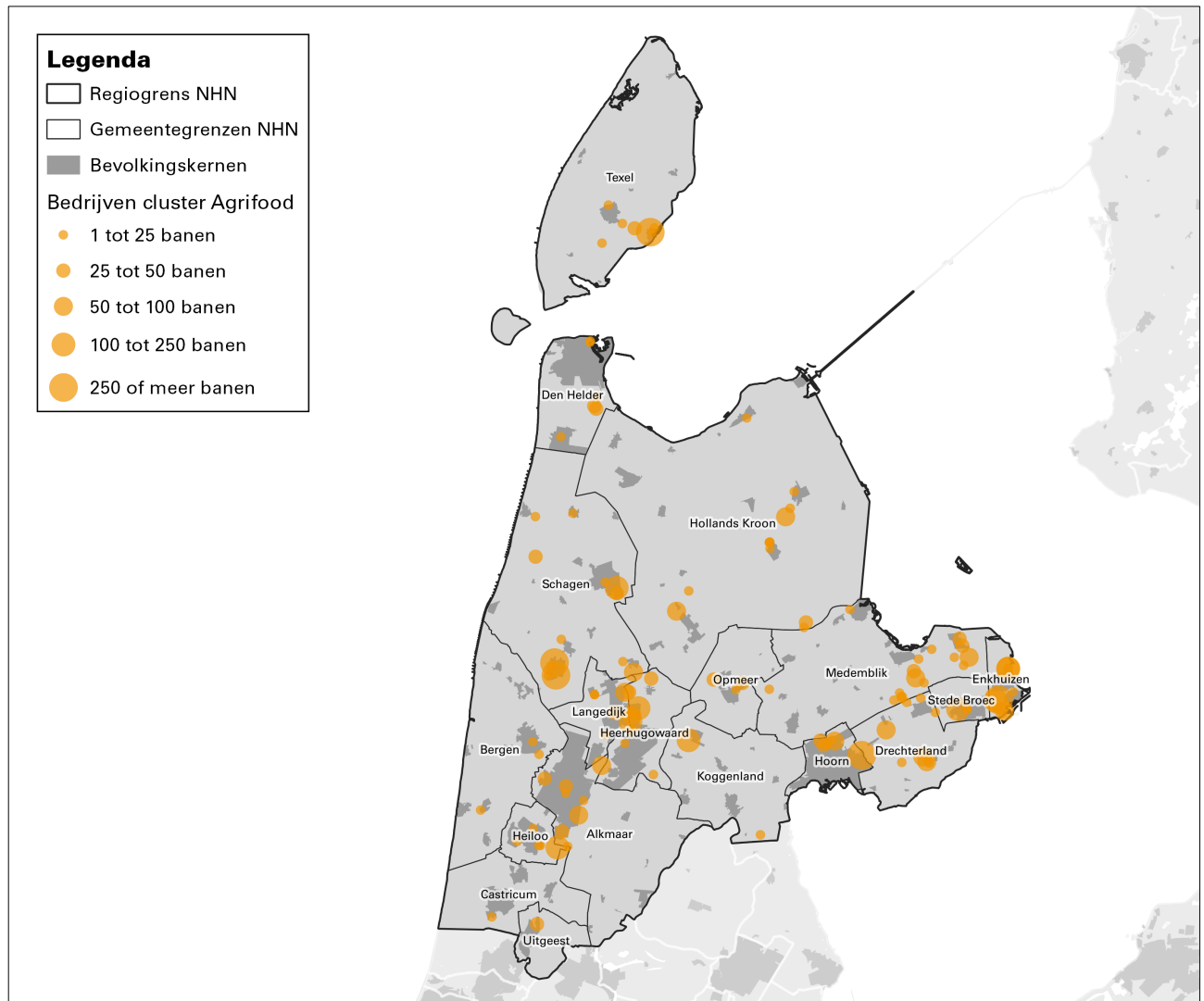
Impressie	
Marktgebied en -dynamiek	• Vaak regionaal tot (inter)nationaal, met toeleveranciers en afnemers die wijdverspreid zijn gevestigd. In enkele gevallen primair een regionaal epicentrum van toeleveranciers en afnemers. • Mits in Nederlands eigendom, in de regel in het geval van familiebezit, vaak een sterke lokale binding, vanwege onder andere herkomst werknemers, locatie leveranciers, primaire afzetmarkt. Maar ook vanwege zachte factoren als historie, inbedding in de lokale gemeenschap en verbondenheid van eigenaar/directeur met plaats en gemeente. • De industrie is een zeer kapitaalintensieve sector. Er wordt bovengemiddeld vaak gekozen voor een uitbreiding op of naast de bestaande kavel, vanwege reeds gedane investeringen in vaste activa (vastgoed 'op maat') en arbeidspotentieel. Verhuigeneigdheid mede daardoor relatief laag. • Wanneer verplaatst wordt over een grotere afstand (o.a. strategische relocatie; reshoring) of wanneer het gaat om nieuwvestiging, zijn de vestigingsmogelijkheden breed. Specifieke proposities rondom toeleveranciers, afnemers, bereikbaarheid, arbeidspotentieel en mogelijkheden voor circulaire ketens zijn dan voornamelijk relevant.
Locatiefactoren	
Bereikbaarheid weg	Bereikbaarheid aan hoogwaardige hoofdontsluitingen of N-wegen is minimaal, maar een sterke voorkeur voor locaties aan A-wegen, in het bijzonder bij buitenlandse vestigingsverzoeken.
Bereikbaarheid multimodaal	Nabijheid is een pré voor huidige of toekomstige vervoersstromen. In enkele gevallen, zoals specifieke recycling, beton/afval en veelal in procesindustrie (bijvoorbeeld diervoeders, chemische bedrijven) een noodzakelijkheid voor aanlevering van grondstoffen.
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is een pré, geen doorslaggevend criterium.
Omvang kavel en milieucategorie	• Kavelomvang is zeer divers en sterk afhankelijk van positie in de productieketen (van R&D tot volledige productie). Uitgifte in recente jaren veelal tot 2 hectare. • Milieucategorie oplopend tot 4.2, in uitzonderingen tot 5.
Arbeidsmarktomvang	Zowel kwantiteit als kwaliteit (opleidingsniveau, flexibiliteit) zeer relevant voor cases waar strategische relocatie, reshoring of nieuwvestiging een rol spelen. Voor de gehele industrie geldt dat het belang van een hoogwaardige (hbo+) arbeidsmarkt van relatief grotere waarde wordt. Specifieke gevallen, zoals locatie van de R&D-activiteiten, daarbij in het bijzonder.
Belang van interactie	• Mate van interactie is relatief hoog, met name tussen bedrijven. • Synergievorm tussen bedrijven is afhankelijk van positie in productieketen. Aan het begin van de productieketen (R&D) vindt synergie plaats rondom kennis. In ontwikkel- en opschalingsfase vindt synergie veelal plaats rondom proces (delen van proefopstellingen, faciliteiten, etc.). Bij volledige productie vindt synergie veelal plaats rondom product: door fysieke koppeling kunnen bedrijven gebruik maken van elkaars (bij)producten, en zo bijvoorbeeld circulaire ketens vormen.

Logistiek & groothandel

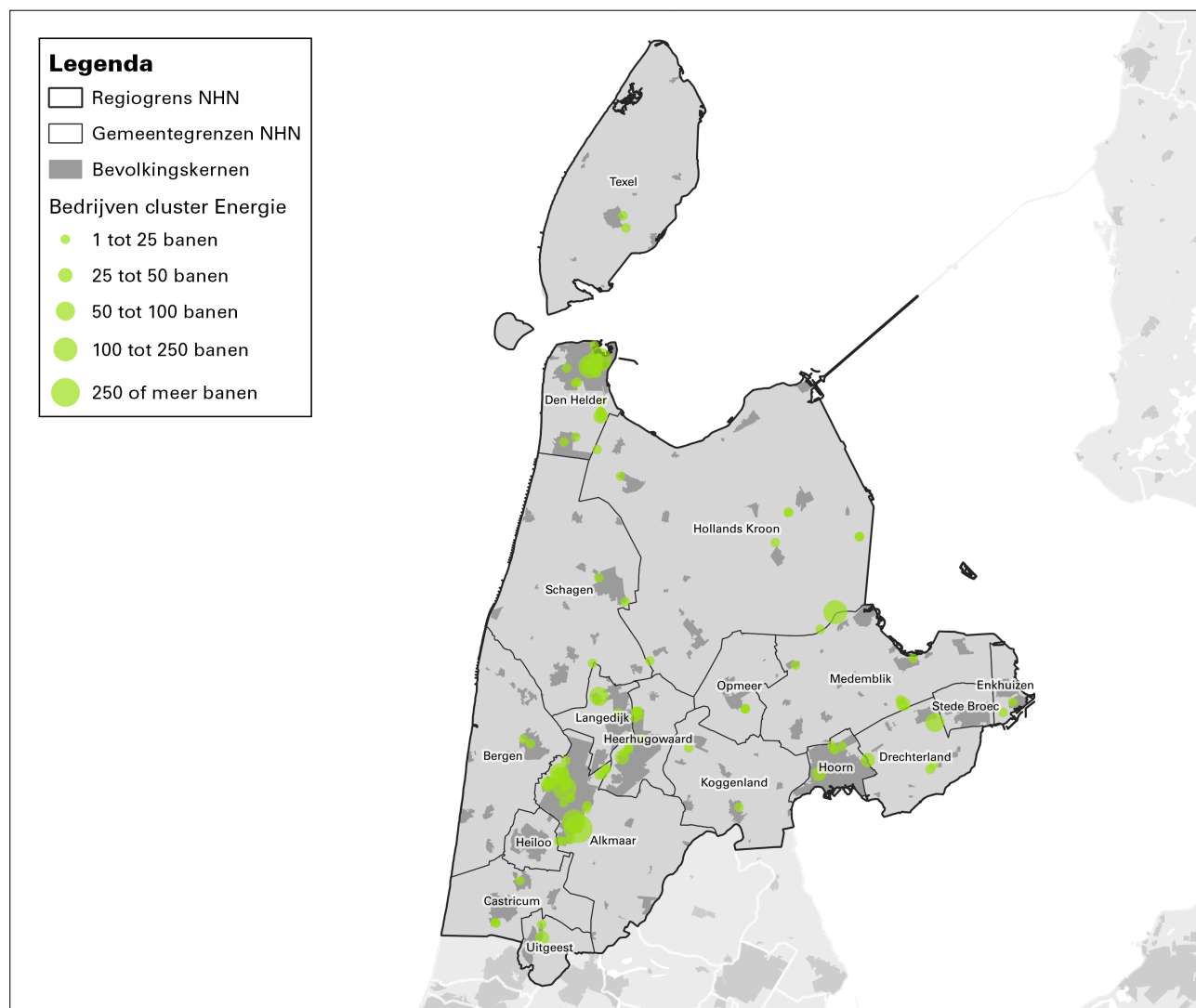
Impressie	 
Marktgebied en -dynamiek	• Vaak regionaal tot (inter)nationaal, afhankelijk van corebusiness (bijv. e-commerce, B2B en/of logistieke dienstverlening) een regionaal epicentrum van verladingscapaciteit en/of distributie. • Het gros van de verhuisdynamiek betreft strategische relocatie (samenvoeging van meerdere locaties, of uitbreiding met nieuwe vestigingen), veelal ingegeven door omnichanneling en/of risicoreductie. Verplaatsing van één locatie naar een andere komt relatief weinig voor en betreft veelal kleinschalige en lokale vraag, een relatief kleiner deel van de totale locatiedynamiek. • In recente jaren wordt relatief vaak gekozen voor nieuwbouw (in plaats van verhuizing naar ander pand in bestaande voorraad). Bestaande voorraad (aanbod) voldoet vaak niet aan eisen om schaalvergroting en efficiëntieslag te realiseren.
Locatiefactoren	
Bereikbaarheid weg	Direct ontsluiting op A-weg of een vierbaans N-weg.
Bereikbaarheid multimodaal	Nabijheid is een grote pré; er is een groeiend belang van multimodale ontsluitingsmogelijkheden.
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is een pré, geen doorslaggevend criterium.
Omvang kavel en milieucategorie	• Grotere kavels (vanaf 1 hectare) domineren de ruimtevrage van deze doelgroep • Milieucategorie oplopend tot 4.2, gros tot 4.1.
Arbeidsmarktomvang	Zowel kwantiteit als kwaliteit (opleidingsniveau, flexibiliteit) zeer relevant. Voor de gehele logistiek geldt dat het belang van een hoogwaardige (hbo+) arbeidsmarkt van grotere waarde wordt.
Belang van interactie	• Mate van interactie is gemiddeld. • Er liggen grote kansen op gebied van circulaire economie voor de logistiek. In een circulaire economie ontstaan meer/grotere retourstromen, worden grondstoffen hergebruikt en is er een noodzaak voor logistiek met een lagere <i>footprint</i>. Logistiek (dienstverleners) en producenten zullen dichter op elkaar kruipen. Immers, goederen moeten voor hergebruik terug naar de oorspronkelijke/nieuwe schakel in de keten. Omdat de producenten en verwerkende bedrijven veel volumestromen gaan realiseren is het voor logistieke bedrijven van belang om in de directe nabijheid gevestigd te zijn. Een trend die we nu bijvoorbeeld al zien bij grote e-commerce distributiecentra. Post- en pakketbedrijven zijn graag in de direct omgeving gevestigd gelet op het volume en <i>cut-off</i>tijden.

Spreiding clusters

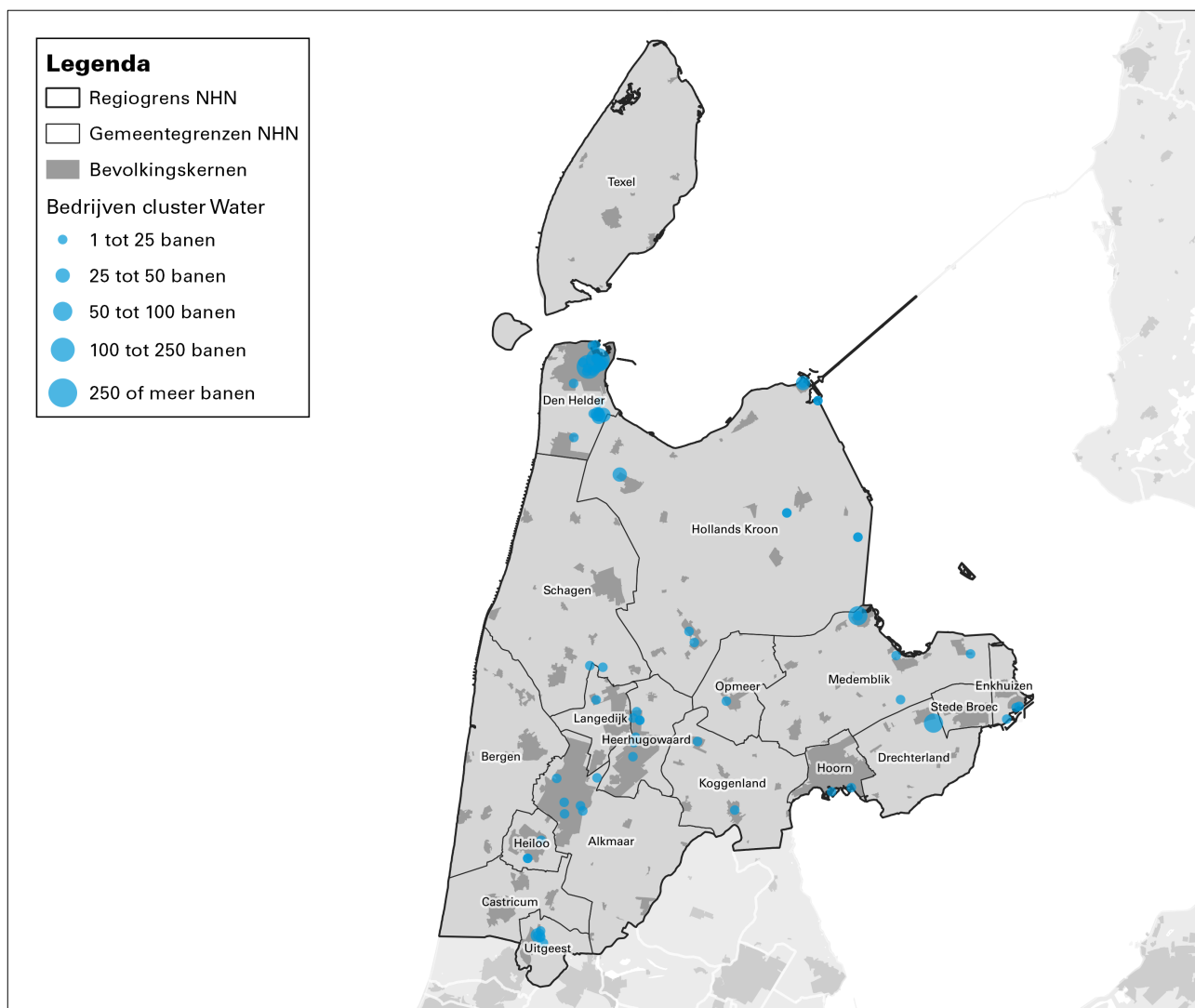
Agrifood



Energie



Water

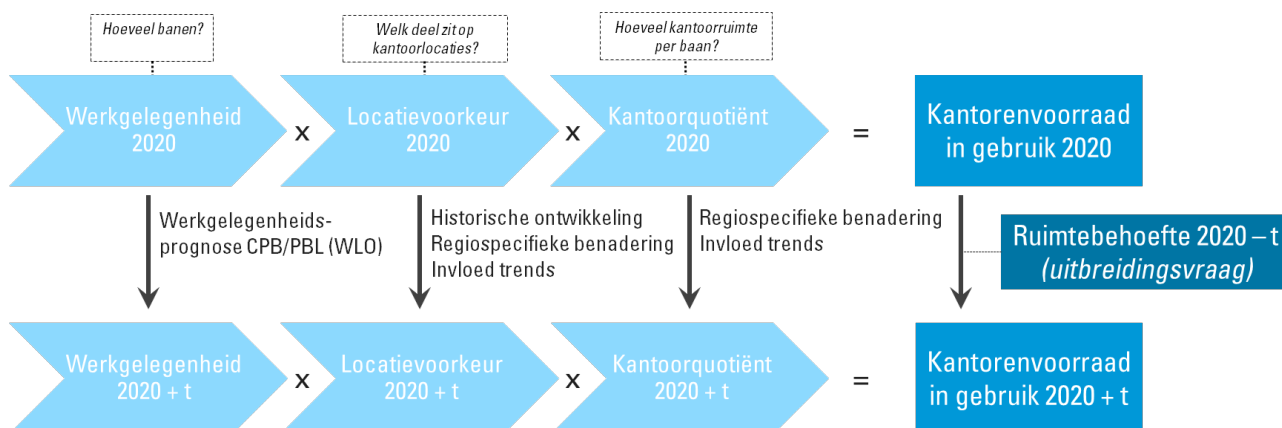


Bijlage 4: Behoefteraming kantoorlocaties

Methodiek

Voor het berekenen van de uitbreidingsvraag naar kantoorlocaties in NHN is de systematiek gebruikt die oorspronkelijk ook is gehanteerd in de Bedrijfslocatiemonitor (BLM) van het Centraal Planbureau (CPB, 2005) en in de meest recente toekomstscenario's voor de kantorenmarkt van het PBL/CPB³² (2017). De basis is (de ontwikkeling van) werkgelegenheid, waarbij wordt berekend welk deel daarvan op kantoorlocaties gevestigd is en hoeveel kantoorruimte elke werknemer in gebruik heeft. Deze raming richt zich specifiek op kantoren op kantoorlocaties (zoals door de provincie afgebakend). Onderstaand figuur geeft schematisch weer hoe de raming werkt. Bron voor de berekeningen zijn de gegevens van Kantorenmonitor BV, die ook de input vormen voor de provinciale Monitor Werklocaties.

Figuur 14: Schematische weergave berekening uitbreidingsvraag kantoorruimte NHN



Uitkomsten naar subregio

We splitsen de uitkomsten uit naar twee regio's: Regio Alkmaar en West-Friesland. De voorraad in de Kop van Noord-Holland is te klein in omvang om een betrouwbare macro-economische raming op los te laten. Het gaat immers om één kantoorlocatie (De Hoep Zuid in Schagen) van nog geen 5.000 m² bvo.

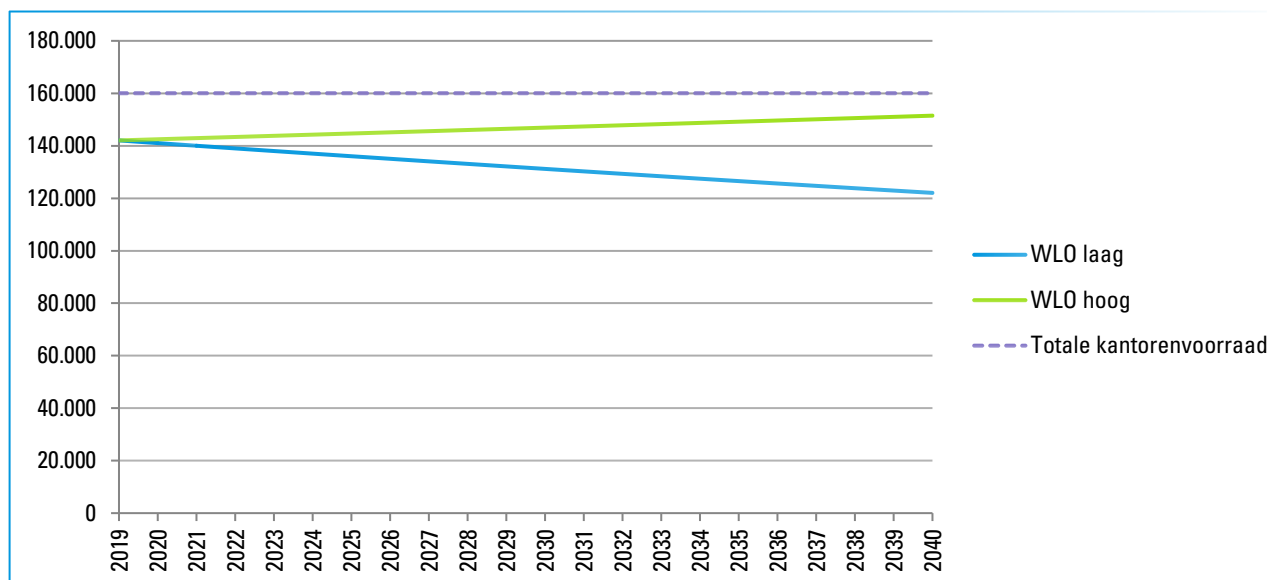
Regio Alkmaar

- In het maximale scenario ('hoog') groeit de kantorenvoorraad in gebruik met circa 9.400 m² vvo tot 2040. Het minimale scenario ('laag') resulteert in een afname van de kantorenvoorraad in gebruik met circa 20.000 m² vvo tot 2040.
- De raming van de voorraad in gebruik wordt in figuur 15 vergeleken met de huidige totale kantorenvoorraad in Regio Alkmaar (paarse stippellijn). De figuur laat zien dat zowel in het hoge en lage scenario de bestaande kantorenvoorraad kwantitatief voldoende is om in de toekomstige uitbreidingsvraag te voorzien. Sterker nog: in het gunstigste geval (WLO hoog) is er een overaanbod

³² Buitelaar, E., M. van den Berge, F. van Dongen, A. Weterings & R. van Maarseveen (2017), De toekomst van kantoren. Een scenariostudie naar de ruimtebehoefte. Den Haag: PBL en CPB.

van circa 8.500 m² kantoor in 2040 (het verschil tussen de paarse stippellijn en de groene lijn). In scenario WLO laag loopt dit overaanbod op tot circa 38.000 m².

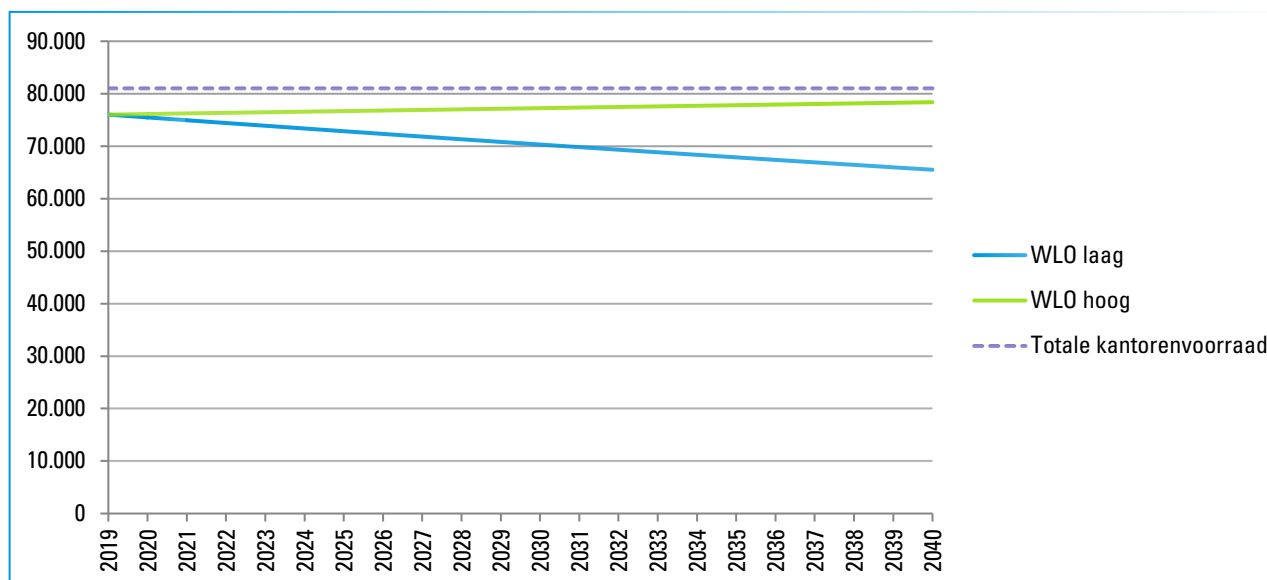
Figuur 15: Ontwikkeling kantorenvorraad Regio Alkmaar in gebruik in twee scenario's (in m² vvo)



West-Friesland

- In het maximale scenario ('hoog') groeit de kantorenvorraad in gebruik met circa 2.400 m² vvo tot 2040. Het minimale scenario ('laag') resulteert in een afname van de kantorenvorraad in gebruik met circa 10.500 m² vvo tot 2040.
- De raming van de voorraad in gebruik wordt in figuur 16 vergeleken met de huidige totale kantorenvorraad in West-Friesland (paarse stippellijn). De figuur laat zien dat zowel in het hoge en lage scenario de bestaande kantorenvorraad kwantitatief voldoende is om in de toekomstige uitbreidingsvraag te voorzien. Sterker nog: in het gunstigste geval (WLO hoog) is er een overaanbod van circa 2.600 m² kantoor in 2040 (het verschil tussen de paarse stippellijn en de groene lijn). In scenario WLO laag loopt dit overaanbod op tot circa 15.500 m².

Figuur 16: Ontwikkeling kantorenvorraad West-Friesland in gebruik in twee scenario's (in m² vvo)



Bijlage 5: Definities

Bedrijventerrein

Afgebakend terrein met bedrijfsbestemming. Zoals opgenomen in de IBIS bedrijventerreinen database.

Bruto bedrijventerrein

Totaal oppervlakte bedrijventerrein (in hectare) binnen brutocontour, inclusief binnen de brutocontour aanwezige andere functies.

Netto bedrijventerrein

De som van alle uitgeefbare kavels in hectares, zowel niet-uitgegeven als uitgegeven kavels.

Kantorenlocatie

Locatie met meerdere kantoren van in totaal meer dan 2.000 m² vvo, zoals opgenomen in de monitor werklocaties Noord-Holland.

Vvo

Staat voor verhuurbare vloeroppervlakte. Dit zijn de bruikbare vierkante meters in een kantoorpand. Trappenhuizen of parkeerruimte worden bijvoorbeeld niet meegenomen in de verhuurbare vloeroppervlakte.

FSI

FSI staat voor floor space index. De floor space index drukt de verhouding tussen grond (of kavel) en vastgoed uit.

Uitbreidingsvraag

Vraag naar extra bedrijventerrein of kantorenlocatie, ten opzichte van huidige voorraad, door natuurlijk verloop en dynamiek van bedrijven in de regio. Ook wel autonome vraag genoemd.

Vervangingsvraag

Vraag naar bedrijventerrein of kantorenlocatie door onttrekking van een deel van de huidige voorraad bedrijventerreinen of kantorenlocaties.