

## Is er binnenkort ruimtenood?

*Is er straks werkelijk een tekort aan ruimte voor bedrijven, zoals onlangs in de nota Ruimte voor Economische Activiteit werd vastgesteld?*

In *ESB* van 30 november 1994 hebben Kleyn en De Vet aandacht besteed aan de uitkomsten van de studie *Ruimte voor Economische Activiteit*<sup>1</sup>. Deze studie is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Economische zaken om na te gaan in hoeverre ruimtegebrek voor bedrijven in de komende tien jaar een remmende factor zal zijn voor economische groei<sup>2</sup>. De conclusie is dat belangrijke delen van Nederland te kampen krijgen met een gebrek aan adequate kantorenlocaties en bedrijventerreinen. Hoewel Kleyn en De Vet ook wijzen op de overschotten in een aantal regio's en marktsegmenten, staat het dreigend tekort centraal. Het oplossen van dit probleem is een belangrijke doelstelling geworden in de onlangs verschenen nota Ruimtelijk-economisch beleid<sup>3</sup>.

Hoewel ik niet wil ontkennen dat er op een aantal plaatsen in ons land knelpunten optreden bij de ontwikkeling van kantorenlocaties en bedrijventerreinen, ben ik van mening dat het dreigende tekort aan vestigingsmogelijkheden voor bedrijven sterk wordt overdreven. In de eerste plaats wordt het kwantitatieve tekort aan ruimte veel kleiner als de 'zachte' plancapaciteit in de beschouwing wordt betrokken<sup>4</sup>. In de tweede plaats is de door de markt gewenste differentiatie van het aanbod aan be-

drijfslocaties volstrekt onvoldoende onderbouwd. Aan beide punten wil ik aandacht besteden. Maar allereerst ga kort in op de nota *Ruimte voor Economische Activiteit*.

### Onevenwichtig

In tabel 1 zijn de uitkomsten samengevat van de door Buck Consultants International (BCI) en het Nederlands Economisch Instituut (NEI) uitgevoerde confrontatie van vraag en aanbod<sup>5</sup>. Zo te zien is een tekort aan bedrijfslocaties geen structureel verschijnsel. Per saldo is er zowel op de kantorenmarkt als op de markt voor bedrijventerreinen voldoende aanbod aanwezig om in de behoefte tot 2005 te voorzien. Niet in alle regio's is echter voldoende ruimte beschikbaar. Op de kantorenmarkt is het aanbod in 23 van de 33 onderzochte regio's onvoldoende. Op de markt voor bedrijventerreinen is dat in elf regio's het geval. In het totaal gaat het om een tekort van 1,4 mln m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlak kantoren en bijna 700 ha. bedrijventerrein. Resp. 15% en 10% van de tot 2005 geraamde ruimtebehoefte in ons land is nog niet gedekt door aanbod. Per regio kan dat percentage anders liggen, maar voor de meeste regio's geldt dat er voldoende ruimte is om in ieder geval tot het jaar 2000 in de behoefte te voorzien.

**Tabel 1. Vraag en aanbod op de markt voor kantoren en bedrijventerreinen, 1993-2004**

	kantoren (m <sup>2</sup> b.v.o. x 1.000)	bedrijventerreinen (ha.)
Aanbod 1993 (bestaand + harde plannen)	10.937	8.628
Behoefte 1993 t/m 2004	9.725	6.554
Saldo (aanbod-behoefte)	+1.212	+2.074
'regionale 'overschotten'	+2.618	+2.762
'regionale tekorten'	-1.406	-688
'kwalitatieve overschotten'	+3.863	+3.746
'kwalitatieve tekorten'	-2.651	-1.672
Zachte plannen	5.057	5.031

Bron: BCI en NEI, op.cit., 1994

Naast de tekorten komen ook aanzienlijke overschotten voor. Bij de geraamde ruimtebehoefte is zowel op de kantorenmarkt als op de markt voor bedrijventerreinen in de periode tot 2005 geen behoefte aan ongeveer een kwart van het aanbod. Als de onderscheiden marktsegmenten in de beschouwing worden betrokken neemt de onevenwichtigheid toe<sup>6</sup>. Het totale kwalitatieve tekort (totaal van de tekorten per marktsegment per regio) bedraagt op de kantorenmarkt ruim 2,6 mln m<sup>2</sup> en op de markt voor bedrijventerreinen ruim 1600 ha. Dit betekent dat het 'maximale tekort' op beide markten ongeveer een kwart van de geraamde behoefte bedraagt.

Tegelijkertijd sluit een groot deel van het aanbod kwalitatief niet aan bij de geraamde vraag. Het gaat om 35% van het aanbod op de kantorenmarkt en ruim 40% van het aanbod op de markt voor bedrijventerreinen. Kleyn en De Vet wijzen weliswaar ook op deze onevenwichtigheid, maar door de sterke nadruk die zij leggen op de tekorten, belichten zij slechts één zijde van de medaille. De vraag waarom in sommige situaties tekorten ontstaan en in andere overschotten, beantwoorden zij niet.

1. W.H. Kleyn en J.M. de Vet, *Omgaan met schaarse ruimte: tussen plan en markt*, *ESB*, 30 november 1994, blz. 1080-1084.

2. Ministerie van Economische Zaken, *Ruimte voor Economische Activiteit*, Publicatieroom Economische Structuur, Den Haag, 1994.

3. Ministerie van EZ, *Ruimte voor regio's; het ruimtelijk economisch beleid tot 2000*, Den Haag, 1995.

4. In het onderzoek is een onderscheid gemaakt tussen aanbod en zachte plannen. Onder aanbod wordt verstaan direct beschikbare capaciteit en plannen, waarvan nagenoeg zeker is dat zij worden gerealiseerd voor 2005. Van zachte plannen is niet zeker dat zij worden gerealiseerd voor 2005.

5. BCI en NEI, *Vestigingslokaties in de toekomst, een confrontatie van vraag en aanbod*, Min. van EZ, Den Haag, 1994.

6. In het totaal zijn zeven marktsegmenten onderscheiden. Op de kantorenmarkt binnenstedelijke kantorenlocaties en stadsrandlocaties op de markt voor bedrijventerreinen: zware industrieterreinen, zeehaventerreinen, gemengde terreinen, hoogwaardige bedrijvenparken en distributieparken.

## Flexibiliteit

In de confrontatie tussen vraag en aanbod is de zachte plancapaciteit buiten beschouwing gelaten. De motivering is dat niet zeker is dat deze gerealiseerd zal worden voor 2005. Volgens de onderliggende gegevens is een deel van de zachte capaciteit wel gepland voor 2005. Omdat er geen gerichte knelpuntenanalyse heeft plaats gevonden en ook de haalbaarheid slechts globaal is onderzocht, kan in redelijkheid niet worden gesteld dat er geen zachte capaciteit op de markt kan worden gebracht.

Het is bovendien de vraag of de totale behoefte tot 2005 wel volledig gedekt moet zijn door het huidige aanbod. De vraag naar bedrijfsruimte is afhankelijk van de conjunctuur en fluctueert sterk. Een raming van de behoefte aan bedrijfsruimte voor de middellange termijn kan daarom alleen maar indicatief zijn. Zowel aan de vraagzijde als aan de aanbodzijde van de markt zullen in de loop van de planperiode ontwikkelingen optreden, die niet waren voorzien.

Om in te kunnen spelen op de actuele marktsituatie is flexibiliteit nodig. Geplande capaciteit moet versneld op de markt kunnen worden gebracht als de behoefte hoger uitvalt dan geraamd. Ontwikkeling van terreinen moet worden afgeremd als de behoefte tegenvalt. Tegen deze achtergrond is het zelfs gewenst om te kunnen beschikken over zachte plannen die als buffer kunnen dienen.

Het meenemen van zachte plannen werpt in ieder geval een ander licht op de dreigende tekorten. Het tekort op de markt voor bedrijventerreinen kan zelfs grotendeels worden wegwerkt. Als slechts de helft van de nu bekende zachte plannen daadwerkelijk zou worden ontwikkeld, zou er een tekort resterend van 120 ha. Dat is minder dan 2% van de totale vraag naar bedrijventerrein in ons land. De situatie op de kantorenmarkt is iets minder gunstig. Het regionale tekort van 1,4 mln. m<sup>2</sup> kan slechts gedeeltelijk worden opgelost met zachte plannen. Er blijft een tekort bestaan van circa 800.000 m<sup>2</sup>.

Voor de zachte plancapaciteit geldt overigens wel hetzelfde als voor het aanbod. De kwaliteit sluit niet aan bij de geraamde behoefte. Op de kantorenmarkt heeft 80% van de plannen niet de kwaliteit die nodig zou zijn. Op de markt voor bedrijventerreinen

is dat zelfs 90%. Er is een groot overschot aan stadsrandlocaties voor kantoren (2,8 mln. m<sup>2</sup>) en gemengde terreinen voor bedrijven (1.900 ha.).

## Kwaliteiten

De wens om te komen tot een gedifferentieerd aanbod aan bedrijventerreinen is ontstaan in de loop van de jaren tachtig. Twee ontwikkelingen lagen er aan ten grondslag: in de eerste plaats de opkomst van city-marketing, die leert dat de kwaliteit van een bedrijventerrein moet aansluiten bij de preferenties van de doelgroep; in de tweede plaats de opkomst van de zogenaamde high-tech bedrijven, die niet alleen een kwalitatief hoogwaardig produkt maken, maar ook hoge kwaliteitseisen zouden stellen aan hun bedrijfsomgeving. Ik wil niet ontkennen dat de markt voor bedrijfshuisvesting gesegmenteerd is<sup>7</sup>. Wie moderne bedrijfsgebouwen vergelijkt met de produktiehallen van dertig jaar geleden, zal constateren dat er een grote verscheidenheid aan bedrijfsmatig vastgoed is ontstaan. Hieruit volgt echter nog niet dat er ook behoefte bestaat aan verschillende typen bedrijfslocaties. Ik heb de indruk dat aanbiedende partijen (gemeenten en projectontwikkelaars) differentiatie vooral benadrukken om hun produkt te profileren ten opzichte van dat van de concurrent. De door de markt gewenste kwalitatieve differentiatie van het aanbod aan bedrijfslocaties is in ieder geval nooit goed vastgesteld. Onderzoek naar huisvestingswensen van bedrijven is in tegenstelling tot bij voorbeeld woonwensen- onderzoek nauwelijks beschikbaar. Dit geldt zowel voor het fundamenteel wetenschappelijk onderzoek als voor het marktonderzoek voor specifieke locaties. Wel is er veel onderzoek gedaan naar vestigingsplaatseisen van bedrijven, maar die zeggen weinig over de gewenste differentiatie van het aanbod. Ook de studie Ruimte voor Economische Activiteit onderbouwt de gewenste kwalitatieve differentiatie van het aanbod niet. De differentiatie is slechts gebaseerd op een niet verder toegelichte expert-evaluatie van BCI en NEI.

Over de bedrijfseconomische betekenis van een gedifferentieerd aanbod aan bedrijfslocaties is eveneens weinig bekend. Is het functioneren van de beoogde doelgroep echt afhankelijk van vestiging op specifieke

terreinen, of bieden ze de betrokken bedrijven alleen iets extra's? Wat doen bedrijven als er te weinig aanbod is in een bepaald segment; zien zij af van vestiging, vestigen zij zich elders of nemen zij genoegen met aanbod aan terreinen in andere segmenten? Zonder het antwoord op dit soort vragen is het niet goed mogelijk de ernst van de gesignaleerde kwalitatieve tekorten in te schatten. Naar mijn mening worden de mogelijkheden van compensatie tussen de verschillende marktsegmenten onderschat. Met name de gemengde terreinen kunnen waarschijnlijk een groter deel van de behoefte opvangen dan nu is verondersteld.

Er is één uitzondering: zware milieuhinderlijke bedrijven. Op basis van voorschriften in het bestemmingsplan, wordt dit soort bedrijven vaak uitgesloten van vestiging op gemengde terreinen. Een tekort aan zware industrieterreinen betekent daarom vaak ook een daadwerkelijk tekort aan vestigingsmogelijkheden. De betrokken bedrijven moeten kiezen: afzien van verplaatsing of vertrekken naar elders.

Over de wijze waarop in *Ruimte voor Economische Activiteit* wordt omgegaan met segmentatie wil ik nog twee korte opmerkingen maken. In de eerste plaats is er een opvallend verschil in benadering tussen de kantorenmarkt en de markt voor bedrijventerreinen. Op de kantorenmarkt is een strikt doorgevoerd locatiebeleid uitgangspunt; op de markt voor bedrijventerreinen de behoefte van bedrijven. Door het locatiebeleid als uitgangspunt te nemen is maar liefst 70% van de geraamde behoefte toegedeeld aan binnenstedelijke kantorenlocaties. Dat wijkt sterk af van de behoefte uit de markt die vooral is gericht op de stadsrandlocaties<sup>8</sup>. In dat segment is juist sprake van een grote overcapaciteit. Zou de behoefte van bedrijven uitgangspunt zijn geweest dan zou de kwalitatieve discrepantie op de kantorenmarkt veel minder groot geweest zijn dan nu het geval is. Vanuit de markt bezien is het zorgen voor goed openbaar vervoer op stadsrandlocaties een betere

7. C.P.A. Bartels en A.H. Webbink, Segmentatie in de markt voor bedrijfshuisvesting, *ESB*, 8 april 1987, blz. 328-332.

8. G. Dewulf en H. de Jonge, *De toekomst van de kantorenmarkt 1994-2005*, Technische Universiteit Delft, 1995.

optie om te voldoen aan het locatie-beleid dan een groot deel van de kantoren tegen hun zin in de centra vestigen.

In de tweede plaats is er een verband tussen de omvang van de behoefte en het aantal segmenten dat kan worden ontwikkeld. In regio's met een beperkte vraag brengt differentiatie van het aanbod grote financiële risico's met zich mee, omdat in ieder segment aanbod in voorraad moet worden gehouden. Regio's met een beperkte markt moeten de ruimtebehoefte van bedrijven wel in één of twee segmenten opvangen. Met dit verschil in mogelijkheden is in de analyses geen rekening gehouden.

### Regionaal maatwerk

Als één ding duidelijk is geworden uit *Ruimte voor Economische Activiteit*, dan is het dat de huidige marktsituatie onevenwichtig is en dat de planning van bedrijfslocaties aandacht behoeft. Door de dreigende tekorten zo sterk te benadrukken kan echter gemakkelijk de (verkeerde) conclusie worden getrokken dat er op grote schaal nieuwe bedrijfslocaties moeten worden ontwikkeld. Noch op de kantorenmarkt, noch op de markt voor bedrijventerreinen is daar aanleiding voor. Gezien de grote capaciteit, die op veel plaatsen al aanwezig is, zou dat alleen maar tot extra overschotten leiden.

Een oplossing voor het probleem zit in regionaal maatwerk. Per regio zal de behoefte zorgvuldig onderzocht moeten worden en zal een op de regionale situatie toegespitste kwalitatieve differentiatie van het aanbod moeten worden vastgesteld. Hierbij zullen tevens de mogelijkheden van herprofilering van bestaand aanbod en van herstructurering van verouderde terreinen onderzocht moeten worden. Het is te hopen dat het toekennen van gelden voor nieuwe bedrijfslocaties gebaseerd wordt op dit regionale maatwerk en dat men zich niet in slaap laat sussen door een te groot optimisme over de afzetmogelijkheden. Als dat zou gebeuren, is van een economische impuls geen sprake, maar wordt overcapaciteit gesubsidieerd.

### Han Olden

De auteur is werkzaam bij het Onderzoeksinstituut OTB te Delft.

## Naschrift

### Discrepanties nopen tot beleidsaanpassing

In ons artikel 'Omgaan met schaarse ruimte: tussen plan en markt' plaatsen wij verwachte discrepanties op de markten voor bedrijfslocaties in de brede context van internationale structuurveranderingen aan de vraagzijde en de wijze van ruimtetoedeling in Nederland. Dat ons artikel naast instemming nu ook discussie oproept stemt ons tevreden. Voor het tegengaan van discrepanties en het voorkomen van ruimtelijke knelpunten in de economische ontwikkeling is immers een goed gefundeerde inzet nodig van betrokkenen op alle bestuurlijke niveaus. Bovendien hebben wij aangegeven dat aanvullend onderzoek nog gewenst is, zoals naar de bandbreedte van de mogelijke ontwikkelingen per regio, segmenteringsopties en het grondbeleid van gemeenten.

### Beleidsconclusies

Onze probleemstelling luidde: in hoeverre kan ruimtegebrek de komende tien jaar een remmende factor worden voor economische groei. Gelet op deze vraagstelling – en onze presentatie van de resultaten van de confrontatie van vraag en aanbod – wekt Olden's verwijt als zouden wij tekorten eenzijdig belichten bevreemding. Datzelfde geldt voor zijn waarschuwing tegen mogelijk verkeerde beleidsconclusies. Een te groot optimisme over afzetmogelijkheden zou maar tot subsidie van overcapaciteit leiden. Noch onze conclusies, noch de beleidsfilosofie van de inmiddels verschenen kabinetsnota *Ruimte voor Regio's* bevatten aanknopingspunten voor deze stelling.

In ons artikel constateren wij – naast een aantal beperkende factoren als ligging en ruimtelijke structuur – een toenemende interne en externe complexiteit op de markten voor bedrijfslocaties. Door cumulatie van deze factoren en toenemende concurrentie van andere ruimteclaims dreigen in een groot aantal regio's absolute tekorten en/of tekorten in combinatie met overschotten op andere deelmarkten. Gepleit wordt voor consequente monitoring, flexibele bedrijfslocatieplanning op regio-

naal niveau, snellere besluitvorming en algemene ruimtereservering voor bedrijfslocaties. Daarnaast pleitten wij voor voldoende marges voor provincies en lokale overheden bij de uitvoering van het zonerings- en locatiebeleid voor een integrale afweging bij de toedeling van ruimte over uiteenlopende claims. Olden's reactie weerspreekt die conclusies overigens niet.

### Deelmarkten

Olden presenteert een tabel die gebaseerd is op ook door ons gehanteerde gegevens van NEI en BCI. Door te aggregeren over alle regio's en marktsegmenten definiëert hij een goed deel van de discrepanties weg. Optelling van 'zachte' plannen bij bestaande aanbod en harde plannen suggereert dat het wel meevalt met 'mismatches' tussen vraag en aanbod. Daarmee is ook in essentie de kritiek van Olden op ons artikel verwoord: zachte plancapaciteit kan tijdig omgezet worden in gerealiseerde bedrijfslocaties. Zo niet dan zullen bedrijven wel genoeg nemen met aanbod in andere segmenten of mogelijk uitwijken naar andere regio's. In het onderstaande zullen wij zijn kritiek bespreken. Voor een uitvoeriger argumentatie en literatuurverwijzingen zij verwezen naar ons artikel.

### Buffercapaciteiten

Een scherpe grens tussen harde en zachte plannen is moeilijk te trekken. Ongetwijfeld zullen er zachte plannen zijn die binnen tien jaar gerealiseerd kunnen worden. Anderzijds ondervinden ook harde plannen forse vertragingen, terwijl ze niet vrij zijn van afbreukrisico's. Vandaar onze oproep plannen te faseren of te versnellen al naar gelang er tekorten of overschotten dreigen. Aan beide vormen van discrepantie zijn hoge maatschappelijke kosten verbonden. In het onderliggende onderzoek is een grens tussen hard en zacht getrokken bij plannen, waarvan de uitvoering afhankelijk is van de ontwikkeling van grootschalige infrastructuur of woonvoorzieningen. Vóór realisatie volgen nog diverse processtappen, zoals verdere ontwikkeling en goedkeuring van bestemmingsplan, aankoop van gronden en bouwrijp maken. Gezien de veelal moeilijke planologische en milieuhygiënische inpassing, NIMBY-

effecten en procedurele vertragingen is er weinig reden tot optimisme over tijdige realisatie.

Ook verouderde bedrijventerreinen bieden slechts in beperkte mate soelaas als snel te mobiliseren buffer. Herstructureringsprocessen worden vertraagd door organisatorische en financiële knelpunten, b.v. bij de bodemsaneringsproblematiek. Bovendien betreft het veelal terreinen op – naar huidige maatstaven – ongeschikte locaties.

### Compensatie

Een tweede punt van kritiek geldt de fundering van segmentatie en het verschil in benadering van de markten voor kantoren en voor bedrijventerreinen. Vastgesteld moet worden dat segmentatie deels geïnitieerd en gedomineerd wordt door structurele veranderingen aan de vraag- en deels aan de aanbodzijde. Wat betreft de vraag gaat het niet om huisvestingswensen, maar om differentiatie van typen bedrijfslocaties als gevolg van specialisatie tussen uiteenlopende bedrijfsfuncties. (Hoofd)kantoor-, ontwikkelings, productie- en distributiefuncties vinden in toenemende mate ruimtelijk gescheiden plaats, elk met hun eigen specifieke locatie-eisen m.b.t. ligging, ontsluiting, terreinrichting enz. Deze ontwikkelingen zijn ook empirisch voldoende aangetoond en worden in de literatuur breed erkend<sup>1</sup>.

Milieu- en locatiebeleid versterken en compliceren de daaruit voortvloeiende ruimtelijke segmentatie vanuit de aanbodzijde. Het locatiebeleid schrijft vestiging van kantoren op binnenstedelijke en stadrandlocaties voor al naar gelang het mobiliteitsprofiel. Verbetering van de laatste categorie sluit weliswaar beter aan bij de vraag, maar heeft een geringer mobiliteitsbeperkend effect dan de ontwikkeling van centrum-locaties onder meer als gevolg van verschillen in parkeernorm. Locaties met uitsluitend een goede ontsluiting over de weg zijn voorbehouden aan industriële en distributie-activiteiten. De segmentering vanuit het locatiebeleid tussen deze en de eerder genoemde categorieën locaties sluit globaal aan op de vraag-geörienteerde segmentering. Op grond van het milieubeleid dient milieuhinderlijke, zware industrie zich echter op specifieke, daartoe aangewezen terreinen te vestigen.

Resteren high tech activiteiten, overige industrie en distributie. Het is waar dat veel gemeenten zich profileerden door te wijzen op goede locaties voor hoogwaardige industrie (en voor distributie). Juist in deze vanuit de vraag gedefinieerde segmenten doen zich echter tekorten voor. De opvangmogelijkheden van tekorten aan hoogwaardige terreinen en distributieparken door overschotten aan gemengde terreinen zouden zijn onderschat. Daarmee gaat Olden eraan voorbij dat forse aandelen van de verschillende bedrijfstypen zijn toegeschreven aan gemengde terreinen: 50% van de lichte moderne, 20% van de zware en 60% van de overige industrie en 40% van de (niet zeehavengebonden) transport en distributie. Door de hierboven aangeduide structurele ontwikkelingen aan vraag en aanbodzijde is compensatie steeds minder mogelijk.

Natuurlijk kunnen zich regionale afwijkingen voordoen van het algemene beeld. Vandaar onze oproep tot nader onderzoek op dit punt. Dat regio's met een beperkte markt niet elke categorie van locaties kunnen aanbieden is evident. Daarom is gekozen voor een analyse op stadsgevestelijk niveau. Een wat hoger aggregatieniveau kan zowel extra tekorten als overschotten aan het licht brengen, zij het dat de kans op kwalitatieve discrepanties in principe afneemt. Hierin ligt een extra argument voor de door ons bepleite locatieplanning op regionaal niveau. Het regionale karakter van de markt stelt overigens grenzen aan de aggregatie en aan de compensatiemogelijkheden tussen regio's. Boven-regionale verplaatsingen kunnen bovendien interregionale onevenwichtigheden nog versterken. Juist gebieden met een positief migratie-saldo zoals in Utrecht en in Noord-Brabant kampen met tekorten. Tegelijkertijd worden regio's in het Noorden ondanks een relatief ruim aanbod geconfronteerd met vertrek-overschotten.

### Conjunctuur of structuur?

De voor 2005 geconstateerde tekorten zouden volgens Olden niet structureel van aard zijn. De gesignaleerde tekorten en discrepanties ontstaan echter door structuurveranderingen in combinatie met rigiditeit in het aanbod. De gepresenteerde resultaten gaan uit van een lange termijn CPB-

scenario – dat een structureel, geen conjunctureel beeld geeft – en van trendmatige verschuivingen. Verwarring van de huidige markt met de toekomstige versterkt varkens-cycli en vergroot de kans op discrepanties. Overigens is de analyse gebaseerd op het gematigde scenario 'European Renaissance', met een werkgelegenheidsgroei van 65.000 personen per jaar. Voor terugdringing van de werkloosheid is echter meer nodig. Zo gaat het Regeerakkoord uit van een groei van 350.000 in vier jaar. Heroriëntatie bij de toedeling van ruimte en een verbeterde bedrijfslocatieplanning zijn dus geboden.

**Willem Kleyn**

**Jan Maarten de Vet**

1. Zie b.v. B&A-Groep, Eisen aan de bedrijfsomgeving in en rond stedelijke knooppunten, Den Haag, 1992; Stichting BouwResearch/Kolpron, Bedrijventerreinen, een marktconforme benadering, Rotterdam, 1990 en de bijdragen aan het congres 'Differentiatie van bedrijventerreinen', 1 februari jl. te Rotterdam.