



## Marktwerving voor bedrijventerreinen

**Auteur(s):**

Needham, D.B.

*Faculteit der Beleidswetenschappen, Universiteit Nijmegen. Voor meer informatie B. Wood, R. Williams, The United Kingdom, in B. Wood en R. Williams (red.), Industrial property markets in Western Europe, E&F Spon, Londen, 1992.*

**Verschenen in:**

ESB, 84e jaargang, nr. 4233, pagina D23, 9 december 1999

**Rubriek:**

Dossier De grondmarkt

**Trefwoord(en):**

**Het is opvallend dat in Engeland vaker dan in Nederland bedrijventerreinen als één geheel overkomen, met meer stedenbouwkundige samenhang en een beter beheer en onderhoud van terrein en gebouwen. Bedrijven in Engeland zullen dezelfde (technische) eisen stellen aan hun productieruimte als bedrijven in Nederland. Verschillen in terreinen tussen de twee landen kunnen dus niet liggen aan wat bedrijven vragen, maar moeten worden gezocht aan de aanbodkant van de markt voor bedrijventerreinen.**

In Nederland wordt het merendeel van grond voor bedrijvigheid door gemeenten aangeboden. Bedrijven kopen bouwrijpe kavels voor eigen gebruik en laten daarop hun eigen productieruimte bouwen. Dit komt in Engeland nauwelijks voor. Meestal is het een projectontwikkelaar (een zgn. property company) die de bouwgrond koopt en bouwrijp maakt. De kavels worden òf verkocht aan de finale gebruiker die in eigen beheer en voor zichzelf bouwt, òf de ontwikkelaar bouwt er zelf een min of meer gestandaardiseerde ruimte op. Deze wordt vervolgens òf aangehouden en verhuurd, òf verkocht aan de finale gebruiker (die eigenaar-gebruiker wordt) òf verkocht aan een belegger die via een beheerder aan de finale gebruiker verhuurt. Deze processen verklaren de stedenbouwkundige eenheid van het terrein en - voor zover de gebouwen worden verhuurd - het beheer van het terrein als geheel.

Deze manier van het ontwikkelen van bedrijventerreinen heeft ook gevolgen voor de intensiteit waarmee bedrijventerreinen worden gebruikt. Als de grond en gebouwen in eigendom zijn van één belegger, heeft die er commercieel belang bij dat de huuropbrengst en ook de kapitaalwaarde hoog zijn en stijgen. Dit wordt nagestreefd door een optimale benutting van de grond en door een voortdurende beheer van terrein en gebouwen. Daar hoort geen braakliggende gronden bij. Ook gebruikt de belegger/exploitant vaak de mogelijkheid van een 'gebouwenbank' om huurders die meer ruimte willen te laten ruilen met huurders die minder willen. Hierdoor hoeft een bedrijf geen reservegronden te kopen om daarop later eventueel te kunnen uitbreiden. Hard bewijs is moeilijk te geven, maar de indruk is dat de Engelse praktijk tot beter onderhoud en beheer en tot efficiënter grondgebruik leidt dan in Nederland het geval is.

Zouden deze praktijken ook in Nederland in te voeren zijn? Hier zijn er nu al enkele ontwikkelaars en beleggers die bedrijventerreinen en -ruimtes op deze manier aanbieden. Sommigen van hen komen uit de Verenigde Staten waar de praktijk zoals voor Engeland is omschreven ook gemeengoed is. Voorlopig specialiseren zij zich in bepaalde sectoren, met name op distributiecentra en logistieke bedrijven. Zij zouden hun activiteiten willen uitbreiden, maar de Nederlandse markt is nog steeds een kleine.

Waarschijnlijk is er in Nederland ook een onbevredigde vraag naar huurruimtes, dat wil zeggen bedrijven die hun productieruimte liever huren dan kopen. Dat geeft namelijk voordelen van flexibiliteit, van liquiditeit (het bedrijf wil zijn middelen besteden aan de kernactiviteiten, niet aan huisvesting) en van solvabiliteit. Echter, een bedrijf in Nederland dat zijn eigen ruimte wil huren merkt dat er niet veel aanbod van goede kwaliteit is. De huurmarkt is slecht ontwikkeld.

De Engelse huurwetgeving geeft een betere combinatie van flexibiliteit en zekerheid aan zowel huurder als verhuurder dan in Nederland. In Nederland werkt men met huurovereenkomsten voor korte perioden. Dit is weliswaar geen wettelijke vereiste, maar de huurder wil geen inflexibiliteit van een lange huurovereenkomst. Zonder de zekerheid van een lange huurovereenkomst vindt een verhuurder de exploitatie echter niet aantrekkelijk. In Engeland werkt men vaak met overeenkomsten van 25 jaar, waarbij de huurbetalingen kunnen worden afgekocht met een zgn. premium. Pas dan loont het verhuren commercieel. Een huurder durft zo'n lange overeenkomst aan te gaan omdat het huurrecht kan worden doorverkocht. Maar ook de verhuurder kan het huurrecht doorverkopen; de belegging is liquide.

De taakverdeling tussen markt en overheid is niet wettelijk vastgesteld. Deze situatie is te vergelijken met wat de afgelopen paar jaren op sommige woningbouwlocaties in Nederland is gebeurd: projectontwikkelaars ontdekten dat het kopen, bouwrijp maken en bebouwen van voor de woningbouw bestemde gronden winstgevend was geworden en namen zonder pardon en zonder toestemming de taak over!

---

### ESB-dossier: De grondmarkt

---

Ten geleide

R. Bemer, [Zoektocht naar een efficiënte allocatie van grond](#)

### *Inleiding*

G. Beukema, [Prijs en beleid](#)

W.K. Korthals Altes en B. de Graaf, [Vast aanbod, flexibele vraag](#)

### *Theorie*

R. Aalbers, L. Bettendorf en H.R.J. Vollebergh, [Op grond van welvaart](#)

P. Rietveld, [De waarde van de open ruimte in Nederland](#)

### *Lokaal bestuur*

G.A. Marlet, E.J. Bomhoff en L. van der Geest, [Grip op grond](#)

A. Maas, [Kiezen: tussen plan en markt](#)

### *Mededinging*

M. Canoy en C. van Ewijk, [De grondwolf bijt niet](#)

A. Heertje, [De grondwolf is heer en meester](#)

### *Achtergrond*

B. Needham, Buitenland: Marktwerking voor bedrijventerreinen

Statistiek: [Ruimte en restricties](#)

### *Epiloog*

H.A. Keuzenkamp, [Plannen met een beetje economie](#)