

Prijsexplosie bedrijventerreinen vraagt om reactie vastgoedsector

Marktpartijen als beleggers en projectontwikkelaars hebben nog altijd weinig belangstelling voor bedrijventerreinen en bedrijfsruimten. Bovendien is hun belangstelling selectief. Met name op 'normale' gemengde bedrijventerreinen laten zij daardoor kansen liggen. De toenemende hoogwaardigheid van bedrijfsmatig vastgoed doet zich immers vooral hier voor, zo blijkt uit een analyse van prijsgegevens. De forse waardeontwikkeling van bedrijfsgrond moet worden aangewend voor de herstructureringsopgave die ons land te wachten staat. Dus: verleid lokale overheden en verover die markt.

door Werner Hermans

De Nederlandse vastgoedsector professionaliseert. In het afgelopen jaar hebben we diverse initiatieven gezien die een bijdrage leveren aan de transparantie van en kennis over de markt voor bedrijfsmatig onroerend goed. Te denken valt aan de stichting RealNext, de werkgroep Researchoverleg en de vereniging De Vierkante Meter.

Naast deze initiatieven valt ook op dat de sector nog vooral belangstelling heeft voor kantoren, winkelvastgoed en woningen. Bedrijventerreinen en bedrijfsruimten vinden we terug achterin de bladen. Toch is er in de vorm van het Integraal Bedrijventerrein Informatie Systeem (IBIS) jaarlijks een schat aan gegevens voorhanden. Aan een structurele analyse van ontwikkelingen en trends over een wat langere periode heeft het tot dusver ontbroken, hoewel al sinds 1975 dataverzameling over bedrijventerreinen plaatsvindt. Dit artikel probeert daarin verandering te brengen. Waar mogelijk worden de gegevens geconfronteerd met bevindingen uit ander onderzoek. Met name de analyse van prijsgegevens levert verrassende inzichten op.

Verantwoording

De landelijke enquête bedrijventerreinen en kantoorlocaties vindt plaats onder verantwoordelijkheid van het Directoraat Generaal Ruimte en wordt uitgevoerd door de provincies. Al in 1975 is gestart met het verzamelen van diverse gegevens van alle bedrijventerreinen groter dan 5 hectare bruto, waar bovendien nog uitgifte mogelijk is. Vanaf 1991 worden alle bedrijventerreinen vanaf 1 hectare (inclusief de volle terreinen) meegenomen. De meeste analyses in dit artikel hebben betrekking op de periode 1993-2003.

Het bestand bevat momenteel 3.607 bedrijventerreinen. Prijsgegevens worden uiteraard alleen geregistreerd voor die terreinen waar uitgifte mogelijk is. Om incurante (rest)kavels, die al jaren te koop zijn, zoveel mogelijk buiten de prijsanalyses te houden, wordt daarbij uitgegaan van terreinen met minimaal 1 hectare terstond uitgeefbaar. De prijsanalyses hebben als gevolg daarvan betrekking op 1.079 (1993) resp. 718 (2003) terreinen.

Tabel 1: Uitgifte bedrijventerreinen in Nederland, 1987-2002 (hectare)

1987	901
1988	1080
1989	1467
1990	1400
1991	1241
1992	1034
1993	935
1994	959
1995	1228
1996	1316
1997	1525
1998	1461
1999	1571
2000	1341
2001	974
2002	910

Bedrijventerreinen in vogelvlucht

Sinds 1987 is in Nederland in totaal 19.343 ha. bedrijventerrein uitgegeven, ofwel gemiddeld 1.209 ha. per jaar. De terreinuitgifte laat een duidelijk cyclisch patroon zien, met pieken in 1989 en 1997 en een dal in 1993 (zie tabel 1). De uitgifte van bedrijventerreinen vertoont daarmee een zeer sterke samenhang met de economische ontwikkeling. Momenteel bevinden we ons wederom in een diep dal. De verwachting is dat het aantrekken van de terreinuitgifte nog wel enkele jaren op zich zal laten wachten⁶.

Kengetallen bedrijventerreinen Nederland 2003

a. aantal bedrijventerreinen:	3.607
b. bruto oppervlakte:	93.832 hectare
c. netto oppervlakte:	69.417 hectare
d. netto-bruto verhouding (c/b):	74%
e. totaal uitgeefbaar oppervlak:	11.045 hectare.
f. gemiddelde jaarlijkse uitgifte 1993-2002:	1.209 hectare.
g. gemiddelde maximum prijs gemengde bedrijventerreinen:	85,=/m ²
h. idem 1993:	37,=/m ²
i. ontwikkeling maximum prijzen 1993-2003 (g/h):	130%

geschat metrage bruto vloeroppervlak op bedrijventerreinen ((c-e)*0,62):	360.000.000 m ² bvo
--	--------------------------------

Anno 2003 telt Nederland 69.417 ha netto terrein, waarvan nog 11.045 ha uitgeefbaar is. Uitgaande van een gemiddelde floor-space index voor bedrijfskavels van 0,62 kan het totale metrage bedrijfsruimte op deze terreinen worden geraamd op 360 mln m² bvo^{2,6}. Ter vergelijking: Bak³ schat het totale bruto metrage kantoorruimte in Nederland op zo'n 45 miljoen m². Uitgedrukt in vierkante meters is de totale bedrijfsruimtesector dus vele malen groter dan de kantorensector⁶.

Markt vooral buiten Randstad

Sinds jaar en dag neemt de provincie Noord-Brabant het grootste deel van de terreinuitgifte voor haar rekening, op afstand gevolgd door Gelderland, Zuid-Holland en Overijssel. Hekkensluiters zijn Zeeland en Utrecht. In tegenstelling tot de kantorensector bevindt de markt voor bedrijventerreinen zich met name buiten de Randstad: slechts 22% van de uitgifte op droge terreinen kwam in het afgelopen decennium voor rekening van de provincies Utrecht en Noord-en Zuid-Holland.

Tabel 2: Uitgifte bedrijventerreinen per provincie (excl. zeehaventerreinen)

	1993-1997	1998-2002	Vershil periodes 93-97/98-02
Groningen	253	313	24
Friesland	397	531	34
Drenthe	278	267	-5
Overijssel	509	596	17
Flevoland	293	351	19
Gelderland	604	638	6
Utrecht	223	169	-24
Noord-Holland	421	397	-6
Zuid-Holland	608	621	2
Zeeland	113	154	35
Noord-Brabant	1162	1029	-11
Limburg	548	548	0

Uit tabel 2 blijkt bovendien dat sprake is van geografische verschuivingen. Met name Groningen, Friesland en Zeeland hebben een steeds belangrijker aandeel in de terreinuitgifte; hierbij zijn de zeehaventerreinen in deze provincies nog eens buiten beschouwing gelaten. Vooral Utrecht en Noord-Brabant laten een afname zien. De eveneens in IBIS geregistreerde harde planvoorraad wijst op het doorzetten van deze trends.

Themaparken: trend of hype?

Wanneer wordt gekeken naar kwalitatieve aspecten van de uitgifte, blijkt dat gemengde terreinen het leeuwendeel van de uitgifte voor hun rekening nemen. Zeehaventerreinen hebben een aandeel van ongeveer 10%, met grote regionale variaties. Zo kennen vooral provincies als Groningen (Oosterhorn, Eemshaven) en Zeeland (Sloegebied) een aanzienlijke aandeel zeehaventerrein in hun totale uitgifte. Het aandeel van hoogwaardige bedrijvenparken en distributieparkeren in de totale uitgifte is gering. Wel laten de uitgiftecijfers de laatste jaren een beperkte thematisering zien (zie figuur 3).

Tabel 3: Uitgifte bedrijventerreinen naar segment

segment	1993-1997	1998-2002	verschil 93-97/98-02 (procentpunt)
zware industrieterreinen	8	11	3
zeehaventerreinen	9	10	1
gemengde terreinen	75	67	-8
hoogwaardige bedrijvenparken	3	5	2
distributieparken	6	6	0
totaal %	100	100	
totaal abs.	5.964	6.256	

Hoewel momenteel bij beleggers en ontwikkelaars belangstelling bestaat voor themaparken die een specifiek segment van de markt bedienen^{5,10}, is hun positie in de totale markt voorsnog beperkt. De cijfers verhullen echter dat er binnen het segment gemengde terreinen ontwikkelingen gaande zijn die zeker zo interessant zijn als ontwikkelingen op hoogwaardige bedrijven- en distributieparken.

Marktconform uitprijzen en hoogwaardige component

De prijsontwikkeling duidt op marktconform uitprijzen en een hoogwaardige component. Dat blijkt vooral uit de prijsontwikkeling van bedrijfskavels. Deze moest in het afgelopen decennium in 'triple digit' worden genoteerd. In het afgelopen decennium zijn op veel locaties de prijzen voor bedrijfsgrond meer dan verdubbeld. Hiervoor wordt de volgende verklaring verondersteld:

- Bij het vaststellen van grondprijzen is door gemeenten lange tijd min of meer uitgegaan van de productiekosten van bedrijfsgrond: de kosten van verwerving, bouwrijp maken en eventuele afdracht aan fondsen voor bijvoorbeeld grote werken of milieuvoorzieningen. Deze kosten zijn doorgaans lager dan de residuele grondwaarde, de feitelijke marktwaarde van grond. Het aantrekken van werkgelegenheid was vaak echter de rechtvaardiging om grond onder de marktwaarde van de hand te doen. Lokale overheden hanteren nu in toenemende mate 'marktconforme' prijzen voor bedrijfsgrond. Al dan niet na bestudering van verkoopresultaten elders wordt vastgesteld wat de 'maximaal haalbare grondprijzen' zijn. Steeds vaker benaderen de grondprijzen hierdoor de residuele grondwaarde. Hoewel deze trend in veel gemeenten zichtbaar is, impliceert zij ook dat de prijsstijgingen op hoogwaardige bedrijvenparken groter moeten zijn geweest dan op andere locaties. Naar zal blijken, is dit niet het geval. Daar komt bij dat grote prijsverschillen zich niet alleen tussen, maar steeds vaker ook binnen bedrijventerreinen voordoen. Er is dus meer aan de hand.
- Door trends als verdienstelijking en specialisatie worden bedrijven gemiddeld genomen kleiner. Productieprocessen worden kennisintensiever en schoner. Veel bedrijven krijgen hierdoor een meer kantoorachtige uitstraling, waarbij de werkgelegenheidsdichtheid en de representativiteit van gebouw en omgeving belangrijker wordt. Marktconform uitprijzen leidt op deze locaties vaak tot een relatief hoge grondprijs. Het gaat dan bijvoorbeeld om die kavels op een bedrijventerrein die beschikken over een goede zichtbaarheid. In het navolgende worden deze locaties 'hoogwaardig' genoemd,

waarbij de prijs - what's in a name? - het criterium is. Niet zelden zal het vastgoed echter ook in termen van kwaliteit 'hoogwaardig' zijn.

Gemengde terreinen verschieten van kleur

Het zijn vooral gemengde terreinen en zware industrieterreinen die een explosieve ontwikkeling van de gemiddelde maximum prijzen hebben laten zien. Tussen 1993 en 2003 is hier de gemiddelde maximum prijs met 130% resp. 157% toegenomen (tabel 4). Wanneer de ontwikkeling van de gemiddelde maximumprijsniveaus als maatstaf wordt genomen voor de toenemende hoogwaardigheid van het vastgoed, kan worden geconcludeerd dat deze trend zich met name op deze terreinen voordoet. Zij nemen samen bovendien ruim driekwart van de totale uitgifte voor hun rekening.

Tabel 4: Nominale ontwikkeling gem. maximumprijs naar segment, 1993-2003

	1993	2003	1993-2003, in %
zware industrieterreinen	€ 30	€ 77	157
zeehaventerreinen	€ 57	€ 67	17
gemengde terreinen	€ 37	€ 85	130
hoogwaardige bedrijvenparken	€ 79	€ 126	59
distributieparken	€ 69	€ 132	91
totaal	€ 40	€ 89	123

Dat het doorgaans maar om een gedeelte van het terrein gaat, blijkt onder meer uit de verschillen tussen minimum en maximum prijzen. Tabel 5 geeft de toe- danwel afname van het percentage terreinen, waar het verschil tussen minimum en maximum prijs groter is dan 35%. Het zijn dan wederom de zware industrieterreinen en de gemengde terreinen die hun aandeel locaties met een hoogwaardige(re) component fors zagen toenemen. Met name de prijsontwikkeling op gemengde terreinen is interessant; de absolute prijsniveaus zijn er hoger en dit segment neemt de bulk van de totale terreinuitgifte voor zijn rekening.

Tabel 5: Percentage terreinen waar verschil minprijs-maxprijs > 35%

	1993	2003	1993-2003, in %
zware industrieterreinen	23	33	+ 43
zeehaventerreinen	o.m.	o.m.	o.m.
gemengde terreinen	16	23	+ 44
hoogwaardige bedrijvenparken	22	26	+ 18
distributieparken	27	21	- 22

o.m. = onvoldoende metingen

Wanneer nu specifiek wordt gekeken naar de maximumprijzen in het segment gemengde bedrijventerreinen, blijkt dat de prijsontwikkeling sterke geografische verschillen laat zien. Waar Groningen, Friesland en Zeeland, zowel qua absolute prijsniveaus als qua prijsontwikkeling, sterk achterblijven, stijgen de prijzen in Utrecht, Flevoland, Overijssel en Noord-Holland hard.

Interessant is dat grondprijzen ruim boven € 100/m² al lang geen uitzondering meer zijn.

Dit zijn prijzen waarbij het stapelen van bedrijfsruimte vanuit financiële overwegingen een reële optie kan zijn⁷. In Utrecht en Noord- en Zuid-Holland ligt zelfs het gemiddelde van de maximum meterprijzen boven € 100.

Tabel 6: Nominale ontwikkeling gem. maximumprijs gemengde terreinen.

	1993	2003	1993-2003, in %
Groningen	19	35	84
Friesland	23	37	61
Drenthe	21	47	124
Overijssel	28	77	175
Flevoland	32	89	178
Gelderland	33	82	148
Utrecht	67	195	191
Noord-Holland	51	132	159
Zuid-Holland	81	166	105
Zeeland	30	50	67
Noord-Brabant	40	90	125
Limburg	29	69	138
Nederland	37	85	130

Ongekende potenties

De forse prijsstijgingen van vooral gemengde bedrijventerreinen bieden ongekende potenties. Deze blijven helaas nog onbenut. Zo kunnen zij een bijdrage leveren aan de enorme herstructureringsopgave die ons land te wachten staat. Grofweg een kwart van het totale terreinoppervlak is verouderd, en de kosten die met de aanpak ervan gemoeid zijn, lopen in de miljarden. Niet zelden maakt het toevoegen van hoogwaardige functies onderdeel uit van het herstructureringsproces. Vaak komen grondwaardestijgingen als gevolg van bestemmingsveranderingen echter niet ten goede van het verouderde bedrijventerrein in kwestie. Zij vloeien ofwel uit het publieke domein, ofwel naar de grondbedrijven en daarmee vaak uit het terrein. Toch zijn er diverse instrumenten denkbaar om waarde­stijgingen binnen het terrein te verevenen of af te romen^{8,9}. Met name lokale overheden kunnen hier een regierol vervullen, maar een nauwe samenwerking met ontwikkelaars, bijvoorbeeld in een gezamenlijke ontwikkelingsmaatschappij, is ook een optie. Wanneer hier serieus werk van wordt gemaakt, is er een schat aan stille reserves beschikbaar.

Ook vanuit de markt mag dan een reactie worden verwacht. Door zich op te werpen als gebiedsontwikkelaar, kan een marktpartij voor lokale overheden een interessante partner zijn bij de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen. Vaak ligt de focus echter op vastgoedontwikkeling op pandniveau. Beleggers en ontwikkelaars zijn bovendien maar mondjesmaat actief op bedrijventerreinen, en dan vooral op specifieke, thematische terreinen met bijvoorbeeld veel logistiek vastgoed. Naar nu blijkt, verschieten met name ‘gewone’ gemengde bedrijventerreinen van kleur. Steeds vaker is hier sprake van een hoogwaardig terreindeel, waar de haalbare prijzen navenant zijn. Deze locaties liggen niet zelden buiten de Randstad. De omvang deze markt is aanzienlijk. Een wijziging in strategie is dus op zijn plaats.

Over de auteur: Werner Hermans is werkzaam als adviseur bij ETIN Adviseurs

Literatuur

- 1 Aalst, A.C.J. van, T. Reesink, (2003) Te weinig geld voor herstructurering, in: PropertyNL researchquarterly, juni 2003
- 2 De floor-space index geeft de verhouding tussen bruto vloeroppervlak en kavelomvang weer. De aanname dat de gemiddelde fsi voor bedrijfskavels 0,62 bedraagt is gebaseerd op onderzoek van onder meer Inbo adviseurs en diverse eigen metingen in het kader van bedrijventerreinenstudies.
- 3 Bak (2002), R.L., Kantorenatlas Nederland; omvang, structuur en ruimtelijke spreiding van het in Nederland aanwezige kantoorgebouwenbestand.
- 4 Ook de waarde ervan is groter. Zo is de totale bouwsom van verleende bouwvergunningen voor hallen en loodsen met weinig of geen kantoorruimte al jaren groter dan die van zuivere kantoren. Zie CBS, statistieken verleende bouwvergunningen (diverse jaargangen) en NVB/STOGO/Universiteit van Utrecht, Thermometer Bedrijfsruimten (diverse jaargangen).
- 5 DTZ Zadelhoff (2004) Cijfers in perspectief; de Nederlandse markt voor commercieel vastgoed
- 6 Hermans, W. (2004) Uitgifte bedrijventerreinen in 2002 fors gedaald, in: Vastgoedmarkt, 02-2004
- 7 Inbo Adviseurs (2001) Kosten en baten van intensief ruimtegebruik op bedrijventerreinen
- 8 Ministerie van Economische Zaken (1999) Meer private betrokkenheid als kans bij de herstructurering van bedrijventerreinen
- 9 Priemus, H., E. Louw (2003) Kostenverhaal en planbaatafoming. In: Stedenbouw en Ruimtelijke Ordening 03-2003
- 10 "Bedrijfsruimte is gewild beleggingsobject", in: Het Financieele Dagblad 5-12-2003