

stec
groep



Handreiking (regionale) meerwaarde

Stec Groep aan IPO

Hub Floem
8 februari 2023

Inhoudsopgave

1	Achtergrond & inleiding	3
2	(Regionale) meerwaarde in planvormingsproces	4
3	(Regionale) meerwaarde bij programmering	8
4	(Regionale) meerwaarde bij planontwikkeling	11
5	(Regionale) meerwaarde bij gronduitgifte	13
6	Aandachtspunten bij en voor (regionale) meerwaarde	20
	Bijlage met voorbeelden en nadere beschrijving	22
	Voorbeeld: Groene Metropoolregio	22
	Voorbeeld: Noord-Brabant	23
	Voorbeeld programmering: West-Brabant	24
	Voorbeeld gronduitgifte: Wijkevoort, Tilburg	27
	Processtappen bedrijventerreinontwikkeling	30

1 Achtergrond & inleiding

In de bestuurlijke afspraken (Grip, 8 april 2022) is afgesproken (regionale) meerwaarde van grootschalige bedrijfsvestigingen (>5 hectare) te verankeren in planontwikkeling en bij gronduitgifte. Hiertoe is afgesproken om een handreiking en werkwijze uit te werken. Dit vanuit de perceptie dat bij het regionaal alloceren van grootschalige bedrijfsvestigingen op dit moment vaak nog onvoldoende rekening wordt gehouden met het regionale ecosysteem en de (regionale) meerwaarde van die vestiger.

Deze handreiking bestaat uit het uitwerken van generiek geldende aspecten op het gebied van regionale gebondenheid, maatschappelijke en economische meerwaarde en benutten/inpassen ruimte. Vervolgstep is om de handreiking te vertalen naar regionaal maatwerk en de concrete toepassing in werkwijzen. De handreiking en toepassing ervan zal continu ontwikkelen en evolueren.

DEFINITIE (REGIONALE) MEERWAARDE BIJ GROOTSCHALIGE BEDRIJFSVESTIGINGEN

De mate van regionale binding aan en economische meerwaarde van het bedrijf in de regio in termen als herkomst/origine bedrijf, werkgelegenheid, arbeidsmarkt, kennisinfrastructuur, plaats in regionale waardeketens, ruimtelijk economisch profiel van een regio, gebruik van regionale infrastructuur en afzetmarkt. Daarnaast is ook de maatschappelijke meerwaarde van belang. Met andere woorden; de relatie/bijdrage van het bedrijf met maatschappelijke opgaven (zoals klimaatopgave, energietransitie, duurzaamheid, duurzaam ruimtegebruik, circulaire economie, etc.).

Relatie en samenhang (regionale) meerwaarde met andere actielijnen Grip

(Regionale) meerwaarde van grootschalige bedrijfsvestigingen en de uitwerking van een handreiking hebben directe samenhang met andere actielijnen binnen Grip. Bij de besluitvorming over een nieuw bedrijventerrein en/of vestiging van een bedrijf lopen de verschillende elementen (behoefte, clustering, meerwaarde, inpassing en inrichting) door elkaar. Er is geen vast vertrek- en eindpunt. Er is sprake van een zekere interactie en samenhang tussen de verschillende actielijnen.

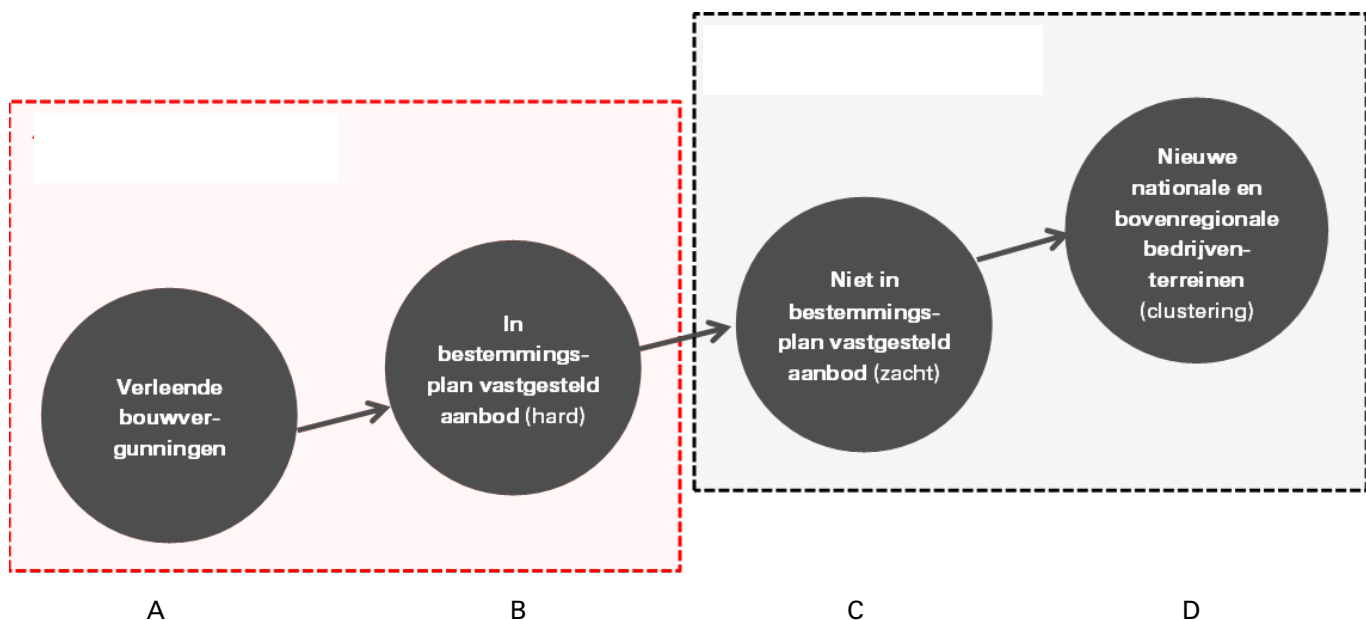
De (beleidsneutrale) behoefte (vraag) naar grootschalige bedrijfsvestigingen (en/of locaties) geeft houvast voor de opgave die op een regio afkomt. Gemeenten en provincie programmeren (een deel van) die behoefte op (nieuwe) locaties en/of stellen zich tot doel om een deel van de vraag op bestaande bedrijventerreinen te faciliteren. Het voornemen is om dit geclusterd te doen, danwel om hier een zekere mate van concentratie na te streven. Bij de invulling van die locatie(s) speelt (regionale) meerwaarde een rol in planontwikkeling en gronduitgifte. Op dit niveau speelt ook inpassing en inrichting van het bedrijventerrein en het kwaliteitsniveau welke nagestreefd wordt. Monitoring heeft tot doel om afspraken en koers te evalueren en bij te sturen indien nodig.

2 (Regionale) meerwaarde in planvormingsproces

Vier stadia bij ontwikkeling bedrijventerrein (voor grootschalige bedrijfsvestingen)

De ontwikkeling van bedrijventerreinen (voor grootschalige bedrijfsvestingen) bevindt zich niet in hetzelfde tijdsframe. Er zijn binnen het traject Grip vier stadia te onderscheiden (zie ook onderstaand schema):

- Bedrijfskavel is uitgegeven/verkocht en bouwvergunning is afgegeven. Op een deel van de kavels wordt nog gebouwd (voor een eindgebruiker).
- Uitgeefbare kavels op harde, vastgestelde (bestemmings)plannen. De plannen zijn conform de geldende RO-principes tot stand gekomen en (grotendeels) onherroepelijk. Er is nog geen bedrijf gevestigd.
- Zachte plannen die wel in voorbereiding zijn, bijvoorbeeld omdat er nu een bestemmingsplan wordt opgesteld en/of het betreft een vervolgfase op een al uitgeefbaar terrein waarover al eerder afspraken gemaakt zijn. De C-locaties zijn in (regionale programmerings)afspraken tussen provincie en gemeenten vastgelegd.
- Zachte plannen of zoeklocaties die zich in een ideefase bevinden. Afhankelijk van de exacte status is de locatie nog niet bekend. Het betreft ook locaties die zijn opgenomen in een structuurvisie van de gemeente (en waarvan de locatie dus grofweg vast ligt).



Sturing op (regionale) meerwaarde moet – voor de grootste effectiviteit – grotendeels al verankerd worden bij de ontwikkeling van een nieuw bedrijventerrein. Dit betekent dat voor vastgestelde bestemmingsplannen (uitgeefbaar aanbod) sturing op (regionale) meerwaarde bijna niet meer is te verankeren. Immers, het invoeren van nieuwe ‘vereisten’ voor een al vastgesteld (en onherroepelijk) bestemmingsplan is alleen mogelijk na herziening.

Voor de fasen A en B ligt het plan (grotendeels) vast en is aanvullende sturing beperkt mogelijk. Door het gesprek aan te gaan met gemeenten en/of geïnteresseerde bedrijven is het mogelijk om invloed uit te

oefenen en enigszins te sturen op (regionale) meerwaarde. In de onderhandeling bij gronduitgifte kan nog sturing plaatsvinden. De recente uitspraken in het kader van het Didam-arrest leiden bij gemeenten die grond uitgeven tot een verhoogde sturing op (aanvullende) uitgiftecriteria (zie ook verderop).

Voor de fase C is enige sturing nog mogelijk, zeker op plekken waar het bestemmingsplan nog in voorbereiding is. Hier is het nog mogelijk om aanvullende criteria of elementen op te nemen in bijvoorbeeld publiekrechtelijk- en/of privaatrechtelijk instrumentarium (denk aan bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan, uitgifteprotocol). Sturing op de locatie (waar is het bedrijventerrein gelegen) is vaak nog maar beperkt mogelijk. Immers, het gaat vaak om plannen waarvoor al een traject loopt.

De (zoek)locaties die vallen onder fase D geven de meeste ruimte voor sturing op (regionale) meerwaarde. Immers, hier zijn locatie, kaders en concrete invulling nog niet in beton gegoten.

DIDAM-ARREST IN RELATIE TOT PLANONTWIKKELING, GRONDUITGIFTE EN REGIONALE MEERWAARDE

In het Arrest van de Hoge Raad in de zaak Didam was de gemeente Montferland van mening dat zij zonder tussenkomst van een derde partij (eigen) vastgoed kon verkopen aan een ontwikkelaar ten behoeve van een herontwikkeling door die partij. De Hoge Raad oordeelde dat dit het gelijkheidsbeginsel in de weg staat, als er naar verwachting meerdere potentiële gegadigden voor dat vastgoed zijn. In zulke gevallen zou de gemeente 'mededingingsruimte' moeten bieden.

Het gevolg van het Didam-arrest kan ook invloed hebben op de uitgifte van bedrijventerreinen. Immers, ook hier heeft de gemeente grondposities, die zij aan marktpartijen verkoopt. Hoewel de jurisprudentie nog niet uitgekristalliseerd is, lijkt het wenselijk dat gemeenten in uitgiftevoorwaarden, vestigingscriteria en randvoorwaarden voor vestiging nadenken over een transparant en open uitgifteproces, waarbij criteria toetsbaar, objectief en redelijk dienen te zijn.

Diverse gemeenten sorteren bij de gronduitgifte voor op de uitspraak in het Didam-arrest. Zij stellen criteria op aan welke voorwaarden bedrijven moeten voldoen, hoe de gemeente haar keuze maakt bij meerdere gegadigden en hoe zij het uitgifteproces vormgeeft. In dit verband worden ook elementen die raakvlak vertonen met het afwegingskader regionale meerwaarde meegenomen.

Op [Bedrijvenpark Medel Afronding](#) (gemeente Tiel) loopt een tenderproces waarbij voor twee kaveltypen (XXL – 3 stuks en XL – 4 stuks) criteria zijn opgesteld. Voor de XXL kavels geldt het hoogste bod, terwijl op de XL kavels lokale bedrijven voor regionale en nationale bedrijven gaan. Bij meerdere gegadigden geldt het hoogste bod op de grond. Uiteraard moet het bedrijf bij de uitwerking van bouwplannen voldoen aan de regels van het bestemmingsplan.

Waar zijn grootschalige bedrijfsvestigingen gewenst, minder gewenst, ongewenst?

D-locaties zijn – zoals hiervoor beschreven – nog het meest 'open'. De locaties in de categorie A-C zijn het resultaat van eerder beleid en (regionale) afspraken. Bij de D-locaties kan nog gestuurd worden op basis van de huidige en/of nieuwe inzichten. Dit betekent dat Rijk, provincies en gemeenten nog kunnen sturen op het ontwikkelen van clusters (en bovendien op de gewenste bedrijvigheid) voor grootschalige bedrijfsvestigingen. In de bijlage leest u meer over hoe een bedrijventerrein tot stand komt en welke partijen betrokken zijn ([Processtappen bedrijventerreinontwikkeling](#)).

Het aanwijzen van zoekgebieden (en uiteindelijk locaties voor vestiging van grootschalige bedrijfsvestigingen) komt via een iteratief proces tot stand. Omdat het vooral gaat over gebieden die in de toekomst (middellange termijn) op de markt komen, spreken we van zoekgebieden. Pas in een later stadium – onder andere ook na een lokale afweging – kan sprake zijn van een concrete locatieontwikkeling. Onder andere Groningen en Fryslan (in ontwikkeling) bepalen met onderstaande werkwijze potentiële vestigingslocaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen.

Aan de ene kant is er het meer **economische (markt)perspectief**. Wat is het ruimtelijk economisch profiel van een regio? Welke ambities en kansen zijn er? En, welke doelgroepen zijn hiervoor interessant en kansrijk? Wat is de ruimtevraag die we verwachten? Vervolgens worden in beeld gebracht de locatie-eisen van verschillende doelgroepen van grootschalige bedrijven. Dat gaat bijvoorbeeld om criteria als omvang, modaliteiten, de beschikbaarheid van (groene)energie en nabijheid van potentiële arbeidskrachten, ofwel de wens van bedrijven om dicht bij elkaar te zitten om processen, producten (bijv. reststromen) en kennis uit te wisselen.

Aan de andere kant staat het **ruimtelijk perspectief**, waarin de meest relevante ruimtelijke belemmeringen en randvoorwaarden staan. Hierbij kan gekeken worden naar de weginfrastructuur (capaciteit, knelpunten, etc.), Natura2000, Natuurnetwerk Nederland en de beschermde landschappen. Deze ruimtelijke perspectieven zijn sturend voor potentiële zoeklocaties voor (nieuwe) ontwikkelingen en ontwikkelgebieden.

In de *trechter* komen beide perspectieven samen en kan een beoordeling worden opgesteld van de ruimtelijke en economische kansen en knelpunten van een gebied. Uiteindelijk leidt dit tot een overzicht van geschikte en potentiële ontwikkelgebieden (en dus ook tot minder geschikte en ongeschikte gebieden). Een dergelijke analyse kan regionaal op gedifferentieerde wijze worden ingevuld. Ook de economische als ruimtelijke perspectieven kunnen meer of minder gewicht krijgen bij de afweging. Doel van een dergelijke analyse is om een integrale afweging te maken over een ruimtelijke ontwikkeling en de gevolgen voor de (nationale) weginfrastructuur, energie infrastructuur en –levering, natuur en stikstof-doelen, verstedelijking, bodem en waterbeheer, de relevante nationale belangen (NOVI) goed inzichtelijk te krijgen.

Voor ieder zoekgebied dat wordt aangewezen als potentieel geschikt en kansrijk zal aanvullend onderzoek gedaan moeten worden naar milieueffecten, stikstof, omgevingseffecten en eigendomssituatie. De uiteindelijke locatiekeuze is een lokale politiek bestuurlijke afweging. Ook de wenselijkheid van lokale overheden om tot een ontwikkeling te komen is daarbij onderwerp van onderzoek. Het kan dus voorkomen dat een locatie/gebied welke in eerste instantie als geschikt/kansrijk wordt genoemd bij nadere bestudering alsnog als onhaalbaar wordt beschouwd.

Op basis van de bovenstaande proces- en inhoudelijke beschrijving voor het toewerken naar zoeklocaties (D-locaties) kunnen enkele **zwaarwegende criteria** van nationaal belang opgesomd worden. Interdisciplinaire afstemming is wenselijk in deze fase (RO, economie, infrastructuur). Let wel: provincies en gemeenten zijn bij locatie-ontwikkeling gebonden aan diverse wettelijke en kaderstellende documenten. Een deel van onderstaande criteria is gangbare praktijk in de ruimtelijke ordening. Lokale en regionale omstandigheden kunnen een rol spelen bij de afweging van provincies bij de keuze voor zoeklocaties. Een specifieke vestigingseis van een groep grootschalige bedrijfsvestigingen kan tot een andere wegging leiden.

Tabel. Zwaarwegende afwegingscriteria (regionale) meerwaarde bij bepalen van en aanwijzen zoeklocaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen

- Wet- en regelgeving ten aanzien van Natura 2000 en Natuurnetwerk Nederland (NNN)
- Wet- en regelgeving ten aanzien van UNESCO werelderfgoed, locaties en zones
- Water en bodem sturend
- Identiteit en kwaliteit landschap
- Ligging aan nationale en/of internationale corridors
- Passende ontsluiting bij de beoogde doelgroep grootschalige bedrijfsvestigingen (uni- / multimodaal)
- (Effect op) congestie op infrastructuurnetwerk (weg, spoor, binnenvaart, hoofd- & onderliggend netwerk)
- Nabijheid Energiehoofdinfrastructuur (voortkomen uit het Programma Energiehoofdinfrastructuur)

Hoe (regionaal) afspraken gemaakt worden over zoeklocaties en potentiële nieuwe locaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen leest u in twee voorbeelden in de bijlage (**Voorbeeld: Groene Metropoolregio & Voorbeeld: Noord-Brabant**).

HIERNA GAAN WE ACHTEREENVOLGENS IN OP DE MOGELIJKHEDEN VOOR STURING OP (REGIONALE) MEERWAARDE TIJDENS DE FASE VAN (REGIONALE) PROGRAMMERING (H3), PLANONTWIKKELING (H4) EN GRONDUITGIFTE (H5).

(regionale) meerwaarde

(regionale) programmering

planvorming

gronduitgifte

WAT IS REGIONALE PROGRAMMERING?

Met programmering bedoelen we de afspraken die provincies met regio's en gemeenten maken over de ontwikkeling van bedrijventerreinen, in dit geval over bedrijventerreinen waar grootschalige bedrijfsvestigingen zich kunnen vestigen. Periodiek stemmen provincie en gemeenten de ontwikkeling van bedrijventerreinen af. Zo wordt overaanbod voorkomen en worden diverse thema's geagendeerd. In veel provincies kan een nieuw bedrijventerrein niet ontwikkeld worden als hierover geen regionale afspraken gemaakt zijn. Gemeenten maken met elkaar (en met de provincie) afspraken over relevante thema's op de markt voor bedrijventerreinen. Programmeringsafspraken gaan over de wijze hoe gemeenten handelen en acteren bij een (bestaande) gebiedsontwikkeling en/of bij vestigingsverzoeken. Programmeringsafspraken zijn niet bedoeld om vestigingsverzoeken op bedrijventerreinen te beoordelen.

WAT IS PLANONTWIKKELING?

Planontwikkeling betreft de stappen die noodzakelijk zijn om de uitgifte van een bedrijventerrein mogelijk te maken. In dit stadium gaan we er van uit dat het gebied en de exacte locatie van het terrein bekend zijn. Door middel van de planontwikkeling worden alle relevante onderzoeken uitgevoerd en documenten opgesteld welke het (planologisch-juridische) kader vormen voor de gebiedsontwikkeling. De planontwikkeling betreft dus de kaders (en randvoorwaarden) voor de gronduitgifte.

In de praktijk zijn regionale programmering en planontwikkeling sterk met elkaar verweven en is sprake van een iteratief proces.

3 (Regionale) meerwaarde bij programmering

Vaststellen van het regionale (en provinciale) ruimtelijk economische DNA: waar ben ik van?

Eerste stap is het bepalen van het (ruimtelijk) economische profiel van de regio/provincie. Welke bedrijven zijn er nu gevestigd, welke sectoren zijn sterk vertegenwoordigd, welke specialisaties hebben zich ontwikkeld en welke kansen doen zich voor naar de toekomst toe? Op basis van deze analyse wordt de afweging gemaakt waar de ambitie/strategie voor de toekomstige (ruimtelijk) economische ontwikkeling ligt. Dit kan zich vertalen naar de keuze voor bepaalde specialisaties en eisen die gesteld worden aan het type bedrijven dat zich in de toekomst wel/niet op een bepaalde locatie kan vestigen.

Het economisch profiel vertaalt zich in een **ruimtelijk economische visie**. Welke eisen stellen bedrijven aan een vestigingslocatie? Hoe kunnen de optimale voorwaarden gecreëerd worden om bedrijven naar de gewenste locaties te verleiden? Welke nationale opgaven kunnen in de regio landen? Idealiter wordt dit document vastgesteld en/of als onderdeel/bouwsteen meegenomen in regionale programmeringsafspraken

Vertaald in een integraal afweegkader en proces van afweging

Nadat vastgesteld is welk type bedrijven voor de regio/provincie waarde toevoegen vanuit economisch en maatschappelijk perspectief en bepaald is wat de ambitie is voor de regio worden deze uitkomsten meegenomen bij het maken van de regionale programmeringsafspraken. Hierbij kan worden afgesproken dat nieuwe plannen moeten voldoen aan een **integraal afweegkader**.

Gedacht kan worden aan de volgende elementen als onderdeel van zo'n kader (let wel: dit is geen blauwdruk en afhankelijk van de regionale keuzes die hierin gemaakt worden):

1. Bijdrage aan ruimtelijk economische visie (bijdrage van het plan aan de strategische richting en daarmee de economische meerwaarde voor de regio).
2. Passend binnen vraagprognose (voor het bepalen van nut en noodzaak van het plan).
3. Bijdrage van het plan aan maatschappelijke opgaven (bv. koppeling met RES, klimaatadaptatie, omgeving, huisvesting arbeidsmigranten).
4. Verbinding met bestaande bedrijventerreinen (onder andere vanuit zorgvuldig ruimtegebruik, oplossen ruimtelijke knelpunten, vliegwielen voor herstructurering).
5. Bereikbaarheid en innovatie hieromtrent (bijdrage/opgave van het plan op het vlak van het bereikbaar houden van de plek/regio).
6. Haalbaarheid van het plan op het vlak van ruimtelijke ordening, financiën en milieu.

De nationale, provinciale en lokale kaders voor een gebiedsontwikkeling zijn vastgelegd in dito kaders en wetgeving. Hieraan dienen plannen zonder meer te voldoen. Dit betekent concreet dat een ontwikkeling niet in waardevol landschap aangelegd kan worden (als bv. de Verordening dit niet toe staat). Ook kan een locatie niet tot stand komen als de (milieu)impact op de omgeving te groot is (bv. stikstof in Natura2000-gebieden), binnen de daarvoor geldende normen, wet- en regelgeving. Ook de relatie met andere ruimtelijke opgaven (zowel ruimte voor energietransitie, water en bodem-sturend, wonen, etc.) zijn geen onderdeel van het integraal afweegkader op niveau van regionale programmering, maar worden al eerder in het planvormingsproces gemaakt.

Van belang is ook om regionaal af te spreken hoe het **proces van de regionale afstemming** verloopt. Dit loopt via ambtelijk (voor)overleg naar bestuurlijk overleg en vaststelling, waarbij ook gekeken kan worden naar (extern) advies via bijvoorbeeld een ondernemerstafel. In regio's met meerdere vestigingslocaties voor grootschalige bedrijven is het bovendien wenselijk om afspraken te maken over huisvestingsvragen /-

verzoeken van bedrijven. Dit om bedrijven te begeleiden naar de beste plek voor de onderneming en het voorkomen van onderlinge concurrentie. Hier is nadrukkelijk een rol weggelegd voor de regionale ontwikkelingsmaatschappijen en/of de gemeentelijke acquisitie.

Overige aspecten welke tot de regionale programmeringsafspraken behoren

Ook van belang is om afspraken te maken over **het toepassen van (regionale) meerwaarde** op het niveau van planontwikkeling en gronduitgifte. Met andere woorden: de regiogemeenten spreken af dat ze bij planontwikkeling en gronduitgifte gaan toetsen op regionale meerwaarde. Regionaal kan een voorzet gedaan worden voor criteria (waaraan bijvoorbeeld minimaal te voldoen), maar uiteindelijk is het aan de gemeente om hier concreet invulling aan te geven (maatwerk!). Aanvullend en ter ondersteuning van deze afspraak is het wenselijk dat regionaal een afspraak wordt gemaakt over het verplicht opstellen van een **gronduitgifteprotocol** (of vergelijkbaar) bij een nieuwe locatieontwikkeling voor grootschalige bedrijfsvestigingen.

Kwalitatieve aspecten waaraan een nieuwe (**zoek**)locatie moet voldoen kunnen ook onderdeel zijn van regionale programmering. Denk bijvoorbeeld aan elementen als duurzaamheid (op planniveau en aansluiting op PEH netwerk, e-mobility), mobiliteit (lokaal, regionaal, maar ook bij voorkeur multimodaal ontsloten, aan nationale/internationale corridor), organisatiegraad (bijvoorbeeld verplicht lidmaatschap ondernemerscollectief op de locatie) en/of landschappelijke inpassing/ruimtelijke kwaliteit (identiteit en kwaliteit van het landschap respecterend) waaraan een (nieuw) plan minimaal moet voldoen. De in wettelijke en (landelijke, provinciale en gemeentelijke) beleidskaders opgenomen vereisten voor een locatieontwikkeling zijn sowieso onderdeel van de te ontwikkelen plannen.

Op basis van de programmeringsafspraken wordt duidelijk in hoeverre regio's de geprognosticeerde vraag faciliteren. Indien niet de volledige vraag ingevuld wordt/kan worden (bv. vanwege gebrek aan beschikbare locaties, hoge ambities ten aanzien van regionale meerwaarde, etc.), dan zijn overloop- en/of waterbedeffecten denkbaar. Vraag van bedrijven kan dan naar een andere regio vertrekken. Vanuit goede ruimtelijke ordening is het dan wenselijk om **interregionaal en interprovinciaal af te stemmen**. Hoe dit exact vorm krijgt is afhankelijk van het tekort, de 'over te lopen' doelgroep (marktregio) en bestaande afstemmingsgremia. De provincies zullen hiertoe hoofdzakelijk het initiatief (moeten) nemen, echter dit kan ook op regioniveau tot stand komen.

MINIMALE PROGRAMMERINGSAFSPRAKEN OVER (REGIONALE) MEERWAARDE

Om goed te kunnen sturen op (regionale) meerwaarde is het van belang dat bij programmering goed nagedacht wordt over hoe sturing bij de gronduitgifte vorm kan krijgen. Een aantal basisafspraken kan hierbij helpen. Via provinciale kaders of regionale programmeringsafspraken kunnen gemeenten met elkaar afspreken:

- Nieuw plan voor grootschalige bedrijfsvestigingen voldoet minimaal aan en past binnen de geformuleerde regionale ambities en de (afgesproken) processtappen zijn doorlopen. Kortom; in de regionale programmeringsafspraken worden afspraken gemaakt over een integraal afwegingskader voor de locatieontwikkeling en de wijze van toetsing.
- Principes van (regionale) meerwaarde zijn van toepassing op (nieuwe) gebiedsontwikkelingen en waaraan deze (regionale) meerwaarde globaal moet voldoen (verdere operationalisatie van criteria bij planontwikkeling en gronduitgifte).
- Proces hoe huisvestingsverzoeken (van een zekere omvang) in de regio met elkaar besproken worden, zodat onderlinge concurrentie wordt tegengegaan (en het bedrijf op de beste plek landt).
- Proces bovenregionale afstemming locatie-ontwikkeling/afweging grootschalige bedrijfsvestigingen / waterbed- en overloopeffecten.
- Gronduitgifte alleen aan eindgebruiker (of aan belegger/ontwikkelaar met [minimaal 70%] voorverhuur aan een eindgebruiker).
- Altijd gronduitgifte op basis van uitgifteprotocol (en daarin verankering regionale meerwaarde, toetsingscriteria en wijze van beoordeling).

- Minimale eisen aan duurzaamheid pand verwerkt in bouwregels van het bestemmingsplan (bv. verplichting zon op dak / gebruik dak door derden hiervoor). Nader te bepalen in de regio, kaders van Rijk en provincie zijn leidend hierin.
- Minimale eisen ten aanzien van ontwerp en ruimtelijke inpassing van locatie verwerkt in regels van het bestemmingsplan en/of via een beeldkwaliteitplan, beeldregieplan en/of stedenbouwkundig plan. Nader te bepalen in regio, kaders van Rijk en provincie zijn leidend hierin.
- Indien relevant: watergebonden kavels of kavels aan railterminal altijd voor bedrijven die daar gebruik van maken.
- Indien relevant en haalbaar gelet op beoogde gebruikers: nieuwe locatieontwikkeling/cluster: altijd multimodaal ontsloten.

In de bijlage leest u een voorbeeld hoe regionale meerwaarde wordt toegepast en doorwerkt in andere fasen (planvorming en gronduitgifte) (**Voorbeeld programmering: West-Brabant**).

4 (Regionale) meerwaarde bij planontwikkeling

Nationale, provinciale en gemeentelijke beleidskaders, wet- en regelgeving zijn structurerend voor de planontwikkeling van bedrijventerreinen (voor grootschalige bedrijfsvestigingen). Een bedrijventerrein kan en kon niet aangelegd worden in een (vanuit landschap of natuur) beschermd gebied bijvoorbeeld. De kaders die Rijk, provincie en gemeente meegeven zijn sturend voor de planvorming van nieuwe ontwikkelingen. Om te kunnen sturen op (regionale) meerwaarde bij gronduitgifte is een 'haakje' in de planvorming noodzakelijk. In hoofdstuk 5 gaan we in op die sturing bij gronduitgifte. In dit hoofdstuk staan we stil bij de elementen die bij de planontwikkeling gemaakt (kunnen) worden om te sturen op (regionale) meerwaarde. We veronderstellen dat de locatiekeuze al gemaakt is.

Gemeenten hebben vaak de regie bij planontwikkeling. Hiervoor wordt vaak gekeken naar het bestemmingsplan (straks Omgevingsplan) als leidend document. In feite begint sturing op (regionale) meerwaarde al eerder, bijvoorbeeld bij de **gemeentelijke omgevingsvisie**. Hierin beschrijft de gemeente de visie en ambitie, vaak ook met een economische paragraaf (al dan niet voorafgegaan door een economische visie en/of economisch perspectief voor de gemeente).

Visie en ambities vertaald in bestemmingsplan (en bijbehorende documenten die gronduitgifte mogelijk maken)

Voor de ontwikkeling van een toekomstbestendige werklocatie (voor grootschalige bedrijfsvestigingen) is het van belang dat de visie en ambitie voor het gebied helder zijn. De locatiekeuze ligt grotendeels vast zodra de gemeente(n) (eventueel samen met een private partij – indien sprake is van privaat grondbezit) voorbereidingen treffen voor het opstellen van het bestemmingsplan. Het zoekgebied en/of de locatie zijn opgenomen in de lokale Structuurvisie (straks Omgevingsvisie).

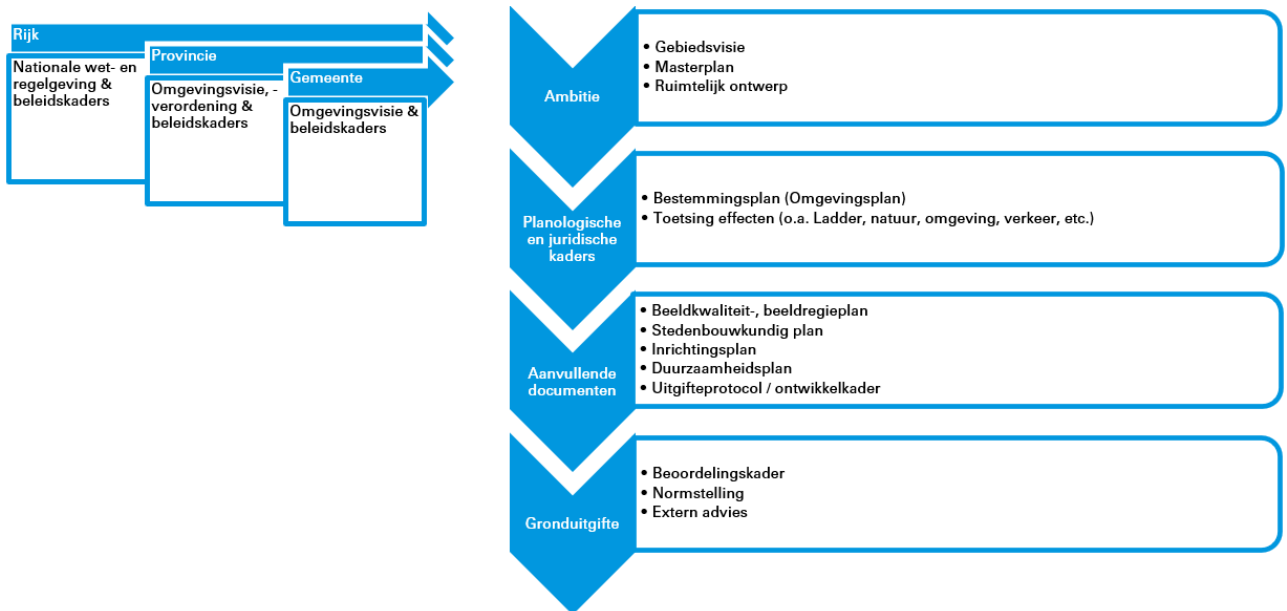
De visie en ambitie van en met het gebied wordt vervolgens idealiter vertaald in een **gebiedsvisie, masterplan en/of ruimtelijk ontwerp**. Hierin wordt globaal aangegeven op welke bedrijven het terrein zich richt, hoe het gebied interacteert met de omgeving en welke benodigde (infrastructurele) faciliteiten noodzakelijk zijn. Ten aanzien van infrastructuur en bereikbaarheid op lokaal, regionaal en nationaal niveau is het wenselijk om in deze fase relevante betrokken partijen te informeren en laten meekijken met de plannen. We denken in dit verband aan partijen als Rijkswaterstaat. In deze fase wordt de basis gelegd voor verdere planvorming voor het gebied en de locatie. Bij voldoende draagvlak worden de plannen verder uitgewerkt in een bestemmingsplan (en worden effecten nader in beeld gebracht, bijvoorbeeld via een plan m.e.r.). Door te werken met een gebiedsvisie/masterplan/ruimtelijk ontwerp wordt voor een gebied de ambitie en beoogde toekomst nader beschreven. Hierbinnen kunnen eerste keuzes voor te faciliteren doelgroepen ingekaderd worden en ontstaat een trechter welke bedrijven/activiteiten – op hoofdlijnen – gewenst en ongewenst zijn in het gebied. Door op deze wijze te werken ontstaat een helder beeld hoe het gebied en de bedrijven die er straks actief zijn interacteren met de omgeving en hoe het gebied ingepast kan worden in die omgeving.

Zoals gezegd worden gebiedsvisie/masterplan/ruimtelijk ontwerp vertaald in de planologische kaders voor het gebied: het **bestemmingsplan (straks Omgevingsplan)**. In het bestemmingsplan worden de gebruiks- en bouw mogelijkheden voor het gebied vastgelegd. Het bestemmingsplan kan verwijzen naar aanvullende documenten waarmee rekening mee gehouden moet worden bij de invulling van het terrein (gronduitgifte, bouwplan, etc.). Denk bijvoorbeeld aan een **inrichtingsplan, stedenbouwkundig plan, beeldkwaliteitsplan, circulair en/of duurzaamheidsplan**. Ook een gronduitgifteprotocol (op welke wijze en aan welke bedrijven wil ik grond uitgeven) of een ontwikkelkader kunnen onderdeel zijn van de in het bestemmingsplan

gestelde regels. In het **gronduitgifteprotocol** (of ontwikkelkader) wordt dan de **normstelling en beoordeling** van/voor gegadigde bedrijven voor vestiging beschreven, inclusief het **proces en wijze van toetsing**. Indien dit niet in het bestemmingsplan geregeld is kan de gemeente door gronduitgiftebeleid vast te stellen ook een gronduitgifteprotocol opstellen en onderdeel laten zijn van de procedure tot grondverkoop op het bedrijventerrein.

Indien de gemeente de uitgevende partij is op het bedrijventerrein, dan kan grotendeels via bovenstaande de gronduitgifte gecoördineerd worden. Indien de gemeente niet de uitgevende partij is (maar een private partij), dan is het van belang om via het bestemmingsplan en/of via een anterieure overeenkomst aspecten ten aanzien van de gronduitgifte vooraf te regelen.

Schematisch overzicht kader voor planontwikkeling



5 (Regionale) meerwaarde bij gronduitgifte

Let wel: gemeenten (of private partijen) zijn overwegend verantwoordelijk voor de gronduitgifte van bedrijventerreinen voor grootschalige bedrijfsvestigingen. Dit betekent dat zij uiteindelijk werken met onderstaande aspecten uit de handreiking en criteria ten aanzien van (regionale) meerwaarde. In de fase van locatiekeuze, programmering en planvorming kunnen Rijk en provincies sturing geven aan hetgeen door de gemeenten uitgewerkt wordt in de planologisch juridische kaders en de werkwijze ten aanzien van (regionale) meerwaarde bij gronduitgifte.

De daadwerkelijke verkoop van grond (gronduitgifte) betekent dat de gemeente een privaatrechtelijke overeenkomst met een bedrijf/ontwikkelaar/private partij aan gaat. In het kader van sturing op (regionale) meerwaarde is het absoluut wenselijk om in deze fase alleen grond uit te geven aan partijen welke een **eindgebruiker** zijn en/of waarbij de eindgebruiker bekend is. Op deze wijze kan de gemeente (als uitgevende partij) toetsen of en op welke wijze het bedrijf voldoet aan de gestelde criteria voor (regionale) meerwaarde. Deze basisspelregel is noodzakelijk om regie te houden op de bedrijven die zich in een gebied vestigen.

Bij gronduitgifte speelt nadrukkelijk het Didam-arrest sinds eind 2021 een rol. Bij het aangaan en uitvoeren van privaatrechtelijke overeenkomsten (lees: gronduitgifte) moet een overheidsorgaan de algemene beginselen van behoorlijk bestuur en daarmee het gelijkheidsbeginsel in acht nemen. Uit het gelijkheidsbeginsel – dat in deze context strekt tot het bieden van gelijke kansen – vloeit voort dat een overheidslichaam dat het voornemen heeft een aan hem toebehorende onroerende zaak te verkopen, ruimte moet bieden aan (potentiële) gegadigden om mee te dingen naar deze onroerende zaak indien er meerdere gegadigden zijn voor de aankoop van de desbetreffende onroerende zaak of redelijkerwijs te verwachten is dat er meerdere gegadigden zullen zijn. In dat geval zal het overheidslichaam met inachtneming van de hem toekomende beleidsruimte criteria moeten opstellen aan de hand waarvan de koper wordt geselecteerd. Deze criteria moeten objectief, toetsbaar en redelijk zijn.

Criteria voor toetsing (regionale) meerwaarde

Het bestemmingsplan geeft de juridische basis voor de gebruiks- en bouw mogelijkheden in een gebied. Sturing op welke bedrijven in een gebied uiteindelijk komen gebeurt in een bestemmingsplan vooral op basis van de regels (welke bedrijven en activiteiten zijn toegestaan?) en met het vastleggen van de ruimtelijke kenmerken van/voor het gebied, kavel en gebouw. Sturing op (regionale) meerwaarde vindt over het algemeen niet direct een plek in de regels van het bestemmingsplan. Hiervoor is een aanvullend document (zie hiervoor, bijvoorbeeld een Ontwikkelkader, (Grond)uitgifteprotocol, etc.) noodzakelijk. Het bestemmingsplan (en de regels) kan echter wel verwijzen naar deze aanvullende documenten die de gebruiks- en bouw mogelijkheden verder inkleuren.

Voor de concrete toepassing van criteria voor (regionale) meerwaarde in de fase van gronduitgifte gaat het om de volgende elementen:

1. De mate van regionale gebondenheid;
2. De mate van maatschappelijke en economische meerwaarde;
3. De wijze van benutten van schaarse ruimte en landschappelijke inpassing.¹

¹ Let wel: Landschappelijke inpassing en zorgvuldig ruimtegebruik worden niet geborgd in de fase van uitgifte maar in de fase van planontwikkeling (op gebiedsniveau). Hiervoor zijn het bestemmingsplan, beeldkwaliteitplan en/of stedenbouwkundig plan de basis.

Let wel: afhankelijk van de regionale situatie, kenmerken, ambities en opgaven kan de weging van de verschillende criteria verschillen. Ook is onderstaand overzicht niet bedoeld als uitputtend overzicht. Nieuwe en andere criteria kunnen in specifieke situaties een grotere rol spelen. Hiervoor is regionaal maatwerk noodzakelijk.

1. Regionale binding

Het bepalen van de regionale binding is uiterst complex. Een bedrijf dat consumenten/producenten in de regio voorziet van producten die voor de consumenten/producenten nodig zijn, is per definitie regionaal gebonden. Echter, er zijn ook allerlei andere, minder directe verbanden denkbaar.

Voorbeelden waarop bedrijven met de regio verbonden zijn:

- Het bedrijf is in de regio opgericht of reeds gevestigd;
- Het bedrijf biedt werkgelegenheid aan een groep werknemers die in de regio wonen;
- Het bedrijf is een belangrijke toeleverancier van een ander bedrijf in de regio;
- Het bedrijf heeft nauwe banden / is afhankelijk van samenwerking met onderwijs- en/of kennisinstellingen in de regio;
- Het bedrijf is aangewezen op samenwerking met andere bedrijven in dezelfde sector of juist aanpalende sectoren in de verticale businesskolom.

In aanvulling hierop kunnen bedrijven die nog geen relaties hebben met bestaande bedrijven/klanten beleveren in de regio van grote waarde zijn voor de economische ontwikkeling van de regio. De komst van een bedrijf dat iets toevoegt aan het bestaande kan van grote waarde zijn, zoals een bedrijf dat een bijdrage levert aan het tot stand brengen van een circulaire economie. Een nieuwe vestiger kan niet bestaande bedrijven versterken, maar invulling geven aan een ambitie die de regio/provincie gesteld heeft om in een nieuwe sector/segment actief te worden. Een bedrijf dat de regio helpt deze ambitie te realiseren heeft daarmee ook groot economisch belang voor de regio/provincie. Hierbij speelt ook het 'nationale belang' een rol. Willen we in Nederland een 'nieuwe' economische activiteit huisvesten die een belangrijke bijdrage levert aan de nationale economie en/of transities waar we voor staan? Binnen de toetsing van regionale binding zou 'het nationale belang' een factor kunnen zijn om een bedrijf alsnog te faciliteren. Hiervoor is het wel noodzakelijk dat het Rijk (met name Ministerie van Economische Zaken) dit nationale belang definieert. Immers dit vormt ook de basis voor acquisitie-inspanningen.

Overzicht van enkele criteria die regionale binding kunnen bepalen

- Herkomst bedrijf, aantal werknemers (nu al actief) in de regio
- (Structurele) relatie met lokale/regionale toeleveranciers, -afnemers / -innovatiepartners
- (Structurele) relatie met regionale kennisinstellingen
- Gebruik regionale infrastructuur als haven, spoor, buis, binnenvaart
- Sterke relatie met in regio aanwezige topsectoren
- Nieuwe sector/activiteit die sterk aansluit bij de ambities/transities/opgaven van een regio
-

Hierna volgt een overzicht hoe een aantal van de bovenstaande criteria geoperationaliseerd kunnen worden. Let wel: een dergelijke operationalisatie dient zorgvuldig en toetsbaar te zijn. Van te voren dient helder omschreven te worden welke criteria en score gehanteerd worden. Per regio en per terrein kunnen criteria anders ingevuld worden. In de uitwerking is het aan gemeenten om hier invulling aan te geven.

Voorbeeld operationalisatie van indicatoren regionale binding	Hoge score	Gemiddelde score	Lage score
Herkomst bedrijf	Regionale origine	Al lang in regio gevestigd	Nieuwe vestiger in regio
Herkomst medewerkers	>60% van de werknemers is inwoner in de regio	40-60% van de werknemers is inwoner in de regio	<40% van de werknemers is inwoner in de regio
Gebruik regionale infrastructuur	Ja, gebruik van meerdere modaliteiten (incl. commitment)	Voornemen om in toekomst gebruikte maken van meerdere modaliteiten	Hoofdzakelijk gebruik van weginfrastructuur

(Structurele) relatie met lokale en regionale toeleveranciers, afnemers en innovatiepartners	Ja, bestaande relaties (aantoonbaar via referenties)	Ja, voornemen om na vestiging samen te werken in de regio (eventueel met commitment)	Nee, geen directe relatie (footloose)
....			

2. Maatschappelijke en economische meerwaarde

We maken hier een onderscheid tussen maatschappelijke meerwaarde en economische meerwaarde. Dit onderscheid is in de praktijk wellicht minder helder/zichtbaar. Immers een element waarbij sprake is van maatschappelijke meerwaarde, kan ook economisch aantrekkelijk zijn.

Onder maatschappelijke meerwaarde van een nieuw (grootschalige) vestiger wordt verstaan de bijdrage van die partij aan andere maatschappelijke belangen en waarden in de regio dan het bieden van werkgelegenheid en het bijdragen aan het bruto regionaal product (economische toegevoegde waarde). Het gaat met name om de vraag welke bijdragen geleverd kunnen worden aan andere maatschappelijke opgaven, waar de regio belang aan hecht. Een bedrijf dat zich rekenschap geeft van de negatieve kanten van de vestiging (zoals negatieve impact op het landschap, het verhogen van de congestie en/of het verhogen van de druk op de lokale woningmarkt) en bereid is de veroorzaakte overlast tegen te gaan of hier een bijdrage aan te leveren kan dan toch iets toevoegen aan de regio. Het bedrijf toont dan 'corporate ownership' om zijn 'license to operate' te verkrijgen.

Voorbeelden van maatschappelijke meerwaarde zijn:

- Het realiseren van huisvesting voor arbeidsmigranten, om te voorkomen dat de komst van een bedrijf de druk op de lokale woningmarkt verhoogt;
- Het werk bieden aan mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt;
- Samenwerking met kennisinstellingen en/of onderwijs in de regio (bijscholing, omscholing, specifiek onderwijsaanbod);
- Het realiseren van een substantieel energiepositief saldo, waardoor een bijdrage geleverd wordt aan de regionale energietransitie;
- Het leveren van een substantiële bijdrage aan het realiseren van een circulaire economie;
- Het gebruikmaken van multimodale oplossingen, met een duidelijk commitment, waardoor congestie vermeden wordt.

Ten aanzien van economische meerwaarde springen de meer economische aspecten in het oog. Hoeveel banen levert een vestiging op? Welk type banen en van welk opleidingsniveau? Daarnaast gaat het bij economische meerwaarde om bijdrage aan het regionale ecosysteem, bijdrage aan beoogde clustering van economische activiteiten en/of investeringen in innovatie en R&D.

Overzicht van criteria ten aanzien van maatschappelijke en economische meerwaarde

Meer economische criteria

- Bijdrage aan werkgelegenheid in de regio
- Bijdrage aan nationale economie en werkgelegenheid
- Bijdrage aan het 'ecosysteem' in de regio
- Versterking clustervorming in economische zin
- Mate van inzet op innovatie en versterking van het 'ecosysteem' in de regio
-

Meer maatschappelijke criteria

- Bijdrage aan een gezonde balans tussen inzet van (boven)regionaal personeel en inzet arbeidsmigranten
- Type werkgelegenheid (o.a. opleidingsniveau, vast vs. flex, arbeidsmigranten)
- Is sprake van een inclusieve werkgever? Krijgen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt dezelfde mogelijkheden als overig personeel op een passende baan?
- Bijdrage aan huisvesting arbeidsmigranten
- Bereidheid om en commitment voor samenwerking met onderwijsinstellingen
- Bijdrage aan klimaatopgave, energietransitie, modal shift, en (sociale) innovatieprojecten
- Beschikbaarheid en potentie uitwisseling reststromen (op terrein en regioniveau) (vanuit transitie naar een circulaire economie)
- Bijdrage aan de Regionale Energie Strategie (op pand, kavel en terreinniveau)
-

Hierna volgt een overzicht hoe een aantal van de bovenstaande criteria geoperationaliseerd kunnen worden. Let wel: een dergelijke operationalisatie dient zorgvuldig en toetsbaar te zijn. Van te voren dient helder omschreven te worden welke criteria en score gehanteerd wordt. Per regio en per terrein kunnen criteria anders ingevuld worden. In de uitwerking is het aan gemeenten om hier invulling aan te geven.

Voorbeeld operationalisatie van indicatoren maatschappelijke en economische meerwaarde	Hoge score	Gemiddelde score	Lage score
Bijdrage aan werkgelegenheid in regio	Hoge bijdrage (bv. >500 arbeidsplaatsen)	Gemiddelde bijdrage (bv. >200-500 arbeidsplaatsen)	Beperkte bijdrage (bv. <200 arbeidsplaatsen)
Inclusieve werkgever	Bovengemiddeld aantal werknemers (>1 per 25 werkzame personen) met afstand tot arbeidsmarkt	Bovengemiddeld aantal werknemers (1 per 25 werkzame personen) met afstand tot arbeidsmarkt	Bovengemiddeld aantal werknemers (<1 per 25 werkzame personen) met afstand tot arbeidsmarkt
Bijdrage aan huisvesting arbeidsmigranten	Bedrijf realiseert (op eigen kavel) huisvesting voor substantieel deel van ingezet aantal arbeidsmigranten (bv. door middel van een te overleggen huisvestingsplan voor arbeidsmigranten)	Bedrijf commiteert zich aan regionale afspraken om huisvesting voor arbeidsmigranten te organiseren en levert hiervoor een (financiële) bijdrage (bv. door middel van een te overleggen huisvestingsplan voor arbeidsmigranten)	Bedrijf commiteert zich niet aan opgave om huisvesting voor arbeidsmigranten (collectief) te organiseren
Duurzaamheid	Kavel en gebouw worden ontworpen volgens principes: <ul style="list-style-type: none"> • klimaatadaptief/circulair bouwen • bijdrage energietransitie • (sociale) innovatieprojecten 	Leidende (en gangbare) principes van duurzaam bouwen worden gehanteerd (bv. energieprestatie, materiaalgebruik, water(berging), groen in/aan het gebouw)	Weinig tot geen aanvullende duurzame maatregelen ten opzichte van de minimale vereisten (zoals zon op het dak)
Koppeling en bijdrage aan energietransitie	Positieve energiebalans en/of veel energie-uitwisseling met omgeving (zowel op het bedrijventerrein als daarbuiten)	Neutrale energiebalans en/of beperkt energie-uitwisseling met omgeving (zowel op het bedrijventerrein als daarbuiten)	Neutrale energiebalans en/of geen energie-uitwisseling met omgeving (zowel op het bedrijventerrein als daarbuiten)
....			

3. Benutten van schaarse ruimte en landschappelijke inpassing

Ten aanzien van het benutten van schaarse ruimte en landschappelijke inpassing zijn de gestelde kaders in het bestemmingsplan en/of het beeldkwaliteitplan leidend. Hierin staat beschreven wat op een kavel gebouwd mag worden, hoe de inrichting van het kavel en gebied wordt ingevuld en op welke wijze bedrijven moeten voldoen aan diverse aspecten zoals water(berging), groen, parkeren, bouwhoogte, bebouwing, etc. Onze visie is dat deze elementen in bestemmingsplan en of anderszins rechtstreeks in bouw- en gebruiksregels kan worden vastgelegd (fase planontwikkeling, rekening houdend met de regionale afspraken over wat minimale vereisten zijn voor een nieuwe locatieontwikkeling). Deze eisen zijn bij voorkeur 'uitdagend' zodat meervoudig, multifunctioneel, duurzaam en zorgvuldig ruimtegebruik gestimuleerd wordt.

Bij de gronduitgifte kan specifiek beoordeeld worden in hoeverre het plan voor de vestiging meerwaarde oplevert op aspecten die nog niet in de planologisch juridische documenten is vastgelegd. We denken aan:

- Uitvoerige toetsing of een pand of kavel in de bestaande voorraad – eventueel na herstructurering – ook een optie voor vestiging is (bewijslast bij bedrijf).
- Wordt een ruimtelijk knelpunt elders opgelost als gevolg van vestiging?
- Beoordeling of in het plan uitgangspunten voor meervoudig en/of multifunctioneel ruimtegebruik terugkomen. Let wel: functies en bouwhoogte moeten dan ook in het bestemmingsplan mogelijk zijn.
- Beoordeling van de verkeersbelasting van de vestiging op regionaal en nationaal niveau (en mitigerende maatregelen hiervoor).
- Bijdrage van het plan aan de Brede Welvaart.

Overzicht van criteria ten aanzien wijze van benutten schaarse ruimte en landschappelijke inpassing

- Hoe past de vestiging binnen de behoefteraming en hoe is de Ladder toegepast?
- Oplossing (ruimtelijk) knelpunt
- In welke mate is sprake van multifunctioneel en/of meervoudig ruimtegebruik?
- Welke verkeersbelasting levert vestiging op (lokaal, regionaal, nationaal)?
- Bijdrage van het plan aan Brede Welvaart in regio
-

Hierna volgt een overzicht hoe een aantal van de bovenstaande criteria geoperationaliseerd kunnen worden. Let wel: een dergelijke operationalisatie dient zorgvuldig en toetsbaar te zijn. Van te voren dient helder omschreven te worden welke criteria en score gehanteerd wordt. Per regio en per terrein kunnen criteria anders ingevuld worden. In de uitwerking is het aan gemeenten om hier invulling aan te geven.

Voorbeeld operationalisatie van indicatoren benutten schaarse ruimte en landschappelijke inpassing	Hoge score	Gemiddelde score	Lage score
Mate van multifunctioneel en/of meervoudig ruimtegebruik	Meerdere maatregelen van gestapelde functies en/of multifunctioneel ruimtegebruik (bv zon op dak, gebouwd parkeren, recreatiefunctie op dak, meerlaags bouwen, etc.)	Enkele maatregelen van gestapelde functies en/of multifunctioneel ruimtegebruik	Zeer beperkt maatregelen van gestapelde functies en/of multifunctioneel ruimtegebruik (bv. enkel zon op dak)
Oplossing (ruimtelijk) knelpunt	Twee van drie onderstaande aspecten zijn van toepassing op het bedrijf: <ul style="list-style-type: none"> • Bedrijfseconomisch: bedrijf kan op huidige locatie niet verder groeien en veroorzaakt hierdoor overlast voor omgeving • Milieu: bedrijf zorgt voor overlast (geluid, hinder, 	Een van drie onderstaande aspecten zijn van toepassing op het bedrijf: <ul style="list-style-type: none"> • Bedrijfseconomisch: bedrijf kan op huidige locatie niet verder groeien en veroorzaakt hierdoor overlast voor omgeving • Milieu: bedrijf zorgt voor overlast (geluid, hinder, 	Geen onderstaande aspecten zijn van toepassing op het bedrijf: <ul style="list-style-type: none"> • Bedrijfseconomisch: bedrijf kan op huidige locatie niet verder groeien en veroorzaakt hierdoor overlast voor omgeving • Milieu: bedrijf zorgt voor overlast (geluid, hinder,

	<p>geur, veiligheid) voor omgeving</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mobiliteit/verkeer: belasting onderliggend wegennet en/of doorstroming is knelpunt op huidige locatie 	<p>geur, veiligheid) voor omgeving</p> <p>Mobiliteit/verkeer: belasting onderliggend wegennet en/of doorstroming is knelpunt op huidige locatie</p>	<p>geur, veiligheid) voor omgeving</p> <p>Mobiliteit/verkeer: belasting onderliggend wegennet en/of doorstroming is knelpunt op huidige locatie</p>
Mate van verkeersbelasting op knelpunt in regionale/nationale infrastructuur (regiospecifiek)	Beperkt, vanwege modal split en/of afwijkend verzorgingsgebied	Matig, vanwege voornemen om meerdere modaliteiten te gebruiken bij in- en outbound stromen	Hoog, infrastructureel knelpunt is vitaal voor in- en outbound stromen van het bedrijf
....			

GRONDUITGIFTEPROTOCOL BEDRIJVENTERREINEN GEMEENTE OSS

De gemeente Oss werkt sinds 2002 met een uitgebreid uitgifteprotocol. Leidraad van de gemeente is om bij de uitgifte van nieuwe terreinen de positie van de bestaande terreinen zo veel mogelijk te behouden. Kern van het beleid is dat door veel ex tra tijd te stoppen in het contact met de ondernemer wordt gekeken of vestiging op een nieuw bedrijventerrein echt nodig is. Oss heeft in het beleid een drietrapsraket ontwikkeld,:

- Als een bedrijf zich meldt voor een nieuw terrein wordt als eerste gekeken of het bedrijf inderdaad niet kan uitbreiden op de huidige locatie. Als de huidige locatie opties biedt krijgt het bedrijf tal van suggesties en alle hulp om de procedures te doorlopen;
- Kan het bedrijf niet uitbreiden op de huidige plek, dan wordt op bestaande bedrijventerreinen en in de bestaande bedrijfsruimtemarkt ruimte gezocht. De markt wordt transparant gemaakt en de gemeente doet aan matchmaking;
- Lukt het niet om het bedrijf in de bestaande voorraad te faciliteren, dan wordt ruimte aangeboden op het nieuwe bedrijventerrein. De bereidheid van een bedrijf om mee te willen werken aan de herinvulling van zijn oude plek binnen het gemeentelijk beleid heeft daarbij een positieve invloed op de beoordeling van de aanvraag voor een nieuwbouwlocatie.

WAT MINIMAAL AFSPREKEN?

Per regio en per locatie krijgen de criteria die onder deze drie aspecten van (regionale) meerwaarde hangen een ander gewicht. Immers, niet alle thema's spelen op hetzelfde niveau op regionaal schaalniveau.

- Onder regionale binding wordt minimaal opgenomen: de herkomst van het bedrijf en werknemers, de relatie met sterke economische sectoren en het optimaal gebruik maken van de regionale infrastructuur
- Onder economische en maatschappelijke meerwaarde wordt minimaal opgenomen: omvang van de werkgelegenheid, type werkgelegenheid, huisvesting arbeidsmigranten (indien bedrijf hier gebruik van maakt) en de bijdrage aan energie-transitie en/of -uitwisseling op terrein/gebiedsniveau.
- Onder de wijze van benutten van de schaarse ruimte en landschappelijke inpassing wordt minimaal opgenomen: vorm/wijze van meervoudig en multifunctioneel ruimtegebruik op kavelniveau, oplossen van een (ruimtelijk) knelpunt elders (in de regio/gemeente), oplossingen ten aanzien van inpassing op kavelniveau en impact op de verkeersbelasting in de regio.

Disclaimer: deze voorstellen van minimaal op te nemen criteria moeten nog interprovinciaal afgestemd worden en bovendien met gemeenten besproken worden. Ook is de operationalisatie en beoordeling van die criteria niet uniform te geven, dit betreft specifiek (lokaal) maatwerk.

Toetsing van vestigingsverzoeken

Hoe het uitgifteproces loopt en welke beoordeling er wordt gehanteerd moet worden vastgelegd in de fase van planontwikkeling. Hier wordt – aanvullend op het bestemmingsplan – immers ook een uitgifteprotocol (of ontwikkelkader) vastgesteld.

Er zijn grofweg twee manieren om vestigingsverzoeken te beoordelen (als de gemeente de uitgevende partij is).

1) Beoordeling via normstelling en beoordelingskader zoals vastgelegd in bestemmingsplan (en uitgifteprotocol)

In feite meldt een bedrijf zich voor vestiging op het bedrijventerrein. De geldende gebruiks- en bouwregels (uit het bestemmingsplan en eventueel andere documenten die hieraan gekoppeld zijn) zijn dan van toepassing. Bovendien is een aantal criteria ten aanzien van (regionale) meerwaarde opgesteld, waarbij dit is vastgelegd in een uitgifteprotocol of -leidraad. Bedrijven moeten voldoen aan een aantal minimumeisen en aanvullende gunningscriteria om in aanmerking te komen voor vestiging. Hiervoor kan gebruik gemaakt worden van een puntensysteem, waarbij een inschrijver een minimaal aantal punten moet scoren. Hoe deze score en het puntensysteem tot stand komt is afhankelijk van de criteria die gehanteerd worden en regionaal maatwerk. Immers, de uitgangssituatie per locatie verschilt. Bedrijven werken een plan uit en een schetsontwerp van gebouw/kavel en dienen dit in bij de gemeente. Om de plannen van bedrijven te kunnen beoordelen is het mogelijk wenselijk om een onafhankelijke adviescommissie in te stellen die de gemeente advies geeft over de ingediende plannen.

2) Via een inschrijfperiode

In feite verschilt de methode niet veel van voorgaande. Indien gebruik wordt gemaakt van een inschrijfperiode worden bedrijven (openbaar) uitgenodigd om in te schrijven op een kavel dat beschikbaar komt op het bedrijventerrein. Dit kan een aantal kavels zijn, maar ook het gehele bedrijventerrein. Door een einddatum voor de inschrijving te bepalen, kunnen diverse plannen van bedrijven met elkaar beoordeeld worden. In geval van meer inschrijvers dan kavels geeft het puntensysteem (zie hiervoor) de doorslag (en bij gelijke stand via loting). Meerdere bedrijventerreinen in Nederland organiseren op dit moment een dergelijke bieding op (een deel van) het gebied. Dit als gevolg van het Didam-arrest.

Voordeel van de tweede methode is dat er voor de gemeente daadwerkelijk 'iets te kiezen' is en een afweging gemaakt kan worden welk bedrijf het beste bij de ambities past. Er wordt immers toegewerkt naar een moment waarop inschrijvingen binnen moeten zijn. Dan kunnen de diverse plannen van bedrijven met elkaar vergeleken worden. Dit werkt anno 2023 heel goed, gelet op de schaarste en marktdruk. In perioden met minder 'vraag' zal de inschrijving voor een kavel(s) mogelijk beperkt zijn en kan geen vergelijking tussen bedrijven worden gemaakt (omdat er simpelweg maar één gegadigde is). Overigens kan het proces via de eerste methode ook zo georganiseerd worden dat vergelijking van meerdere bedrijven die zich op een kavel inschrijven ook mogelijk is.

In geval een private partij de grond uitgeeft, dan is een dergelijke beoordeling van vestigingsverzoeken door de lokale overheid niet mogelijk. Wel kan de gemeente sturing geven aan vestiging van bedrijven met een hoge (regionale) meerwaarde door in het bestemmingsplan en in de anterieure overeenkomst met de private partij elementen van (regionale) meerwaarde vast te leggen. Door in gesprek te zijn en blijven met de private partij en gezamenlijk op te trekken kan goed invulling gegeven worden aan de ambities voor de bedrijfslocatie. Met behulp van een kettingbeding (privaatrechtelijk instrument) kan daarnaast ook voor rechtsopvolgende partijen vastgelegd worden aan welke voorwaarden een ontwikkeling moet voldoen.

In de bijlage leest u een voorbeeld hoe regionale meerwaarde in de gronduitgifte wordt toegepast (**Voorbeeld gronduitgifte: Wijkevoort, Tilburg**).

6 Aandachtspunten bij en voor (regionale) meerwaarde

Ten aanzien van (regionale) meerwaarde en sturing hierop zien we een aantal aandachtspunten welke een plek kunnen krijgen in de afweging/werkwijze.

Doorvertaling acquisitiestrategie (regionaal en nationaal)

Voor (grootschalige) bedrijven die nieuw naar Nederland komen en/of beperkte regionale binding hebben maar toch een huisvestingsverzoek hebben is het wenselijk om bedrijven – indien toch gewenst – te begeleiden in het zoekproces naar de ‘juiste’ locatie. Ook kan door onderlinge afstemming ‘shopgedrag’ voorkomen worden. Hierdoor kan een transparante afweging gemaakt worden ten aanzien van een eventuele vestiging. Een deel van de bedrijven met uitbreidingswensen zal zich melden bij de betreffende gemeente (al dan niet via een intermediair). Voor buitenlandse investeerders (al dan niet gevestigd in Nederland) kan het ook zijn dat NFIA, NDL of de regionale ontwikkelingsmaatschappij het eerste aanspreekpunt is.

Dit aspect heeft een aantal dimensies:

- Ruimtelijk economische visie moeten regionaal, provinciaal en nationaal bekend zijn zodat (regionale) acquisitie-organisaties bekend zijn en kunnen werken met deze visies (bv. bij bepalen van acquisitiedoelen, begeleiding van bedrijven naar de juiste regio, etc.).
- Bepalen van regionale en provinciale doelen voor acquisitie (welke opdracht krijgen partijen mee ten aanzien van bedrijven die zij proberen te verleiden naar Nederland/regio te komen?)
- Op regionaal niveau is een bestaande (organisatie/afstemmings)structuur of een nieuw op te zetten regionaal bedrijvenloket noodzakelijk. Dit kan bijvoorbeeld middels een (maandelijkse) afstemmingsoverleg (vast te leggen in bv. een afsprakenkader), via een (digitaal) informatiesysteem en/of via een (op te zetten) bedrijvenloket. Voorbeelden zijn onder andere 1loket in het Stedelijk Gebied Eindhoven, Regionaal Acquisitie Punt in Rivierenland.
- Op landelijk niveau is het wenselijk dat diverse partijen regelmatig met elkaar praten over regionale proposities en er een open vertrouwensbasis ontstaat over de samenwerking.
- Borging van de samenwerking kan via een convenant vorm krijgen.

Inzetten van financieel instrumentarium (bv. via uitgifte in erfpacht)

Door uitgifte in erfpacht blijft de erfpachtgever eigenaar van de grond en kan daarmee sturen op gebruik. Hierdoor houdt de erfpachtgever de regie op welke partij(en) de grond gebruiken en kan ook na uitgifte (weliswaar pas na aflopen van de duur van de erfpacht) invloed uitoefenen op het gebruik ervan. Erfpacht wordt overwegend ingezet op haven- en kadegebonden locaties of in grootstedelijke gebieden. Invloed op gewenste ontwikkelingen kan hiermee vorm krijgen. In Rotterdam werkt het Havenbedrijf met een ‘incentive’ waarbij bedrijven die minder dan een minimale op- en overslag via de haven- en kadefaciliteiten realiseren een boete krijgen.

Provincie betrokken bij gebiedsontwikkeling

Provincies kunnen sturen op een gebiedsontwikkeling en/of (regionale) meerwaarde door zelf een bedrijventerrein mede te ontwikkelen. Dit kan doordat zij een Inpassingsplan maken voor een gebied (bv. gelegen in meerdere gemeenten en/of complexiteit in het gebied). De provincie stelt dan min of meer de

gebruik- en bouw mogelijkheden – samen met andere betrokken partijen – op. Ook kan de provincie (financieel) deelnemen in een projectbureau of gemeenschappelijke regeling waardoor zij een van de partijen aan het stuur is om de toetsing van (regionale) meerwaarde van grootschalige bedrijfsvestigingen vorm te geven. Hierbij speelt wel de scheiding van ‘petten’, namelijk die van toetsing van gemeentelijk beleid en als (financieel) betrokken en dus afhankelijke partij in het uitgifteproces. In Greenport Venlo zijn provincie en enkele gemeenten gezamenlijk verantwoordelijk voor de gebiedsontwikkeling (bedrijventerrein, glastuinbouw, landschapsontwikkeling).

Gezamenlijk ontwikkelen van een regionaal bedrijventerrein

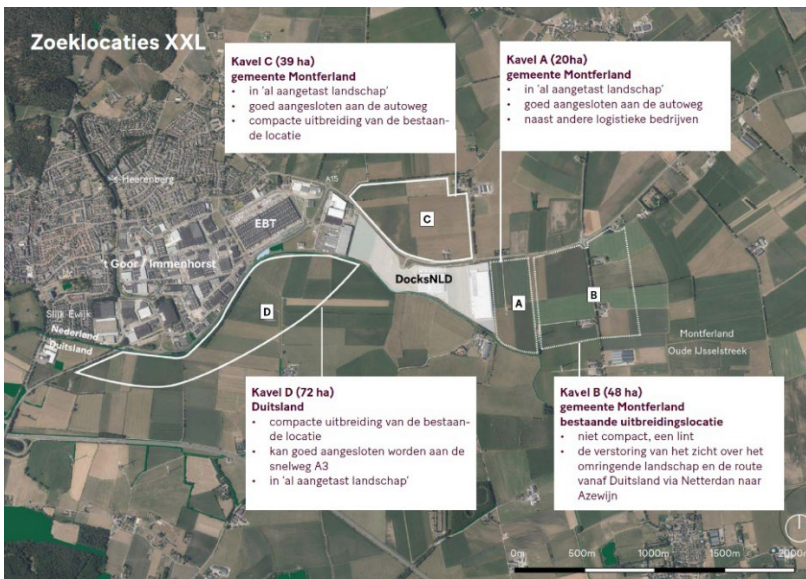
Om regionale concurrentie te voorkomen (en vanuit zorgvuldig ruimtegebruik) kan het wenselijk zijn om te verkennen of – voor grootschalige bedrijven – een regionaal bedrijventerrein gerealiseerd kan worden. Hiermee wordt voorkomen dat in een regio meerdere locaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen gerealiseerd wordt. Het is wel van belang dat regiogemeenten dan afspraken maken over ontwikkeling, financiën en bedrijven doorverwijzen. In Twente werken de grote gemeenten en provincie samen in de ontwikkeling van XL Businesspark Twente. Dit gebied is gelegen in de gemeente Almelo, maar ook de gemeenten Hengelo, Enschede en Oldenzaal hebben afgesproken dat zijn vestigingsverzoeken van bedrijven groter dan 2 hectare doorsturen naar dit gezamenlijke bedrijventerrein.

Bijlage met voorbeelden en nadere beschrijving

Voorbeeld: Groene Metropoolregio

In de Groene Metropoolregio (Arnhem-Nijmegen) wordt aanvullende vraag geprognosticeerd voor XXL-logistiek (in Gelderland >4 hectare). Binnen het Regionaal Programma Werklocaties (RPW) 2021-2024 is de afspraak gemaakt om een deel van die aanvullende vraag te faciliteren, aangezien de bestaande uitgeefbare hectares onvoldoende zijn. Naar aanleiding van de 'randvoorwaarden voor XXL-logistiek' (eerder door de regio vastgesteld) heeft de regio het adviesbureau PosadMaxwan gevraagd om advies over de meest geschikte locatie voor uitbreiding ten behoeve van XXL-logistiek. Vanuit het perspectief van clustering en landschappelijk inpassing komt PosadMaxwan tot een prioritering van ontwikkellocaties binnen knooppunt Nijmegen e.o. en knooppunt Emmerich (D)-Montferland-Zevenaar. Per gebied en locatie zijn zoeklocaties verkend en is een analyse gemaakt. Hieruit zijn onderstaande kaartbeelden opgesteld en is een voorstel gedaan voor prioritering. Het advies is overgenomen in het RPW en bij de eerstvolgende evaluatie wordt beoordeeld of aanvullende ruimte noodzakelijk is voor XXL-logistiek.

Kaartbeeld Zoeklocaties XXL in Groene Metropoolregio (locatie Montferland)



PosadMaxwan, 2020, Ontwikkelkaart XXL logistiek Arnhem-Nijmegen

Voorbeeld: Noord-Brabant

De provincie Noord-Brabant voert een selectief beleid als het gaat om de locaties waar grote distributiecentra en andere grootschalige logistiek zich kunnen vestigen. Deze bedrijven zijn van grote economische waarde voor Brabant, maar daarnaast hebben deze bedrijven impact op het landschap en de samenleving. De provincie vult de behoefte aan distributiecentra en logistiek op een doordachte manier in en weegt economische, ruimtelijke en ecologische belangen af. Daarvoor werkt de provincie nauw samen met het Rijk, regio's en gemeenten.

In regionale afspraken die gemeenten en provincie samen maken, wordt gekeken waar de ruimtevrage van grote distributiecentra en andere logistieke bedrijven (XXL-logistiek) opgevangen kan worden. Daarbij heeft de clustering van deze bedrijven de voorkeur. Dit voorkomt dat ze zich overal in Noord-Brabant kunnen vestigen en draagt bij aan de kwaliteit van het Brabantse landschap. Er wordt gekeken naar nieuwe locaties waar de uitbreiding of vestiging van XXL-logistiek mogelijk zal zijn. Deze regionaal afgesproken locaties worden vraaggericht ontwikkeld. Dus pas wanneer er een concreet initiatief of ruimtevrage van een bedrijf in beeld is. De gemeente is hiervoor aan zet. Daarvoor is in iedere regio een werkwijze opgesteld. Daarnaast is er een beperkt aantal greenfields aangewezen. Om een plan te maken voor een bedrijventerrein, is namelijk een minimale oppervlakte aan ruimte nodig. In de hele provincie Noord-Brabant is een beperkt aantal locaties aangewezen voor het faciliteren van zeer grootschalige logistieke bedrijven. Nieuwe bestemmingsplannen voor andere bedrijventerreinen in Noord-Brabant sluiten huisvesting van dit type bedrijven uit.

Samen met de regio's en gemeenten wil de provincie aanvullend meer zicht krijgen op de mogelijkheden en onmogelijkheden van brownfields (bestaande bedrijventerreinen) voor (zeer) grootschalige logistiek. Belangrijk hierbij is ook in beeld te brengen op welke locaties logistieke ontwikkelingen mogelijk zijn (op grond van het bestemmingsplan), maar toch ongewenst. Doel is om op basis van dit onderzoek aanvullende regionale bedrijventerreinenafspraken te maken. In de aanvullende afspraken trekken provincie, regio en gemeenten samen op om keuzes te maken op welke (delen van) bedrijventerreinen vestiging van grootschalige logistieke bedrijven toegestaan/ongewenst is. In het verlengde hiervan is het beperken/onmogelijk maken van grootschalige logistieke vestigingen op ongewenste locaties beoogd. Om schadeclaims te voorkomen is het creëren van voorzienbaarheid noodzakelijk. Hierbij wordt het nieuwe beleid ter kennisgeving gepubliceerd en verder uitgewerkt in de uitwerking van de Brabantse Omgevingsvisie (Beleidskader Leefomgeving). Effecten van het nieuwe beleid wordt via een plan-m.e.r. beoordeeld. Provinciale Staten nemen een jaar nadat de openbare kennisgeving in werking is getreden (begin 2023), een voorbereidingsbesluit met voorbeschermingsregels én doorlopen een wijziging van de omgevingsverordening zodat er instructieregels worden opgenomen voor de vestigings- en ontwikkelmogelijkheden van (X)XL-logistiek op brownfields. Gemeenten moeten vanwege de instructieregels uiteindelijk wel zelf de omgevingsplannen aanpassen, maar kunnen dat ieder voor zich in eigen tempo doen (binnen de kaders van de Wet). De voorbeschermingsregels voorkomen direct ongewenste ontwikkelingen en blijven gelden zolang het Omgevingsplan niet is aangepast.

Voorbeeld programmering: West-Brabant

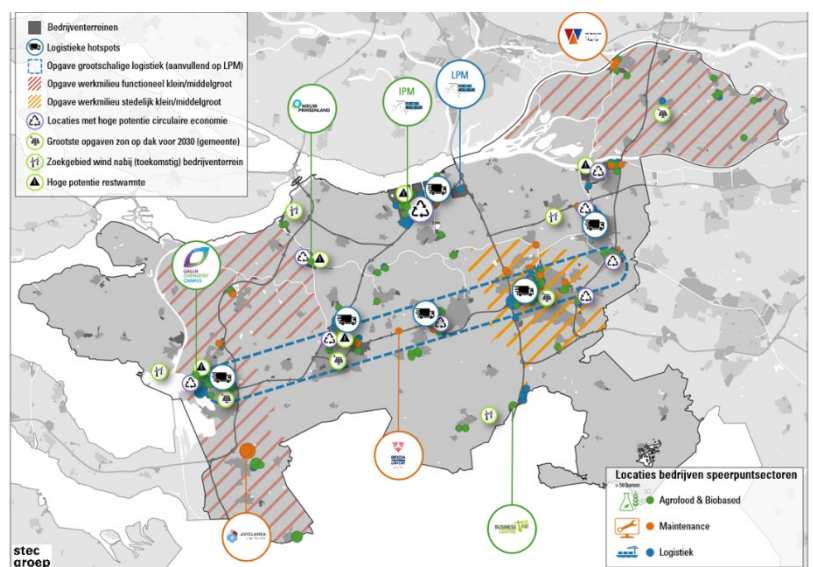
Regio's in Noord-Brabant hebben al een langere traditie om met elkaar (en met de provincie) afspraken te maken over regionale programmering van bedrijventerreinen. In West-Brabant wordt gewerkt met een 'Toekomstbeeld bedrijventerreinen' waarin regiogemeenten richting geven aan de programmerings- en investeringsagenda voor bedrijventerreinen. Concreet gaat dit document in op het toekomstbeeld van de regionale economie en de rol van werklocaties daarbinnen. 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?²

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?

In West-Brabant zijn regionaal afspraken gemaakt over het faciliteren van grootschalige logistieke activiteiten. In beginsel worden bedrijven >5 hectare alleen gefaciliteerd op Logistiek Park Moerdijk (en op bestaande bedrijventerreinen, waar bestemmingsplannen dit toestaan). In de regionale afspraken is daarnaast afgesproken om een dynamische en vraaggerichte aanpak te hanteren voor de ontwikkeling van eventueel nieuw terrein voor deze doelgroep. Afgesproken is dat gemeenten al in een vroegtijdig stadium van de planontwikkeling de plannen toetsen aan een integraal afwegingskader. Hiervoor is zowel een inhoudelijke als procesaanpak uitgewerkt.

Inhoudelijke aanpak toetsing aan integraal afwegingskader. In onderstaande tabel een voorbeeld hoe West-Brabant toetsing aan een integraal afwegingskader vorm geeft. Het is aan de gemeenten om dit format in te vullen en voor te leggen aan een ambtelijke werkgroep, welke deze na goedkeuring voorlegt aan een stuurgroep, commissie van advies en uiteindelijk ter besluitvorming aanbiedt. Let wel: het gaat hier om regionale afstemming en niet om de formele besluitvorming van het plan (in de gemeenteraad). In de praktijk zullen deze processen mogelijk wel parallel lopen).

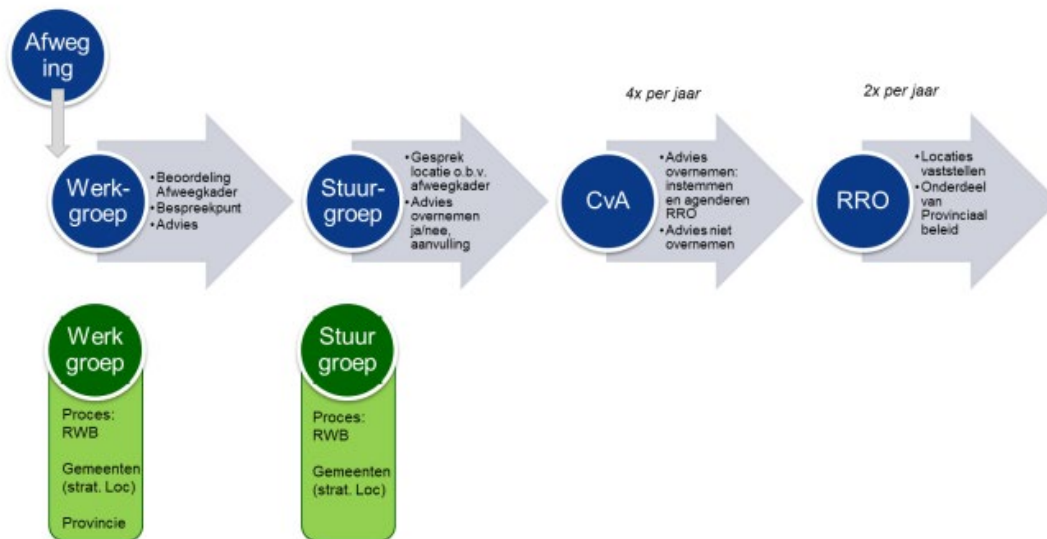
Kaartbeeld uit Toekomstbeeld bedrijventerreinen West-Brabant



² 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 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.

Onderdeel	Uitleg/Verklaring
1. Bijdrage aan Toekomstbeeld - Argumentatie voor bijdrage aan de strategische richting en daarmee de economische meerwaarde voor de regio	Speerpuntsectoren
	Clusterontwikkeling
	Nieuwe economie
	Basis op orde
	Lokaal mkb
	Werkgelegenheid
2. Passend binnen vraagprognose - Argumentatie voor het bepalen van nut en noodzaak (op hoofdlijnen)	Beoordeling op segmenten volgens actuele prognoses provincie als actuele aanbod
	Beoordeling op herprofilering segment indien aan de orde
	Marktsituatie op basis van vraag – aanbod
3. Subregionale/ lokale behoefte - Argumentatie voor het bepalen van nut en noodzaak, daadwerkelijke behoefte, haalbaarheid en draagvlak	Beoordeling op basis van subregionale, lokale onderzoeken, verdieping op provinciale behoeftes
	Mogelijkheden op actuele plancapaciteit (harde bestemmingsplannen)
	Mogelijkheden van herontwikkeling en herstructurering (brownfield onderzoek grootschalige terreinen)
	Beoordeling op subregionaal (bestuurlijk) draagvlak
4. Bijdrage aan maatschappelijke opgave - Argumentatie voor het verbinden aan transities en vernieuwing - Welke elementen zijn richtinggevende voorwaarden en welke zijn minimaal vereist? - Wat wordt er via bijvoorbeeld uitgifteregels en/of koopovereenkomsten afgesproken?	Energietransitie (verbinden met de RES)
	Circulaire economie
	Sociaaleconomisch
	Klimaatadaptatie
	Nieuwe economie
5. Verbinding met bestaande terreinen - Argumentatie voor bijdrage aan zorgvuldig ruimtegebruik, verbinding transitie en vernieuwing	Vliegwiel voor herontwikkeling/ herstructurering
	Vliegwiel voor transities en transformaties
	Vliegwiel voor vernieuwing
6. Bereikbaarheid - Argumentatie voor bijdrage aan zorgvuldig ruimtegebruik, clustering, duurzame mobiliteit	Aansluiting bovenregionaal wegennet
	Energietransitie/RES
	Mobiliteit en bereikbaarheid
	Arbeidsmigrantenhuisvesting
Haalbaarheid - Argumentatie voor haalbaarheid en realisme van de ontwikkeling	Toets op hoofdlijnen RO
	Toets op hoofdlijnen milieuaspecten
	Toets op hoofdlijnen financiële haalbaarheid

Procesaanpak Bij de voorbereiding van het plan wordt bovenstaand schema ingevuld en uitgewerkt. Deze wordt voorgelegd aan een ambtelijke werkgroep (hierbij zijn naast de regio, ook gemeenten en provincie aangehaakt). Zij toetsen het plan aan het regionaal programma en de uitgangspunten. Na akkoord wordt het plan voorgelegd aan de stuurgroep. Hierna volgt sondering bij de Commissie van Advies (vergaderen 4x per jaar) en daarna volgt formele besluitvorming in het regionaal ruimtelijk overleg (RRO, vergaderen 2x per jaar, alle regiogemeenten en provincie nemen deel). Zie onderstaand figuur.



Regionale afspraak over toetsing regionale meerwaarde vestigingsverzoeken: In West-Brabant hebben de regiogemeenten zich verbonden aan de afspraak dat zij vestigingsverzoeken van logistieke bedrijven toetsen op regionale meerwaarde. Een formele status heeft dit toetsingskader alleen binnen de regionale afspraken. Regionale meerwaarde kent twee componenten: de mate van regionale gebondenheid en de mate van maatschappelijke en economische meerwaarde. Indien geen sprake is van regionale meerwaarde dan wordt de vestiging vanuit de gemeente ontraden en niet gefaciliteerd. In de andere gevallen is de sturingsinzet gericht op het verhogen van de regionale meerwaarde.

Criteria waar onder andere naar gekeken wordt:

Regionale binding	Maatschappelijke en economische meerwaarde
<ul style="list-style-type: none"> • Uitbreiding of verplaatsing van lokaal/ regionaal bedrijf • Logistieke operatie die ge- of verbonden is met een regionaal gevestigd productiebedrijf of hoofdkantoor • Samenwerking met regionale kennisinstelling (ROC West-Brabant, NLDA of BUAS) of deelname in regionale innovatieprojecten • West Brabantse toeleveranciers, afnemers/innovatiepartners • Gebruik van regionale haven, spoor, buis, binnenvaart. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijf betreft VAL-VAS logistiek of ketenregie • Bedrijf zet stevig in op robotisering/ innovatie/ automatisering • Er is een gezonde balans tussen inzet (boven)regionaal personeel en inzet arbeidsmigranten • Er is bereidheid om samenwerking met werkplein en onderwijsinstellingen in relatie tot arbeidsmarkt- & onderwijsprojecten, participatie en inburgering concreet vorm te geven • Bedrijf levert bijdrage aan klimaatopgave – energietransitie (bijvoorbeeld in de vorm van circulair bouwen, BREEAM-certificering, zon-op-dak, etc.) • Bedrijf levert bijdrage aan modal shift (van weg naar water, buis, spoor) • Bedrijf levert een bijdrage aan (sociale) innovatieprojecten in de regio

Let wel: bovenstaande afspraken om te toetsen op regionale binding en maatschappelijke en economische meerwaarde zijn niet doorvertaald naar de bestaande bestemmingsplannen. Het gaat dus veel meer om een intentie en/of werkwijze, dan dat dit de formele werkwijze is en toetsing plaatsvindt. Pas als bovenstaande (of andere criteria) zijn opgenomen in een bestemmingsplan en/of (juridisch) bindend kader bij de gronduitgifte, dan kan de gemeente hierop toetsen als bedrijven interesse hebben in aankoop van grond. Immers, gemeenten moeten wel kunnen beargumenteren waarom zij grond wel of niet verkopen aan een potentieel gegadigde. In het licht van het Didam-arrest is dit van groter belang geworden.

Voorbeeld gronduitgifte: Wijkevoort, Tilburg

De gemeente Tilburg werkt bij Wijkevoort met een uitgifteproces om een sterk economisch en ruimtelijk concept te realiseren waarbij de bedrijven ook samenwerken in een innovatie community. Met het opgestelde uitgifteproces wordt de selectie en vestiging van bedrijven op Wijkevoort begeleid en de opgestelde waarden in zowel de uitgifte- als de beheerfase geborgd. Uitgangspunt hierbij is dat de hoofdgebruiker van het pand zich op Wijkevoort wil vestigen omdat het een strategische locatiekeuze is, gedreven door de wens zich aan te sluiten op de campus / het open innovatie ecosysteem. Producerende en/of verladende bedrijven die aannemelijk kunnen maken dat ze zich voor de lange termijn op Wijkevoort vestigen hebben de voorkeur. Logistieke dienstverleners mogen zich ook op Wijkevoort vestigen, mits ze een substantiële R&D activiteit in Wijkevoort vestigen en als het bedrijf een substantiële bijdrage wil leveren aan maatschappelijk draagvlak door innovatie, duurzaamheid, het helpen realiseren van een circulaire economie, het welzijn van medewerkers en landschappelijke inpassing van haar activiteiten. Hoofdgebruikers kunnen zijn: a. een fabrikant of handelsmaatschappij die haar eigen product maakt, bewerkt en/ of opslaat in het pand; b. een dienstverlener (logistiek, value added services, productie) die in het pand activiteiten uitvoert en / of producten opslaat van derde partijen.

Tijdens de initiatieffase werkt het bedrijf een plan uit voor vestiging op Wijkevoort. Hierbij kan gevraagd en ongevraagd feedback komen vanuit een ingestelde adviescommissie. De initiatieffase wordt afgesloten met een bidbook vanuit het bedrijf. De adviescommissie adviseert vervolgens het college, welke besluit over het verlenen van een optie tot grondverkoop. De aanvragen van de indiener (belegger + huurder en/of eigenaar/gebruiker) die zich op Wijkevoort willen vestigen worden getoetst door een adviescommissie op economische en maatschappelijke waarden. De adviescommissie toetst of de vestiging van indiener kan voldoen aan de waarden en uitgangspunten die voor de ontwikkeling van Wijkevoort vastgelegd zijn.

De beoordeling vindt plaats langs drie thematische lijnen:

1. Versterken economisch ecosysteem
2. Innovatie, samenwerking, kennisontwikkeling en welzijn
3. Smart mobility en duurzaam transport

Deze thematische lijnen zijn uitgewerkt in negen detailfactoren.

Versterken economisch ecosysteem	Innovatie, samenwerking, kennisontwikkeling en welzijn	Smart mobility en duurzaam transport
<p>A1. Impact op het Tilburgse ecosysteem en vestigingsklimaat</p> <ul style="list-style-type: none"> Economische betekenis voor de regio Tilburg: welke (extra) meerwaarde heeft het bedrijf voor (regio) Tilburg of Wijkevoort in het bijzonder? Bijv. innovatie, nieuwe markten, uitstraling/imago etc <p>A2. Bijdrage aan aantrekkingskracht voor nieuwe investeerders/ bedrijven en de mate van complementariteit aan bestaande bedrijvigheid / bedrijven op Wijkevoort of Tilburg</p> <p>A3. Impuls voor de werkgelegenheid</p> <ul style="list-style-type: none"> Ontwikkeling en prognose werkgelegenheid Type/ niveau werkgelegenheid Het bedrijf heeft een aanpak voor het werven van personeel uit de directe omgeving <p>A4. Tilburg is een langjarige strategische locatiebeslissing voor de eindgebruiker</p>	<p>B1. Innovatief vermogen</p> <ul style="list-style-type: none"> Toonaangevend in sector, (regio) Tilburg, Nederland of internationaal Innovativiteit producten/ diensten/ processen Kenniscomponent product/ diensten/ proces <p>B2. Samenwerkingsbereidheid</p> <ul style="list-style-type: none"> Aard en omvang van samenwerking op innovatie/ productontwikkeling, R&D Diversiteit en intensiteit van samenwerking met bedrijven en./ of kennisinstellingen Rol/ positie van bedrijf in het netwerk <p>B3. Welzijn werknemers</p> <ul style="list-style-type: none"> Het bedrijf heeft in haar plannen en personeelsbeleid aandacht voor (collectieve) voorzieningen voor werknemers en welzijn <p>B4. Kennisontwikkeling</p> <ul style="list-style-type: none"> Het bedrijf heeft scholings- en trainingsprogramma's voor (toekomstige) medewerkers i.s.m. kennisinstellingen en ziet meerwaarde in het stimuleren van kennisdeling d.m.v. lezingen, evenementen, workshops en beurzen, gericht op innovatie in de keten of van een specifiek product/ dienst 	<p>C1. Inzet op smart mobility</p> <ul style="list-style-type: none"> Het bedrijf zet in op duurzaam vervoer van goederen van en naar het terrein Het bedrijf zet in op collectieve vervoerssystemen voor medewerkers van en naar het terrein Het bedrijf heeft aandacht voor het ontwikkelen van slimme mobiliteitsoplossingen

Uitsnede uit scoretabel Ontwikkelkader Wijkevoort Tilburg

FACTOR EN BESCHRIJVING	SCORESLEUTEL
<p>A3. Impuls voor de werkgelegenheid</p> <ul style="list-style-type: none"> Ontwikkeling en prognose werkgelegenheid Type/ niveau werkgelegenheid Het bedrijf heeft een aanpak voor het werven van personeel uit de directe omgeving. 	<p>Het nieuwe bedrijf heeft, middels de vestiging op Wijkevoort en de voorziene groei in de komende jaren, een positief effect in de vorm van het creëren van nieuwe hoogwaardige banen, inclusief een heldere strategie voor lokale werving van personeel. Daarbij is het Smartvoortprofiel richtinggevend en is er een evenwichtige verdeling tussen verschillende opleidingsniveaus.</p> <p>JA, in hoge mate</p> <ul style="list-style-type: none"> Het bedrijf voorziet groei in de (hoogwaardige, kennis gedreven) werkgelegenheid in de komende jaren en kan aannemelijk maken met concrete plannen dat de groei van hoogwaardige werkgelegenheid (HBO en WO niveau) ook daadwerkelijk gaat plaatsvinden. Het bedrijf heeft, op locatie Wijkevoort, aantoonbaar een positieve verhouding tussen verschillende opleidingsniveaus waarbij de hoogwaardige (kennis) component (HBO en WO) substantieel hoger is dan standaard voor een operatie (bijvoorbeeld alleen 1 vestigingsmanager, 1 controller, 2 shiftmanagers, 2 IT managers, 1 manager customer service, 1 manager transport, 1 manager Health & Safety en 1 of enkele onderhoudstechnici). Het bedrijf heeft tevens een concreet plan voor werving van personeel uit de directe omgeving van Tilburg en draagt zo bij aan de gezondheid (vast inkomen, zinvol werk, geringe woon-werkverkeerstanden) (bijv. hierbij kan ook worden gevraagd naar postcodebeleid voor het personeelsbestand). <p>Ja, in beperkte mate</p> <p>Het vestigt wel aantoonbaar brains op Wijkevoort, maar toont een beperkt hoger aandeel HBO en WO opgeleide medewerkers aan dan hierboven beschreven. Daarnaast toont het bedrijf onvoldoende concreet aan hoe ze werving van personeel uit de directe omgeving laat plaatsvinden.</p> <p>NEE, in onvoldoende mate</p> <p>Het bedrijf zal met name laag en middelbaar opgeleide werknemers hebben op Wijkevoort. Het aandeel hoger opgeleide medewerkers (HBO en WO) is beperkt tot de hoogste managementfuncties van de verschillende afdelingen en het voltallige personeel houdt zich primair bezig met de dagelijkse operatie.</p>

De partijen (bedrijven, gemeente en kennis- of onderwijsinstellingen) werken vervolgens samen de gebiedsontwikkeling uit binnen de in de ontwikkelleidraad vastgestelde principes in de gebiedscoalitie Wijkevoort. De gebiedscoalitie Wijkevoort krijgt het karakter van een publiek-privaat gebiedsontwikkelingsteam. De afspraken over deze samenwerking zijn vastgelegd in een door partijen te ondertekenen convenant/afsprakenbrief. Zij komen samen tot een verkaveling op gebiedsniveau, een structuur voor gebiedsbreed parkmanagement, een gebiedsbrede energievoorziening voor geheel Wijkevoort, het realiseren van duurzame productie en logistiek en werken samen aan een toekomstbestendige werkomgeving en woonomgeving voor personeel, niet direct op Wijkevoort, maar in de omgeving, de wijze waarop invulling wordt gegeven aan een innovatie community, de invulling van de openbare ruimte en maken hier samen afspraken over. Het Kwaliteitsteam Wijkevoort begeleidt de gebiedscoalitie Wijkevoort in dit proces. De omgeving krijgt de mogelijkheid om te reflecteren op het ontwerp. De definitieve gronduitgifte volgt nadat de bedrijven in de gebiedscoalitie Wijkevoort voldoen aan de voorwaarden zoals opgenomen in de ontwikkelleidraad, dat wil zeggen: als de gebiedscoalitie Wijkevoort overeenstemming heeft over een integraal gebiedsplan. Pas daarna neemt de gemeente een definitief besluit over gronduitgifte.

Processtappen bedrijventerreinontwikkeling

Het is niet mogelijk zomaar een bedrijventerrein aan te leggen. Uitvoerige beleidsvoorbereiding gaat hieraan vooraf. Alle overheidsniveaus mengen zich erin (wisselwerking en iteratief proces), waarbij het zwaartepunt (vaak) bij de gemeenten ligt. Rijk en provincies zien toe op een goede ruimtelijke ordening en een zorgvuldige afweging. Provincies hebben een toetsende rol. (Gemeentelijke) overheden moeten voor de aanleg van een bedrijventerrein meerdere (planologische en sectorale) procedures doorlopen. Het juridische (publiekrechtelijke) instrumentarium is voorwaardenscheppend (welke bedrijven mogen zich er onder welke condities vestigen?). Wil een gemeente ook sturen op welk soort bedrijven of welke kwaliteit van bebouwing/omgeving, dan is ook inzet van privaatrechtelijk instrumentarium noodzakelijk. Het Rijk heeft een beperkte rol bij de totstandkoming van bedrijventerreinen, veelal door de nationale beleidskaders die zij meegeeft aan de lokale en regionale overheden. Provincies voeren een eigen RO-beleid. Hierin worden de provinciale kaders meegegeven voor ruimtelijke ontwikkelingen. In de Omgevingsvisie en -verordening worden de belangen van de provincie meegegeven en staan de kaders en verwachtingen ten aanzien van het bedrijventerreinenbeleid en -planning. Uiteindelijk toetsen provincies de plannen die gemeenten indienen aan de gestelde kaders.

De ontwikkeling van een nieuw bedrijventerrein is een iteratief proces waarbij gemeente en provincie betrokken zijn. Ook overige (semi) overheden zijn betrokken bij de planvorming. Indien een marktpartij grondposities heeft zal ook deze partij betrokken zijn in het planvormingsproces.

Een locatieontwikkeling begint over het algemeen bij het opstellen van een structuurvisie of omgevingsvisie door de gemeente. De zoektocht naar nieuwe locaties is onder andere afhankelijk van de (verwachte) markt vraag van (lokaal) bedrijfsleven. In een structuur- of omgevingsvisie worden nieuwe locaties (zoekgebieden) voor een bedrijventerrein vastgelegd. Het DNA, de ambities en de kwaliteiten van de leefomgeving krijgen een plek in een dergelijke visie. Welke keuzes worden gemaakt en waarom? Wat te behouden? Welke integrale (en afgewogen) keuzes ten aanzien van het ruimtegebruik zijn wenselijk en noodzakelijk? Bij het opstellen van een omgevingsvisie vindt vaak een intensief participatietraject plaats en wordt rekening gehouden met onder andere bodem, lucht, sociale, economische en duurzaamheidsaspecten. Ook de kaders die provincie en Rijk meegeven worden hierin geborgd.

De behoefte aan 'ruimte voor werken' (binnen een omgevingsvisie) vindt plaats op basis van een prognose, gesprekken met bedrijven over uitbreidingsplannen en historische ontwikkelingen. Ook wordt vooruit gekeken. In dit stadium kan dit nog redelijk abstract.

Op enig moment (vaak door een concrete vraag van bedrijven en/of bij een tekort aan aanbod) ontstaat de wens om het zoekgebied nader te concretiseren en uit te werken in een bestemmingsplan (straks omgevingsplan). Binnen het bestemmingsplan kunnen de ambities ten aanzien van het terrein nader vastgelegd worden, bijvoorbeeld ten aanzien van de te faciliteren doelgroep, kavelgroottes, wijze van bouwen, landschappelijke inpassing, mobiliteit, energietransitie, etc. In diverse provincies maken regio's (of individuele gemeenten) programmeringsafspraken over te ontwikkelen bedrijventerreinen (kwantitatief en kwalitatief). Deze regionale afspraken zijn gebaseerd op een geconstateerde ruimtebehoefte (bv. provinciale prognose bedrijventerreinen). Afhankelijk van de grondposities in het gebied en/of de sturingsfilosofie van de gemeente wordt een keuze gemaakt voor het (financiële) ontwikkelmodel. Over het algemeen vloeien opbrengsten uit grondverkoop terug naar de algemene middelen van de gemeente.

De gemeente maakt de plannen concreter en doet de vereiste onderzoeken (o.a. mobiliteit, milieueffecten, Ladder voor duurzame verstedelijking) en organiseert participatie met de omgeving. Provincie en (regio)gemeenten stellen de programmeringsafspraken vast, hiermee is afstemming in de regio geborgd. Het bestemmingsplan wordt door de gemeenteraad vastgesteld en is na een eventuele beroepsprocedure bij de Raad van State onherroepelijk. De provincie toets het bestemmingsplan aan de kaders die zij heeft meegegeven via de Omgevingsvisie en -verordening en de lopende programmeringsafspraken.

Nadat het bestemmingsplan onherroepelijk is kan het terrein bouwrijp gemaakt worden en wordt de infrastructuur aangelegd. Ook vinden gesprekken plaats met potentiële vestigers. Via uitgiftecriteria kan worden getoetst of het (plan van het) bedrijf past binnen de contouren uit het bestemmingsplan. Bouwaanvragen worden getoetst alvorens sprake is van het verlenen van een bouwvergunning. Ook kunnen tijdens het verkoopproces aanvullende afspraken worden gemaakt met potentiële gegadigden.

Er zijn dus verschillende momenten in het ontwikkelingsproces van een nieuw bedrijventerrein om te sturen op (regionale) meerwaarde. Dit begint feitelijk al bij de kaders die vanuit Rijk, provincie en gemeente worden meegegeven in hun omgevingsvisies. Ook tijdens de programmering en het planproces kunnen verschillende elementen van (regionale) meerwaarde een plek krijgen. Bij de gronduitgifte kunnen (aanvullende) afspraken gemaakt worden met bedrijven over die (regionale) meerwaarde.

In geval van uitgifte door een private partij is het zaak om aan de voorkant de spelregels goed te definiëren om sturing op (regionale) meerwaarde te borgen. Is het bestemmingsplan eenmaal onherroepelijk, dan is er geen/beperkt sturing meer mogelijk (en dus ook niet op de eindgebruikers die zich in het gebied vestigen).

Speelveld en betrokken partijen per fase van bedrijventerreinontwikkeling

We zoomen kort in op de betrokken partijen bij de planontwikkeling en gronduitgifte.

Fase planontwikkeling

- Gemeenten zijn primair aan zet voor planontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Zij nemen het initiatief tot de gebiedsontwikkeling en hebben al dan niet grondposities in handen. Waar private partijen posities hebben ingenomen in het gebied, zijn ook zij betrokken bij de planontwikkeling van het gebied.
- De fase van planontwikkeling en regionale programmering lopen vaak in elkaar over en zijn nauw verweven. Immers gedurende de planontwikkeling zal een gemeente het plan op de regionale tafel bespreken en deze onderdeel van de programmeringsafspraken willen maken. Regionale afstemming voor een plan is noodzakelijk om te voldoen aan de uitgangspunten van de Ladder voor duurzame verstedelijking. In feite zijn alleen gemeente(n) en provincie betrokken bij dit proces, ook als het gaat om een private gebiedsontwikkeling.
- Een gebiedsontwikkeling komt tot stand binnen de kaders die door provincie (regio en Rijk) worden gesteld o.a. vanuit de omgevingsvisie, programmeringsafspraken en overige kaders. Met name provincie (maar ook waterschap, veiligheidsregio, etc.) is betrokken bij de planvorming en toetst aan eigen beleidskaders.
- Kaders/elementen die de gemeente wil meegeven voor de gronduitgifte moeten in het bestemmingsplan (en/of overige kaders) worden verankerd. Anders is er geen sprake van juridische doorwerking bij de gronduitgifte.
- Een planontwikkeling doorloopt een proces van initiatief naar (voor)ontwerp en definitief bestemmingsplan/Omgevingsplan. Aan de basis ligt vaak een masterplan of een gebiedsvisie waarin ook aandacht is voor de wisselwerking tussen het plangebied en de omgeving en/of binnen de functies in het plangebied. Tijdens dit proces vindt participatie met de omgeving plaats, is sprake van overleg met belanghebbenden en vindt de politieke besluitvorming plaats.
- Gemiddeld is de doorlooptijd voor het opstellen van een nieuw bestemmingsplan voor een bedrijventerrein (van idee tot vaststelling) circa 5 tot 10 jaar, afhankelijk van de complexiteit, participatieproces en ingesteld beroep. Hierbij geldt echter dat sommige bestemmingsplannen ook aanmerkelijk sneller door procedures geloodst worden.

Betrokken partijen: gemeente (diverse afdelingen), ontwikkelaar, provincie (diverse afdelingen), waterschap, veiligheidsregio

Fase gronduitgifte

- Afhankelijk van de eigendomssituatie van de grond is de gemeente primair aan zet waar het gaat om gronduitgifte. Als een private partij (bv. ontwikkelaar) eigendom heeft in het gebied dan is zij verantwoordelijk voor uitgifte. Soms wordt ook een exploitatieplan, pps-constructie of een andere entiteit opgericht om de samenwerking tussen partijen vorm te geven. Deze partij(en) handelen naar de kaders die in bestemmingsplan en/of (anterieure) overeenkomst zijn opgesteld en overeengekomen.
- 90-95% van de bedrijfskavels in Nederland wordt verkocht. In slechts enkele cases blijft de uitgevende partij eigenaar van de gronden. Met name in de grote steden en in havengebieden is uitgifte in erfpacht gebruikelijk. Hiermee heeft de uitgevende partij meer regie om te sturen op de grond.
- In deze fase doorloopt de gemeente (indien de uitgevende partij) een aantal stappen. Er wordt een intake met een bedrijf gevoerd, waarbij geïnventariseerd wordt welke ruimtevraag er bestaat. Vervolgens wordt beoordeeld in hoeverre de (eerste) plannen voldoen aan de gestelde eisen vanuit het bestemmingsplan. Daarna volgt de ontwerpfase waarin het bedrijf aan de slag gaat met het plan voor de kavel. Toetsing door welstand vindt plaats voordat een koopovereenkomst wordt opgesteld. Na het ondertekenen van de koopovereenkomst worden vergunningen verleend. Het komt ook voor dat de eindgebruiker (nog) niet in beeld is en dat beleggers of ontwikkelaars (strategische) posities willen verwerven op locaties. Indien grond wordt uitgegeven aan een belegger of ontwikkelaar zonder dat de eindgebruiker in zicht is, dan wordt de regie (bijna) volledig uit handen gegeven en is sturing op een 'gewenste' gebruiker beperkt mogelijk.
- Vanuit de gemeentelijke overheid zijn betrokken: ondernemerszaken, juridische zaken/vergunningen, RO, economie, mobiliteit en grondzaken. Ook B&W is betrokken, met name bij accorderen van plannen en verkoop.
- Zowel in de intake, bij vervolggesprekken en in het proces tot het sluiten van de koopovereenkomst zijn diverse mogelijkheden om te sturen op elementen ten aanzien van regionale meerwaarde.

Betrokken partijen: gemeente (diverse afdelingen), eindgebruiker/bedrijf, vastgoedontwikkelaar / belegger / bouwer, architect