

**stec  
groep**

markt  
strategie  
wonen  
commercieel  
vastgoed  
bedrijven-  
terreinen  
economische  
ontwikkeling

**Mm<sup>®</sup>**

**masterplan met  
meer rendement**  
voor uw oude  
bedrijventerrein

---

**Mm<sup>®</sup>**

**masterplan met  
meer rendement**  
voor uw oude  
bedrijventerrein

---

---

## uw vragen over de aanpak van uw oude terrein?

*hoe zorg ik voor  
enthousiasme en  
energie in het proces?*

*welke **alternatieven**  
heb ik voor de locatie?*

*wat zijn de **kosten** van  
herstructurering? welke  
**opbrengsten** zijn haalbaar?*

*hoe kan ik de  
herstructurering **op gang**  
**brenge**n?*

*hoe verleid ik  
**vastgoedmarktpartijen**?*

*hoe **ondernemers** goed erbij  
te betrekken? hoe zorg ik dat  
zij **actie ondernemen**?*

*hoe vergroot ik de **ruimtelijke**  
**kwaliteit** en **uitstraling** van dit  
verouderde terrein?*

*hoe maak ik een  
**krachtig**  
**actieprogramma**?*

## context

- 1.500 verouderde bedrijventerreinen in Nederland, samen 16.000 voetbalvelden groot
- afspraken tussen IPO, VNG en Rijk in 'Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020':
  - 6.500 hectare herstructurering t/m 2013
  - rem op aanleg nieuwe terreinen
  - regionale samenwerking provinciale regie (PHP's)
- verzakelijking bedrijventerreinenmarkt (Roadmap Verzakelijking)



- 'top down'-aanpak
- weinig (investerings)prikkels voor ondernemers en eigenaren
- focus op ruimtelijke aspecten,  
weinig economische (vastgoed)visie
- beperkt financieel ingestoken
- verkeerde timing
- onvoldoende focus

### gevolg

- regelmatig (nieuw) plan nodig
- geen uitvoering
- niet het maximale uit de markt



**u kunt veel meer met uw oude terreinen!**

onze visie:

1. kweek **interesse**: 2x zoveel energie in uw oude terrein
2. zorg voor goede **timing**: begin op tijd of wacht lang
3. maak **keuzes**: liever 1 kansrijk project dan 10 net-niet
4. deel **prikkels** uit: verleid de markt

*investeringsruimte en  
investeringsprikkels*

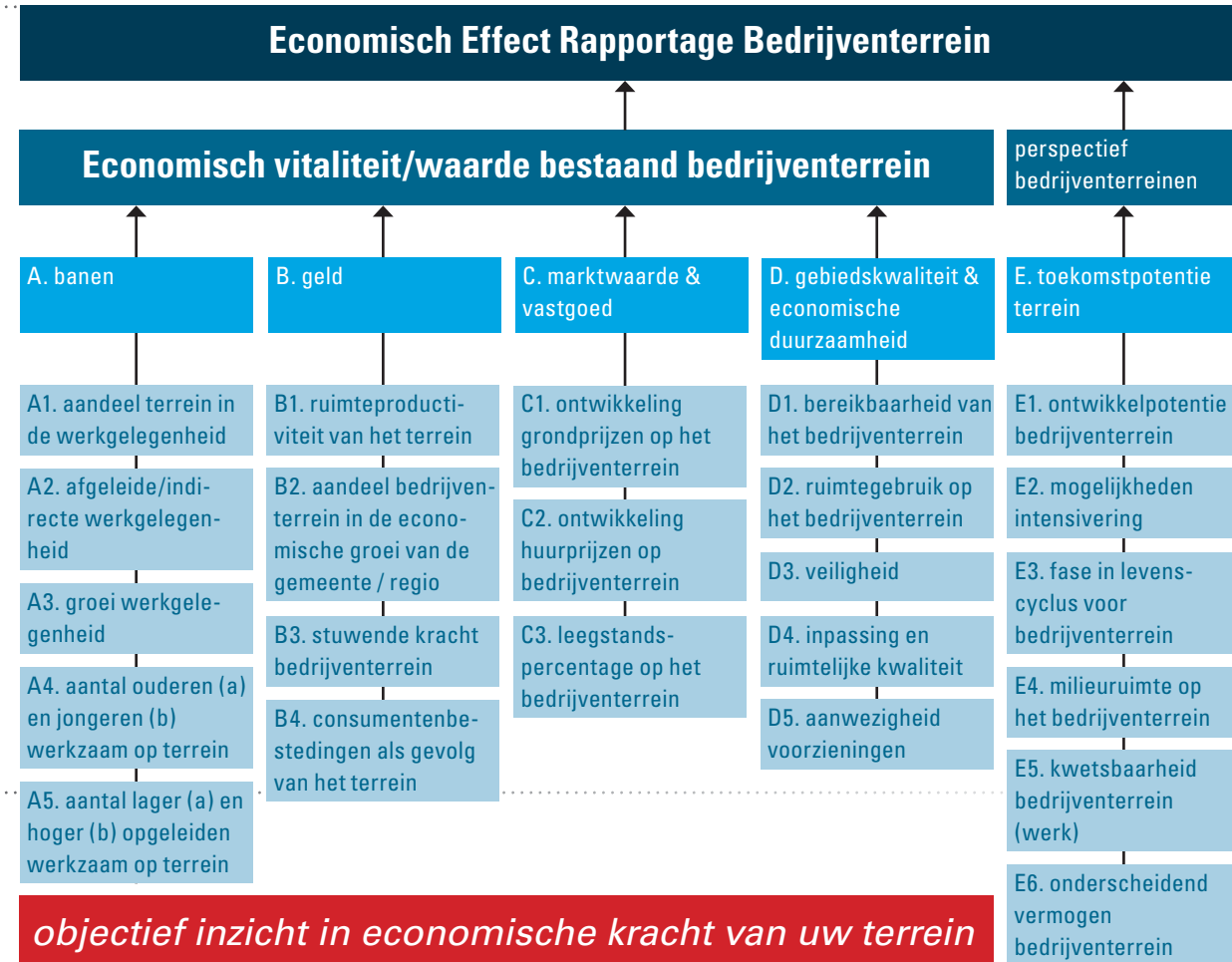
**waardecreatie**

## 1. interesse: 2 x zoveel energie in uw bestaande terrein

- ken uw terrein en haar gebruikers van binnen en van buiten:
  - wat is het type veroudering (ernst, aard & omvang)?
  - wie zijn sleutelspelers (eigenaren, gebruikers)?
  - wat zijn strategische plekken?
  - waar zijn intensiveringsmogelijkheden (waardecreatie)?
  - wat is de economische kracht van uw locatie?



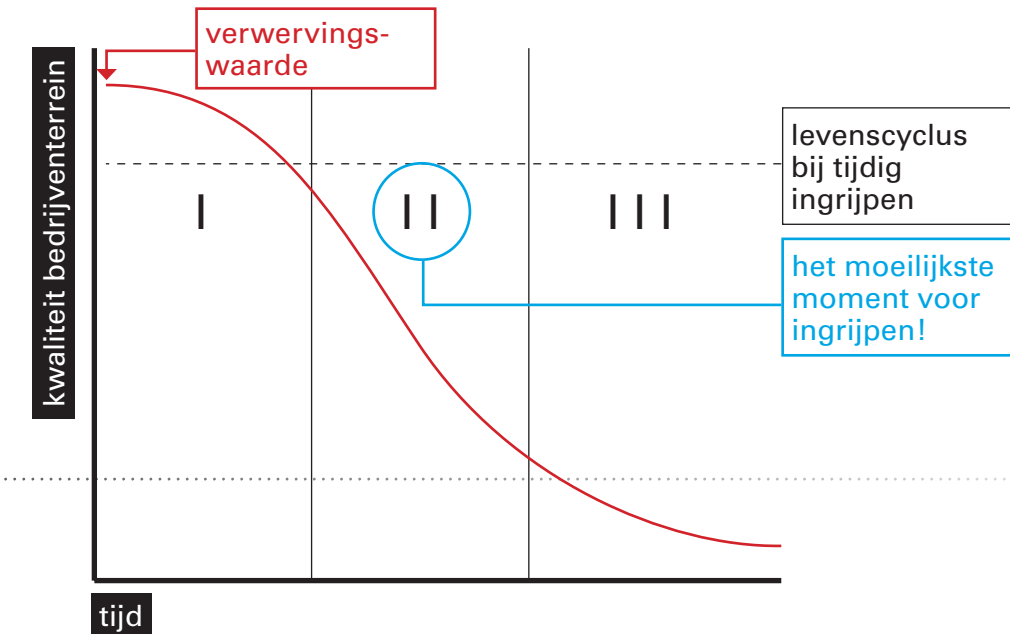
# EER Bedrijventerreinen™ het model



bron: Stec Groep 2011

## 2. goede timing: begin op tijd of wacht lang

- begin op tijd met het op orde houden van uw terrein...
- ...of wacht lang met ingrijpen! ('verelendingsparadox')
- u bespaart zo tot wel **50%** op uw kosten!



bron: Stec Groep 2011

### 3. keuzes: liever 1 kansrijk project dan 10 x net-niet

- maak keuzes en betrek intensief de markt hierbij
- sluit aan bij wensen en behoeften van eigenaren en gebruikers
- ga voor quick wins ('kansrijk')
- werk stap voor stap (deelplannen)



*enthousiasme, energie en vertrouwen bij de markt geeft grotere kans op doorbraken en positieve PR voor u*

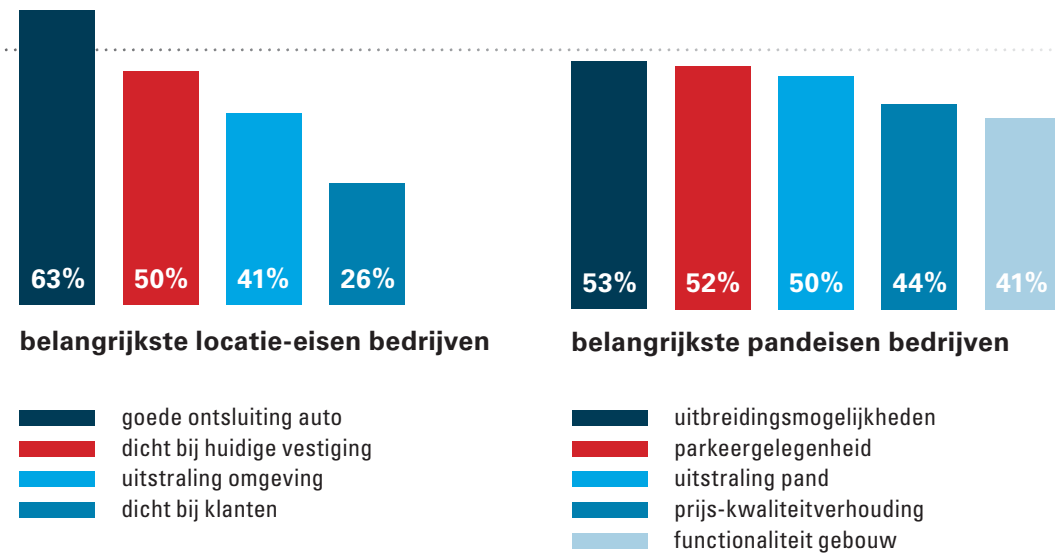
### 4. prikkels: verleid uw markt

- handhaving
- ruimte in bestemmingsplannen
- effectief investeren in infrastructuur
- aanpak gevels
- marktconforme grondprijzen
- strategisch en slim verwerven



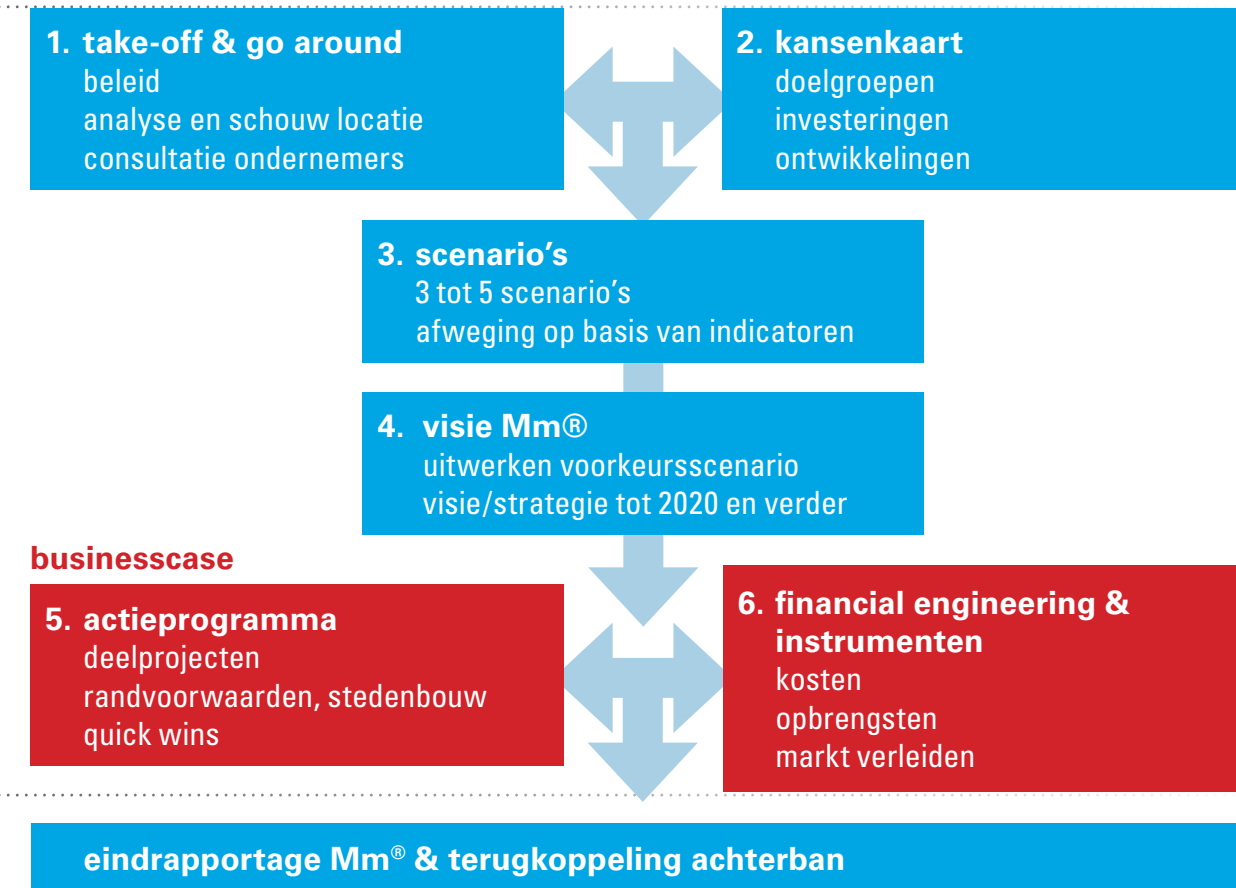
*uitlokken van extra investeringen door de markt!*

## stuur op vastgoedwaarde



- betere ontsluiting
- meer parkeermogelijkheden
- uitbreidingsmogelijkheden, actueel bestemmingsplan (bouwhoogte, bebouwingspercentage)
- ingrepen in kwaliteit omgeving (groen, water, voorzieningen)
- marktconforme grondprijs

## Mm<sup>®</sup>: aanpak in 6 stappen



## stap 1: take-off & go around

- startbijeenkomst & werkafspraken
- bezoek aan uw locatie(s) > schouw ('go around')  
samen met u en (sleutel)ondernemers (stakeholders)
- doel: situatie ter plekke opsnuiven en samen sparren  
over kansen en knelpunten
- tot slot: scan van uw beleidscontext  
(ambities en uitgangspunten voor uw bedrijventerrein)



**resultaat:**

- prima eerste indrukken van uw terrein (kansen, knelpunten)
- heldere werkafspraken met u
- eerste aanzet voor draagvlak onder ondernemers en eigenaren

## stap 2: kansenkaart

- inzicht in uw markt- en vastgoedkansen
- eerste brede (ontbijt)sessie met ondernemers
- kennis maken met elkaar
- uitwisselen eerste verbeter suggesties en  
oplossingsrichtingen in creatieve werkvormen



**resultaat:**

goed eerste inzicht in kracht, knelpunten en kansen op uw  
bedrijventerrein, samengevat in compacte 'kansenkaart' met eerste,  
gedragen acties en oplossingsrichtingen



- 3 tot 5 kansrijke scenario's voor herontwikkeling
- ruimtelijke vertaling scenario's in kaartbeeld, inclusief globale financiële doorrekening
- heldere beoordeling scenario's op indicatoren als: markt(kansen), kosten, opbrengsten, draagvlak (politiek en ondernemers), etc.
- bespreking en keuze voorkeursscenario in interactieve werkbijeenkomst met u en ondernemers



**resultaat:**  
gedragen voorkeursscenario voor de herstructurering van uw bedrijventerrein

- uitwerking voorkeursscenario in een strategische, moderne visie:
  - deelgebieden/fasering
  - doelgroepen
  - aanzet voor projecten
  - randvoorwaarden
  - financiering en organisatie
- globale stedenbouwkundige uitwerking
- terugkoppeling via werkbijeenkomst met u en ondernemers



**resultaat:**

heldere strategie gericht op extra (private) investeringen op uw terrein en waardecreatie in de toekomst. Kortom: een scherp beeld waar het heen moet met uw terrein!



## stap 5: actieplan

- uitwerking visie in concrete projecten:  
korte termijn 'quick wins' en acties voor de lange termijn
- met oog voor succes- en randvoorwaarden (bestemmingsplan, accountmanagement, regionale afstemming, grondprijzen)
- inclusief overzicht van beschikbare instrumenten voor de uitvoering en 'tips & tricks' voor de organisatie



**resultaat:**

- realistisch actieprogramma
- waardestijging en extra investeringen op uw terrein
- morgen direct aan de slag!

## stap 6: financial engineering

- uitwerking projecten/acties in kosten en opbrengsten
- inzicht in fasering en mogelijke financiële optimalisaties
- overzicht van beschikbare instrumenten voor uitvoering
- tips hoe u de markt (eigenaren, ontwikkelaars, beleggers, gebruikers) verleidt tot (lange termijn) investeringen en waardecreatie op uw bedrijventerrein

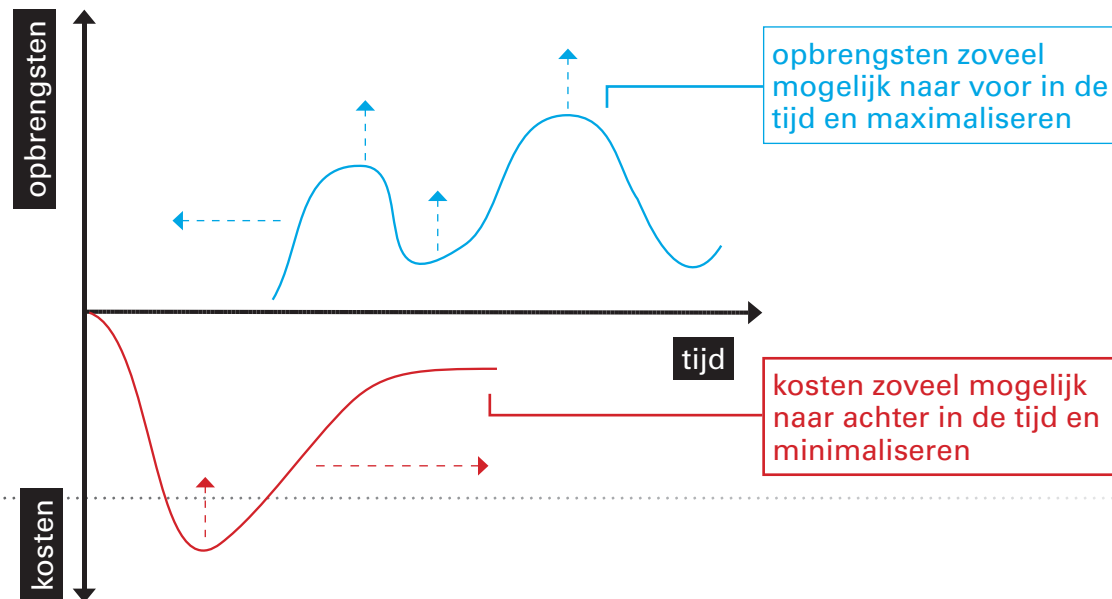


**resultaat:**

- overzicht kosten, opbrengsten en optimaliseringen
- suggesties voor verbetering en private investeringen

kosten en opbrengsten herstructurering

1. slim verwerven en efficiënt herstructureren (momentum)
2. werken in kleine stappen: speldenprikken
3. slim betrekken markt



u krijgt:

- gedragen visie met praktische, realistische acties
- enthousiasme, reuring en daadwerkelijke 'schop in de grond'
- sterkere band met uw bedrijfsleven
- meer (private) investeringen op uw terrein
- vastgoed dat in waarde stijgt (tot 20 à 30% is onze ervaring)
- meer OZB-inkomsten, door hogere vastgoedwaardes en verzilvering OZB-gebruikersdeel



- ruime ervaring met oude terreinen en herstructurering voor ontwikkelaars, beleggers, gemeenten, provincies en Rijk
- veel marktgevoel: we liggen goed bij uw ondernemers
- onafhankelijk, praktisch en resultaatgericht
- u krijgt state-of-the-art economie, vastgoed en gebiedsontwikkeling
- u krijgt een sterk en inspirerend proces



**Ontwikkelingsbedrijf  
Noord-Holland Noord en provincie  
Noord-Holland**

**In beeld brengen van herstructureringsopgave in  
Noord-Holland Noord en input voor Provinciaal  
Herstructureringsprogramma.**

**resultaat van ons werk:**

Regiobrede overeenstemming over de opgave, te nemen maatregelen en kosten per terrein.  
Goed afgewogen fasering die de haalbaarheid van de herstructurering in deze regio sterk vergroot.

**Gemeente Goirle en Kamer  
van Koophandel Brabant**

**Visie voor bedrijventerrein Tijvoort en realisatiestrategie.  
Proces met bestuurders, ondernemers, (vastgoed)eigenaren  
en intermediairs.**

**resultaat van ons werk:**

Haalbare businesscase voor Tijvoort. Met breed draagvlak onder ondernemers.  
Helder beeld in huis bij de gemeente Goirle over de ambitie en gewenste ontwikkeling van Tijvoort.  
Acties om direct met ondernemers aan de slag te gaan.

**Parkstad Limburg**

**Pilot Noordanus: regionale samenwerking in Parkstad Limburg.**

**resultaat van ons werk:**

Investeringsprogramma bedrijventerreinen voor Parkstad.  
Uitvoeringsgereed Masterplan voor 3 oude terreinen: Abdissenbosch, Bouwberg en Willem Sophia.  
Zicht op laaghangend fruit en concrete acties op de terreinen, om die ook te benutten.  
Boost in aanpak van private kavels en vastgoed.

## Mm<sup>®</sup>: referenties (2)

### actieplannen en businesscases voor herstructurering van onder meer:

- Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord
- De Banne, Huiswijd en Oudevaart, voor gemeente Harenkarspel en Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord
- De Hoek, voor gemeente Haarlemmermeer
- Frankepad/Grotenoord, voor gemeente Hendrik-Ido-Ambacht
- Landlust, voor stadsdeel Bos en Lommer
- Zuidspoor, voor gemeente Zevenaar
- Groot-Vettenoord, voor gemeente Vlaardingen
- Waalhaven Oost en Zuid, voor Havenbedrijf Rotterdam
- alle bestaande, verouderde bedrijventerreinen in de Drechtsteden, voor de regio

## Mm<sup>®</sup>: referenties (3)

- roadmap verzakelijking bedrijventerreinenmarkt, voor Rijk (VROM/EZ), IPO en VNG
- handreiking uitvoeringsstrategie regionaal bedrijventerreinenbeleid, voor BWU
- ondersteuning bij provinciaal herstructureringsprogramma en visie op regionale samenwerking bij bedrijventerreinen voor de provincies Gelderland, Utrecht, Groningen en Drenthe
- advisering over de inbedding van de SER-ladder op verouderde bedrijventerreinen, voor o.a. provincies Gelderland en Zuid-Holland en de Stadsregio Arnhem-Nijmegen
- we adviseren regelmatig marktpartijen als Heijmans, TCN, Dura Vermeer, MeesPierson, Bouwfonds, ING Real Estate, Kompaan Vastgoed, Eurindustrial en Prologis over hun strategie op de bedrijventerreinenmarkt

---

## wilt u meer weten?

bel (026) 751 41 00

of stuur een e-mail aan

Evert-Jan de Kort ([e.dekort@stec.nl](mailto:e.dekort@stec.nl))

of Peije Bruil ([p.bruil@stec.nl](mailto:p.bruil@stec.nl))

[www.stec.nl](http://www.stec.nl)

---

---

# stec groep

markt  
strategie  
wonen  
commercie  
vastgoed  
bedrijfs  
terreinen  
economische  
ontwikkeling

**Mm**<sup>®</sup>

**Mm**<sup>®</sup> masterplan met meer rendement  
Stec Groep

vormgeving: meester willem ontwerpt