

Projectplan Re-allocatie

Pilot project gericht op "mismatch" bedrijfsphuisvestingsmarkt

- ✚ Verminderen tekort bedrijfskavels
- ✚ Terugbrengen leegstand
- ✚ Toepassen intensief ruimtegebruik

11 November 2005

Samenwerkingsverband Regio Eindhoven

Cluster Economie

Projectplan Re-allocatie

Pilot project op mismatch bedrijfshuisvestingsmarkt

Verminderen tekort bedrijfskavels

Terugbrengen leegstand

Toepassen intensief ruimtegebruik

in opdracht van Samenwerkingsverband Regio Eindhoven

Opgesteld door Keizer Karel V Singel 8
Postbus 985
5600 AZ Eindhoven
040 2594594

Auteur G.Stabel

Versienummer 3
Projectnummer 051-15-062

Datum 11 november 2005

Status concept



Inhoudsopgave

Projectplan Re-allocatie

Par. 1	Aanleiding /probleemstelling	3
Par. 2	Inleiding	3
Par. 3	Doelstelling en doelgroep	5
Par. 4	Projectvoorstel	7
Par. 4.1	Projectomschrijving	7
Par. 4.2	Begroting/Financiën	8
Par. 4.3	Werkwijze en uitgangspunten project-organisatie	9
Par. 4..4	Evaluatie	10
Par. 4.5	Administratie/Fianciën	10
Bijlage 1.	Beschrijving initiatieffase	
Par. 1	Aanleiding	12
Par. 2	Inleiding / achtergronden	14
Bijlage 2	Beschrijving oriëntatiefase	
Par. 1	Externe oriëntatie	15
Par. 2	Afstemming	16
Par. 3	Commitment	16
Par. 4	Regionale aanpak	17
Bijlage 3.	Onderbouwing Output / kosten	
Par 1	Aanbodssituatie bedrijfspanden	19
Par. 2	Vraagsituatie bedrijfspanden	20
Par. 3	Analyse mogelijke output re-allocatie	22
Par. 4	Onderbouwing kosten / begroting	23
Bijlage 4	Protocol Re-allocatie	25
Bijlage 5	Projectomschrijving uitvoeringsprogramma RSP	27



Hoofdstuk 1. PROJECTPLAN RE-ALLOCATIE

Par. 1 Aanleiding/probleemstelling

Er is in Zuidoost Brabant bij een grote meerderheid van de gemeenten, al jaren geen bedrijfsgrond meer voorhanden. Deze conclusies blijken elk jaar uit de Monitoring rapportages van het SRE. Weliswaar wordt bij gemeenten volop gewerkt aan nieuwe plannen, de tekorten zullen de eerste jaren niet worden opgelost. Gevolg: bedrijven met ruimtenood of uitbreidingsbehoefte staan jaren op een gemeentelijke wachtlijst. Als deze tenminste wordt bijgehouden.

De schaarste aan bedrijfsgrond heeft overigens ook een belemmerende werking voor gemeenten die de ambitie hebben om bepaalde bedrijven te verplaatsen. Er zijn veel van dat soort bedrijven.

Tegenover het probleem van de geschetste tekorten, manifesteert zich al jaren een ander fenomeen: forse leegstand of overaanbod op de bestaande bedrijfsonroerend goed markt. Ook een probleem en bovendien strijdig met de beginselen van effectief / intensief grondgebruik.

Het tekort aan bedrijfshuisvesting via nieuwbouw en het overschot aan bedrijfshuisvesting op de bestaande markt betekent dat sprake is van een “mismatch”

Zeker nu de conjunctuur aantrekt is het van groot belang dat bedrijven hetzij de ruimte wordt geboden te groeien, hetzij dat zij pro actief geholpen worden bij het vinden van alternatieve huisvestingsmogelijkheden. Dus maatwerkoplossingen aandragen in plaats van “neen” verkopen. In het vastgestelde Regionaal Structuurplan 2004 is in het uitvoeringsprogramma een Re-allocatieproject opgenomen. Een project dat er op is gericht een oplossing aan te reiken voor de geschetste problematiek.

Par. 2. Inleiding/opbouw

In de initiatieffase (beschreven in bijlage 1) is geanalyseerd hoe groot het tekort is aan beschikbare bedrijfskavels in het reguliere segment en hoe ruim de voorraad is aan bedrijfspanden. De beschikbare voorraad bedrijfspanden is een factor 3 groter dan gewenst en er is een aanzienlijk tekort aan bedrijfspercelen. Dat leidde tot de conclusie dat er in Zuidoost Brabant een kwantitatieve en kwalitatieve mismatch is tussen de behoefte aan bedrijfskavels en de voorraad beschikbare bedrijfsruimte.

Kern van het probleem: het aanbod bereikt de vraag niet en de vraag bereikt het aanbod niet. Marktpartijen noch gemeenten blijken in staat dat op te lossen en er ontbreekt één centrale probleem -eigenaar. Het is een gezamenlijke uitdaging voor de regio en aanleiding te zoeken naar een aanpak. De ambitie om dat te doen is neergelegd in het uitvoeringsprogramma van het Regionaal Structuurplan 2004 van het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven (zie bijlage 5)



In de daarop volgende oriëntatiefase (beschreven in bijlage 2) is op basis van initiatieven elders en ervaringen van NV REDE, een mogelijke aanpak ontwikkeld welke voor alle partijen een meerwaarde heeft.

Toverwoorden zijn: gratis bemiddeling en advies, maatwerk, klantgerichtheid, massage en overtuiging. Door een afgestemd huisvestingsadvies, bemiddeling en (zodig) bedrijfsadvies wordt bedrijven inzicht geboden in alternatieve oplossingen voor het huisvestingsprobleem van het bedrijf.

In het nieuwe gemeentelijke en regionale uitgiftebeleid (zie vastgestelde beleidsregels intensief ruimtegebruik SRE 2005) ligt verankerd dat een bedrijf bij inschrijving op de wachtlijst instemt met die kostenloze advisering/bemiddeling. Uiteraard is het bedrijf uiteindelijk vrij in zijn afweging en zijn besluitvorming.

De recent vastgestelde monitoring 2005 toont aan dat er nog steeds veel lokale tekorten zijn. De ambitie daarop actie te ondernemen en op innovatieve wijze voor bepaalde doelgroepen alternatieve huisvestingskansen te organiseren, sluit niet alleen aan bij de ambitie van het RSP 2004 maar ook bij de doelstellingen van Brainport Regio Eindhoven.

In bijlage 3 is een onderbouwing gegeven van verwachte output (analyse vraag/aanbod) en kosten.

In bijlage 4 is opgenomen een protocol ten aanzien van de werkwijze, waarmee tevens wordt voldaan aan de uitgangspunten van de marktpartijen.



Par.3 Doelstelling en doelgroep



Focus

Centrale doelstelling Re-allocatie:

Geselecteerde bedrijven uit de doelgroep een alternatief bieden voor het oplossen van hun huisvestingsprobleem of ruimtenood, met name via mogelijkheden op de bestaande huisvestingsmarkt.

Afgeleide en impliciete doelstellingen:

- **Wachttijst**
De gemeentelijke wachttijsten inzake bedrijventerreinen verkorten en de druk op de bedrijventerreinenmarkt verlagen.
- **Intermediaire rol probleembedrijven**
Bedrijven die vanwege ruimtelijke en/of milieu aspecten genoodzaakt zijn te verplaatsen, begeleiding bieden bij het zoeken van een geschikt vestigingsalternatief.
- **Ruimtewinst**
Een equivalent aan ruimte inverdiene ter grootte van een bedrijventerrein van bruto 20 ha.
- **Herontwikkeling**
Door het verplaatsen van bedrijven vanwege ruimtelijke/milieutechnische problematiek kan een dergelijke verplaatsing perspectief bieden om te komen tot een gewenste herontwikkeling op de oude locatie.
- **Bevorderen benutting huidige locatie**
Uit research kan blijken dat de gewenste uitbreiding ook op de huidige locatie mogelijk is; onnodig ruimtebeslag en nieuwe (tijdelijke) leegstand wordt daarmee voorkomen.
- **Behoud voor de regio**
Voorkomen dat bedrijven zich door te lange lokale wachttijst buiten de regio gaan vestigen.
- **Werkgelegenheid en regionale economie**
Door middel van deskundig advies en begeleiding worden barrières geslecht en wordt de haalbaarheid van plannen vergroot. Door bedrijven geschikte vestigingsalternatieven te bieden, wordt de werkgelegenheid gediend en economische groeikansen vergroot.
- **Tegengaan degradatie bedrijventerreinen**
Het beperken van het mechanisme dat teveel leegstand op termijn leidt tot kwaliteitsverlies, degradatie en herstructureringsnoodzaak van bedrijventerreinen.
- **Voorbeeld rol**
Succesvolle bemiddelingen (mond op mond effect) zal ertoe bijdragen dat de geconstateerde vooringenomenheid van bedrijven met betrekking tot huisvesting op termijn kleiner wordt. Daarnaast zal succesvolle output voor andere overheden beleidsmatig als voorbeeld dienen en navolging oproepen.



Doelgroep:

- ✚ Bedrijven die uit bedrijfseconomische overwegingen (zoals ruimtenood) alleen opteren voor nieuwbouw (bedrijfskavel) en zich daartoe hebben geplaatst op een gemeentelijke wachtlijst. *
- ✚ Bedrijven die vanuit de optiek van gemeenten, vanwege milieuzonering of ruimtelijke aspecten, genoodzaakt zijn tot herhuisvesting.**

Voetnoten (zie ook protocol)

* Bedrijven die zich naast plaatsing op een wachtlijst, ook via inschakeling van (zoekopdracht) een makelaar al oriënteren op de bestaande markt, worden uitgesloten c.q. komen niet voor dit project in aanmerking (zie protocol);

De nadruk zal liggen op selectie van bedrijven die al op de wachtlijst staan, op korte termijn daar geen perspectief hebben, en een ruimtewens hebben die op de bestaande markt voorhanden is /lijkt.

** Denk bij deze categorie aan bedrijven die hinder veroorzaken in een woonomgeving , bedrijven wier huidige locatie herontwikkeld dient te worden of waarvan de bestemming niet past in de omgeving (als buitengebied); Bij deze bedrijven is de verplaatsingswens afkomstig van de gemeente.

Het re -allocatieproject richt zich niet op verplaatsing van gevaarlijke (milieucategorie 5/6) of ontsierende bedrijvigheid. Indien daarvan in een incidenteel geval sprake is , zal dit vooraf gecommuniceerd worden met de gemeente waar het bedrijf naar toe wil.



Par.4 Projectvoorstel

4.1 Projectomschrijving

Het invoeren van een tijdelijk project met een re-allocatietaak van 60 succesvolle huisvestingsbemiddelingen in 2 jaar, ter uitvoering van ambities uit het Regionaal Structuur Plan en Uitwerkingsplan Streekplan (kwalitatief programma intensief ruimtegebruik).

Uitgangspunt

- ✚ praktische aanpak
- ✚ projectduur 2 jaar
- ✚ kwantitatief meetbare output, jaarlijkse evaluatie
- ✚ relatief snelle implementatie door coördinatie van NV REDE
- ✚ geen nieuwe organisatie
- ✚ werkgebied regio Zuidoost Brabant
- ✚ geen kosten voor bedrijven
- ✚ kennis en ervaring uitdragen naar provincie/andere regio's
- ✚ 120 huisvestingsverzoeken leiden tot 60 succesvolle bemiddelingen

Projectverantwoordelijkheid

Vanuit de verantwoordelijkheid met betrekking tot het Ruimtelijk Structuurplan is het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven projectverantwoordelijke. Mede - verantwoordelijkheid in beleidsmatig opzicht ligt bij de provincie Noord Brabant (taakstellingen uit Streekplan en uitwerkingsplan).

Resultaat / target

- ✚ 60 succesvolle huisvestingsbemiddelingen
- ✚ 20 ha bruto ruimtewinst

Dit resultaat is gebaseerd op de onderbouwing in bijlage 3.

Planning

Financiering rond uiterlijk	december 2005
Aanvang Re-allocatie project	januari 2006
Evaluatie	december 2006, december 2007

Projectperiode

01.01.2006 tot 01.01.2008

Organisatie/uitvoering

NV REDE.

Toelichting: de reguliere taakstelling van NV REDE richt zich op advisering aan bedrijven afkomstig van buiten de regio (m.n. buitenland). Behoudens incidentele



uitzonderingen vallen Re-allocatie activiteiten formeel buiten haar taakstelling. De omvang van het Re- allocatieproject vergt bovendien capaciteit die niet bij REDE voorhanden is. De aanwezige kennis (acquisitie en bedrijfsadviesing) en expertise van NV REDE leidt tot directe meerwaarde indien het re-allocatieproject door NV REDE wordt gecoördineerd. Voorts kan bedrijfsadvies worden ingezet Deze inhoudelijke meerwaarde draagt in positieve zin bij aan de financiële begroting. Gezien de tijdelijkheid van het project alsmede de noodzaak het projectrisico laag te houden, zal inhuur plaatsvinden van externe bemiddeling's/huisvestingadviseurs , deels op basis van no cure no pay.

4.2 Begroting / Financiering

		Kosten	tlv budget NV REDE
1	Bemiddelingsadvies	273.000	
2	Projectcoördinatie	41.000	41.000
3	Financieel advies	41.000	41.000
4	Additionele uitvoeringskosten	28.400	
	Totaal voor 2 jaren	383.400	82.000

Offerte NV REDE.

ad. 1 Kostprijs per bemiddeling

De kosten van de in te huren huisvesting's - bemiddelaar zal bedragen € 4.000 per succesvolle bemiddeling en € 550 per niet succesvolle bemiddeling; in totaal 273.000

ad. 2 Project coördinatie NV REDE

0,25 fte: 300 uur in 2006 / 300 uur in 2007

Bespreken en analyseren huisvestingsverzoeken per gemeente (150 uur), tussentijdse terugkoppeling per gemeente/evaluatie SRE (200 uur), overleg met/coördinatie externe bemiddelingsadviseurs (100), mede -begeleiding complexe bemiddelingen (150 uur).

ad. 3 Financieel adviseur NV REDE

0,25 fte: 300 uur in 2006 / 300 uur in 2007

Op basis van ervaringsgegevens zal bij een kwart van de 120 bemiddelingen bedrijfsadviesing m.b.t. ondernemers- en financieringsplan noodzakelijk zijn. Minimaal 20 uur per bemiddeling.

ad. 4 8% van de projectkosten

Kosten NV REDE m.b.t. werkzaamheden secretariaat, materiaal, porti, telefonie, kopie etc.

Zie voor een nadere toelichting organisatie en begroting : bijlage 3.



Financiering (voorstel)

Participant:	Participatie:	Inzet per jaar:
SRE (t.l.v. voorzieningenfonds RSP)	125.000	2006/2007
Provincie Brabant (Kwaliteit werkt)	125.000	2006/2007
REAP Aanjaagfonds	45.000	2006
KvK Aanjaagfonds	6.400	2006
NV REDE (inzet t.l.v. budget/werkprogramma)	82.000	2006/2007
	383.400	

Noot:

Gezien de benodigde aanlooptijd, (voorbereiding netwerkvorming / communicatie makelaars / gemeenten, proces/praktijkontwikkeling) en om dus het project kans van slagen te geven is een projectduur van 2 Jaar (minimaal) nodig. Een opsplitsing per jaar in 2 deelprojecten is niet wenselijk. De inzet van het aanjaagfonds REAP en KvK zal conform de doelstelling van die programma's worden ingezet in de aanvangfase (2006), de overige middelen zullen naar behoefte en conform planning in de door SRE met NV REDE te sluiten overeenkomst, beschikbaar worden gesteld voor de uitvoering van project en inhuur externe deskundigen.

4.3 Werkwijze en uitgangspunten project- organisatie

A. Activiteiten bemiddelingsadviseurs

De activiteiten zijn gericht op het zoeken van een alternatieve oplossing voor het ruimteprobleem van bedrijven uit de doelgroep. Daarbij wordt gekeken naar bestaand bedrijfsonroerend goed dat op de markt wordt aangeboden en naar eventuele oplossingen op de huidige locatie. De activiteiten zijn gericht op het slechten van drempels of vooringenomenheid van bedrijven door goede voorlichting, deskundigheid, klantgerichtheid, "massage" en het bieden van maatwerk (zoals inzicht verschaffen in mogelijkheden om een bestaand pand geschikt te maken). Het betreft zowel huisvestings- als bedrijfsadvies. De werkwijze is neergelegd in het protocol (bijlage 4). Er wordt aan bedrijven geen bemiddelingskosten in rekening gebracht. De adviseur opereert objectief en onafhankelijk van overheid of marktpartijen (makelaars)

Er zal in het kader van dit project geen regionale database van bestaand aanbod worden aangelegd omdat zeer veel informatie al beschikbaar is op internet, o.a. via de landelijke zoekmachine Realnext. Tevens kunnen per casus de lokale makelaars ad hoc / per e-mail worden benaderd voor actuele informatievergaring.

B. Maatwerk voor gemeente én bedrijf

De gemeente maakt op basis van het protocol (nader omschreven in bijlage 4) samen met NV REDE een selectie van mogelijk kansrijke bemiddelbare bedrijven.



Na de bemiddelingsfase stopt de directe bemoeienis van de adviseurs en (indien succesvol) werkt de kandidaat de koop/huur van een bestaand pand af met de makelaar die het uitgekozen pand in portefeuille heeft. De projectorganisatie volgt overigens wel het gehele traject en registreert de resultaten.

De bedrijventerreinen markt is vooral een regionale markt. Er zijn echter gemeenten die bepaalde bedrijven uit lokaal maatschappelijke overwegingen (lokale binding) graag wil blijven accommoderen. In die gevallen kan de 1^e bemiddeling qua zoekgebied beperkt worden tot de gemeentegrenzen. Het zoekgebied wordt in dat geval pas verbreed tot de regio, als bedrijf en adviseur geen geschikt lokaal pand vinden. Deze werkwijze is niet strijdig met het bedrijfsbelang, gegeven de aanname dat het bedrijf zelf vanuit bepaalde vestigingsplaatsmotieven heeft gekozen voor plaatsing op een wachtlijst in een bepaalde gemeente.

De inzet zal geschieden naar behoefte van gemeenten, waarbij het uitgangspunt is dat er een evenredige regionale spreiding over de 21 gemeenten kan worden bereikt. Dit impliceert dat er beperkingen zijn aan de inzet die de projectorganisatie per gemeente kan leveren.

C. Resultaatgerichtheid

Doelgericht en een praktische aanpak is een vereiste. Concrete en feitelijke resultaten moeten worden behaald, gecommuniceerd en geëvalueerd. Omgang met het bedrijfsleven, kennis van de bedrijfsruimtemarkt en de (lokale en provinciale) wet- en regelgeving met betrekking tot huisvesting is voor het behalen van resultaat een belangrijke voorwaarde. Bij het werven van huisvestingsadviseurs zal dit centraal staan.

4.4 **Evaluatie**

Alle financiële participanten maken deel uit van de “commissie van participanten”, welke onder voorzitterschap van het SRE (als projectverantwoordelijke) gevormd zal worden. Aan deze commissie zullen de resultaten, middels een jaarlijkse rapportage, worden voorgelegd ter bespreking en accordering.

Naast een jaarlijkse rapportage vindt per kwartaal een voortgangsgesprek plaats tussen SRE en NV REDE .

Om de opgedane kennis te borgen zal aan het eind van het project door NV Rede een evaluatierapport worden opgemaakt, dat ter beschikking wordt gesteld aan participanten.

4.5 **Administratie/financiën**

Nadat de financiering van onderhavig project sluitend is, zal het SRE met NV Rede een overeenkomst sluiten met een contractduur van 1.1.2006 tot 1-1-2008 strekkende tot uitvoering van het project als omschreven in onderhavig projectplan,



conform de daarin opgenomen begroting/offerte van NV Rede; Participanten krijgen inzage in de overeenkomst. SRE zal het budget voor het jaar 2006 ad. 150.700 euro, aan NV Rede overdragen bij het sluiten van deze overeenkomst; Het budget voor 2007 (150.700) zal worden overgedragen per 31.12.2006. Indien in enig jaar het beschikbaar gestelde budget niet geheel is aangewend, zal NV Rede deze reserveren voor het navolgende jaar. Indien per 1 .1.2008 sprake is van een overschot, zal verrekening plaatsvinden, tenzij de commissie van participanten in meerderheid besluit de pilot onder nadere voorwaarden te verlengen tot het budget volledig is aangewend.



BIJLAGE 1. Beschrijving initiatieffase

Par. 1. Aanleiding

In de afgelopen jaren is er in Zuidoost Brabant een hoog aanbod ontstaan in bestaande bedrijfsruimten. Dat beeld geldt overigens ook in andere regio's.

Overzicht beschikbare bedrijfspanden /planvoorraad per 1.1.2005



Geregistreerd (gegevens Property)	
Bestaand	652.851
Nieuwbouw	53.664
<u>Planvoorraad</u>	<u>210.310</u>
Subtotaal	916.834
<u>Niet geregistreerd (aannee RSP-Schüssel)</u>	<u>100.000</u>
Totaal	1.016.834 v.v.o.



De voorraad is daarmee een **factor 3 hoger** dan in ideale marktomstandigheden. Overigens: waar sprake is van bestaand aanbod dient dit niet te worden verward met leegstand. Veel panden staan te koop/huur terwijl ze nog in gebruik zijn. De daadwerkelijke leegstand is niet bekend en hoeft in dit kader ook niet bekend te zijn.

Bron: RSP-Schüssel Research

Conclusie: het aanbod aan bedrijfsruimte blijft de komende 3 à 5 jaren aanzienlijk hoger dan gewent.

Daarnaast zijn er bedrijven met een vestigings- of uitbreidingsbehoefte zoekend naar een nieuwe locatie: een bouwterrein.

Uit door NV Rede gehouden interviews met bedrijfscontactfunctionarissen, beleidsadviseurs en marktpartijen / makelaars komt vaak het volgende beeld naar voren. Veel kleinere tot middelgrote bedrijven zijn vooringenomen met betrekking tot de gewenste huisvestingsvorm. Het zelf bouwen naar eigen maat en het in eigendom hebben van een pand/perceel is voor het merendeel het ideaal. Alternatieven worden niet of niet grondig onderzocht vanwege de aanname dat deze in kwantitatief of kwalitatief opzicht nadelig of duurder zijn.

In Zuidoost Brabant is echter al jaren, met name in de terreinsegmenten *gemengd* en *kleinschalig lokaal*, een aanzienlijk tekort aan bedrijfskavels. Zie het navolgende overzicht.



(Vervolg BIJLAGE 1. Beschrijving initiatieffase)

Overzicht beschikbare bedrijfsterreinen in genoemde segmenten				
	terstond uitgeefbare terreinen per 1.1.2005		harde plannen, terreinen nog niet terstond uitgeefbaar	
	gemeente	particulier	gemeente	particulier
kleinschalig lokaal	7 gemeenten wel 14 gemeenten niet		8 gemeenten wel 13 gemeenten niet	
gemengd segment	3 gemeenten wel 18 gemeenten niet	in 1 gemeente	4 gemeenten wel 17 gemeenten niet	

* = relevante voorraad van meer dan 0,5ha. (bron: SRE)

In de toekomst zal ten aanzien van het gemengde segment via regionale terreinen, spreiding en toelatingseisen een oplossing gezocht worden. De thans voorhanden zijnde regionale terreinen zijn echter niet berekend op de omvang van de regionale vraag. Dat probleem zal flink toenemen als de periode van laagconjunctuur voorbij is. Voor het segment kleinschalig lokaal biedt, gezien de lokale binding, doorverwijzing geen soelaas. Naast harde plannen zijn er ook zachte plannen in de pijplijn. De realisatie daarvan zal echter nog een aantal jaren op zich laten wachten.



De **conclusie** is dat door de trage planvormingsprocessen met betrekking tot nieuwe bedrijventerreinen, de geschetste tekorten de komende jaren zullen voortduren en dat in veel gemeenten bedrijven met uitbreidingsbehoefte in die tijd tot de wachtlijst veroordeeld blijven.

De MIS MATCH

Het hierboven geschetste overaanbod en de tekorten aan bedrijfskavels leert dat er binnen de bedrijfshuisvestingmarkt sprake is van een onevenwichtige situatie.

Kern van de problematiek: de vraag bereikt het aanbod niet en/of het aanbod bereikt de vraag niet. Hier ligt een gemeenschappelijke uitdaging voor de gemeenten in Zuidoost Brabant.



(Vervolg BIJLAGE 1. Beschrijving initiatieffase)

Par.2. Inleiding / achtergronden



Het SRE heeft een verantwoordelijkheid en bevoegdheden met betrekking tot de regionale bedrijventerreinen afstemming. Deze wordt vormgegeven in goede samenwerking met gemeenten, provincie en regionale partijen en opgenomen in onder andere het Regionaal Structuurplan (RSP). Dit plan fungeert tevens als uitwerkingsplan van het Streekplan Noord-Brabant.



De bevoegdheden op het vlak van promotie en acquisitie zijn neergelegd bij de Regionale Economische Ontwikkelingsmaatschappij NV REDE. Deze heeft als doel om, ten dienste van de werkgelegenheidsstructuur, bedrijven en gemeenten te faciliteren inzake bedrijfshuisvestingsbeleid en -aangelegenheden.

(NOOT: De reguliere taakstelling van NV REDE richt zich op advisering aan bedrijven afkomstig van buiten de regio (m.n. buitenland). Hoewel NV REDE bij uitzondering op verzoek van een gemeente (incidenteel) bemiddelt bij herplaatsing van lokale bedrijvigheid, vallen deze activiteiten formeel buiten haar taakstelling. De omvang van het Re- allocatieproject vergt bovendien capaciteit die niet voorhanden is. Wel kan NV REDE zorgdragen voor projectcoördinatie en bedrijfsadvisering en deze inzet inbrengen in het project zoals eerder omschreven.)

NV REDE heeft door haar voornoemde activiteiten structureel overleg met gemeenten, makelaars en intermediairs in de vastgoedmarkt. Steeds weer bleek uit die contacten de mis match tussen de vraag naar en het aanbod van huisvesting.

Regionaal Structuurplan RSP.

In de ontwerpfasen van het Regionaal Structuurplan is door SRE, provincie, gemeenten en regionale partijen een concept ontwikkeld voor een totaal aanpak met betrekking tot intensief ruimtegebruik. Eén van de maatregelen betreft de aanpak van genoemde mis match.

Het dagelijks bestuur van het SRE heeft op 16 augustus 2004 gevraagd prioriteit te leggen bij de uitwerking van het Re-allocatie concept. Daarmee ging het project de fase van oriëntatie in.



BIJLAGE 2. Beschrijving oriëntatiefase

Par. 1. Externe oriëntatie

De externe oriëntatie wijst uit dat er elders in den lande enkele initiatieven zijn voor het promoten van bestaand aanbod:



- ✚ **Steenworp/Haaglanden** (projectorganisatie van 4 personen) beschikt over een regionale database met actueel bestaand aanbod van bedrijfspanden, kantoren en winkels. Daarmee kunnen de onafhankelijke huisvestingsadviseurs bedrijven gratis hulp bieden en doorgeleiden naar betreffende makelaars
- ✚ Het onafhankelijk informatieplatform voor aanbieders van commercieel vastgoed, **Realnext**, maakt via internet het landelijk aanbod inzichtelijk. Realnext heeft voor het einde van het eerste jaar van haar bestaan al dertig grote makelaars aan zich verbonden en het eind van de groei is nog niet in zicht omdat steeds meer partijen de toegevoegde waarde inzien van de marketing van het aanbod via internet.

Deze en soortgelijke initiatieven hebben een onmiskenbare meerwaarde ten dienste van de transparantie van (en opname van) het bestaand beschikbare aanbod en inherent de vestigingsmogelijkheden voor bedrijven.

- ✚ NV REDE heeft zelf in 2003/2004 ook ervaring opgedaan met bedrijfsverplaatsing:
- ✚ Een drietal bedrijven gelegen in de gemeenten Waalre, Valkenswaard en Bladel zijn succesvol geherhuisvest in een bestaand pand. In de beginfase bleek een bestaand pand in tegenstelling tot nieuwbouw op een eigen perceel, voor deze bedrijven geen optie. Deze bedrijven zijn na bemiddeling en hervestiging, nu uitermate tevreden over de mogelijkheden van de nieuwe locatie.
- ✚ In Deurne dienden vanuit een ruimtelijke problematiek een zevental bedrijven te verhuizen. De gemeente hanteert strikt de ruimtelijke wet- en regelgeving maar is voorstander van een positieve intermediaire aanpak om het voortbestaan van de bedrijven niet te blokkeren. Inmiddels zijn 3 bedrijven geherhuisvest.

Deze veelal arbeidsintensieve en persoonlijk gerichte trajecten, gericht op het slechten van vooringenomenheid door voorlichting en maatgerichte service, hadden soms zelfs tot resultaat dat bedrijven inzien dat huur of koop van een bestaand pand niet alleen een goed alternatief, maar zelfs preferabel kan zijn.

Naast het vinden van geschikte huisvesting blijkt dat bedrijfsadvisering over diverse aspecten van de bedrijfsvoering, zoals financieringsvraagstukken en bedrijfskundige problemen, inzichten vergroot en een must is om tot een gedegen eindresultaat te komen. Blijkt daarbij dat een huisvestingsprobleem op de bestaande locatie kan worden opgelost, dan is ook die inspanning gerechtvaardigd. Het gaat dus niet per definitie alleen om verplaatsing.



(Vervolg bijlage 2. Beschrijving oriëntatiefase)

Par.2 Afstemming

Het initiële projectvoorstel is eerder opgenomen in de Monitoring 2004, “beleidsdocument intensief ruimtegebruik”. Het SRE heeft dit ambtelijk en bestuurlijk afgestemd met gemeenten alvorens het door de regioraad in 2005 is vastgesteld. In het beleidsdocument is vastgelegd dat er een koppeling komt met uitgifte en selectiebeleid van gemeenten. Via een geüniformeerd intakeproces wordt aan bedrijven de voorwaarde opgelegd dat plaatsing op de gemeentelijke wachtlijst onder andere impliceert dat het bedrijf instemt met een mogelijke bemiddelingspoging vanuit het Re-allocatie huisvestingsproject. De invloed van de gemeente is geborgd, immers zij bepaalt en selecteert samen met de huisvestingsadviseur de bemiddelbare bedrijven. In het planningsoverleg bedrijventerreinen is een en ander meermaals aan de orde geweest.

Par.3 Commitment

Positieve betrokkenheid en medewerking van gemeenten en bedrijfsmakelaars is essentieel. Voor alle partijen dient sprake te zijn van een meerwaarde of win win situatie:

Meerwaarde voor gemeente

De meerwaarde voor de gemeente staat in het projectplan omschreven onder “doelstellingen”: verkorten wachtlijst, ruimtewinst, herontwikkeling -mogelijkheid, werkgelegenheid, etc..

Meerwaarde voor bedrijven

Middels het re-allocatieproject krijgen bedrijven de mogelijkheid om zonder extra kosten hun behoefte c.q. vraag naar een bedrijfsruimte (in eerste instantie voortkomend uit de behoefte aan een perceel) kenbaar te maken en mogelijk te komen tot een optimale nieuwe bedrijfsvestiging.

Meerwaarde voor bedrijfsmakelaardij

De medewerking van B.O.G.-makelaars is een vereiste omdat deze over de benodigde informatie beschikken.

Het projectvoorstel is door SRE en NV REDE in november 2004 in een tweetal sessies besproken met vier vertegenwoordigers uit de bedrijfsmakelaardij. Daarbij hebben partijen elkaar gevonden in de volgende uitgangspunten:

- ✚ Het project richt zich op leegstaande bedrijfsruimte, niet op winkels en kantoren (is een te specifieke markt);
- ✚ Geen werkzaamheden uitvoeren welke reeds door marktpartijen zijn opgepakt.;
- ✚ Terugkoppeling resultaten en inspanningen (open communicatie).



(Vervolg bijlage 2. Beschrijving oriëntatiefase)

De consultatie leert dat het Re-allocatie huisvestingsbureau **complementair** wordt aan de makelaardij, gezien doelgroep, de gratis dienstverlening aan bedrijven en de onafhankelijkheid. De meerwaarde voor de makelaars bestaat uit het feit dat door de bemiddelingen uiteindelijk een aantal kopers en huurders wordt gegenereerd uit een groep die niet/nauwelijks boven de markt hangt. Deze zullen uiteindelijk doorgeleid worden naar de makelaardij. Mede daarom is sprake van een positieve grondhouding bij de vertegenwoordigers uit de makelaardij. Er zal uiteraard nog enig zendingswerk nodig zijn om alle makelaars te overtuigen tot deelname. Met name in de landelijke regio's opereren veel makelaars met een relatief kleine portefeuille aan bedrijfspanden. Aangezien nu al 14 grote bedrijfsmakelaars met NV Rede samenwerken lijkt de effectiviteit van de informatie-voorziening grotendeels verzekerd. De consultatie van makelaars naar aanleiding van een presentatie van Realnext (online zoekmachine bedrijfsnonroerend goed) leidde ook tot de conclusie dat al veel informatie beschikbaar is. Het inrichten en actualiseren van een regionale database is geen vereiste om de huisvestingsadviseurs succesvol te kunnen laten opereren. Aanvullend benodigde informatie kan ad hoc bij alle makelaars worden opgevraagd om maatwerk te kunnen leveren. Deze praktische werkwijze voorkomt dat veel geld en tijd moet worden besteed aan een regionale database.

Een financiële projectbijdrage vanuit de makelaardij is overigens voor de komende projectduur niet aan de orde. Er is weliswaar een (afgeleid) voordeel te verwachten maar in omvang is deze niet per makelaar in te schatten. Het pilot karakter geeft aan dat het resultaat niet vooraf vaststaat. Bovendien investeren makelaars tijd (= geld) in het project, in verband met periodiek leveren van maatgerichte informatie, overleg, netwerk en dergelijke.



Conclusie is dat medewerking van voornoemde partijen verzekerd is maar financiële participatie in de pilot -fase geen uitgangspunt kan zijn.

Mocht het concept zich bewijzen en in de toekomst een vervolg krijgen, dan zal wel uitgangspunt zijn dat de marktpartijen in aanzienlijke mate daaraan bijdragen.

Par.4 Regionale aanpak

Herhuisvesting van bedrijven (geografische ligging) wordt in belangrijke mate bepaald door bedrijfseconomische factoren. De herkomst van het personeel is hierbij met name voor de lokale bedrijvigheid een belangrijke factor. Uit ervaringsgegevens blijkt dat herhuisvesting (voortkomend uit het niet meer optimaal kunnen functioneren vanwege het huidige bedrijfspand) in een straal van zo'n 15 km plaats vindt. Hierdoor dient het re-allocatieproject, eventueel aanvullend op wat in een enkele gemeente op lokaal niveau wordt opgepakt, toch vooral regionaal aangepakt te worden. Door de



(Vervolg bijlage 2. Beschrijving oriëntatiefase)

opname in het uitvoeringsprogramma van het RSP blijkt commitment voor de aanpak en de regionale insteek om deze gemeenschappelijke uitdaging aan te gaan.

In de oriëntatiefase zijn gesprekken gevoerd met Kamer van Koophandel, BZW, Ministerie van EZ (district Zuid) en VROM. Gebleken is dat alle partijen het regionale initiatief van harte ondersteunen. De aanpak lijkt deels op Steenworp, maar in zijn doelstelling en doelgroep wijkt het daarvan af. Het is innovatief vanwege de brede inbedding: intensief ruimtegebruik, aanpak mismatch, groeikansen en maatwerk voor bedrijven.



Bijlage 3. Onderbouwing output/kosten

Par.1. Aanbodsituatie bedrijfspanden

(Kerncijfers RSP-Schüssel Research 1.1.2005)

Bestaand	652.851 m ²	300 objecten
Nieuwbouw	53.664 m ²	16 objecten
Planvoorraad	210.319 m ²	18 objecten
	916.834 m ²	334 objecten

Aanbod in aantal en omvang.

Aanbod < 750 m ²	53.671 m ²	7,60 %	115 objecten
Aanbod > 750 m ²	652.844 m ²	92,40 %	201 objecten
Waarvan 750 - 2000 m ²	143.600 m ²	20,33 %	111 objecten
Waarvan 2000 - 5000 m ²	180.602 m ²	25,56 %	60 objecten
Waarvan 5000- 10000 m ²	112.009 m ²	15,85 %	17 objecten
Waarvan > 10000m ²	216.633 m ²	30,66 %	13 objecten

Aanbod naar grootte (bestaand en nieuwbouw).

Huur	596.576 m ²	245 objecten
Koop	154.778 m ²	43 objecten
Koop/huur	69.616 m ²	32 objecten
Onbepaald	95.864 m ²	14 objecten

Aanbod naar huur/koop.

Eindhoven	325.806 m ²	131 objecten
Best	50.719 m ²	33 objecten
Geldrop-Mierlo	50.787 m ²	7 objecten
Helmond	165.511 m ²	54 objecten
Nuenen	19.759 m ²	12 objecten
Son	23.545 m ²	22 objecten
Valkenswaard	18.396 m ²	11 objecten
Veldhoven	189.781 m ²	19 objecten
Waalre	4.825 m ²	3 objecten
Landelijke gemeenten	73.600 m ²	46 objecten

Geografische spreiding van het aanbod.

M.b.t. deze cijfers zijn enkele kanttekeningen te maken. Het aanbod is in de praktijk groter dan aangegeven, omdat niet alle makelaars bij Property NL zijn aangesloten.. Dit verklaart het verhoudingsgewijs geringe aantal geregistreerde objecten in de landelijke gemeenten. Gevoeglijk kan worden aangenomen dat het aantal objecten in de landelijke gemeenten (46) zeker een factor 2 hoger moet zijn.

Daarnaast is relevant het openbaar geheim van de zogenaamde "grijze markt". Uit strategische overwegingen wordt door de makelaardij een deel van het (verse of naderende) aanbod nog niet gemeld aan de buitenwereld. Door het expliciet uitvoeren van het project middels en in samenwerking met makelaars zal daarover wel beschikt kunnen worden. Ondanks deze kanttekeningen bieden de gegevens van PropertyNL zeker voldoende inzicht voor een analyse van de markt.



(Vervolg bijlage 3. Onderbouwing output/kosten)

Par.2.Vraagsituatie bedrijfspanden

Gronduitgifte

De gronduitgifte is indirect indicatief voor de output van re-allocatie vanwege het aspect wachtlijstkandidaten.

Door de laagconjunctuur en de beperkte voorraad beweegt de uitgifte zich al enkele jaren op een laag niveau van 20 ha en in 2004 op 10 ha. Bijgaand een overzicht van de transacties in aantallen van de afgelopen 12 jaar. Deze transacties geven een indicatie van het aantal verplaatsingen naar kavels. In de praktijk is het aantal verplaatsingen groter door de realisering van bedrijvencomplexen.

De tekorten van bedrijfsgrond in het gemengde en kleinschalige segment is hiervoor al aangegeven in tabel 1. Die tekorten zullen resulteren in een inhaalvraag op het moment dat er overal bedrijfsgrond beschikbaar is. Voorts zal een aanzienlijke inhaalvraag optreden bij conjunctuurherstel.

Het tekort aan percelen vergroot de mogelijke output van het re-allocatieproject. Het negatieve effect van de laagconjunctuur weegt echter zwaarder en matigt de verwachte output.

jaar	aantal
1992	70
1993	60
1994	69
1995	87
1996	123
1997	136
1998	121
1999	144
2000	85
2001	44
2002	22
2003	32

Bedrijfsverplaatsingen

Uit gegevens van de Afdeling Bestuursondersteuning & Onderzoek van de gemeente Eindhoven blijkt dat er in 2004 binnen de regio op bedrijventerreinen circa 328 bedrijfsverplaatsingen zijn geweest onder bedrijven met meer dan 2 werkzame personen. In grootte (uitgedrukt in werkzame personen) levert dit het volgende beeld op:

3 werkz. pers. 18%	7 werkz. pers. 4 %
4 werkz. pers. 12 %	8 werkz. pers. 4 %
5 werkz. pers. 16 %	9 werkz. pers. 4 %
6 werkz. pers. 10 %	10+ werkz. pers. 30 %

Het merendeel van de verhuisde bedrijven is dus relatief klein, gemiddeld 5 a 6 w.p.. RSP Schüssel Research schat het aantal bedrijfsverplaatsingen beduidend lager in (125). Vermoedelijke reden is dat in voornoemde aantallen ook postbusverplaatsingen zitten, maar ook dat lang niet alle kleine transacties bij Propert.NL worden gemeld. Als uitgangspunt voor onderstaand plan wordt aangehouden de bedrijven met minimaal 5 werkzame personen (= 230) minus aanneme t.a.v. postbusverplaatsingen (50) = 180 bedrijfsverplaatsingen.



(Vervolg bijlage 3. Onderbouwing output/kosten)

Wachlijsten

In februari 2005 zijn beleidsregels van kracht geworden waardoor het bijhouden van wachtlijsten ingevoerd wordt. Van die gegevens kan gebruik gemaakt worden.

Bedrijven met ruimteproblematiek

In 2002 is in samenwerking met gemeenten en provincie door de Stichting Duurzaam Wonen en Werken, Boxtel een onderzoek verricht naar bedrijven die uit een oogpunt van milieuhinder (overlast voor woonomgeving) verplaatst moeten worden. Dat geeft voor onze regio een beeld als weergegeven in onderstaande tabel.

Gemeente	totaal	Som	200	500	1000	2500	5000	10000	25000	50000	10000
Naam	bedrijven	ruimtegebruik	m2	m2	m2	m2	m2	m2	m2	m2	0m2
Asten	4	90000					1	1	1	1	
Bergeijk	17	121500			4	5	3	4		1	
Best	7	57500				3	1	2	1		
Bladel	10	88500			1	1	2	5	1		
Cranendonck	15	140000				6	4	3	1	1	
Eersel	7	20500			3	3		1			
Geldrop-Mierlo	15	76700	1		4	7	1		2		
Gemert Bakel	10	58500			1	5	2	1	1		
Heeze leende	10	65000				6	1	2	1		
Helmond	18	410500			3	3			9	2	1
Laarbeek	2	5000				2					
Nuenen	5	28500			1	1	1	2			
Oirschot	7	22500				5	2				
Reusel-De Mierden	8	70000				2	2	3	1		
Someren	2	6000			1						
Son en breugel	4	3500		1	3		2				
Valkenswaard	21	70500			8	9	4		1		
Veldhoven	12	28000			8	2		1			
Waalre	16	47000		1	4	9		2			
	190	1409700	1	2	41	69	26	27	19	5	1
Geen gegevens:											
Eindhoven (aanna)me	40										
Deurne (aaname)	10										

Overzicht Stichting duurzaam Wonen en Werken 2002

Opgehoogd met een aanname voor Eindhoven en Deurne, komt het totaal uit op 240 bedrijven.

Conclusie moet zijn dat er ruim voldoende kandidaten zijn voor bemiddeling uit de categorie "bedrijven met een ruimteproblematiek".



(Vervolg bijlage 3. Onderbouwing output/kosten)

Par.3 Analyse mogelijke output Re-allocatie

Aanbodkant

De Re-allocatie bemiddeling zal zich (en dat beeld wordt bevestigd door experts) naar verhouding vooral richten op kleinere bedrijven tot 2000m² vvo met een voorkeur voor koop. Uit bovenstaand overzicht blijkt dat 225 objecten kleiner zijn dan 2000m². De verhogingsfactor voor de landelijke regio in acht nemend wordt dat ruim 250 objecten. Dit bevestigt het beeld van ruim aanbod en slaagkans.

Opvallend is wel het hoge percentage huur van 70% (245 objecten). Slechts 43 objecten zijn te koop en 33 zijn koop/huur. Anderzijds leidt de verkoop van kavels maar ook een geslaagde Re-allocatie veelal tot nieuw aanbod en dynamiek (immers het vrijkomende voormalige pand komt beschikbaar voor de lokale markt).

Gezien het feit dat kandidaten voor de koop van kavels per definitie vooral een koop pand zullen ambiëren, is het voornoemde hoge percentage huurpanden een factor die de slaagkans bemoeilijkt en de bemiddeltijd zal verlengen. Dit element matigt op zich de verwachte output.

Vraagkant

180 bedrijfsverplaatsingen op bedrijventerreinen in 2003 in de regio Zuidoost Brabant geeft aan dat de dynamiek zeker nog aanwezig is.

In de markt van bedrijfskavels is deze dynamiek in de afgelopen jaren wel fors afgenomen. Het tekort aan percelen verhoogt de kans op een hogere output, waartegenover een remmende laagconjunctuur staat. Met betrekking tot de probleembedrijven zijn aantallen gepubliceerd die een redelijke output mogelijk maken.

Referenties

Een referentie vormt de projectorganisatie Steenworp Haaglanden. Deze organisatie (4 fte) heeft een database van bedrijfspanden, kantoren en winkels en bemiddelt (gratis) bedrijven die zich melden. In de afgelopen jaren heeft deze organisatie op jaarbasis gemiddeld 52 bedrijven aan huisvesting geholpen. Het betreft relatief veel kleine specifieke bedrijfjes (winkels e.d.) die door de reguliere markt niet bediend werden.

Gezien de arbeidsintensievere andere aanpak en doelgroep zal de Re-allocatie-organisatie een lagere output kennen.

Een andere referentie betreft de BOG makelaardij. Uit ingewonnen informatie blijkt dat de gemiddelde output van een goede BOG makelaar gesteld wordt op maximaal 20 per jaar. Hoewel het werk van de huisvestingsadviseur op onderdelen verschilt van dat van een makelaar, kan dit wel als uitgangspunt dienen voor de inschatting van de output van het project.



(Vervolg bijlage 3. Onderbouwing output/kosten)

Aanname Output

Het totaalbeeld van vraag en aanbod als hiervoor geschetst is dat er in theorie een hoge output mogelijk is, maar ook dat er omstandigheden zijn die de output zeker zullen temperen.

De ingewonnen informatie leidt tot de aanname dat in 2 jaar een output van 120 huisvestingverzoeken, waarvan 60 geslaagde bemiddelingen, mogelijk moet zijn.

Uitgaande van een gemiddelde van 1000m² vvo per transactie, dat gelijkstaat aan een ruimtewinst van een kavel van gemiddeld ca. 2500 m², dan levert het Re-allocatieproject indicatief een terreinwinst op van 15 netto, ofwel ruim 20 ha bruto.

Par. 4 Onderbouwing kosten / begroting

NV Rede heeft op basis van voornoemde uitgangspunten, kort beschreven in het projectvoorstel onder 3.1 t/m 3.5 de volgende begroting tevens offerte opgesteld. Leidraad was de wens om het projectrisico, zijnde een mogelijk tegenvallende output, in financiële zin zo klein mogelijk te houden, door toepassing van no cure no pay.

Begroting 2006 tot 2008

		Kosten	tlv budget NV REDE
1	Bemiddelingsadvies	273.000	
2	Project-coördinatie	41.000	41.000
3	Financieel advies	41.000	41.000
4	Additionele uitvoeringskosten	28.400	
	Totaal voor 2 jaren	383.400	82.000

Offerte NV REDE.

De opdracht het projectrisico te verlagen verdraagt zich niet met het aannemen van extra (tijdelijk) personeel. Daarom is gekozen voor het op contractbasis inhuren van externe adviseurs, en om deze af te rekenen op basis van het bemiddelingssucces. Om bemiddelaars te vinden die bereid zijn te opereren conform de werkwijze als neergelegd in het protocol, is een laag basisbedrag (550 euro) per huisvestingsverzoek gerekend.

De aanname is dat 50% van de bemiddelingen succesvol zijn. Een geslaagde bemiddeling is gewaardeerd op 4000 euro. Dit is gebaseerd op ervaringscijfers van NV REDE tijdens eerder uitgevoerde bemiddelingen (gemiddelde uurbesteding van 40 uur per verplaatsing.). Deze ervaringscijfers en de loonkostencomponent i.v.m. de bemiddelingen (ad. 273.000 euro) zijn indicatief getoetst aan 2 referenties: het project Steenworp Haaglanden en de reguliere kosten van huisvestings bemiddeling door een BOG makelaar. Vanwege het lage, veelal niet kostendekkende basisbedrag (550) zal no cure no pay bijdragen aan een optimale inzet en klantgerichte bemiddeling. Er zullen in het traject permanent meerdere bemiddelaars worden.



Vervolg bijlage 3. Onderbouwing output/kosten)

ingezet. Blijkt dat de resultaten van een bemiddelaar zonder aanwijsbare reden duidelijk achterblijft bij die van anderen, dan zal deze worden vervangen

Steenworp

De projectkosten van Steenworp Haaglanden bedragen ca 375.000 euro per jaar. Daarin is tevens begrepen de kosten van de database. De directe output op jaarbasis is gemiddeld 52 , veelal kleinere bedrijven / winkels . Qua directe output steekt het Re-allocatieproject in kosten daar gunstig bij af.

BOG Bedrijfsmakelaar

Bij een output van 60 herhuisvestingen via een bedrijfsmakelaar zou omgerekend de daarbij horende loonkostencomponent minimaal ca. 240.000 euro bedragen. (excl. bijkomende kosten /overhead etc.)

De loonkostencomponent (sec) van de huisvestingsadviseurs in het Re-allocatieproject betreft maximaal 273.000 euro voor 120 huisvestingsbemiddelingen waarvan 60 geslaagde .

Na aftrek van de basisvergoeding voor niet geslaagde bemiddelingen (totaal 33.000) resteert een bedrag ad 240.000 . Dat is gelijk is aan de hiervoor berekende minimale loonkostencomponent van de bedrijfsmakelaar.

Conclusie: de toets onderschrijft dat de kostencomponent en ervaringscijfers van NV Rede aannemelijk zijn ; Het is een indicatieve toets, mede omdat de activiteiten niet volledig matchen. In dit kader kan daarmee worden volstaan, immers de inschakeling van derden op basis van no cure no pay vormt een verzekering tegen het projectrisico (het niet halen van target/output of een anderszins mislukken van het project);



Bijlage 4. Protocol Re-allocatie; rolverdeling huisvestingsadviseur en gemeente

Vorbereiding

1. De gemeente (bedrijfscontactfunctionaris) stelt, -conform het bepaalde in II A. punt 4 van de regionale beleidsregels intensief ruimtegebruik-, ondernemers op de hoogte dat plaatsing op de wachtlijst impliceert dat het bedrijf instemt met een eventuele bemiddelingspoging;
2. De gemeente stelt bedrijven die zij vanuit een ruimtelijke problematiek verplaatst wil hebben, op de hoogte van een eventuele bemiddelingspoging

Verzoek

1. Gemeente selecteert in overleg met de coördinator een kandidaat(en) uit de wachtlijst of een kandidaat die de gemeente vanwege ruimtelijke problematiek wil verplaatsen.
2. In samenspraak met betreffende gemeente wordt bepaald of het in behandeling nemen enige potentie biedt. Uitgangspunt is de selectie van kandidaten die vanuit de ruimtevraag kansrijk bemiddelbaar zijn. Waar mogelijk wordt de nadruk gelegd op bedrijven die reeds langere tijd op de wachtlijst staan.
Het Re-allocatieproject richt zich niet op verplaatsing van gevaarlijke (milieucategorie 5/6) of ontsierende bedrijvigheid. Is, in een incidenteel geval, daarvan toch sprake, dan zal dit vooraf gecommuniceerd worden met de gemeente waar het bedrijf naar toe wil.
3. Adviseur neemt contact op met kandidaat voor een eerste gesprek
4. Indien daarbij blijkt dat de kandidaat recentelijk (in afgelopen 6 maanden) een zoekopdracht heeft neergelegd bij een makelaar dan wordt het huisvestingsverzoek niet in behandeling genomen.!
5. Indien kandidaat aangeeft niet recentelijk (meer dan 6 maanden geleden) en zonder resultaat, een zoekopdracht te hebben neergelegd bij een makelaar, dan wordt e.e.a. gecheckt bij de betreffende makelaar(s) en daarna in principe wel in behandeling genomen.

Afhandeling

1. De adviseur bepaalt gezamenlijk met de kandidaat het vervolgtraject. Centraal staat de vraag of er geschikte alternatieven zijn voor de ruimtevraag van het bedrijf, met name op de bestaande bedrijfsruimte goed markt en eventueel via uitbreiding op de huidige locatie; knelpunten op de huidige locatie worden beoordeelt;
2. De adviseur zoekt, zonedig met inschakeling of raadpleging van de BOG-makelaardij; hetzij via internet en e-mail; naar bestaand aanbod dat past bij de ruimtebehoefte van de kandidaat; waar nodig worden aanvullende zoekacties uitgezet; Bij het zoeken van bedrijfsruimte wordt qua locatie en segment –zomogelijk- rekening gehouden met de voorkeur van de kandidaat; Indien de kandidaat geen locatievoorkeur heeft, kan de wens van de gemeente aanleiding zijn toch eerst lokaal te rechercheren;
3. Afhankelijk van de problematiek wordt waar wenselijk een bedrijfsadviseur ingeschakeld, financiering en bedrijfsplan beoordeeld; of wordt bemiddeld bij voorkomende knelpunten zoals vergunningen en vestigingseisen.
4. De bemiddeling stopt:



(Vervolg bijlage 4. Protocol Re-allocatie; rolverdeling huisvestingsadviseur en gemeente)

- A. indien na (minimaal) 3 gesprekken de ondernemer toch persisteert bij alleen de nieuwbouwwens;
 - B. indien de zoekresultaten en bemiddeling uiteindelijk niet tot het gewenste resultaat leiden;
 - C. indien de ondernemer het aangedragen alternatief aanvaardt, d.w.z. koop/huur afwerkt bij de betreffende makelaar; ter plaatse uitbreidt of zijn ruimteprobleem anderszins oplost.
- 5 De gedane activiteiten worden per huisvestingverzoek schriftelijk vastgelegd.

Communicatie

- 1. Het college van B&W wordt schriftelijk op de hoogte gesteld van de verzoeken welke in behandeling worden genomen. Tijdens het huisvestingstraject wordt alleen de betreffende bedrijfscontactfunctionaris op de hoogte gehouden van het vervolg.
- 2. Per kwartaal worden alle makelaars via e-mail op de hoogte gehouden van de in behandeling genomen verzoeken:
- 3. Tijdens het huisvestingstraject wordt alleen vermeld vanuit welke gemeente het verzoek in behandeling is genomen en de stand van zaken.
- 4. Na afloop wordt bij een geslaagde bemiddeling medegedeeld welk bedrijf het betreft, waar de nieuwe huisvesting is en via welke makelaar het bestaand aanbod in gebruik is genomen.
- 5. Per jaar wordt een evaluatie bekend gemaakt, waarbij de resultaten worden beoordeeld en waarbij tevens gesignaleerd wordt of het regionale bestaande aanbod aan bedrijfsruimte aansluit bij de vraag / wens v.d. ondernemers.



Bijlage 5

SRE | Regionaal Structuurplan regio Eindhoven
 Provincie Noord-Brabant | Provinciaal uitwerkingsplan Zuidoost-Brabant

Regionale projecten

Realisatie landelijke en stedelijke regio

Naam project	'Re-allocatie'
Omschrijving	<ol style="list-style-type: none"> In de afgelopen jaren is in Zuidoost-Brabant een zeer hoge leegstand ontstaan in bestaande bedrijfsruimte. Langdurige leegstand betekent vaak achteruitgang en kwaliteitsverlies en staat haaks op het streven naar intensief en zorgvuldig grondgebruik; Er is in Zuidoost-Brabant lokaal al jaren tekorten aan bedrijfskavels, vooral in de segmenten gemengd en kleinschalig lokaal. Vertraging in planvormingsprocessen en marktontwikkelingen geven aan dat deze – tijdelijke - kwantitatieve en kwalitatieve mismatch tussen de vraag naar grond enerzijds en al bestaande vestigingsmogelijkheden anderzijds, nog zeker meerdere jaren zal aanhouden. Kern van het probleem: de vraag bereikt het aanbod niet en/of het aanbod bereikt de vraag niet. Hoewel bij NV Rede de benodigde expertise bestaat en een pilot in 2003/2004 succesvol bleek, is die organisatie in taakstelling en bezetting niet uitgerust op omvang van de problematiek.
Doelstelling	<p>Tot stand brengen tijdelijke onafhankelijke projectorganisatie naar het model Steenworp/Haaglanden, die:</p> <ol style="list-style-type: none"> Complementair en in samenwerking met bedrijfsmakelaars de regionale database met actuele huisvestingsmogelijkheden in de hele regio, (inclusief selectie toepassingen e.d.) van NV Rede uitbouwt, beheert en (on line) beschikbaar stelt aan gemeenten; Op initiatief van gemeenten bepaalde ingeschrevenen voor bouwgrond (dus veelal bedrijven van de wachtlijst) benadert, kosteloos adviseert en begeleidt naar lokale of regionale beschikbare, veelal leegstaande panden. <p>De activiteiten van deze huisvestingsadviseur(s) zijn gericht op het slechten van drempels of vooringenomenheid door goede voorlichting, deskundigheid, klantgerichtheid, "massage", maatwerk (zoals inzicht verschaffen in mogelijkheden om een bestaand pand geschikt te maken). Na deze fase stopt de bemoeienis van de huisvestingsadviseur en - indien succesvol- werkt de kandidaat de koop af met de makelaar die het uitgekozen pand in portefeuille heeft. De projectorganisatie kan ook een intermediaire rol vervullen tussen gemeenten en bedrijven die op wens van de gemeente verplaatst moeten worden. De gemeente kan m.b.v. de database ook eigen medewerkers de genoemde bemiddelende rol laten vervullen. Gezien de tijdelijkheid van de problematiek is een aanpassing van de reguliere taakstelling van NV Rede niet aan de orde. Er dient daarom een separate projectfinanciering te worden gezocht. Het huisvesten van de organisatie binnen NV Rede heeft voordelen vanwege aanwezige expertise/database.</p>
Doelgroep	<ol style="list-style-type: none"> Bedrijven die geïnteresseerd zijn in een nieuwbouwkavel en met een verplaatsingsbehoefte (met specifieke aandacht voor die bedrijven die niet, of niet op korte termijn, bediend kunnen worden). Bedrijven die vanuit de optiek van gemeenten, vanwege milieuzonering of ruimtelijke aspecten, genoodzaakt zijn tot herhuisvesting (intermediair overheid/bedrijf).
Inhoud en randvoorwaarden	RSP kwalitatief programma Intensief Ruimtegebruik en bestrijding leegstand. Randvoorwaarde betreft medewerking gemeenten en makelaars en jaarlijkse evaluatie resultaten.
Financiën	Haalbaarheidsfase : onderzoekskosten uit regionale en provinciale middelen. Kosten projectorganisatie: nader te bepalen (verwerven) regionale -, gemeentelijke – provinciale – rijks- en Europese middelen.
Projectverantwoordelijke	SRE, Provincie : voor opstartfase, NV Rede"voor uitvoeringsfase
Betrokkenen	Gemeenten, bedrijfsmakelaars, Kamer van Koophandel; bedrijven