

## **Ruimte voor werk: bouwrijpe bedrijventerreinen, economische ontwikkeling en ruimtelijke planning in Vlaanderen**

door W. VANHAVERBEKE, P. CABUS en E. LAMMENS



Wim Vanhaverbeke  
Limburgs Universitair Centrum,  
Faculteit Toegepaste Economische  
Wetenschappen, Diepenbeek



Peter Cabus  
K.U.Leuven, Instituut voor  
Economische Geografie, Leuven



Erwin Lammens  
GOM Vlaams Brabant, Vilvoorde

### ABSTRACT

Is there a shortage of new industrial sites in Flanders? This paper develops a method to evaluate the availability of industrial sites. The evaluation is based on the idea that a "strategic supply" should always be available in each sub-region in order to guarantee further economic development. The results indicate that the available area for industrial sites is clearly insufficient in large parts of Flanders. We also formulate several policy recommendations. The Flemish Government has to take simultaneously structural and ad hoc measures. The structural measures should prevent that policy induced shortage of supply can pop up in the future. The ad hoc measures should speed up the supply in the next years.

## I. INLEIDING

Het aanbod van voldoende en kwalitatief ingerichte bedrijventerreinen is een cruciaal gegeven in het economisch functioneren van een land of een regio. Enerzijds dient er voldoende ruimte op geschikte plaatsen aangeboden te worden waardoor ondernemingen zich op voor hen geschikte locaties kunnen vestigen en ontwikkelen. Anderzijds is ruimte in een dichtbevolkte regio zoals Vlaanderen een schaars goed en dient men er zuinig mee om te springen. Binnen het ruimtelijk-economisch beleid komt het er op aan een evenwicht tussen beide te vinden.

Vanuit economische kringen in Vlaanderen wordt gewezen op de acute nood aan nieuwe bouwrijpe bedrijventerreinen. Op de vraag of dit een terechte bekommernis is kon tot op heden geen sluitend antwoord geformuleerd worden. Er bestaan immers op het Vlaams niveau geen studies die de situatie op basis van cijfermateriaal objectief inschatten. Deels is dit een gevolg van het feit dat het Vlaams Gewest geen traditie heeft in het opzetten van gedetailleerde databanken over bedrijventerreinen.

Met deze paper willen we een eerste bijdrage leveren om deze lacune op te vullen. Meer bepaald gaan we na of de voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen in de verschillende Vlaamse subregio's "voldoende" is om aan de ruimtevraag van bedrijven te voldoen. Het aanbod van bouwrijpe bedrijventerreinen kan men op twee complementaire wijzen evalueren. Enerzijds kan men op een bepaald tijdstip nagaan of de beschikbare voorraad aan terreinen voldoende is om de vraag in de daarop volgende jaren op te vangen – dit is wat men in het vakjargon de strategische of "ijzeren" voorraad noemt. Anderzijds kan men de te realiseren terreinen longitudinaal over een planningsperiode berekenen uitgaande van de verwachte vraag naar bedrijventerreinen. We beperken ons in dit artikel tot de eerste evaluatiemethode. De tweede oefening gebeurde in het kader van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV)<sup>1</sup>.

In deze paper zoeken we een antwoord op de vraag of er in het begin van 2000 voldoende bouwrijpe gronden voorhanden waren in de verschillende Vlaamse subregio's om een normale economische ontwikkeling te verzekeren. De resultaten moeten toelaten om het Vlaams beleid waar nodig bij te sturen. Voor regio's met een tekort aan bouwrijpe terreinen dient men *ad hoc* maatregelen te nemen om de situatie op korte termijn recht te trekken. Daarnaast dienen een aantal

structurele maatregelen genomen te worden die moeten verzekeren dat het beleid in de toekomst geen krapte aan bouwrijpe terreinen induceert.

De paper is als volgt gestructureerd. In de volgende sectie gaan we in op enkele bepalingen van het RSV omdat zij het kader vormen waarbinnen het aanbod van bouwrijpe terreinen kan geevalueerd worden. In sectie drie werken we een methode uit om de bestaande voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen per economisch knooppunt te berekenen. Vervolgens worden in een vierde sectie de resultaten voor de economische knooppunten “verpakt” tot beleidsrelevante resultaten op het niveau van “geografische zones”. Sectie V trekt de problematiek open door de behoefteraming voor de periode 2000-2007 naast de resultaten van de strategische voorraad te plaatsen. In sectie VI wordt kort ingegaan op de thematiek van de knelpuntterreinen en in de volgende sectie wordt aandacht besteed aan de mogelijkheden om via het vermarkten van onaangewende terreinen in eigendom het aanbod van bouwrijpe terreinen te vergroten. De vertaalslag naar het ruimtelijk-economisch beleid wordt in sectie VIII gemaakt. Tenslotte vatten we de belangrijkste conclusies samen in de afsluitende sectie.

## II. DE BEPALINGEN VAN HET RUIMTELIJK STRUCTUURPLAN VLAANDEREN

Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV) heeft de basis gelegd voor het huidig beleid omtrent het aanbod van bedrijventerreinen. Bij het berekenen en evalueren van de voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen sluiten we zoveel mogelijk aan bij het analyse- en beleidskader van het RSV met de bedoeling de vergelijkbaarheid met het gevoerde beleid maximaal te houden.

Ten eerste bepaalt het RSV de *vraag* naar ruimte voor economische activiteiten voor de periode 1994-2007. Voor deze periode werd de vraag beleidsmatig vastgesteld op 10.000 ha (netto-oppervlakte) voor Vlaanderen: daarvan zijn er 6.000 ha effectief te bestemmen, de resterende 4.000 ha zijn reservegebieden<sup>2</sup>. Omdat er in het begin van de planperiode een aanbod van nog realiseerbare terreinen (bouwrijpe en nog uit te rusten terreinen) bestond van 4.286 ha, diende er in de periode 1994-2007 nog 5.174 ha (netto-oppervlakte) afgebakend te worden.

Een tweede bepaalt het RSV dat er 156 (van de 308) gemeenten geselecteerd zijn als economische knooppunten. Deze knooppunten zijn strategische locaties waar economische ontwikkelingen gestimuleerd en geconcentreerd kunnen worden<sup>3</sup>. In het RSV krijgen economische knooppunten een belangrijke rol: ze worden beschouwd als economische ontwikkelingspolen waar men grote, “regionale” bedrijventerreinen wil realiseren in samenhang met een gedifferentieerde economische rol. Buiten de economische knooppunten kunnen enkele kleine, “lokale” bedrijventerreinen ontwikkeld worden. Economische ontwikkeling voor ruimtebehoevende bedrijven buiten de economische knooppunten is hierdoor bijna onmogelijk en daarom beperken we ons in deze studie tot de economische knooppunten<sup>4</sup>.

De vraag naar bedrijventerreinen in economische knooppunten zal ondermeer afhangen van hun belang, hun grootte en hun dynamiek. Voorlopig bestaan er te weinig betrouwbare analyses om economische knooppunten economisch van elkaar te differentiëren. Wel kunnen we – parallel met de methode gevolgd in het RSV – op een rudimentaire wijze het economisch belang van economische knooppunten inschatten via grootte-indicatoren zoals de ruimtebehoevende tewerkstelling<sup>5</sup> binnen een economisch knooppunt. De vraag naar bedrijventerreinen wordt in het RSV verdeeld over de economische knooppunten overeenkomstig hun aandeel in de ruimtebehoevende tewerkstelling in Vlaanderen.

Tenslotte bepaalt het RSV dat de zogenaamde 80-85/20-15 verdeelsleutel wordt toegepast. Deze verdeelsleutel bepaalt dat er op Vlaams niveau 80% tot 85% van de bedrijventerreinen gesitueerd zouden worden binnen de economische knooppunten. De 80-85/20-15 verhouding is gebaseerd op de bestaande spreiding van de tewerkstelling (tussen economische knooppunten en gebieden die daarbuiten vallen) en wordt per provincie aangepast omdat deze spreiding nogal varieert van provincie tot provincie<sup>6</sup>. Deze verdeelsleutel geeft aan wat het aandeel is van de lokale en regionale bedrijventerreinen in de economische knooppunten en van de lokale bedrijventerreinen in de gemeenten buiten de economische knooppunten.

Met deze bepalingen geeft het RSV een duidelijke indicatie hoeveel bedrijventerreinen – de zogenaamde taakstellingen – er bestemd moeten worden binnen de planperiode 1994-2007. Daarenboven wordt via de economische knooppunten aangegeven waar de grotere, “regionale” bedrijven kunnen komen<sup>7</sup>.

Vanuit ruimtelijk-economisch perspectief vallen evenwel een aantal belangrijke hiaten in het RSV op. Ten eerste is er geen enkele

aandacht voor strategische voorraden van zowel bouwrijpe als uit te rusten terreinen. Een strategische of “ijzeren” voorraad is wat men op een bepaald tijdstip als voorraad aan terreinen moet hebben om pieken in de vraag in de daarop volgende jaren op te vangen, om aanvragen van een bijzonder karakter te kunnen honoreren en om te kunnen anticiperen op onverwachte vertragingen in de ontwikkeling van het aanbod (Centraal Planbureau (1999)). Een economisch knooppunt kan maar zijn economische rol vervullen als er in het knooppunt zelf of in de buurt ervan voldoende bouwrijpe of uit te rusten hectaren voorhanden zijn. Idealiter zouden deze strategische voorraden op elk ogenblik van de planperiode voorhanden moeten zijn. Voor het onderwerp van deze paper – de evaluatie van de strategische voorraad aan bouwrijpe terreinen – hebben we dus nauwelijks een houvast aan het RSV. Een tweede tekortkoming van het RSV is dat de taak van de ruimtelijke planning ophoudt bij de bestemming van bedrijventerrein. Het bestemmen van bedrijventerreinen staat los van de realisatie (of het bouwrijp maken) van bedrijventerreinen. Idealiter zouden bestemming en realisatie binnen één beleidsconcept moeten verpakt zitten, zodat bij de bestemming van bedrijventerreinen ook wordt nagegaan hoe en wanneer die gerealiseerd kunnen worden. Tenlotte geeft het RSV geen enkele indicatie over de timing van de bestemming van bedrijventerreinen. Dit houdt in dat er geen beslissingsprocessen binnen de verantwoordelijke administratie bestaan die kunnen verzekeren dat de taakstellingen op tijd gerealiseerd worden.

Deze hiaten in het RSV verplichten ons om zelf een aantal vooronderstellingen te maken over de gewenste grootte en de spreiding van de strategische voorraad aan bouwrijpe terreinen. In sectie VIII geven we enkele suggesties om deze lacunes in het beleid op te vangen.

### III. HET BEPALEN VAN EEN “IJZEREN” VOORRAAD AAN BOUWRIJPE BEDRIJVENTERREINEN PER ECONOMISCH KNOOPPUNT

Om een antwoord te bieden op de vraag of de voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen in een economisch knooppunt of een bepaalde regio voldoende groot is dient men bij de analyse een aantal assumpties in te bouwen. Enerzijds hebben die te maken met de administratieve context waarin bedrijventerreinen bestemd en bouwrijp gemaakt worden.

Anderzijds gaat het om het bepalen van het type bedrijventerreinen, de geografische analyse-eenheid, de differentiatie van bedrijventerreinen, etc...

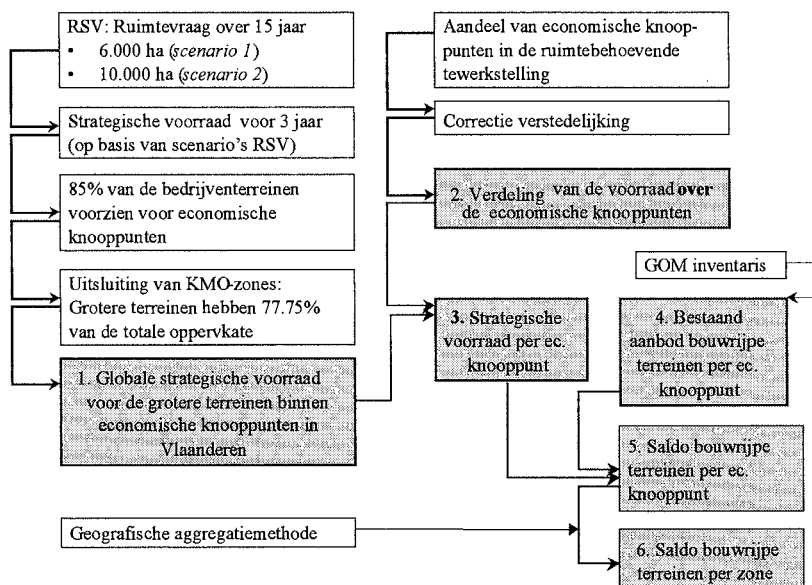
De verschillende assumpties die gebruikt worden bij de berekeningsmethode zijn weergegeven in het stappenplan (zie Figuur 1).

Net zoals in het RSV wordt de “ruimtebehoevende” tewerkstelling in de verschillende gemeenten als basisvariabele genomen. In het RSV worden hiermee de behoefte aan bedrijventerreinen per provincie berekend voor de periode 1994-2007. In deze paper wordt deze tewerkstellingsvariabele gebruikt om het aandeel van elk economisch knooppunt (zie infra) in de totale Vlaamse voorraad aan bouwrijpe terreinen, die er op een bepaald tijdstip zou moeten zijn, te berekenen.

Vooraleer het economisch belang van een regio bepaald kan worden dienen we eerst af te rekenen met de realiteit van de ruimtelijk-economische wisselwerking: grotere bedrijventerreinen kunnen volgens het RSV enkel in economische knooppunten ontwikkeld worden,

FIGUUR 1

*Berekening strategische voorraad bedrijventerreinen*



maar hun belang strekt verder dan de grenzen van het economisch knooppunt zelf. De vraag stelt zich dus: van welk gebied komt het economisch belang in aanmerking? Tot op heden zijn er geen studies in Vlaanderen over de economische interacties tussen de economische knooppunten en hun omgeving. Daarom zijn we verplicht om op basis van de industriële pendelgegevens te werken en berekenen we de geografische invloedssfeer van de knooppunten<sup>8</sup>. Bij deze berekening wordt de ruimtebehoevende tewerkstelling in een gemeente die geen economisch knooppunt is toegewezen aan de verschillende economische knooppunten overeenkomstig hun aandeel in de uitgaande pendel van die gemeente naar alle economische knooppunten in Vlaanderen<sup>9</sup>. Het voordeel van deze methode is dat we – zij het erg rudimentair – rekening houden met de buitengebieden die economisch gezien sterk afhankelijk zijn van de nabijgelegen economische knooppunten. Een nadeel is dat pendelbewegingen alleen maar een geografisch beeld geven van de arbeidsmarkt en niet van de totale economische realiteit (vb. productienetwerken).

Na de bepaling van de geografische invloedszones kunnen we bij de berekening van de ruimtebehoevende tewerkstelling per economisch knooppunt rekening houden zowel met de ruimtebehoevende werkgelegenheid van het knooppunt zelf als met deze van de rest van de geografische invloedssfeer (gedefinieerd als de uitgaande industriële pendel vanuit de gemeenten rond het economisch knooppunt)<sup>10</sup>.

In principe laten we de berekeningswijze zoveel mogelijk aansluiten met die van het RSV, met name het aandeel van een economisch knooppunt in de Vlaamse tewerkstelling is bepalend voor de ruimte-vraag naar bedrijventerreinen<sup>11</sup> (zie punt 2 in Figuur 1). Dit is evenwel niet voldoende. Net zoals men bij regionale ontwikkeling vanuit een transportinfrastructureel standpunt rekening moet houden met congestie<sup>12</sup>, dient men bij het gebruik van regionale bedrijventerreinen rekening te houden met *de verstedelijkingsdruk*<sup>13</sup>. In de praktijk ervaart men in dichtbevolkte stedelijke gebieden dat het vrij moeilijk is om nieuwe bedrijventerreinen van enige omvang te realiseren. Daarnaast is er een groeiende resistentie in dichtbevolkte gebieden om nieuwe bedrijventerreinen toe te laten omdat dit volgens de perceptie van de lokale bevolking niet strookt met de leefkwaliteit die men voor ogen heeft. Daarom wordt de (gemiddelde) bevolkingsdichtheid (aantal inwoners per km<sup>2</sup>) als begrenzendende factor ingevoerd<sup>14</sup>.

Om te berekenen wat een strategische (of ijzeren) voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen in Vlaanderen moet zijn (zie punt 1 in Figuur 1) gaan we uit van de ruimtevraag die vastgelegd werd in het RSV en werken we met een minimale en een maximale inschatting. In het RSV (p. 443) is de ruimtevraag tussen 1994-2007 vastgelegd op 6.000 ha in af te bakenen industrieterreinen en 4.000 ha in te reserveren gebieden. In het minimaal scenario gaan we uit van de 6.000 ha, in het maximaal scenario van de 10.000 ha. In buitenlandse voorbeelden wordt de omvang van de strategische voorraad bepaald door een vast aantal jaren historische uitgifte te nemen: doorgaans bedraagt deze voorraad 3 tot 5 jaren (Centraal Planbureau (1999)). Voor de berekening van de strategische voorraad in de Vlaamse economische knooppunten gaan we uit van een minimale “ijzeren” voorraad, namelijk 3 keer de jaarlijkse uitgifte die voorzien is indien we uitgaan van het RSV waar de ruimtevraag over 15 jaar bepaald werd op 6.000 ha voor een minimaal en 10.000 ha voor een maximaal scenario<sup>15</sup>. Daarom vermenigvuldigen we de 6.000 ha (respectievelijk 10.000 ha) met een factor (3/15) omdat we met een buffer van 3 jaar werken. Dit aantal hectaren vermenigvuldigen we nog eens met het hoogst toegelaten percentage dat volgens 80-85/15-20 regel van het RSV aan de economische knooppunten in iedere provincie toegekend kan worden (zie Noot 6). We nemen het hoogst toegelaten percentage omdat dit het sterkst aansluit met de visie van het RSV om economische knooppunten verder te ontwikkelen als economische groeipolen.

Omdat we in eerste instantie geïnteresseerd zijn in het vereist aanbod van grotere bedrijventerreinen worden in de rest van het artikel enkel de resultaten weergegeven voor dit type van bedrijventerreinen. Daarvoor gaan we uit van de actuele verdeling tussen grotere bedrijventerreinen (of industrieterreinen) en KMO-zones wat betreft de gronden in eigendom binnen de economische knooppunten (zie Bijlage 2 voor de definitie van industrieterreinen en KMO-zones)<sup>16</sup>. Grotere bedrijventerreinen zijn goed voor 77.75% van de oppervlakte zodat we uitgaan van een behoefteraming over 15 jaar van 4.665 ha in het minimaal en 7.750 ha in het maximaal scenario. De strategische voorraad aan bouwrijpe grond komt dan voor Vlaanderen op 834 ha voor de bedrijventerreinen (excl. KMO-zones) indien we uitgaan van de 6.000 ha hypothese en op 1.341 ha voor de 10.000 ha hypothese.



De verdeling van deze strategische voorraad over de verschillende economische knooppunten (zie punt 3 in Figuur 1) wordt verkregen door beide getallen (834 ha en 1.341 ha) te vermenigvuldigen met de gewichten (aandelen) die we verkregen hebben via de ruimtebehoevende tewerkstelling. Dit levert het aantal hectaren op dat een economisch knooppunt minimaal als voorraad aan bouwrijpe grond zou moeten kunnen aanbieden om verdere economische ontwikkeling te garanderen en de “gemiste vraag” of “nee-verkopen” tot nul te herleiden<sup>17</sup>. Dat wil niet zeggen dat dit aantal hectaren bouwrijpe grond systematisch in ieder economisch knooppunt aanwezig moet zijn; voorraden in nabijgelegen economische knooppunten vormen een valabel alternatief (zie Sectie IV).

Het vereiste aanbod aan bouwrijpe bedrijventerreinen kan nu per economisch knooppunt vergeleken worden met het aanbod op 1/1/2000 (zie punt 4 in Figuur 1)<sup>18</sup>. Binnen de context van deze paper zijn we geïnteresseerd in het aanbod van bouwrijpe terreinen en de nog te realiseren terreinen. Dit laatste is de som van de “bestemde maar nog uit te rusten” terreinen en 10% van de tijdelijk niet-realiseerbare terreinen<sup>19</sup>.

Begin 2000 was er binnen de economische knooppunten 830 ha (netto-oppervlakte) bouwrijpe terreinen beschikbaar<sup>20</sup>. *De strategische of “ijzeren” voorraad voor Vlaanderen uitgaande van het 6.000 ha scenario komt dus nagenoeg overeen met het actuele aanbod maar voor scenario uitgaande van de 10.000 ha is er een duidelijk deficit.*<sup>21</sup> De bouwrijpe reserves zijn sterk geconcentreerd in enkele economische knooppunten: er zijn 9 economische knooppunten met meer dan 25 ha bouwrijpe grond en samen vertegenwoordigen ze 59% van de totale voorraad. Daartegenover staat dat er heel wat economische knooppunten een veel te krappe reserve aan bouwrijpe terreinen hebben: 57 van de 102 economische knooppunten hebben minder dan 2 ha bouwrijpe grond op bedrijventerreinen.

Per economisch knooppunt dient men de *vereiste (of ijzeren) voorraad van bouwrijpe terreinen vergelijken met het actueel aanbod* (zie punt 5 in Figuur 1). Dit saldo per economisch knooppunt, uitgedrukt als percentage van het vereiste aanbod, kan gebruikt worden om economische knooppunten te categoriseren: deze met een saldo kleiner dan -50% kan men beschouwen als economische knooppunten met een *erg krappe* voorraad bouwrijpe grond. Economische knooppunten met een saldo tussen -50% en 0% hebben “*onvoldoende*” bouwrijpe grond. Knooppunten met een positief saldo hebben “*voldoende*” bouwrijpe grond.

Verder kunnen economische knooppunten gecategoriseerd worden volgens het aantal hectaren “nog te realiseren” terreinen. Hieronder verstaan we, zoals eerder aangeven, de reeds bestemde terreinen die “uit te rusten” zijn en 10% van de terreinen die “tijdelijk niet realiseerbaar” zijn. Dit is een ruime definitie van “realiseerbare” terreinen want doorgaans worden alleen uit te rusten terreinen in rekening gebracht. Normaliter kunnen “uit te rusten” terreinen binnen een periode van 3 jaar bouwrijp gemaakt worden<sup>22</sup>. Vandaar dat we verder uitgaan van de assumptie dat men naast de ijzeren voorraad van 3 jaar bouwrijpe terreinen er ook een vergelijkbare buffer aan realiseerbare terreinen moet bestaan op elk ogenblik van de planperiode<sup>23</sup>.

Door deze twee dimensies te combineren komen we tot 6 categorieën die weergegeven zijn in Figuur 2.

Categorie 1 en 2 kan men omschrijven als economische knooppunten met een *structureel tekort* aan zowel bouwrijpe als realiseerbare gronden; dit wil zeggen dat er zowel een acuut probleem als een potentieel probleem op middellange termijn bestaat. Categorie 3 vertegenwoordigt economische knooppunten die op *middellange termijn* een tekort aan bedrijventerreinen kunnen hebben. Categorieën 4 en 5

FIGUUR 2

*Categorisering van de economische knooppunten  
(uitgaande van scenario met 6.000 ha ruimtevraag)*

		<b>Bouwrijpe grond</b>		-50%	0%		
<b>Realiseerbare grond</b>	Voldoende	<b>Categorie 4</b> <b>Tijdelijk maar acuut tekort</b>	<b>Categorie 5</b> <b>Tijdelijk tekort</b>	<b>Categorie 6</b> <b>Ruimte voor werk!</b>			
	0%	16 EK 13.2%	3 EK 6.6%	24 EK 20.8%			
<b>Onvoldoende</b>		<b>Categorie 1</b> <b>'Death valley'</b>	<b>Categorie 2</b> <b>Structureel tekort</b>	<b>Categorie 3</b> <b>Tekort als een latent probleem</b>			
		47 EK 44.7%	4 EK 9.7%	8 EK 5.1%			
		Erg krap	Onvoldoende	Voldoende			

staan voor de economische knooppunten die een *acuut tekort* aan bedrijventerreinen hebben maar die voldoende realiseerbare grond hebben om binnen enkele jaren het tekort weg te werken. Categorie 6 vertegenwoordigt de economische knooppunten waar er voldoende “ruimte voor werk” is.

Figuur 2 geeft weer hoeveel economische knooppunten er tot elke categorie behoren. Daarenboven is weergegeven hoeveel procent van de ruimtebehoevende tewerkstelling ze samen vertegenwoordigen. Van de economische knooppunten met onvoldoende realiseerbare grond zijn er 47 met een erg krappe voorraad aan bouwrijpe grond. Nog eens 4 economische knooppunten hebben onvoldoende bouwrijpe grond. Deze 51 economische knooppunten vertegenwoordigen samen 54.4% van de ruimtebehoevende tewerkstelling in Vlaanderen. Ze verkeren in een situatie waar het gebrek aan bedrijventerreinen zowel een acuut probleem is als een potentieel probleem op middellange termijn. Categorie 3 telt 8 economische knooppunten. Deze knooppunten hebben op korte termijn geen probleem met het aanbod van bouwrijpe gronden. Op middellange termijn is er wel een latent probleem omdat er onvoldoende realiseerbare terreinen zijn. Samen vertegenwoordigen ze 5.1% van de ruimtebehoevende tewerkstelling.

Categorie 4 vertegenwoordigt economische knooppunten die een veel te krap aanbod hebben aan bouwrijpe terreinen maar over voldoende bestemde maar nog niet gerealiseerde terreinen beschikken. *Het is een interessante categorie omdat er voldoende terreinen zijn die op relatief korte termijn kunnen worden aangesneden om bouwrijpe percelen te realiseren.* Er zijn 16 economische knooppunten die tot deze categorie behoren. In deze economische knooppunten heerst dus een acuut tekort aan bouwrijpe gronden, maar een snelle realisatie van (delen van) bestemde maar nog niet gerealiseerde terreinen kan enig soelaas brengen. In categorie 5 (slechts 3 economische knooppunten) is de krapte aan bouwrijpe gronden minder nijpend. Categorie 6 staat voor de economische knooppunten die voldoende uitgeruste en realiseerbare bedrijventerreinen hebben. Het zijn er 24 en ze vertegenwoordigen 20.8% van de ruimtebehoevende tewerkstelling.

De resultaten in Figuur 2 geven aan dat het aanbod van bouwrijpe bedrijventerrein in vele economische knooppunten krap is. Toch kunnen uit deze resultaten nog geen beleidsimplicaties gedistilleerd worden omdat de situatie in economische knooppunten eerst moet

geaggregeerd worden tot geografische zones (zie punt 6 in Figuur 1). Dit is het onderwerp van de volgende sectie.

#### IV. VAN ECONOMISCHE KNOOPPUNTEN NAAR GEOGRAFISCHE ZONES

##### A. *Vestigingsplaatsvoorkeuren en huisvestingsgedrag*

In de vorige sectie werden economische knooppunten elk apart als geografische entiteiten bekeken. Op basis van deze werkwijze kunnen geen beleidsconclusies getrokken worden omdat de bedrijfswereld niet vraagt dat er simultaan bouwrijpe bedrijventerreinen worden aangeboden in ieder economisch knooppunt. Wanneer er een aanbod bestaat in één bepaald economisch knooppunt kan het omliggend gebied daar ook van profiteren. Daarom breiden we de analyse uit naar de bredere geografische context van ieder economisch knooppunt.

Wanneer economische knooppunten in een ruimer ruimtelijk-economisch kader bekeken worden, stelt zich de vraag over welke afstand het aanbod aan bouwrijpe terreinen een impact kan hebben op locatiebeslissingen van bedrijven. Om op deze vraag te antwoorden zijn er twee concurrerende verklaringen in de literatuur. Enerzijds is er de dominerende vestigingsplaatstheorie, anderzijds de recentelijk ontwikkelde huisvestingstheorie die stilaan aan populariteit wint. Beide theorieën hebben een andere kijk op de grootte van het geografisch gebied waarbinnen de invloed van het aanbod van bedrijventerreinen op locatiebeslissingen moet bekeken worden.

De vestigingsplaatstheorie bekijkt de locatiebeslissingen van een onderneming vanuit het bedrijfseconomisch rendement. Een ondernemer zal zijn bedrijf verplaatsen indien elders een substantieel hoger rendement kan gehaald worden. Empirische studies (Keeble (1976); Reinink (1970)) tonen aan dat deze motieven in de naoorlogse periode geleid hebben tot verplaatsingen op grote afstanden van (grote) bedrijven met veel ongeschoold personeel vanuit de centrale industriegebieden naar de periferie omwille van het groot aanbod aan (veelal goedkope en beperkt gesyndiceerde) arbeid aldaar. Verplaatsingen over langere afstanden zijn tegenwoordig meestal internationale verplaatsingen omwille van de dalende transportkosten en het afsluiten van landelijke CAO's. Binnen dit kader was de herlocalisatie van bedrijven binnen Europa omwille van de voltooiing van de interne Europese

markt een belangrijke trend in de jaren negentig. De toename van Europese distributiecentra en hoofdkantoren van Amerikaanse en Japanse bedrijven in de “Central Capitals Region” vormen daar een mooi voorbeeld van (BCI (1998a)).

Verplaatsingen op korte afstand leveren bedrijven geen hoger rendement op, tenzij via de voordelen van een betere huisvestingslocatie zoals het gebruik van een grotere oppervlakte en efficiënter ingedeelde bedrijfsruimten. Olden (2001) geeft aan dat door betere transport- en communicatiemiddelen en door een aanzienlijke uitbreiding van de netwerkinfrastructuur ondernemers minder aan een specifiek gebied gebonden zijn. Het gebied waarbinnen zij ongeveer dezelfde locatievoordelen kunnen halen – het zogenaamde locationeel tolerantiegebied (Van Heelsbergen en De Smidt (1982)) – wordt hierdoor geleidelijk groter<sup>24</sup>.

Verplaatsingen op lange afstand dient men te beschouwen als verplaatsingen over de grenzen van het locationeel tolerantiegebied. Bij verplaatsingen over korte afstand gaat het om herlocalisaties binnen hetzelfde locationeel tolerantiegebied (Olden (2001)). Aangezien er binnen een locationeel tolerantiegebied nauwelijks bedrijfseconomische voordelen te halen zijn uit een herlocalisatie biedt de vestigingsplaats- of locatietheorie geen afdoende verklaring voor de bedrijfsmigraties op korte afstand. Brouwer (1994) formuleerde een interessant alternatief met de theorie van het huisvestingsgedrag. Volgens hem dienen bedrijven als dynamische entiteiten beschouwd te worden: wanneer ze groeien krijgen ze op een bepaald moment behoefte aan grotere gebouwen of terreinen. Ondernemers gaan sterk risicomijdend tewerk bij huisvestingsproblemen; ze zullen in eerste instantie ter plaatse willen uitbreiden. Als dit niet kan, proberen ze aangrenzende gebouwen te verwerven. Pas in laatste instantie denken ze aan een herlocalisatie op korte afstand. Het minimaliseren van de afstand is hierbij belangrijk omdat de bestaande toeleveringsrelaties en de tewerkstelling niet in het gedrang mogen komen bij een herlocalisatie.

Wat kan men verstaan onder “lange” en “korte” afstand? Lange afstand kan men best begrijpen vanuit de typische locatiestudies die opgezet worden voor nieuwe inplantingen van binnenlandse en buitenlandse bedrijven. Hierbij worden gebieden van verschillende honderden vierkante kilometers afgebakend (afhankelijk van het type economische activiteiten) zodat deze gebieden gemakkelijk de helft van Vlaanderen of zelfs nog een groter geografisch gebied innemen.

Meestal gaat het om gebieden die verschillende landsgrenzen overschrijden.

Verplaatsingen op korte afstand dient men te verstaan vanuit het zoekproces van bedrijven op de vastgoedmarkt om in de omgeving van de bestaande locatie een betere huisvesting te vinden. Onderzoek in Nederland heeft uitgewezen dat bedrijven vooral omwille van ruimtegebrek (42% van de verhuisde bedrijven) verhuizen naar een nieuwe locatie in de omgeving van de oude locatie (BCI (1998b)). Een andere Nederlandse studie wijst uit dat van de zes belangrijkste factoren bij de keuze van een nieuwe vestigingsplaats er vijf betrekking hebben op de vereisten van de nieuwe huisvesting; met name de bereikbaarheid over de weg, de mogelijkheid tot laden en lossen, parkeermogelijkheden, telecomvoorzieningen en de kwaliteit of uitstraling van het gebouw (B&A groep (1997)). Een studie van de GOM-Limburg bevestigt voor de Vlaamse provincie Limburg het belang van uitbreidingen van bedrijven op bedrijventerreinen en van verhuizingen van bedrijven naar bedrijventerreinen: in de periode 1990-1999 werd 30% van de verkochte industriegrond gebruikt om bestaande bedrijven te verhuizen naar een bedrijventerrein en nog eens 28% om bedrijven op bedrijventerreinen te laten uitbreiden (Ghys en Rentmeesters (2000)). Dit is een vrij omvangrijk aandeel voor een provincie met een eerder jonge industriële geschiedenis en die zijn dynamiek – zeker in het verleden – grotendeels haalt uit het aantrekken van nieuwe, buitenlandse investeringen. Dezelfde studie geeft aan “...dat maar liefst 86% van de bedrijven die verhuizen, voorheen gevestigd waren in de gemeente zelf (62%) of in een aanpalende gemeente (24%)” (Ghys en Rentmeesters (2000), p. 11).

Een eenduidige evaluatie van het aanbod aan bouwrijpe bedrijventerreinen binnen een ruimere geo-economische context bestaat dus niet. In een afweging op dát geografisch niveau spelen er overigens nog heel wat andere overwegingsfactoren, waarbij landen en regio's tegenover mekaar worden afgewogen, een rol. Voor locatiebeslissingen waarbij bedrijfseconomische motieven domineren (en waarbij bedrijven over grotere afstanden migreren of nieuwe inplantingen voorzien) geeft een opsplitsing van Vlaanderen in verschillende subregio's weinig zin omdat Vlaanderen bij dergelijke beslissingen vaak in zijn geheel als locatiekeuze wordt genoemd. Binnen dit perspectief is het zinvoller om de attractiviteit van Vlaanderen te evalueren in vergelijking met buurregio's en andere West-Europese gebieden voor

verschillende economische activiteiten zoals assembleerbedrijven, kapitaalintensieve productie, call centers, distributiecentra, hoofdkantoren en R&D-centra. Dergelijke evaluatie valt uiteraard buiten het bereik van deze paper, maar het is evident dat ook voor dit type van bedrijfsverplaatsingen de beschikbaarheid van voldoende ruimte een basisvoorwaarde is.

De theorie van het huisvestingsgedrag (Brouwer (1994)) waarbij bedrijven omwille van gebrek aan ruimte of omwille van de kwalitatieve vereisten die ze stellen aan de huisvesting verhuizen op korte afstand biedt wel een interessante invalshoek om het aanbod van bouwrijpe terreinen in economische knooppunten en hun omgeving op subregionaal vlak te evalueren. Wanneer de meeste bedrijven met huisvestingsproblemen migreren over relatief kleine afstanden dient er immers voldoende aandacht geschonken te worden aan de geografische spreiding van bouwrijpe terreinen.

De theorie van het huisvestingsgedrag heeft uiteraard niet alleen betrekking op verplaatsingen van bestaande bedrijven. Opstartende bedrijven dienen ook gehuisvest te worden en steeds meer gebeurt dit vanaf het begin op professionele locaties. Vooral in subregio's met een sterke endogene groei dient men ruimte te voorzien voor deze locale, economische ontwikkelingen. Entrepreneurs willen hun bedrijf opzetten binnen hun vertrouwde omgeving waar ze hun sociale en economische netwerken uitgebouwd hebben (Johannisson (1998)). Dit impliceert dat ze doorgaans hun bedrijf opzetten in de regio waar ze vroeger als werkten en woonden. Ook voor opstartende bedrijven is de "korte afstand" van groot belang.

### B. *Operationalisering van de geografische zones*

Om deze relatief kleine geografische zones te operationaliseren maken we gebruik van de afstanden (in vogelvlucht) tussen de economische knooppunten<sup>25</sup>. Voor de berekeningen maken we gebruik van de *saldi aan bouwrijpe en realiseerbare terreinen* zoals die in de vorige sectie gedefinieerd zijn. Concreet gaan we uit van een logistische functie waarbij saldi van dichtgelegen economische knooppunten bijna volledig meetellen in de berekening. Vanaf de 10<sup>de</sup> kilometer gaat het gewicht van een saldo in een bepaald economisch knooppunt snel naar beneden: een saldo in een economisch knooppunt op 10 km wordt meegerekend voor 97%, op 13 km wordt dit 80%, op 15 km is dat 50% en op 20 km 2.9%<sup>26 27</sup>.

Deze methode laat toe om *deficit- en surpluszones* te detecteren. *Dit zijn zones waar respectievelijk de negatieve of positieve saldi van de nabijgelegen economische knooppunten elkaar versterken. Deficitzones zijn in die zin subregio's die erg krap zitten wat betreft de bouwrijpe en/of realiseerbare bedrijventerreinen.* Voor deze analyse gaan we uit van dezelfde twee basisscenario's als in de vorige sectie. De resultaten voor de *bouwrijpe terreinen* worden weergegeven in Kaarten 1 en 2.

De omvang van de cirkels geeft aan hoe groot het deficit (surplus) is uitgedrukt in aantal hectaren. De grijswaarde geeft weer hoe groot het deficit (surplus) is in verhouding tot de "ijzeren" voorraad (of het vereiste aanbod). Er bestaan twee grote deficitzones (gearceerde zones in Kaart 1). De grootste is de regio Antwerpen-Mechelen met een uitloper naar de Antwerpse Kempen. De tweede deficitzone omvat Zuid en Midden West-Vlaanderen. Ook bijna alle economische knooppunten in Oost-Vlaanderen en de Vlaamse Rand rond het Hoofdstedelijk Gewest hebben een negatief saldo, zij het dat het deficit minder uitgesproken is dan in de twee vorige subregio's. De provincie Limburg en het noorden van de provincie West-Vlaanderen kunnen binnen deze strenge criteria rekenen op een surplus.

Kaart 2 geeft de saldi weer wanneer men uitgaat van een behoefte-raming op Vlaams niveau van 10.000 ha over 15 jaar en een ijzeren voorraad van 3 jaar. Binnen deze vooronderstellingen zijn Limburg, enkele kustgemeenten en het Ieperse de enige surplusregio's. De rest van Vlaanderen is een deficitzone. Een lange strook gaande van Zuid en Midden West-Vlaanderen tot en met de Antwerpse kempen vormt een gebied waar het deficit op zijn minst 50% van strategische voorraad bedraagt.

De deficitzones *impliceren dat het beleid er tot het uiterste moet gaan om zoveel mogelijk het tekort aan bouwrijpe grond op korte termijn (< 2 à 3 jaar) te verminderen via de realisatie van bestemde maar nog niet gerealiseerde bedrijventerreinen in economische knooppunten.* Het surplus in de provincie Limburg en het noorden van West-Vlaanderen wil echter niet zeggen dat daar geen actie moet ondernomen worden indien men het *principe van de gedeconcentreerde bundeling*, dat één van de basisdoelstellingen is van het RSV, wil toepassen. Het positief saldo is doorgaans het resultaat van grote reserves in één bepaald economisch knooppunt (vb. Hasselt-Genk). Indien men geen acties onderneemt in de omliggende economische knooppunten zullen bedrijven op termijn alleen



nieuwe inplantingen kunnen realiseren in dat éne knooppunt met grote reserves. *M.a.w., men dient niet in ieder economisch knooppunt simultaan bouwrijpe grond ter beschikking te hebben* (vb. economische knooppunten op tot 10-15 km afstand kunnen dienen als een valabel alternatief), maar tegelijkertijd moet men waken over de economische ontwikkelingskansen van *verschillende*, nabijgelegen economische knooppunten wanneer er grote reserves bestaan in één economisch knooppunt.

De voorraad aan *realiseerbare terreinen* vormt de tweede dimensie van Figuur 2. De saldi per economisch knooppunt kunnen voor deze terreinen op een zelfde wijze als voor de bouwrijpe terreinen naar deficit- of surpluszones vertaald worden. We gaan uit van dezelfde assumpties als deze die we voor de realiseerbare bedrijventerreinen in Sectie III gebruikt hebben. Het resultaat van de berekening wordt weergegeven in Kaarten 3 en 4.

Kaart 3, die uitgaat van het 6.000 ha scenario, geeft aan dat er een belangrijke deficitzone bestaat gaande van de Antwerpse Kempen, over Antwerpen en Mechelen via de Vlaamse Rand rond Brussel, tot Aalst en Ninove. De rest van Vlaanderen heeft een surplus maar hierbij moet men rekening houden met het feit dat we ervan uitgegaan zijn dat “uit te rusten” of realiseerbare terreinen ook effectief bouwrijp kunnen gemaakt worden binnen de vooropgestelde 3 jaar. Dit is evenwel niet altijd het geval: de Administratie ROHM en de GOMS inventariseerden op 1/1/2001 56 bedrijventerreinen in Vlaanderen die om verschillende redenen significante vertragingen opliepen tijdens het bouwrijp maken van het terrein.

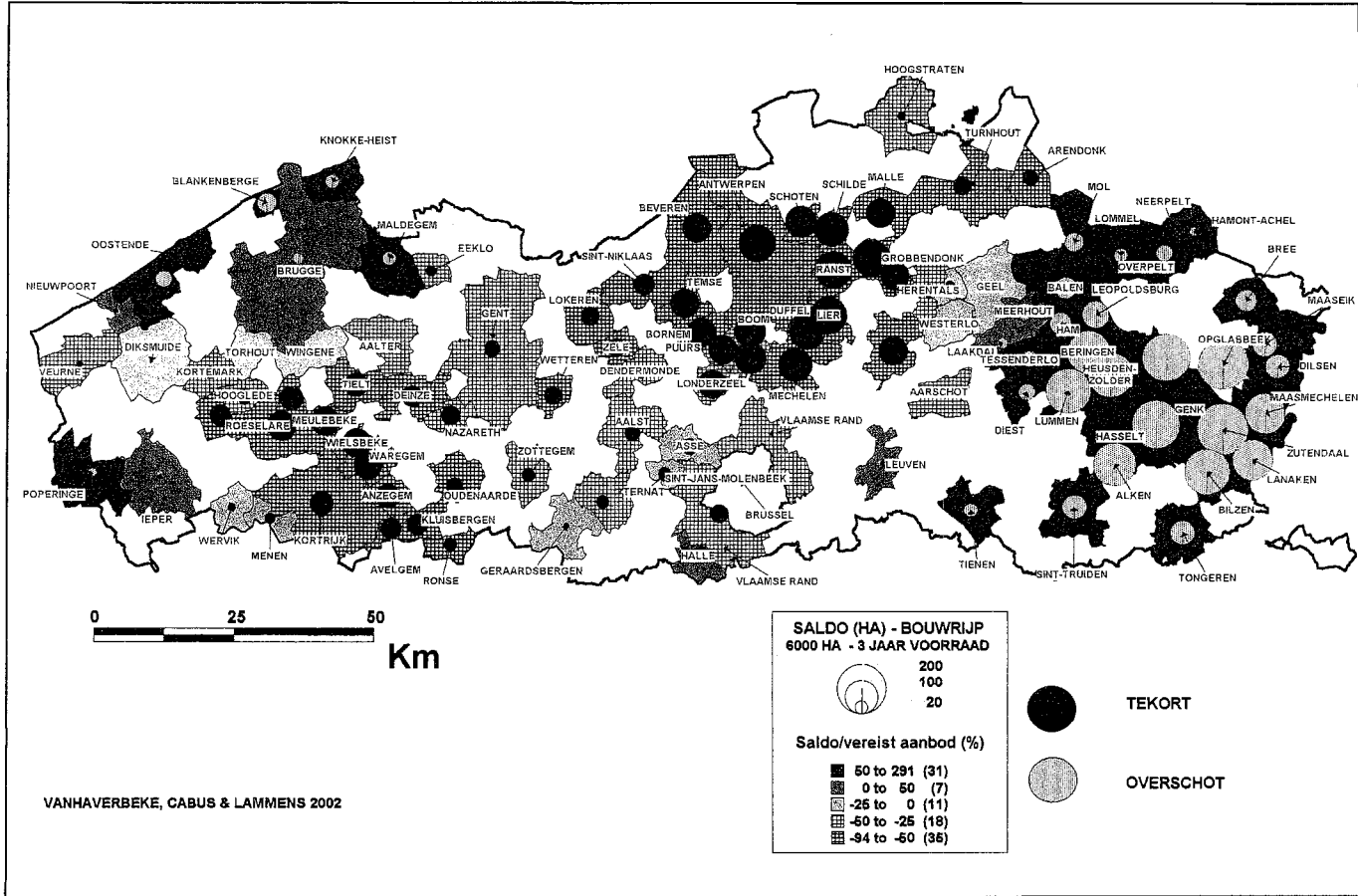
Kaart 4 geeft de situatie weer indien we uitgaan van het 10.000 ha scenario. In dit geval ontstaat er een tweede deficitzone in Zuid en Midden West-Vlaanderen.

Wanneer men Kaarten 1 en 3 of 2 en 4 combineert, kan men nagaan hoe het probleem van deficitzones inzake bouwrijpe grond kan aangepakt worden. Het feit dat er veel economische knooppunten binnen een deficitzone vallen voor zowel de bouwrijpe als de realiseerbare terreinen betekent *dat er in aantal economische knooppunten naast het bouwrijp maken van terreinen binnen deze deficitzones ook snel werk gemaakt zal moeten worden van het bestemmen van nieuwe terreinen*. We moeten er evenwel rekening mee houden dat de analyse de situatie op 1/1/2000 weergeeft en dat er sindsdien mogelijkwijze nieuwe bedrijventerreinen bestemd werden.

# KAART 1

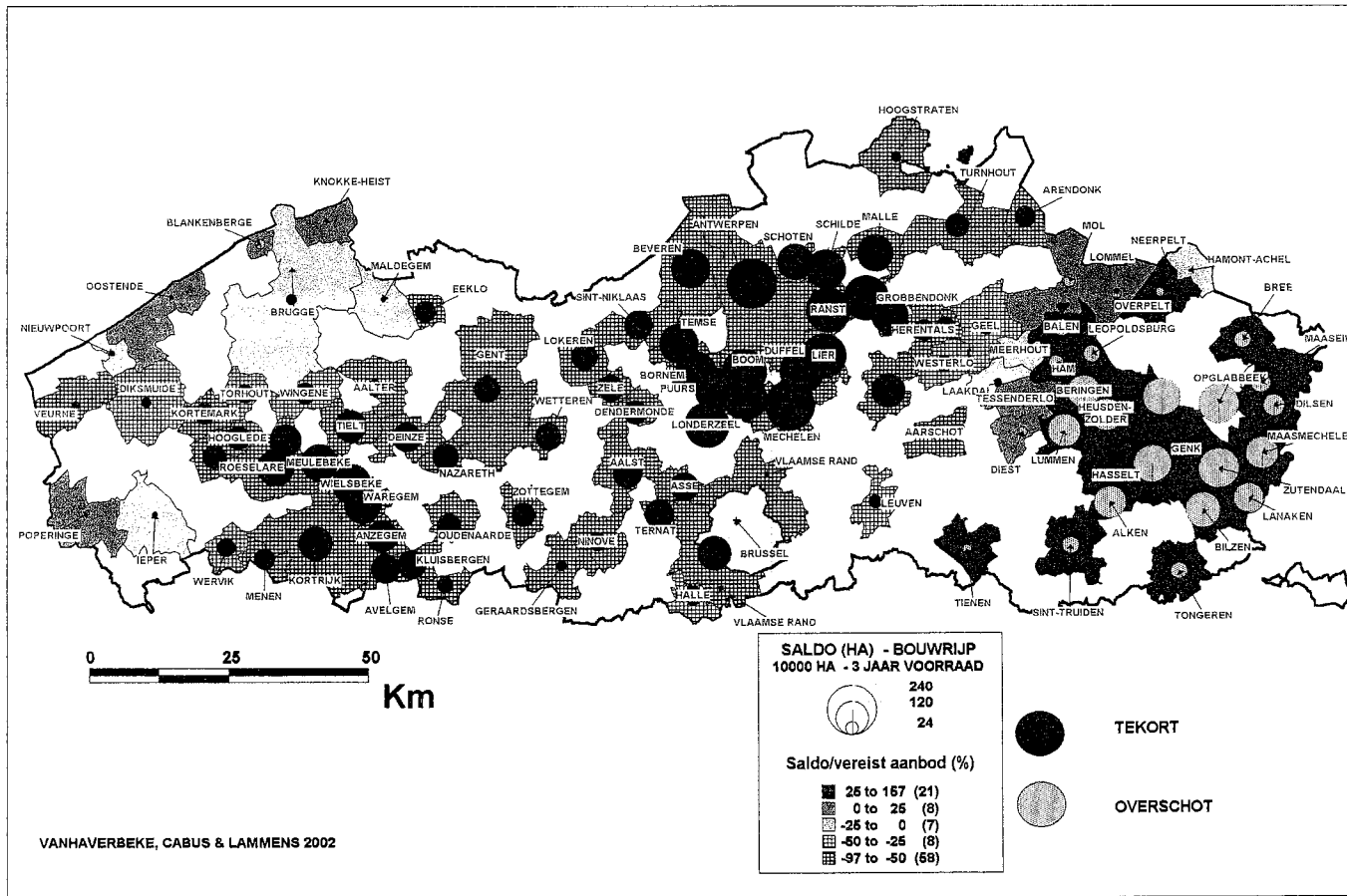
Saldo t.o.v. de ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen uitgaande van 6.000 ha ruimtevraag

244



# KAART 2

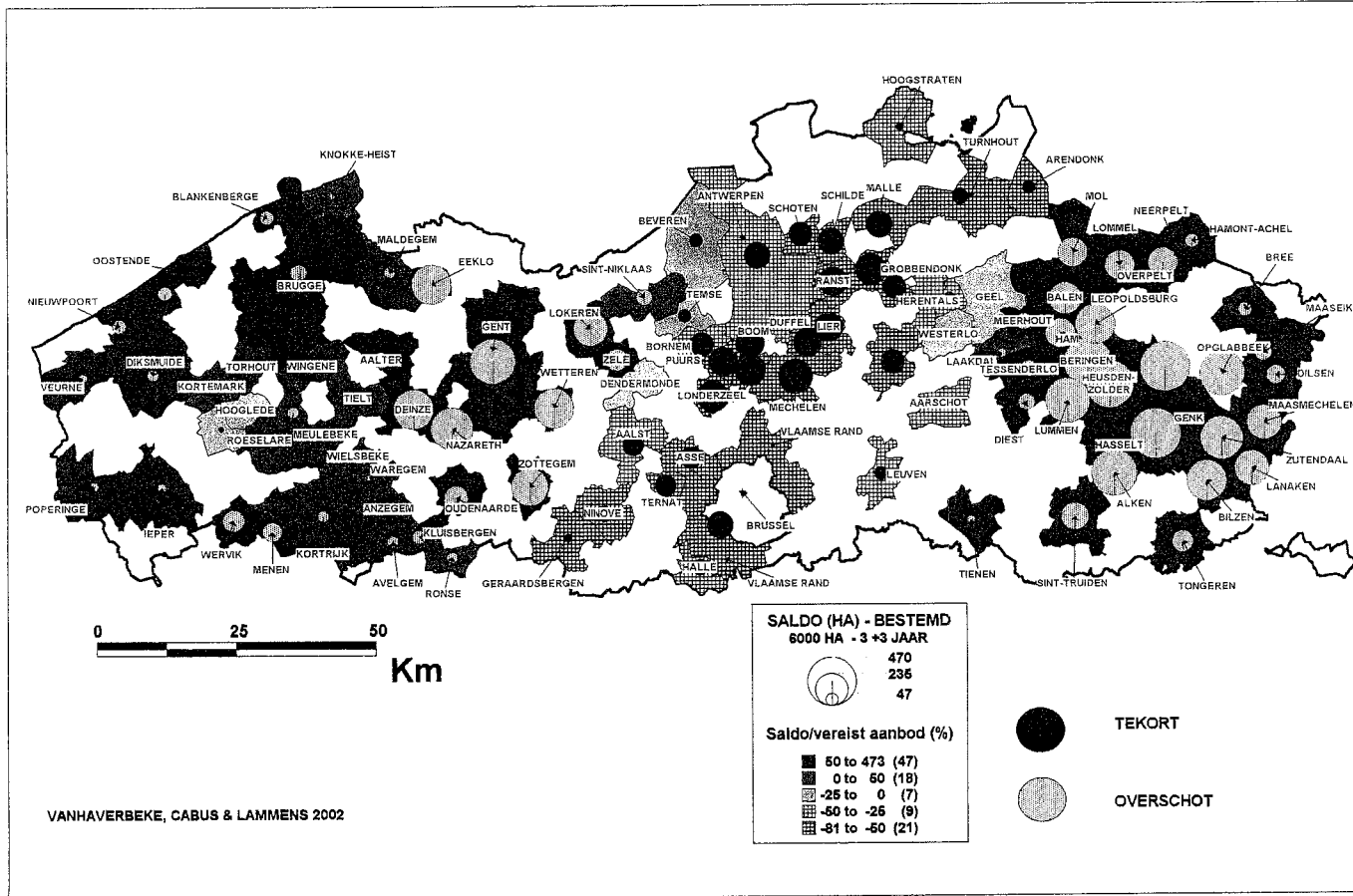
Saldo t.o.v. de ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen uitgaande van 10.000 ha ruimtevraag



# KAART 3

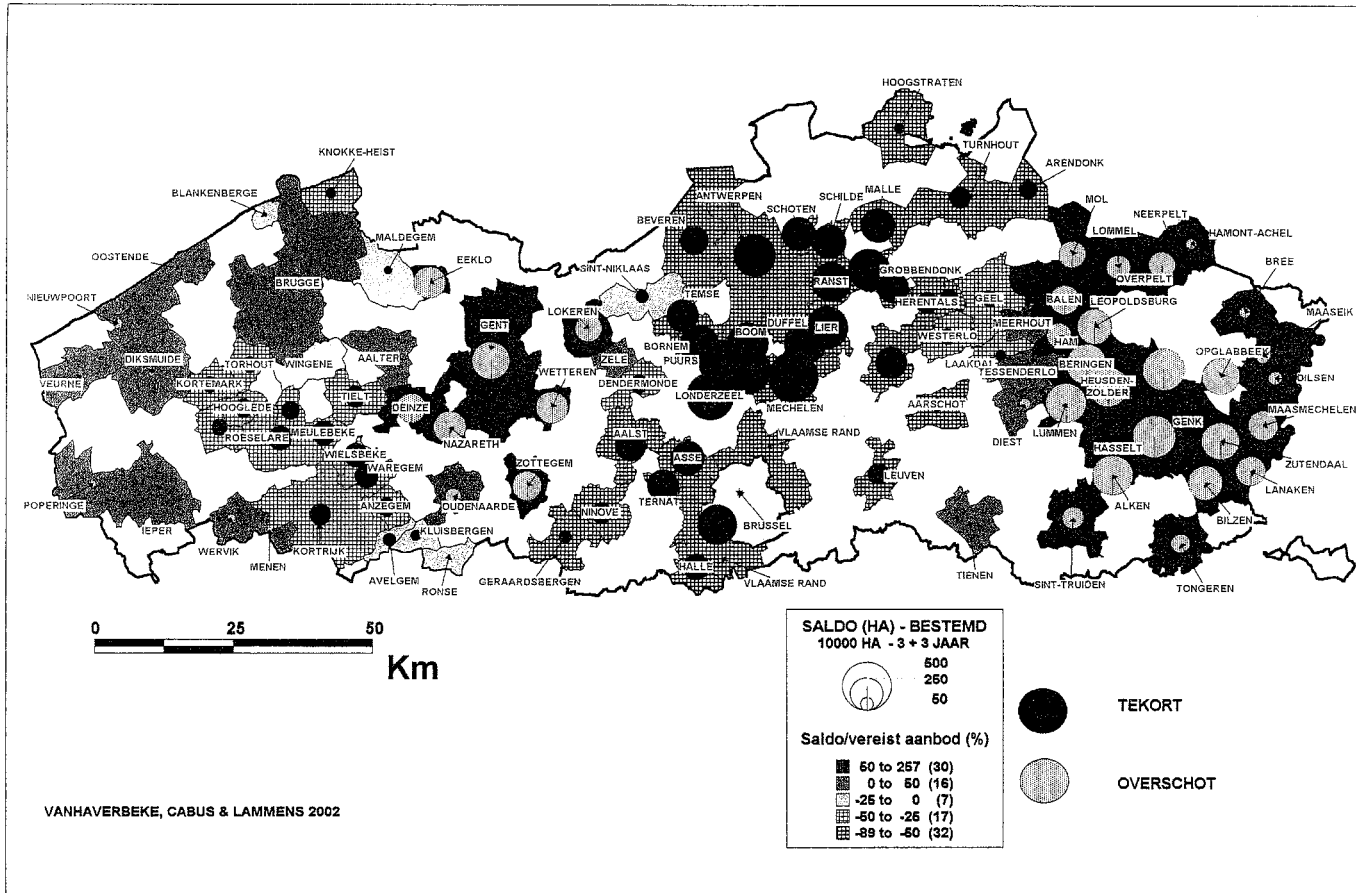
Saldo t.o.v. de ijzeren voorraad aan bestemde maar nog uit te rusten terreinen uitgaande van 6.000 ha ruimtevraag

246



# KAART 4

*Saldo t.o.v. de ijzeren voorraad aan bestemde maar nog uit te rusten terreinen uitgaande van 10.000 ha ruimtevraag*



## V. STRATEGISCHE RESERVES EN EXTRA AF TE BAKENEN TERREINEN

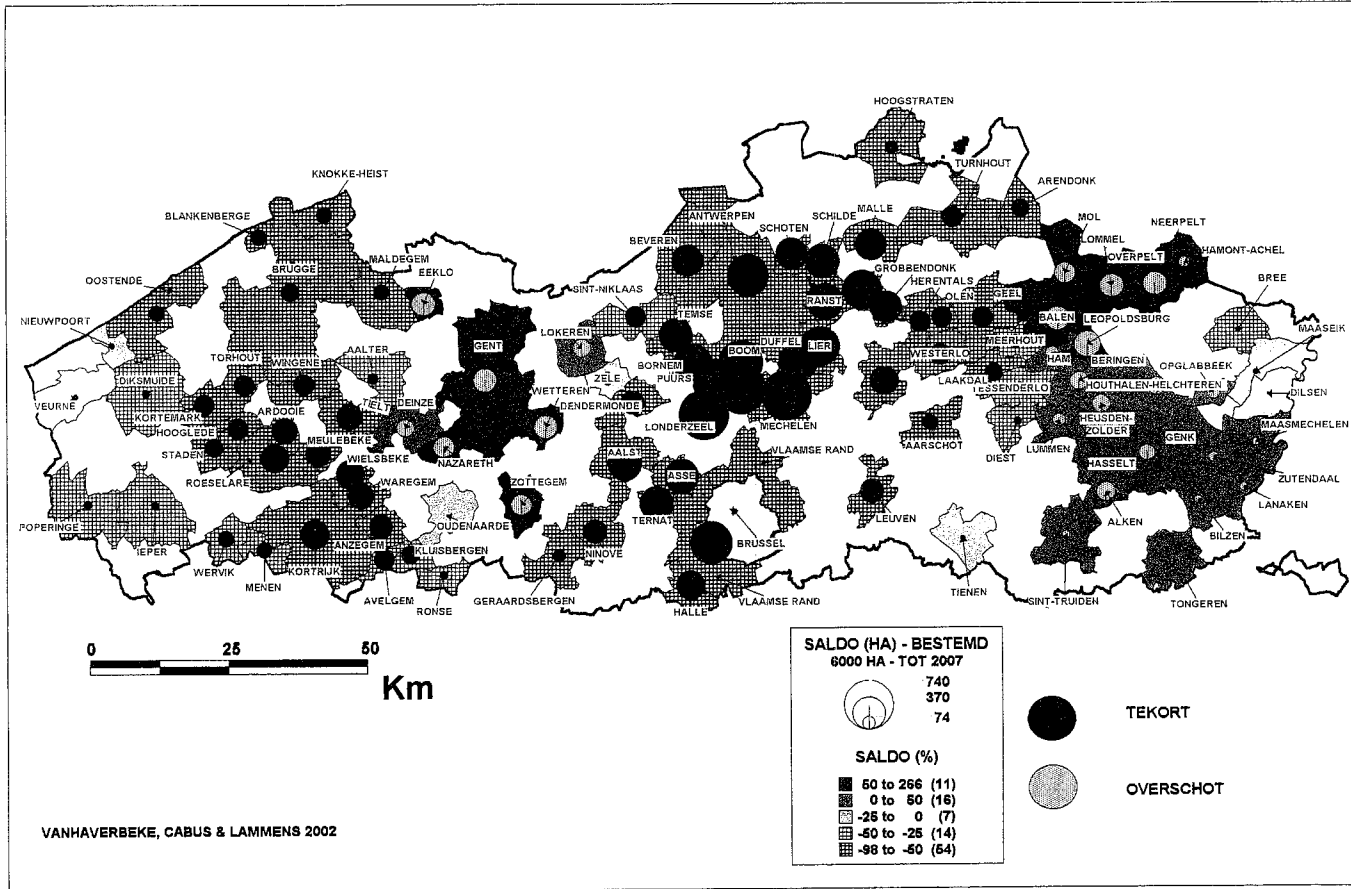
Het berekenen van een strategische of “ijzeren” voorraad mag men niet verwarren met de extra af te bakenen terreinen tegen 2007. Een “ijzeren” voorraad is wat men op een bepaald tijdstip als voorraad aan terreinen moet hebben om pieken in de vraag in de daarop volgende jaren op te vangen. Een ruimtebalans (of extra af te bakenen terreinen) bestaat uit het berekenen van de te realiseren terreinen over een bepaalde planningsperiode uitgaande van de verwachte vraag naar bedrijventerreinen. De inschatting van de ruimtevraag voor de periode 1994-2007 werd in het RSV uitgewerkt. Alhoewel de gebruikte methode voor kritiek vatbaar is gaan we hier uit van de berekeningen van het RSV omdat er op het ogenblik geen beter alternatief voorhanden is.

Om het onderscheid tussen een strategische voorraad en een ruimtebalans te illustreren hebben we een simpele raming van de ruimtevraag voor de periode 2000-2007 doorgevoerd. We gaan uit van de twee, reeds geschetste scenario's op basis van de in het RSV vastgelegde ramingen van 6.000 en 10.000 ha gedurende een periode van 15 jaar. Het enige verschil met de vorige secties is dat we ervan uitgaan dat de helft van de bestaande, tijdelijk niet realiseerbare terreinen vóór 2007 aangesneden kan worden. Omdat er voorlopig geen duidelijkheid bestaat over de evolutie van de ingenomen bedrijventerreinen in de periode 1994-2000, gaan we er eenvoudigheidshalve van uit dat de vraag naar bedrijventerreinen jaarlijks dezelfde is, zodat de vooropgezette 6.000 en 10.000 ha voor Vlaanderen uniform verdeeld worden over de jaren<sup>28</sup>. Hieruit kan berekend worden wat de ruimtevraag is voor de periode 2000-2007. Verder gaan we er van uit dat er in 2007 een ijzeren voorraad moet zijn die aan dezelfde eisen moet beantwoorden als deze die we vooropgesteld hebben voor 2000 (zie Sectie III).

Uitgaande van het bestaand aanbod aan bedrijventerreinen in 2000 kan nagegaan worden hoeveel hectaren nog bestemd moeten worden in de periode 2000-2007. Hier geven we alleen de saldi voor de te realiseren terreinen weer. Is er een tekort voor deze variabele dan is er *so wie so* een tekort aan bouwrijpe terreinen, maar een surplus sluit niet uit dat er geen tekort aan bouwrijpe terreinen kan zijn. Kaarten 5 en 6 geven de resultaten weer.

# KAART 5

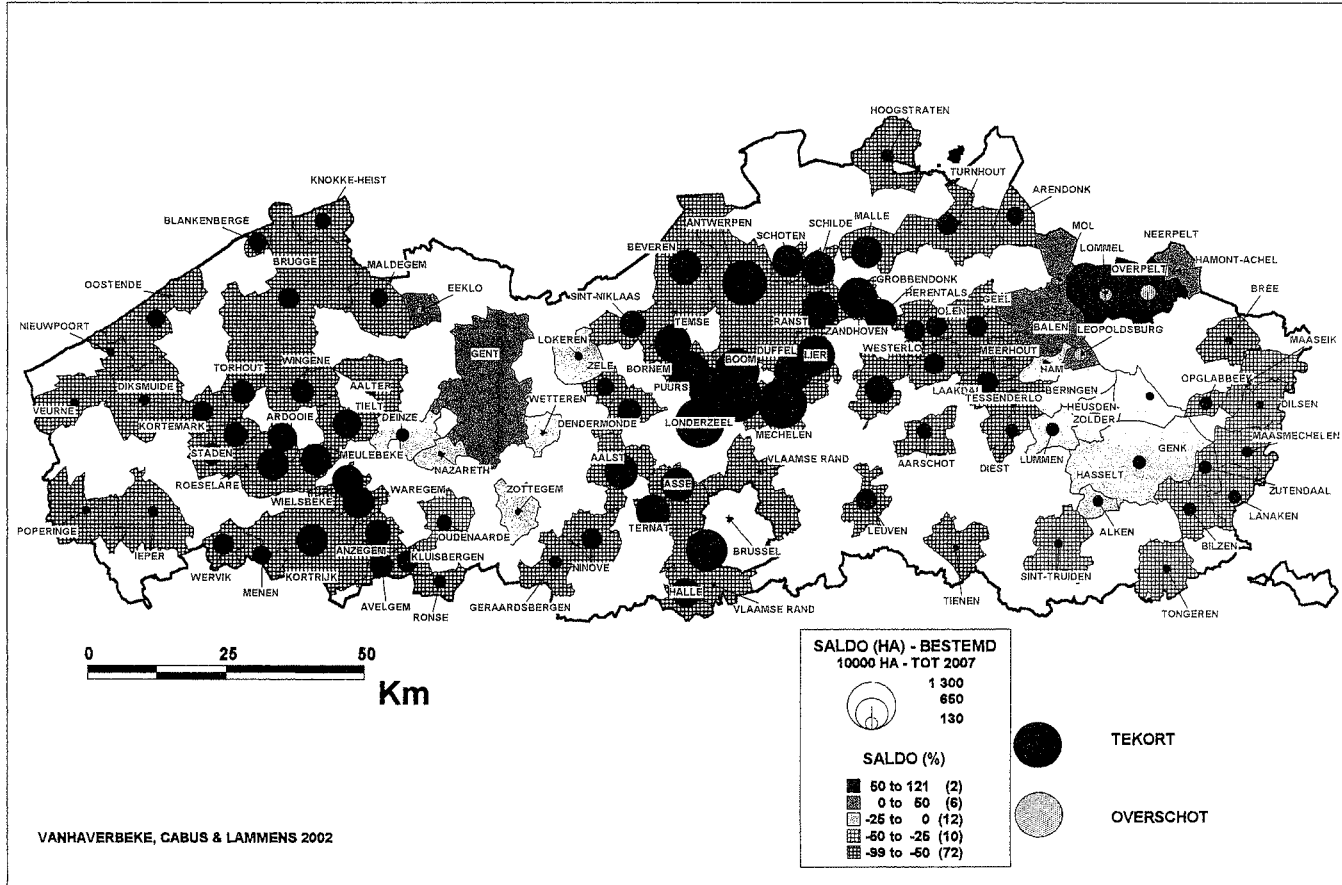
Nog te realiseren terreinen vóór 2007 uitgaande van 6.000 ha ruimtevraag



# KAART 6

Nog te bestemmen terreinen vóór 2007 uitgaande van 10.000 ha ruimtevraag

250





Kaart 5 gaat uit van het 6.000 ha scenario. De grootte van de “bollen” geeft het tekort (surplus) in aantal hectaren weer. De grijs-waarden geven aan hoeveel het tekort (surplus) bedraagt als percentage van de behoefte-raming voor de periode 2000-2007. Deze kaart toont aan dat er nog behoorlijk wat terreinen moeten bestemd worden tegen 2007. De provincies Antwerpen, Vlaams-Brabant en West-Vlaanderen zijn deficitzones. Midden en Zuid Limburg hebben een klein surplus. Noord Limburg en de Gentse regio hebben het grootste surplus: dit is voor een deel te verklaren door de grote reserves aan tijdelijke niet realiseerbare terreinen in deze regio’s. Indien de helft van deze terreinen niet bouwrijp kan gemaakt worden tegen 2007 geeft Kaart 5 een vertekend beeld voor deze regio’s.

Kaart 6 geeft de resultaten weer voor het 10.000 ha scenario. Alleen het Noorden van Limburg vertoont nog een significant surplus. De Oost-Vlaamse economische knooppunten Gent en Eeklo hebben nog verwaarloosbaar klein surplus. De rest van Limburg vertoont net zoals de rest van Vlaanderen een tekort. De tekorten zijn het zwaarst in de provincies Antwerpen, Vlaams-Brabant en West-Vlaanderen.

Deze saldi zijn natuurlijk maar realistisch in de mate dat de vooropgestelde assumpties realistisch zijn. Er is nog heel wat empirische onderbouwing nodig om te komen tot een behoefte-raming waaruit gedetailleerde beleidsconclusies kunnen getrokken worden.

## VI. KNELPUNTTERREINEN

De Kaarten 1 tot 4 geven aan dat de deficitzones voor de bouwrijpe terreinen heel wat groter zijn dan deze voor de realiseerbare bedrijventerreinen. Het verschil tussen beide wordt in eerste instantie verklaard door het feit dat niet alle bestemde gronden onmiddellijk bouwrijp gemaakt worden. Bij een goed “schakelschema” worden bestemde gronden binnen een bepaalde periode automatisch bouwrijp gemaakt en vermarkt. De resultaten van de berekeningen maken evenwel duidelijk dat er in Vlaanderen iets schort aan het proces om reeds bestemde terreinen bouwrijp te maken. Het is niet de bedoeling om *in extenso* in te gaan op de verschillende factoren die vertragingen veroorzaken in het realisatieproces. Niettemin is het interessant om een aantal conclusies samen te vatten naar aanleiding van de inventarisatie van 56 “knelpuntterreinen” door de Administratie ROHM en de GOMS (Vanhaverbeke, Lammens en Cabus (2001)).

De problemen bij de realisatie van bouwrijpe terreinen kan men indelen in drie grote categorieën. Een eerste belangrijk en veelvuldig voorkomend knelpunt is dat ondanks de bestemming op het gewestplan als bedrijvzone er nog dikwijls vragen zijn omtrent de effectieve aanwending van deze zones als bedrijvzone. Door toedoen van de nieuwe beleidsprincipes die vastgelegd zijn in het RSV zijn nieuwe discussies ontstaan over het al dan niet aanwenden van bestaande zones op het gewestplan. Het gaat hierbij zowel om inhoudelijke (cfr. ontwikkelingsperspectieven voor bedrijventerreinen, locatiebeleid, etc...) als om organisatorische beleidsprincipes (verschillende beleidsniveaus moeten zich uitspreken over de aanwending). Het uitblijven van duidelijke uitspraken over de wenselijkheid van de aanwending, gepaard gaande met voorstellen voor alternatieve locaties bij niet-aanwending, zorgt voor een impasse in de ontwikkeling van bedrijvzones.

Een tweede belangrijk en even frequent opduikend knelpunt in de ontwikkeling van bedrijvzones ontstaat door de ontoereikende coördinatie tussen de verschillende actoren die betrokken zijn bij het bouwrijp maken van bedrijventerreinen. Het ontwikkelingstempo van een bedrijvzone komt pas goed op gang als er een daadwerkelijk sturende en beheersende organisatie achter de ontwikkeling staat. Zolang die niet opgericht is (met goedkeuring / erkenning door de verschillende betrokken actoren) blijft het ontwikkelingsproces hangen bij eerder vrijblijvende, aftastende (bilaterale) gesprekken tussen actoren zonder dat er een beslissende stap wordt gezet. Het initiëren van een sturende coördinatie via de aanwijzing/erkenning van een beheersorgaan (één instantie of een samenwerkingsverband) kan de sleutel zijn om het ontwikkelingsproces aan te zwengelen.

Tenslotte zijn er heel wat bestemde bedrijvzones die niet gerealiseerd kunnen worden omwille van de bodemvervuiling (de zogenaamde "brownfields"). De kosten voor de sanering van deze terreinen zijn binnen de huidige milieuwetgeving vaak prohibitief hoog zodat deze terreinen (tijdelijk) niet gerealiseerd kunnen worden.

## VII. HET VERMARKTEN VAN ONBEBOUWDE PERCELEN IN EIGENDOM

In de vorige secties werd uitsluitend aandacht geschonken aan de voorraad van *nieuwe* bouwrijpe bedrijventerreinen. Het is in principe ook

mogelijk om het aanbod van bouwrijpe terreinen te verbreden door bouwrijpe maar onaangewende terreinen in eigendom (opnieuw) op de markt te brengen. Wanneer men vertrekt van een beleid waarbij zuinig ruimtegebruik hoog in het vaandel wordt gedragen kan men geen nieuwe bedrijventerreinen aansnijden zonder terzelfdertijd een beleid te ontwikkelen met het doel onaangewende percelen op bestaande bedrijventerreinen opnieuw op de markt te brengen.

Tot op heden bestaat er op Vlaams niveau geen inventarisatie van onaangewende percelen in eigendom op bestaande bedrijventerreinen. Een accurate inschatting van de omvang van deze problematiek is er dus niet. Op basis van terreinkennis is de Administratie ROHM van mening dat er nog heel wat ruimte beschikbaar is op terreinen / percelen in eigendom. Alleen voor de provincie Vlaams-Brabant werd reeds een systematische analyse gemaakt van de niet gerealiseerde bedrijventerzones in eigendom van bedrijven. Deze analyse geeft aan dat een groot deel van de niet aangewende oppervlakte moeilijk vermarkt kan worden (Vanhaverbeke, Lammens en Cabus (2001)). Uit die analyse blijkt dat men onaangewende percelen in eigendom grofweg in twee categorieën kan opsplitsen: enerzijds zijn er de strategische reserves van bedrijven, anderzijds zijn er speculatieve aankopen door bedrijven of particulieren. In het geval van strategische reserves kopen bedrijven aanpalende percelen op om later te kunnen uitbreiden. Het aanhouden van strategische reserves is een belangrijke economische factor: extra groeiruimte is voor een bedrijf vaak een doorslaggevende factor in de locatiekeuze. Tenslotte is het ook voor ruimtelijk planners interessant dat bedrijven groeimogelijkheden hebben op de bestaande site: deze optie neemt minder ruimte in beslag dan wanneer een bedrijf omwille van ruimtegebrek dient te verhuizen – verlaten sites zijn vaak slechts ten dele herbruikbaar.

Daarnaast laten privé-investeerders soms gronden onaangewend liggen omwille van speculatieve redenen. Het voorbeeld van Vlaams Brabant toont aan dat er nog vrij veel percelen onbebouwd zijn. De percelen die slechts gedeeltelijk aangewend zijn, zijn nog niet opgenomen in deze calculaties. In de toekomst zal men wellicht zuiniger moeten omgaan met reserves.

Er zijn verschillende opties voor het beleid om daarop in te spelen: we gaan achtereenvolgens in op onteigeningen, progressieve belasting, contractuele bepalingen bij aankoop van percelen en het herstructureren van bedrijventerreinen.

### A. *Onteigeningen*

Het onteigenen van onaangewende industriegrond in eigendom is één manier om gronden opnieuw te vermarkten. Er moet een onderscheid gemaakt worden tussen het speculatief aankopen van gronden en het aanleggen van een strategische reserve door bedrijven die reeds een inplanting hebben. Het speculatief gebruik van terreinen zal wellicht in eerste instantie moeten aangepakt worden via PPS-bepalingen bij het acquisitie- en uitgiftebeleid. Vanuit economisch standpunt heeft het onteigenen van de strategische reserve van bedrijven heel wat negatieve effecten: vooral het afschrikkingseffect op bedrijven die mogelijkerwijze nieuwe directe investeringen willen doen in Vlaanderen kan ernstige repercussies hebben. Ook het feit dat bedrijven niet langer zelf kunnen beslissen over het aanhouden van een strategische voorraad zal heel wat bedrijfsonzekerheid creëren. Vanuit een acquisitiebeleid lijkt deze optie dan ook niet haalbaar.

### B. *In de tijd progressieve belasting*

Een marktconforme oplossing bestaat er in een in de tijd progressieve belasting op te leggen aan bedrijven die grote reserves aanhouden. Het systeem zou als volgt kunnen werken. Bedrijven worden de eerste vijf tot tien jaar niet belast bij de aankoop van nieuwe percelen. Daarna wordt progressief in de tijd een belasting ingevoerd op de reserve waarbij rekening wordt gehouden met de verhouding tussen de reserve en de totale oppervlakte. De overheid dient daarbij een minimum oppervlakte in te stellen omdat kleine reserves weinig waarde hebben bij verkoop aan derden. Daarnaast zijn er nog bedrijven die wel zouden willen bouwen maar het niet kunnen omdat hun percelen vervuild zijn (brownfields) of omdat er andere “obstakels in de weg staan”: ook in dit geval kan een progressieve belasting niet doorgevoerd worden zolang er geen regeling uitgewerkt is. Daarom is het interessant om het idee van een progressieve taxatie in te passen in een breder kader van terreinherstructurerings.

Het voordeel van een progressieve taxatie is dat ze marktconform werkt. Bedrijven kunnen grote reserves voor een tijd aanhouden als dat nodig is vanuit bedrijfseconomische motieven. Rechtsonzekerheid is er niet omdat een bedrijf weet waaraan het zich kan verwachten. Reserves aanhouden kan maar men betaalt er voor: het is een strategische keuze van het bedrijf.

Wanneer men deze taxatie zou introduceren in de toekomst dan dient de overheid een overgangperiode (vb. 5 jaar) in te lassen zodat bedrijven de tijd krijgen om hun investeringsbeslissingen aan te passen aan het nieuw beleidskader. Alleen in dit geval kan er rechtszekerheid behouden worden bij de introductie van dergelijke taxatie.

### *C. Contractuele bepalingen bij aankoop van percelen*

Ook bij de aankoop van nieuwe percelen kan de verkopende instantie (vb. GOM, intercommunale of privé-investeerder) de bebouwing van de percelen contractueel vastleggen. Dergelijke verplichting zou moeten ingebouwd worden bij iedere verkoop van percelen. Dit wordt nu al met succes toegepast door verschillende instanties, zoals bijvoorbeeld de streekontwikkelingsintercommunale Leiedal.

Het voordeel van deze procedure is dat men (ex ante) alleen bedrijven met investeringsplannen over de vloer krijgt. Hierdoor zal ook de noodzaak van een progressieve belasting verminderen. Verder heeft dit systeem het voordeel dat de inrichtende instantie de onaangewende grond terug kan vermarkten wanneer een bedrijf er niet in slaagt om de contractuele verplichtingen na te komen.

Het nadeel van deze methode is de beperkte toepasselijkheid. Het is alleen mogelijk contractuele verplichtingen vast te leggen wanneer bedrijven een nieuw perceel aankopen – of wanneer een bedrijf een perceel doorverkoopt aan een ander bedrijf. Voor het bestaand arsenaal van niet aangewende percelen in eigendom vormt dit geen oplossing.

### *D. Het herstructureren van bestaande bedrijventerreinen*

Herstructurering van verouderde bedrijventerreinen kan ook een mogelijkheid zijn om het aanbod aan bouwrijpe terreinen / percelen te vergroten. In Vlaanderen bestaan er heel wat oudere bedrijventerreinen die niet optimaal worden benut. Dit heeft te maken met de “conditie” van bedrijventerreinen. Omvangrijke herstructureringen zijn nodig om het ruimtegebruik te optimaliseren. Naast kwaliteitswinst kan herstructurering ook een bijdrage leveren aan de behoefte aan bedrijventerreinen. Bovendien zijn er heel wat van die oudere bedrijventerreinen gelegen in stedelijke gebieden wat hun potentiële meerwaarde alleen maar kan verhogen. Daartegenover staat dat slechts een beperkt deel van de vraag naar bedrijventerreinen kan worden opgevangen door

herstructurering van bestaande bedrijventerreinen en doelmatiger ruimtegebruik. Voor Nederland werd berekend dat in de periode tot 2020, afhankelijk van het economische scenario, 4 tot 12 procent van de uitbreidingsbehoefte van bedrijvigheid gedekt kan worden door herstructurering van bedrijventerreinen (Keers (1998)). Een nadeel is ook dat in vergelijking met de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen herstructurering vaak zeer hoge kosten met zich meebrengt.

## VIII. BELEIDSVERTALING: HET VERZEKEREN VAN EEN STRATEGISCHE VOORRAAD AAN BOUWRIJPE BEDRIJVENTERREINEN

De analyses in Secties III en IV hebben uitgewezen dat de ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen te krap was voor grote delen van Vlaanderen op 1/1/2000. Naar het economisch beleid toe stellen er zich twee uitdagingen. Enerzijds dient er op termijn een *structurele oplossing* te komen om een dergelijke beleidsgeïnduceerde krapte in de toekomst te vermijden. Anderzijds dient men in de volgende jaren *ad hoc* bedrijventerreinen versneld te realiseren om de grootste nood te lenigen. Naast het onderscheid tussen structurele en ad hoc maatregelen kan men de beleidsacties ook differentiëren volgens het type van problemen dat zich voordoet: beleidsmaatregelen dienen rekening te houden met (i) reeds bestemde terreinen die niet bouwrijp gemaakt kunnen worden omwille van knelpunten bij de realisatie, (ii) de bouwrijpe terreinen / percelen in privé-eigendom, en (iii) nieuw bestemde terreinen.

### A. *Knelpuntterreinen*

Het feit dat er op 1/1/2001 niet minder dan 56 knelpuntterreinen gedetecteerd werden leert dat een voldoende aanbod van realiseerbare grond nog geen garantie is voor het verkrijgen van bouwrijpe gronden. Het realiseren van bedrijventerreinen is een complex proces met veel potentiële hindernissen. In die zin dient de Vlaamse overheid na te gaan wat de mogelijkheden zijn om met zowel overheidsinstanties als privé-maatschappijen de realisatie en het vermarkten van bouwrijpe gronden te verzekeren.

*Ad hoc* dient de overheid met de betrokken partners de realisatie van een reeks knelpuntterreinen te versnellen in de volgende jaren.

Daarvoor zal men moeten sleutelen aan de vermelde oorzaken van de knelpunten. Enerzijds dient men werk te maken binnen het ruimtelijk ordeningsbeleid van een snelle aanwending van de zones als bedrijventoneel wanneer die in die hoedanigheid in een gewestplan bestemd werden. Anderzijds wordt de ontwikkeling van bedrijventoneels gestremd door de ontoereikende sturende coördinatie tussen de verschillende betrokken actoren. Een erkenning van een instantie die deze coördinerende / sturende taak op zich kan nemen dringt zich op.

De *structurele oplossing* zien we als volgt. De overheid dient een nieuw ruimtelijk-economisch beleidsinstrumentarium te ontwikkelen waardoor er op tijd voldoende bouwrijpe terreinen beschikbaar zullen zijn in de economische knooppunten. Omdat er al vlug 5 tot 6 jaren gaan over de bestemming én realisatie van bedrijventerreinen *dient men al in 2002 uit te stippelen* hoeveel bedrijventerreinen er moeten bestemd worden om te vermijden dat er in de planperiode 2007-2020<sup>29</sup> geen beleidsgeïnduceerde schaarste aan bouwrijpe terreinen optreedt zoals dat nu het geval is. In essentie is het beleidsinstrument dus een planningsstrategie waarbij objectieven vanuit ruimtelijk-economische hoek (het continu ontwikkelen van bouwrijpe gronden) systematisch inhaken op de (bestaande) ruimtelijke planning.

#### B. *Onaangewende bedrijventerreinen in privé-bezit*

Het opnieuw op de markt brengen van onaangewende percelen in eigendom van bedrijven of particulieren is een andere weg om in te grijpen in het aanbod van bouwrijpe terreinen. De Vlaamse overheid zou de volgende *combinatie* van een ad hoc en een structurele maatregel kunnen doorvoeren.

*Ad hoc* stellen we voor dat de overheid een eenmalige financiële incentief geeft aan eigenaars die binnen een korte periode (vb. zes maanden) bouwrijpe percelen willen verkopen. Dat zou bijvoorbeeld kunnen door in te grijpen in de subsidieregeling voor bedrijventerreinen. Het spreekt vanzelf dat bij verkoop een bouwverplichting moet ingelast worden voor de koper. Deze *ad hoc* maatregel moet onlosmakelijk gekoppeld worden aan een *structurele* maatregel waarbij men een in de tijd progressieve belasting invoert – rekening houdende de overgangperiode die we eerder bepleitten. De beide maatregelen samen kunnen bedrijven aanzetten om onaangewende terreinen zo snel mogelijk op de markt te brengen.

### C. Nieuw bestemde terreinen

Naarmate de planperiode 1994-2007 vordert en er steeds meer stedelijke afbakeningsprocessen afgewerkt worden zullen er ook nieuwe bedrijventerreinen bestemd worden. Bij het vrijgeven van deze terreinen dient men ervoor te zorgen dat men ze niet verkoopt aan *privé instanties* zonder strikte PPS-clausules inzake timing en kwaliteit voor de realisatie. Daarnaast dient men ook mechanismen te ontwikkelen voor *overheidsinstanties* zodat de segmentatie gerealiseerd en kwaliteitsnormen gehaald kunnen worden. Het probleem hierbij is dat intercommunales en GOMs voor een stuk van hun jaarlijkse inkomsten afhankelijk zijn van de verkopen van bedrijventerreinen.

## IX. BESLUIT

Economische ontwikkeling vertaalt zich in ruimtegebruik. Longitudinaal kan het beleid het aanbod afstemmen op de vraag naar bedrijventerreinen aan de hand van behoefteramingen. Daarenboven dient er op ieder tijdstip een strategische voorraad aan bedrijventerreinen te zijn om pieken in de vraag of vertragingen in het aanbod op te vangen. In dit artikel zijn we enkel ingegaan op de strategische of “ijzeren” voorraad van bouwrijpe bedrijventerreinen in de verschillende Vlaamse economische knooppunten.

Om de ijzeren voorraad te berekenen werd uitgegaan van stringente criteria en voor de verschillende scenario's werd vertrokken van assumpties die zoveel mogelijk aansluiten met de basisvisie van het RSV. Omdat niet in elk economisch knooppunt bouwrijpe grond beschikbaar moet zijn (tenminste zolang die aanwezig is in naburige economische knooppunten) kan men werken met deficit- en surpluszones. De resultaten tonen aan dat zelfs binnen stringente criteria een groot deel van Vlaanderen onvoldoende voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen heeft: het gaat om een langgerekte strook gaande van Zuid en Midden West-Vlaanderen, over Oost-Vlaanderen, Antwerpen-Mechelen tot de Antwerpse Kempen. In deze zone is er een structureel tekort aan bouwrijpe terreinen. Daarenboven is er een deficitzone voor de nog te realiseren terreinen gaande van de Antwerpse Kempen over Antwerpen en Mechelen tot Aalst, Ninove en de Vlaamse Rand rond Brussel. In deze zone dienen in de volgende jaren extra bedrijventerreinen bestemd te worden.



*Deze grote deficitzones zijn de getuigen van het feit dat er enerzijds iets schort aan de ontwikkeling van bestemde terreinen, waarbij zowel naar de privé-sector als naar overheidsinstanties kan gewezen worden. We kunnen vermoeden dat sommige streken hierdoor reeds enige tijd te kampen met een “gemiste vraag” en beleidsgeïnduceerde delocalisaties. We kunnen ook stellen op basis van de resultaten dat de klacht van de bedrijfswereld over een gebrek aan bouwrijpe bedrijventerreinen gegrond is. Het is dan ook wenselijk dat de Vlaamse overheid de situatie zo snel mogelijk rechttrekt. Dit kan op twee complementaire wijzen gebeuren: er dient op termijn een *structurele oplossing* te komen en om de grootste nood te lenigen kan men gedurende de volgende jaren *ad hoc* reeds bestemde bedrijventerreinen versneld realiseren.*

De *structurele oplossing* zien we als volgt. De overheid dient een nieuw ruimtelijk-economisch beleidsinstrumentarium te ontwikkelen dat als doelstelling heeft te verzekeren dat er op tijd voldoende bouwrijpe terreinen beschikbaar zijn. In essentie is het beleidsinstrument een planningsstrategie waarbij het continue verzekeren van een buffer van bouwrijpe gronden ingebed wordt in de (bestaande) ruimtelijke planning.

*Ad hoc* kan men de realisatie van reeds bestemde terreinen versnellen. Vooral knelpuntterreinen kunnen op korte termijn soelaas brengen. Uit de analyse van de knelpuntterreinen komen twee belangrijke conclusies naar voor; (1) Door toedoen van de nieuwe beleidsprincipes die vastgelegd zijn in het RSV zijn discussies ontstaan over het al dan niet aanwenden van bestaande zones op het gewestplan. (2) De ontwikkeling van bedrijvenszones wordt tevens gestremd door de ontoereikende sturende coördinatie tussen de verschillende betrokken actoren.

Het aanbod van bouwrijpe terreinen hoeft zich niet noodzakelijk te beperken tot nieuw aangelegde bedrijventerreinen. Men kan vanuit de economische sector moeilijk een ruimer aanbod aan bouwrijpe terreinen bepleiten zonder in te gaan op deze problematiek van de onaanwezige gronden in eigendom. Strategische reserves zijn belangrijk voor bedrijven maar té grote reserves die té lang aangehouden worden getuigen van kwistig gebruik van ruimte en van een slecht investeringsbeleid. Hiervoor moeten oplossingen gezocht worden: onteigeningen zijn niet marktconform en zouden heel wat bedrijfsonzekerheid creëren. We opteren liever voor een progressieve belasting in de tijd. Daarnaast kunnen ook contractueel bouwverplichtingen opgelegd

worden wanneer bedrijven nieuwe percelen aankopen. Het herstructureren van oude bedrijventerreinen en de reffectatie van verlaten bedrijfsgebouwen kan het aanbod ook verbreden maar het Nederlandse voorbeeld toont aan dat het effect op het aanbod eerder marginaal is.

Het berekenen van een “ijzeren voorraad” voor bouwrijpe bedrijventerreinen is slechts een klein onderdeel van wat men de ruimtelijk-economische analyse van Vlaanderen zou kunnen noemen. Bedrijventerreinen dient men niet alleen kwantitatief te benaderen: ook de differentiatie en de ruimtelijke kwaliteit van deze terreinen is zowel vanuit ruimtelijke als economische hoek erg belangrijk (RIGO (1998)). Tenslotte moet “ruimte voor bedrijvigheid” kaderen in ruimer locatiebeleid waarin vestigingsfactoren en vestigingsstrategie van bedrijven aangeven hoe het Vlaams beleid inzake bedrijventerreinen gestructureerd moet worden.

#### NOTEN

- 1 In het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen zijn behoeftesramingen voor de periode 1994-2007 uitgevoerd. In vergelijking met buitenlandse voorbeelden is de gebruikte methode vrij rudimentair. Een betere methodologie is dan ook wenselijk, maar kan gezien het beperkte opzet van deze paper hier niet uitgewerkt worden.
- 2 Deze reserveterreinen kunnen pas gerealiseerd worden wanneer er onvoldoende ruimte beschikbaar is op de effectieve terreinen binnen en in de omgeving van een economisch knooppunt
- 3 Economische knooppunten vallen doorgaans samen met stedelijke gebieden. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen economische knooppunten in grootstedelijke, regionaal stedelijke en kleinstedelijke gebieden. Verder zijn er economische knooppunten die deel uitmaken van het economisch netwerk van het Albertkanaal. Tenslotte zijn er nog de specifieke economische knooppunten. Voor een meer gedetailleerde uitleg verwijzen we naar het RSV (pp. 434-439).
- 4 Voor bestaande regionale bedrijven buiten economische knooppunten werd 500 ha voorzien in het RSV. Daarnaast is het mogelijk dat zonevreemde bedrijven van “boven-lokaal” belang (buiten economische knooppunten) ook uitbreidingsmogelijkheden ter plaatse krijgen.
- 5 Zie bijlage 1 voor een omschrijving van de ruimtebehoevende tewerkstelling.
- 6 De provinciale verhoudingen zijn:

“Antwerpen	83-88	17-12
Limburg	84-89	16-11
Oost-Vlaanderen	77-82	23-18
Vlaams-Brabant	71-76	29-24
West-Vlaanderen	76-81	24-19
Vlaanderen	80-85	20-15” (RSV, p. 446)
- 7 Op de doelstelling om de ruimtelijke concentratie van bedrijventerreinen via “economische knooppunten” te realiseren kan men kritiek geven (Cabus, Allaert en Vanhaverbeke, 2001). Binnen het opzet van deze paper gaan we evenwel niet in op deze kritiek.
- 8 “Werkzones” vormen een interessant alternatief concept (Vandermotten *et al.* 1999).

- 9 Bij deze methode wordt geen rekening gehouden met industriële pendelbewegingen vanuit Wallonië om de volgende redenen: (1) het is vooreerst niet duidelijk wat in Wallonië buitengebied en economisch knooppunt zou kunnen zijn, (2) in wellicht alle gevallen zouden stedelijke gebieden in Wallonië grotere pendelbewegingen genereren. Ook pendelbewegingen naar het Brussels Hoofdstedelijk Gebied zijn niet opgenomen omdat dit een disproportioneel groot gewicht zou geven aan het Vlaams stedelijk gebied rond Brussel. Dit gebied staat evenwel onder zware stedelijke druk vanuit het Hoofdstedelijk gebied, waardoor het wenselijk is dat het economisch belang van het Vlaams stedelijk gebied rond Brussel toch meebepaald wordt door de ruimtebehoevende tewerkstelling in het Brussels Hoofdstedelijk Gebied. Omdat het RSV de “oversijpelings-effecten” vanuit het Hoofdstedelijk gebied zoveel mogelijk wil afremmen maken we hier abstractie van deze pendelstromen. M.a.w., de resultaten voor het Vlaams stedelijk gebied rond Brussel kan men gerust als een minimaal scenario voor deze regio beschouwen.
- 10 Voor deze berekening wordt gebruik gemaakt van de RSZ-tewerkstellingsgegevens van juni 1998.
- 11 Omdat de vraag naar bedrijventerreinen eerder afhangt van de (tewerkstellings)groei en dus van de dynamiek van een gebied (i.p.v. de grootte ervan) dient men in principe ook daarmee rekening te houden. Meer gesofisticeerde analyses van de ruimte-vraag houden zelfs geen rekening met de economische omvang maar wel met de dynamiek ervan. Daarnaast wordt o.a. rekening gehouden met verhuisintensiteit van bedrijven, hergebruik van bedrijventerreinen, etc... Omdat we voorlopig niet over een degelijke kwantitatieve analyse van de behoefte aan bedrijventerreinen in Vlaanderen beschikken dienen we ons voorlopig tevreden te stellen met een eenvoudige methode die zo nauw mogelijk aansluit met de gevolgde methode in het RSV.
- 12 Zie bijvoorbeeld Rienstra, S. *et al.* (1994) en Nijkamp, P. en van Geenhuizen, M. (1997).
- 13 In het Nederlandse ruimtelijk ordeningsbeleid wordt expliciet rekening gehouden met ruimedruk als knelpunt in zeer dicht bevolkte (groot)stedelijke gebieden. Zie bijvoorbeeld Ministerie van Economische Zaken (1997).
- 14 Omdat verstedelijkingsdruk pas echt begint mee te spelen bij hoge waarden, maken we bij de berekening gebruik van het kwadraat van de bevolkingsdichtheid zodat hoge waarden extra doorwegen. Dit heeft het voordeel dat men bijvoorbeeld die factor kan laten meespelen in grootstedelijke gebieden terwijl die nauwelijks een effect genereren voor regionaal stedelijke gebieden.
- 15 In het RSV loopt de planperiode over dertien jaar (1994-2007), maar de ruimte-vraag werd berekend over 15 jaar (1992-2007).
- 16 “Industrieterreinen” vallen niet samen met regionale bedrijventerreinen omdat deze laatste een begrip zijn uit het RSV. De GOM-inventaris gebruikt een andere terminologie (zie bijlage 2).
- 17 Met de voorgestelde verdelingswijze komen een aantal kleine economische knooppunten onder de 3 ha drempel terecht. Alle economische knooppunten met minder dan 3 ha krijgen niettemin 3 ha bouwrijpe grond toegewezen omdat het in de praktijk moeilijk is om bedrijventerreinen aan te bieden met een té kleine oppervlakte.
- 18 Dit zijn de laatst beschikbare gegevens afkomstig van de GOM-inventaris. We gebruiken deze inventaris omdat deze voorlopig de enige inventaris is die een coherent beeld geeft van de bedrijventerreinen in *gans* Vlaanderen.
- 19 Voor dit laatste zijn we uitgegaan van de mening van experts binnen GOMs en intercommunales: zij nemen aan dat maximaal 10% van de tijdelijk niet-realiseerbare terreinen effectief bouwrijp kan gemaakt worden binnen de drie jaar.
- 20 Hierbij moet rekening gehouden worden met het feit dat we werken met de totale oppervlakte van de gemeente en niet met de nog af te bakenen stedelijke gebieden. In die zin kunnen de totalen in tabel 1 een lichte overschatting geven.  
We maken enkel een onderscheid tussen grotere bedrijventerreinen en KMO-zones.

Een verdere differentiatie werd binnen het opzet van dit artikel niet doorgevoerd. Heel wat bedrijventerreinen hebben evenwel een specifieke functie of differentiatie *waardoor het berekende aanbod van bedrijventerreinen eigenlijk een té optimistisch beeld geeft van de werkelijkheid.*

- 21 Er moet 510,2 ha bouwrijpe terreinen (netto oppervlakte) bijkomen om een ijzeren voorraad te hebben van 3 jaar uitgaande van het 10.000 ha scenario.
- 22 Dit is een optimistische weergave want in realiteit duurt de realisatie van een terrein vaak langer omwille van knelpunten bij de realisatie (zie sectie VI).  
Vroeger werd soms uitgegaan van een periode van twee jaar om bedrijventerreinen te realiseren. Dit is niet langer haalbaar om de volgende redenen:
  1. Bestemde grond moet verworven worden, hiervoor moet dikwijls de onteigeningsprocedure gevolgd worden nadat de onderhandelingen met bemiddeling afgelopen zijn. Hiervoor wordt het Comité van Aankoop ingeschakeld die dit tussen hun werkzaamheden moeten plannen.  
Er wordt in een aantal gevallen een beheerscomité opgericht waarin naast de ontwikkelaar (vb. GOM) ook de gemeente een plaats heeft. Ook dit vergt overleg en diverse beslissingen op het niveau van CBS of gemeenteraad. Dit systeem vindt niet overal plaats: intercommunales handelen (soms, regelmatig) autonoom zonder de betreffende gemeente in te schakelen.
  2. Ontwikkeling van infrastructuur vergt voorbereidende studies en aanstelling aannemer(s). De wetgeving inzake infrastructuurwerken is niet vereenvoudigd (vb. rioleringsstelsels). Bovendien is er de nieuwe wet op overheidsopdrachten waarbij ook voor het studiewerk een offerte moet uitgeschreven worden en een goedkeuringsprocedure moet worden doorlopen. Een gelijkaardige procedure moet gevolgd worden voor de aanstelling van de aannemer.
  3. Ondertussen zijn er meer wettelijke interferenties gekomen in vergelijking met vroeger. Het decreet op de bodemsanering verplicht de ontwikkelaar enerzijds desgevallend de nodige onderzoeken te verrichten (oriënterend, beschrijvend, saneringsproject...) en anderzijds voor ieder kadastraal perceel een bodemattest aan te vragen vooraleer er een overdracht van gronden kan zijn. Het decreet inzake het archeologisch patrimonium geeft bevoegdheid aan het Instituut voor het Archeologisch Patrimonium om de infrastructuur te onderbreken voor onderzoek en desgevallend negatief advies te geven bij bouwvragen. Het bestaan van deze decreten betekent dat de ontwikkelingsfase van een bedrijventone op significante wijze kan verlengd worden.
- 23 De voorraden van realiseerbare en bouwrijpe terreinen moeten samen bekeken worden. Dit houdt in dat we bij een bouwrijpe voorraad van vijf jaar een voorraad aan realiseerbare terreinen voor één jaar nodig hebben. Wanneer de voorraad bouwrijpe terreinen kleiner is zal de vereiste voorraad aan realiseerbare terreinen groter worden.
- 24 De omvang van dit locationeel tolerantiegebied is natuurlijk afhankelijk van de aard van de onderneming en de sector waartoe ze behoort.
- 25 In het geval van grotere economische knooppunten die verschillende gemeenten bevatten vertrekken we van de minimale afstand met andere economische knooppunten.
- 26 Deze methode is vergelijkbaar met methodes die men gebruikt om het marktgebied en de bereikbaarheid van steden te berekenen (Bruinsma en Rietveld, 1996).
- 27 De parameters van de logistische functie kunnen ook anders ingevuld worden. Afhankelijk van de assumpties die men aanneemt kan men de "impactzone" vergroten of verkleinen.
- 28 Binnen het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie is men de ontwikkelingen van vraag en aanbod in de periode 1994-2001 in kaart aan het brengen. Terzelfdertijd wordt gewerkt aan een meer gesofisticeerde methode om ruimtevraag te berekenen voor een tijdsspanne van 15 jaar.
- 29 De huidige planperiode van het RSV loopt tot 2007.

## REFERENTIES

- BCI, 1998a, Ruimte voor economische dynamiek; Ontwikkeling vestigingspatronen Amerikaanse en Japanse bedrijven in Europa, (Ministerie van Economische Zaken, Den Haag).
- BCI, 1998b, Locatievoorkeur en ruimtegebruik van verhuisde bedrijven, (Centraal Planbureau, Den Haag).
- Brouwer, H., 1994, Kantorenmarkt en stadsstructuur, (Rodopi, Amsterdam).
- Bruinsma, F. en Rietveld, P., 1996, The Accessibility of European Cities: Theoretical Framework and Comparison of Approaches, Tinbergen institute – Regional and Environmental Economics, TI 96-99/5.
- Cabus, P., Allaert, G. en Vanhaverbeke, W., 2001, De ruimtelijk-economische hoofdstructuur van Vlaanderen: Concept in hoofdlijnen, (Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, Gent/Leuven).
- Centraal Planbureau, 1999, Bedrijfslocatiemonitor, regionale verkenningen 2010-2020: in gesprek met de regio's, (CPB, Den Haag).
- Ghys, L. en Rentmeesters, P., 2000, Bedrijventerreinen in perspectief, *Economisch Rapport*, oktober, 5-15.
- Johannisson, B., 1998, Personal Networks in Emerging Knowledge-Based Firms: Spatial and Functional Patterns, *Entrepreneurship and regional development*, 10, 4, 297-312.
- Keeble, D., 1976, Industrial Location and Planning in the United Kingdom, (London).
- Keers, G., 1998, Ruimte voor bedrijvigheid door herstructurering. Kansen en knelpunten op verouderde bedrijventerreinen, *Stedebouw & Ruimtelijke Ordening*, 79, 32-34.
- Louw, E. en Hiethaar, J., 1999, Bedrijventerreinen over de groene grens, *OTB bouwstenen* 54, (Delft University Press, Delft).
- Ministerie van Economische Zaken, 1997, Ruimte voor economische dynamiek, een verkennende analyse van de ruimtelijk-economische ontwikkelingen, (De Eendracht: Schiedam, 127).
- Olden, H., 2001, De behoefte aan bedrijventerreinen en stedelijke netwerken, in Boekema, F. en Kuijpers, E., eds., *Stedelijke netwerken; theoretische en empirische reflecties*, (Shaker Publishing, Maastricht).
- Nijkamp, P. en van Geenhuizen, M., 1997, European Transport: Challenges and Opportunities for Future Research and Policies, *Journal of Transport Geography*, 5, 1, 4-11.
- Reinink, G., 1970, Industriële bedrijfsmigratie in Nederland in de jaren 1950-1962, een onderzoek naar vestigingsplaatsfactoren, (SISWO, Amsterdam).
- Rienstra, S., Rietveld, P., Hilferink, M. en Bruinsma, F., 1994, Road Infrastructure and Corridor Development, Serie Research Memoranda, (Vrije Universiteit Amsterdam).
- RIGO, 1998, Paarse vlekken op de kaart: De ontwikkeling van werkmilieus als culturele opgave, (Amsterdam).
- Vandermotten, C., Marissal, P. en Van Hamme, G., 1999, Structuur en dynamiek van de werkzones in België, *Planologisch Nieuws* 19, 3, 232-248.
- Vanhaverbeke, W., Lammens, E. en Cabus, P., 2001, Urgentieproject: 'Bouwrijpe bedrijventerreinen in Vlaanderen', (Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, Brussel).
- Van Heelsbergen, K. en De Smidt, M., 1982, Kantoren, ruimtelijk gedrag en onzekerheid, *Geografisch Tijdschrift* 16, 3, 246-253.
- Westvlaams Economisch Studiebureau, 1999, Scenario voor de toedeling van het pakket bedrijventerreinen – West-Vlaanderen, (Brugge).

## *BIJLAGE 1*

Ruimtebehoevende tewerkstelling: bezoldigde tewerkstelling in de economische sectoren die voorkomen op bedrijventerreinen, exclusief de tewerkstelling in havengebieden

“De raming van de tewerkstelling op bedrijventerreinen gebeurde aan de hand van het selecteren van de economische activiteiten die grosso modo op bedrijventerreinen gelokaliseerd zijn. Deze economische activiteiten werden geselecteerd aan de hand van de lijst opgenomen in de Nota RSV-Bedrijventerreinen 2 van 6/2/1996. Deze nota gebruikt echter de oude NACE’70-codes. Vertrekkende van deze lijst met NACE’70-codes van economische activiteiten die voorkomen op bedrijventerreinen, werden de nieuwe NACE-BEL-codes geselecteerd. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de vergelijking tussen de oude en nieuwe NACE-codes niet voor 100% mogelijk is. Wel werd gepoogd om een lijst samen te stellen die de grootst mogelijke vergelijkbaarheid verzekert.

De volgende economische sectoren met hun respectievelijke NACE-BEL code werden geselecteerd:

- ✓ De totale secundaire sector (industrie en bouw) (NACE-BEL 15–45)
- ✓ Groothandel in motorvoertuigen (50.101)
- ✓ Handel in aanhangwagens, opleggers, caravans en dergelijke (50.104)
- ✓ Onderhoud en reparatie van auto’s (50.200)
- ✓ Groothandel in onderdelen en accessoires van auto’s (50.301)
- ✓ Handel in en reparatie van motorrijwielen (50.400)
- ✓ Groothandel exclusief handelsbemiddeling (51.2 – 51.7)
- ✓ Reparatie van consumentenartikelen (52.7)
- ✓ Stadsvervoer en wegvervoer (60.2)
- ✓ Vervoerondersteunende activiteiten (63)
- ✓ Verhuur zonder bedieningspersoneel (= verhuur van auto’s, overige transportmiddelen, machines en werktuigen, overige roerende goederen (71)
- ✓ Speur- en ontwikkelingswerk (73)
- ✓ Industriële reiniging (74.7)
- ✓ Afvalwater- en afvalverzameling; straatreiniging (90)
- ✓ Industriële wasserijen, ververijen en dergelijke (90.311)
- ✓ Westvlaams Economisch Studiebureau (1999, pp. 65-66).

Voor deze paper werd ietwat afgeweken van deze selectie omdat we enkel NACE-BEL 3 codes ter beschikking hadden: we gebruikten NACE-code 50.1 i.p.v. 50.101, 50.3 i.p.v. 50.301 en 90.311 werd niet meegerekend. Dit leidt tot slechts marginale afwijkingen. Voor elke gemeente werd de RSZ-tewerkstelling op 30 juni 1998 in deze economische sectoren berekend.

Om de tewerkstelling te bekomen exclusief de tewerkstelling op bedrijventerreinen in havengebieden, werd een beroep gedaan op de publicaties van de NBB; “Het economisch belang van de haven van Antwerpen” en “Het economisch belang van de haven van Gent”. Voor de haven van Antwerpen schommelt de tewerkstelling rond de 55.000 eenheden, die in Gent rond de 25.000 eenheden. Voor de haven van Zeebrugge en Oostende werd een beroep gedaan op eerstelijnsinformatie van de GOM West-Vlaanderen. In de haven van Zeebrugge zijn ruwweg 5.300 mensen tewerkgesteld. In die van Oostende is dat 1.500.

## BIJLAGE 2

### Verklaring van het type bedrijventerreinen

#### *Industrieterreinen*

0132	Stedelijk ontwikkelingsgebied
0200	Gebied voor gemeenschapsvoorzieningen en openbare nutsvoorzieningen
0300	Dienstverleningsgebied
0330	Regionale gemengde zone voor diensten en handel
1000	Industriegebieden
1000/1100	Industriegebieden
1002	Milieubelastende industrieën
1010	Publieke bedrijventerreinen
1011	Regionaal bedrijventerrein met openbaar karakter
1031	Industriegebied met bijzondere bestemming
1032	Gebied voor watergebonden bedrijven
1033	Transportzone
1034	Wetenschapspark
1035	Teleport (hoogwaardig kantorenpark met geavanceerde telecomm.voorz zieningen)
1036	Researchpark
1038	Businesspark
1039	bijzonder reservatiegebied (cfr. Teleport)
1041	Industriegebied met nabestemming natuurgebied
1043	Bedrijventerreinen, openbaar nut en groenzone
1045	Industriegebied met nabestemming woongebied
1080	Reservegebieden voor industriële uitbreiding
1084	Gebied voor uitbreiding van bestaande nijverheid
1085	Gebied voor uitbreiding en sanering van bestaande nijverheid
1086	Gebied voor uitbreiding van het naastliggend bedrijf
1200	Ontginningsgebieden
1201	Uitbreiding van ontginningsgebieden
1330	Industrie-stortgebied

#### *KMO-zones*

BPA	
1100	Ambachtelijke bedrijven en KMO's
1111	Lokaal bedrijventerrein met openbaar karakter
1112	Gebied voor kleine niet-hinderlijke bedrijven en kantoren
1130	Zone voor opslagplaatsen
1180	Reservegebieden voor ambachtelijke uitbreidingen
1181	Reservegebieden voor ambachtelijke bedrijven en KMO's
1310	Stortgebieden