

**EEN SUCCESVOLLE ONTWIKKELING
VAN KOOYPUNT III
Stec Groep aan gemeente Den Helder**

Stec Groep B.V.
Evert-Jan de Kort, Harry Hendriks,
Erik Jan van Dijk
april 2011

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	1
	1.1 Uw vraag	1
	1.2 Onze aanpak	1
	1.3 Leeswijzer	2
2.	LOCATIEPROFIEL KOOYPUNT III	3
	2.1 Locatieprofiel Kooypunt III	3
	2.2 Profiel Kooypunt III in perspectief Den Helder en Kop van Noord-Holland	5
3.	MARKTRUIMTE EN MOGELIJKE ONTWIKKELRICHTINGEN VOOR KOOYPUNT III	6
	3.1 Vier stappen om de marktpotentie voor Kooypunt te bepalen	6
	3.2 Vraag naar droog bedrijventerreinen in Den Helder tot en met 2020	7
	3.3 Aanbod aan bedrijventerreinen in Den Helder tot en met 2020	12
	3.4 Lokaal aanbod omliggende gemeenten en bovenregionaal aanbod	13
	3.5 Marktruimte voor Den Helder	14
	3.6 Samenstelling vraag naar bedrijventerreinen in Den Helder t/m 2020	16
	3.7 Drie potentiële ontwikkelingsrichtingen voor Kooypunt III	18
4.	ADVIES BEDRIJVENTERREIN KOOYPUNT III	19
	4.1 Ga door met een gefaseerde ontwikkeling van Kooypunt III	19
	4.2 Profileer Kooypunt als een bedrijventerrein voor industrie en productie met accent op offshore en energie	20
	4.3 Zet in op een zakelijke tot licht bovengemiddelde beeldkwaliteit op Kooypunt III	23
	4.4 Zie Kooypunt III in relatie met overige economische ontwikkelingen in Den Helder Zuid	28
	4.5 Profileer Kooypunt en Den Helder als centrum voor offshore	30
	4.6 Houd rekening met een uitgiftetempo van circa 1 tot 2 hectare per jaar; oftewel een uitgifteperiode van circa 10 tot 15 jaar	31
	4.7 Houd verder rekening met de volgende succes- en randvoorwaarden bij de ontwikkeling van Kooypunt III	33

BIJLAGEN:

1: Vraag-aanbodanalyse

2: Potentiele ontwikkelingsscenario's voor Kooypunt III

3: Doelgroepen voor Kooypunt III en concurrerende ontwikkelingen

1. INLEIDING

In dit eerste hoofdstuk gaan we kort in op de achtergrond en aanleiding van dit marktadvies voor Kooypunt III. We sluiten dit hoofdstuk af met een leeswijzer.

1.1 Uw vraag

U bereidt op dit moment de ontwikkeling van Kooypunt III voor, een belangrijke uitbreiding van de voorraad bedrijventerreinen in Den Helder. U staat aan de vooravond van de ontwerpfase. Daarom wilt u nu een zo concreet mogelijke marktcheck voor het terrein. Belangrijke vragen die daarbij aan de orde komen zijn:

- Welk soort bedrijven (doelgroepen) zijn kansrijk voor Kooypunt III? Wat is de omvang van de vraag van deze doelgroepen en welke eisen stellen zij aan locatie en pand?
- Wat zijn de belangrijkste concurrerende locaties en ontwikkelingen in Den Helder en de regio en wat betekenen deze voor Kooypunt III?
- Welk niveau van zorgvuldig ruimtegebruik, duurzaamheid en ruimtelijke kwaliteit is (markttechnisch) mogelijk? Hoe is dit te realiseren?
- Met welke grondprijzen, welk uitgiftetempo en welke fasering rekening te houden?

Het resultaat van deze marktanalyse geeft u een goed onderbouwd inzicht in de verwachte marktvraag voor Kooypunt III, inclusief een optimaal profiel (locatie- en huisvestingseisen) van kansrijke functies/doelgroepen voor het terrein. In deze rapportage geven we praktische adviezen hoe Kooypunt III succesvol te ontwerpen, in te richten en op de markt te brengen. Deze rapportage levert u directe input voor uw verdere planvorming, onder andere de grondexploitatie en het stedenbouwkundig plan.

1.2 Onze aanpak

Startpunt van ons werk was het opstellen van een goed locatieprofiel voor Kooypunt III. Dit op basis van een locatiebezoek, een startgesprek met u en beschikbare documentatie. Vervolgens hebben we ons gefocust op de bedrijventerreinenmarkt (vraag, aanbod, doelgroepen) in Den Helder en omgeving. Hiervoor raadpleegden wij diverse bronnen, waaronder gegevens uit IBIS en gemeentelijk data over bedrijventerreinen, bestaande

marktanalyses¹ en verschillende interviews met marktpartijen in de gemeente Den Helder. Waar nodig vulden we de analyse aan met onze databases Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (BIB) en Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (DLN) en overige marktrapporten.

De resultaten van de marktanalyse hebben we teruggekoppeld tijdens de externe consultaties met marktpartijen op 9 februari 2011 en de interne consultatie met de projectgroep binnen de gemeente op 16 februari 2011. Tijdens deze consultaties hebben we samen met afgevaardigden van het bedrijfsleven en de gemeente een aantal toekomstscenario's voor Kooypunt III besproken. Op basis van de input uit deze consultaties, gecombineerd met de marktanalyse en bureauexpertise hebben we in de week daarna ons advies geformuleerd.

1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 bevat een kort overzicht van de locatie Kooypunt III en de uitgangspunten. In hoofdstuk 3 geven we de potentiële marktruimte voor Kooypunt III weer. Ook presenteren we u drie mogelijke ontwikkelingsscenario's voor Kooypunt III. Ten slotte geven we u in hoofdstuk vier onze adviezen voor een succesvolle ontwikkeling van Kooypunt III.

¹ Marktanalyse Havenontwikkeling Kop van Noord-Holland, Strategie Energie Hub Kop van Noord-Holland, BCI, 2011.

2. LOCATIEPROFIEL KOOYPUNT III

In dit hoofdstuk beschrijven we de nulsituatie van het bedrijventerrein Kooypunt III. Ook geven we een oordeel over de locatie in relatie met overige ontwikkelingen in Den Helder en de Kop van Noord-Holland.

2.1 Locatieprofiel Kooypunt III

In het locatieprofiel zetten we de ins en outs van Kooypunt III op een rij. We geven een beschrijving van Kooypunt III aan de hand van een aantal indicatoren. Input voor dit profiel komt van ons locatiebezoek, gesprekken met en informatie van de gemeente Den Helder (zoals bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan, structuurvisie en bedrijventerreinenstrategie) en externe consultaties.

Locatieprofiel bedrijventerrein Kooypunt III



Kooypunt III	
Kenmerken	
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> Als uitbreiding aan de zuidzijde van Kooypunt (I en II). Aan de westkant van Kooypunt ligt de spoorlijn, aan de oostkant ligt de N9 en ten noorden van Kooypunt ligt de luchthaven.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Goede externe ontsluiting (op de N9). Hoofdontsluitingsroute is de Scheepmakersweg. Daarnaast kan ook via de Touwslagersweg de N9 bereikt worden. Via de benzinepomp, gelegen op de noordoostelijk punt van Kooypunt, kan direct de N9 opgereden worden (een soort sluiproute).
Doelgroepen	<ul style="list-style-type: none"> Doelgroepen voor Kooypunt III zijn nog onbekend. Input voor de keuze voor doelgroepen vormen de huidige doelgroepen op Kooypunt I en II en de marktconsultatie. De doelgroepen die in het bestemmingsplan voor Kooypunt I en II onderscheiden worden zijn productie, handel, industrie (maximaal categorie 4.2) en hoogwaardige bedrijven met combinatie kantoor en opslag/distributie.
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> Bedrijventerrein gepland van naar schatting 21 tot 23 ha. netto uitgeefbaar (34 ha bruto). Mogelijkheid tot een gefaseerde uitgifte. Flexibel uitgeefbaar (ingezet wordt op grotere kavels).
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> Voor Kooypunt III is de grondprijs nog niet bekend. De grondprijs voor Kooypunt I en II is € 91 per m².
Planning/fasering	<ul style="list-style-type: none"> Indicatieve planning uitgiftetermijn 2012-2025.
Zichtbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Beperkt aantal zichtlocaties aan de kant langs de N9. Zichtlocatie vanaf de spoorlijn.
Parkmanagement	<ul style="list-style-type: none"> Nog niet uitgewerkt, maar gedeelde voorzieningen en parkmanagement zullen zeker onderdeel gaan uitmaken van het concept voor Kooypunt III. Kooypunt I en II beschikt over Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO).
Specifieke inrichtingseisen en ideeën	<ul style="list-style-type: none"> Vertrekpunt in het beeldkwaliteitsplan is dat het terrein in fasen wordt ontwikkeld. Uitgangspunt is zorg te dragen voor een landschappelijke inpassing, vooral aan de westelijke randzone. Zichtzones langs de N9. Een op elkaar afgestemde traditionele architectuur met hoge kwaliteit. In het midden van het terrein ligt een brede groene strook die niet bebouwd mag worden in verband met onderliggende (gas)leidingen.

2.2 Profiel Kooypunt III in perspectief Den Helder en Kop van Noord-Holland

Kooypunt in Den Helder

Wanneer we op het niveau van Den Helder kijken, dan is zonder meer sterk aan Kooypunt III dat het aansluit op een bestaande bewezen succesvolle locatie (Kooypunt I en II). Daarnaast zijn er andere economische ontwikkelingen rondom Kooypunt III (Heldair en het Regionaal Havengebonden Bedrijventerrein (RHB)) die Den Helder een economische impuls kunnen geven. De ontwikkeling van het RHB kan hier zowel als een kans als bedreiging gezien worden. Een kans omdat Kooypunt III kan profiteren van de spin-off van het RHB. De ontwikkeling van het RHB vormt echter een bedreiging voor Kooypunt III als er geen duidelijke segmentering- en faseringsafspraken komen, waardoor het RHB een concurrent van Kooypunt III wordt. Daarnaast is het denkbaar dat er in de toekomst mogelijkheden voor Kooypunt III zijn in relatie tot de marine. Mocht de marine inkrimpen, dan zal een verlegging van focus en profilering van de gemeente Den Helder mogelijkheden kunnen bieden voor Kooypunt III.

Kooypunt in de regio

Daarnaast is er ook vanuit de provincie Noord-Holland aandacht voor Den Helder. Binnen de Kop van Noord-Holland is meer aandacht voor een betere profilering van Den Helder. Echt onderscheidend voor Den Helder zijn de directe ligging aan het water, beschikbare ruimte en de offshoremogelijkheden. De al genoemde ontwikkeling van het RHB is hierin belangrijk. Ook de ontwikkeling van Seed Valley kan een rol spelen in de profilering van Den Helder. Denk aan de mogelijkheden die verschillende spin-offactiviteiten bieden, zoals allerlei Value Added Logistic-activiteiten (VAL-activiteiten).

3. MARKTRUIMTE EN MOGELIJKE ONTWIKKELRICHTINGEN VOOR KOOYPUNT III

In dit hoofdstuk gaan we in op de marktruimte voor Kooypunt III. We kijken naar vraag en aanbod van bedrijventerreinen in Den Helder en regio. Vervolgens presenteren we u drie mogelijke scenario's voor de ontwikkeling van het terrein. De scenario's zijn markttechnische uitersten voor de mogelijke ontwikkeling van Kooypunt III.

Voor de onderliggende analyse en een uitgebreidere toelichting verwijzen we naar de bijlage.

3.1 Vier stappen om de marktpotentie voor Kooypunt te bepalen

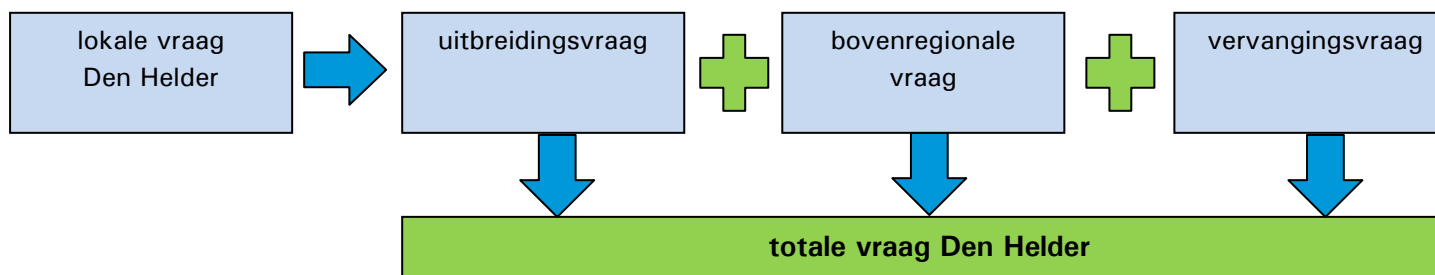
We maken vier stappen om de marktpotentie voor bedrijvenpark Kooypunt te bepalen. Hierbij kijken we naar de verwachte vraag en naar het concurrerend aanbod.

- *Stap 1: Bepalen van de totale vraag naar bedrijventerreinen in de regio Kop van Noord- Holland.*
In deze stap kijken we wat de totale vraag is naar bedrijventerreinen in de Kop van Noord-Holland. We onderscheiden daarbij de autonome regionale vraag in de Kop van Noord-Holland, de bovenregionale vraag en de vervangingsvraag.
- *Stap 2: Bepalen verwachte vraag vanuit doelgroepen geschikt voor Kooypunt III.*
In stap 2 kijken we wat het marktaandeel voor Kooypunt III is van de totale vraag naar bedrijventerreinen in de Kop van Noord-Holland.
- *Stap 3: Bepalen concurrerend aanbod voor Kooypunt III.*
Naast Kooypunt III zijn en komen er ook andere bedrijventerreinen op de markt die zich richten op dezelfde doelgroepen. In deze stap kijken we welk aandeel van dezelfde doelgroepen redelijkerwijs naar Kooypunt III gaan en welk aandeel naar de andere bedrijventerreinen.
- *Stap 4: Bepalen marktaandeel voor Kooypunt III.*
Uit de voorgaande stappen (vraaganalyse en aanbodanalyse) bepalen we het marktaandeel voor Kooypunt III.

3.2 Vraag naar droog bedrijventerreinen in Den Helder tot en met 2020

De vraag naar droog bedrijventerrein tot en met 2020 in Den Helder bestaat uit een drietal componenten, namelijk: uitbreidingsvraag, bovenregionale vraag en vervangingsvraag. Zie figuur. We lichten achtereenvolgens de drie componenten toe.

Componenten vraagraming Den Helder



De uitbreidingsvraag in Den Helder bedraagt circa 19 tot 28 ha netto t/m 2020

We baseren de uitbreidingsvraag op een tweetal bronnen. Deze zijn:

- de raming van de bedrijfslocatiemonitor (BLM-raming);
- groei aantal vestigingen en arbeidsplaatsen in Den Helder;

BLM-raming: Op basis van een aangepaste BLM-raming uit 2005 – de raming is flink vertekend door een aantal onnauwkeurigheden in de IBIS-registratie² – gaan we uit van een ruimtevraag van (afgerond) 28 ha netto in de gemeente Den Helder in de periode tot en met 2020. Dit komt op een netto jaarlijkse uitgifte van 2,5 hectare per jaar. De provinciale BLM-raming geeft haar prognoses weer op basis van een vertaling van de werkgelegenheidscijfers naar ruimtevraag. De BLM-raming kent een aantal manco's, zo is werkgelegenheidsgroei lang niet de enige factor die de vraag naar bedrijventerreinen bepaalt. De macro behoefteprognose volgens de BLM geeft daarom een eerste inschatting om op het niveau van Den Helder tot een betrouwbare raming te komen. We verfijnen deze inschatting met bottom-up gegevens van specifieke

² IBIS staat voor Integraal Bedrijventerreinen Informatie Systeem . Het doel van de IBIS-inventarisatie is tweeledig: inventariseren van en informeren over alle uitgiftes op nieuwe bedrijvenlocaties in Nederland.

data over de bedrijventerreinenmarkt in Den Helder. Voor de berekening van de marktruimte voor Kooypunt III is de werkgelegenheidsraming gefilterd en heeft alleen betrekking op werkgelegenheid die geschikt is voor vestiging op Kooypunt III.

Box: BLM-raming volgens TM-scenario

De behoefte-raming is op basis van het Transatlantic Marketscenario (TM-scenario). Dit scenario gaat uit van een gematigdere economische groei en een forsere inzet op herstructurering en toepassing van de SER-ladder (in de bijlage staat uitgebreid beschreven wat de SER-ladder inhoudt). Het TM-scenario vormt geen grote trendbreuk met het verleden, de historische uitgifte in de gemeente Den Helder. Ook de provincie Noord-Holland³ gaat – in het kader van de agenda Mooi Nederland en het advies van de Taskforce (her)ontwikkeling Bedrijventerreinen – uit van het Transatlantic Marketscenario (TM) uit de Bedrijfslocatiemonitor (BLM)⁴. Bovendien is dit bedrijventerreinen-behoefte-scenario ook afgesproken tussen gemeenten (VNG), provincies (IPO) en Rijk in kader van het Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020.

Groei aantal vestigingen en arbeidsplaatsen in Den Helder

Door te kijken naar de groei van het aantal vestigingen en arbeidsplaatsen in Den Helder, maken we verder inzichtelijk hoe de toekomstige vraag voor Kooypunt III zich ontwikkelt. We verwachten een groei van 33 tot 38 bedrijfsvestigingen voor de komende tien jaar. Deze bedrijfsvestigingen hebben een gemiddelde omvang van ongeveer 0,7 hectare. In totaal levert dat een ruimtebehoefte op van 23 tot 27 hectare tot en met 2020.

De bovenregionale vraag bedraagt circa 2 hectare

Mede door de aantrekkingskracht van grootschalige bovenregionale bedrijventerreinen zoals het Regionaal Havengebonden Bedrijventerrein (RHB), Regionaal Bedrijventerrein Robbenplaat, Agriport A7 en Distriport verwacht de regio een sterke instroom van bovenregionale vestigers. Desondanks blijft de bedrijfsruimtemarkt een sterk lokaal en regionaal georiënteerde markt. Ruim 90% tot 95% van de vraag naar

³ Provinciaal Herstructureringsprogramma, 2009-2020.

⁴ In de BLM worden vier scenario's gehanteerd voor de uitbreidingsbehoefte aan bedrijventerreinen. Het Global Economy (GE)-scenario is het meest positieve en was tot voor kort het meest gangbare scenario. Onder invloed van de discussie over de aanpak van de herstructureringsopgave en het realiseren van een beter functionerende en zorgvuldigere bedrijventerreinenmarkt is door VNG, IPO en Rijk in het Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020 afgesproken het gematigdere Transatlantic Market (TM)-scenario te hanteren.

bedrijventerrein is afkomstig van bedrijven uit de regio zelf. De COROP⁵-regio Kop van Noord-Holland heeft beperkt te maken met bovenregionale instroom. We houden daarom reken met een bovenregionale vraag van zo'n 5% tot maximaal 10% van de uitbreidingsvraag voor de COROP-regio. Dat komt neer op circa 15 tot 30 hectare netto (op basis van de regionale vraag naar bedrijventerrein van 318 hectare). Vertaald naar Den Helder betekent dit een bovenregionale vraag van circa tot 1,5 ha tot 3 hectare tot en met 2020.

De vervangingsvraag bedraagt circa 1,5 hectare

Naast de uitbreidingsvraag door groei, vestiging en start van bedrijven, wordt de vraag ook bepaald door vervangingsvraag als gevolg van transformatie van bedrijventerreinen in de regio. Op dit moment zijn er geen concrete plannen in de gemeente Den Helder om bedrijventerrein te onttrekken aan de voorraad als gevolg van transformatie. Dat betekent echter niet dat er geen vervangingsvraag is. De vervangingsvraag houdt ook in dat bedrijven panden achterlaten die niet meer aan de huidige markteisen voldoen. Gemiddeld is 1% van de totale voorraad aan bedrijventerreinen verouderd, of voldoet binnen tien jaar niet meer aan de huidige markteisen⁶. Voor Den Helder betekent dit een vervangingsvraag van circa 1,5 hectare. (zie bijlage)

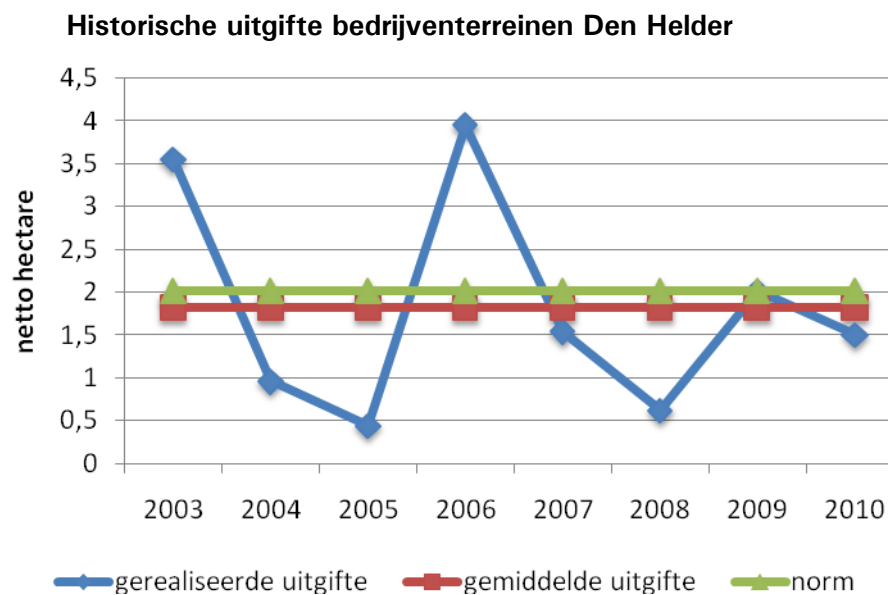
Historische uitgifte

Om een zorgvuldige behoefteraming te maken vergelijken we de uitkomsten van de behoefteraming met de historische uitgifte van de laatste jaren. Wat blijkt is dat de raming hoger uitvalt dan de historische uitgifte. Vanaf 2003 tot en met 2010 is in totaal ruim 14,5 hectare uitgegeven, gemiddeld ruim 1,8 hectare per jaar. Als we dit gemiddelde doortrekken tot en met 2020 dan komen we op een ruimtebehoefte van 19 hectare. De gemiddelde uitgifte volgende BLM-raming bedraagt 2,5 hectare per jaar, dit ligt 0,7 hectare boven de historische uitgifte. De historische uitgifte geeft alleen de uitgifte van bouwrijpe grond door de gemeente weer. Deze uitgifte is dus exclusief de uitgifte door particulieren (marktpartijen) en ook zonder dynamiek in de bestaande markt. De historische uitgifte van gemiddeld 1,8 hectare per jaar is een derhalve een soort

⁵ Een COROP-gebied is een regionaal gebied binnen Nederland deel uitmaakt van de COROP-indeling. Deze indeling wordt gebruikt voor analytische doeleinden. De naam COROP komt van Coördinatie Commissie Regionaal OnderzoeksProgramma. Deze indeling wordt gebruikt voor analytische doeleinden. De COROP Kop van Noord-Holland bestaat uit de gemeenten: Andijk, Anna Paulowna, Drechterland, Enkhuizen, Harenkarspel, Den Helder, Hoorn, Koggenland, Medemblik, Niedorp, Opmeer, Schagen, Stede Broec, Texel, Wervershoof, Wieringen, Wieringermeer en Zijpe.

⁶ IBIS, 2010.

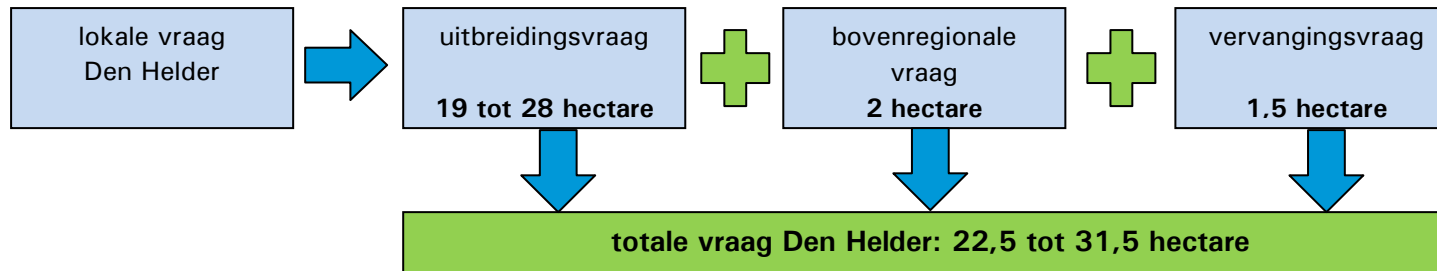
'bodem'. De totale vraag voor Den Helder is dus groter. De norm (doelstelling van de gemeente Den Helder) is 2 hectare uitgifte per jaar (zie figuur).



Conclusie: totale vraag voor Den Helder komt op 22,5 tot 31,5 ha netto tot en met 2020

In totaal ligt de ruimtebehoefte, op basis van de uitbreidingsvraag, vervangingsvraag en bovenregionale vraag, in de gemeente Den Helder tussen de 22,5 en 31,5 hectare. Dat komt voor heel Den Helder neer op een jaarlijkse uitgifte in de periode 2011-2020 van 2,3 tot 3,2 hectare per jaar.

Vraag naar bedrijventerreinen Den Helder



Klein verschil met de vraagraming van BCI

In het rapport "Marktanalyse Havenontwikkeling Kop van Noord-Holland" door Buck Consulting Internationaal (BCI) wordt uitgegaan van een behoefte aan bedrijventerrein tot en met 2020 van circa 40 tot 70 hectare wanneer alle mogelijke kansen worden benut. BCI gaat zelf echter uit van een lagere vraag omdat niet alle mogelijke kansen daadwerkelijk benut kunnen worden. BCI geeft aan dat de meest perspectiefrijke kansen in decommissioning van platform, operations & maintenance voor en installatie & dienstverlening van windparken een marktvraag van tussen de 20 en 40 hectare opleveren. Daarnaast merkt BCI op dat er een extra is door de uitplaatsing van de TESO met een omvang van 15 hectare. Dit betreft nadrukkelijk geen uitbreidingsvraag maar een extra vervangingsvraag.

De marktanalyse van BCI komt overeen met die van ons. Het verschil tussen onze raming en die van BCI is gelegen in:

- De vraagraming van BCI gaat uit van een vraag naar droog en nat terrein. Onze vraagraming gaat alleen uit van een vraag naar droog terrein. De vraag naar nat (zeehaven)terrein moet daar nog extra bij opgeteld worden.
- BCI baseert de vraag specifiek op de behoefte van de offshoremarkt. BCI raamt een selectief deel van de vraag in Den Helder. Wij kijken breder naar de vraag naar droog terrein in heel Den Helder en in hoeverre Kooypunt III deze vraag kan faciliteren. Daar zit ook een deel offshore bij wat ook BCI heeft geraamd. Het merendeel wat BCI raamt is echter bestemd voor echt zeehaventerrein/RHB en betreft dus een vraag naar nat terrein.

Na 2020 afnemende behoefte, maar nog voldoende vraag om Kooypunt III te vullen

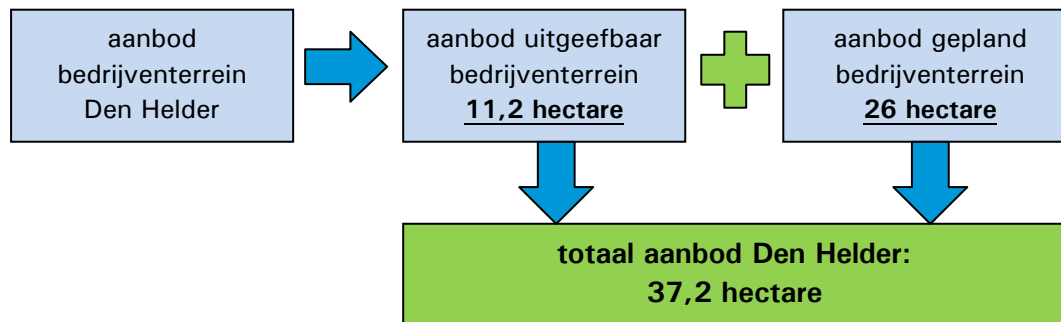
De werkgelegenheidsscenario's van het CPB laten tot 2020 een afname van de groei in de werkgelegenheid zien. Na 2020 laten de werkgelegenheidsscenario's van het CPB (TM-scenario) een lichte afname van

werkgelegenheid zien in de Kop van Noord-Holland⁷. Alleen de regio Groot-Amsterdam laat nog een lichte stijging zien. Over het algemeen laten alle regio's in Nederland met uitzondering van de Noordelijke Vleugel van de Randstad en de Flevopolders een afname zien van de werkgelegenheid. Na 2020 verwacht de BLM dan ook een remmend effect van de vergrijzende bevolking (afnemende beroepsbevolking) op de bedrijventerreinbehoefte in de Kop van Noord-Holland Noord. Door de verminderde uitbreidingsbehoefte aan bedrijventerreinen maakt in de toekomst de vervangingsvraag een steeds groter deel uit van de totale vraag naar bedrijventerreinen. Dit betekent concreet voor Kooypunt III dat de vraag wel blijft, alleen is de doorlooptijd langer omdat door de verminderde uitbreidingsbehoefte het uitgiftetempo lager ligt.

3.3 Aanbod aan bedrijventerreinen in Den Helder tot en met 2020

De berekening van het aanbod tot en met 2020 in Den Helder bestaat uit twee componenten: het bestaande aanbod aan uitgifbaar bedrijventerrein en het geplande aanbod aan bedrijventerrein.

Aanbod bedrijventerrein t/m 2020



Het aanbod bedrijventerreinen in Den Helder is 37 hectare t/m 2020

Het totale aanbod uitgifbaar bedrijventerrein in Den Helder is op dit moment 11,2 hectare netto. Het betreft 9,9 hectare op Kooypunt⁸ en 1,3 hectare op Dirksz Admiraal. Daarnaast is er een aantal plannen voor nieuwe bedrijventerreinen tot 2030 samen goed voor 26 hectare. Het gaat hier om de uitbreiding van Kooypunt

⁷ Regionale lange termijn scenario's 2006 – 2040, Min van Vrom, ABF Research, 2008.

⁸ In totaal is 9,9 hectare bedrijventerrein beschikbaar op Kooypunt waarvan 5,6 hectare in optie.

(Kooypunt III) met 21 hectare en het uitbreidingsplan Dogger bij het bestaande bedrijventerrein Dirksz Admiraal met ongeveer 5 hectare.

Van belang voor de ontwikkeling van Kooypunt III is de ontwikkeling van het RHB (Regionaal Havengebonden Bedrijventerrein). Zie volgende paragraaf.

3.4 Lokaal aanbod omliggende gemeenten en bovenregionaal aanbod

Lokaal aanbod omliggende gemeenten

Het aanbod aan bedrijventerrein op bovenregionaal schaalniveau bestaat uit lokale terreinen die een lokale markt bedienen en grootschalige (boven)regionale bedrijventerreinen die een bovenregionale markt bedienen. Lokale bedrijventerreinen zijn Kruiswijk III in Anna Paulowna, Oudevaart Zuid, de Uitbreiding Waarland/De Groet II in Harenkarspel en de uitbreiding Lagedijk in Schagen. Deze bedrijventerreinen zijn bestemd voor de opvang van de lokale bedrijvigheid en vormen dus geen concurrerend aanbod voor Kooypunt III.

Voor bovenregionaal aanbod zijn het Regionaal Havengebonden Bedrijventerrein en het Regionale Bedrijventerrein Robbenplaat belangrijke concurrenten

Kooypunt III kan wel enige concurrentie verwachten van een aantal bovenregionale bedrijventerreinen in uw omgeving. Het Regionaal Havengebonden Bedrijventerrein (RHB), Agriport A7, het Regionaal Bedrijvenpark Robbenplaat (RBR) en Distriport zijn of worden ontwikkeld voor specifieke doelgroepen en hebben een bovenregionale functie. Distriport en Agriport zijn bestemd voor grootschalige logistieke distributiebedrijven, die een (in)directe band hebben met de agrarische sector (Seed Valley). Zij concurreren alleen met Kooypunt III voor deze doelgroep. Wel is meer concurrentie van Robbenplaat te verwachten. Robbenplaat mikt vooral op het aantrekken van grootschalige en hoogwaardige bedrijven in de sectoren logistiek, distributie, groothandel en PDV/GDV. Daarnaast is er echter ook voldoende ruimte voor het vestigen van grootschalige productiebedrijven. De geplande uitgifte (nog 23 hectare beschikbaar) loopt tot circa 2020.

Het RHB is een havengebonden bedrijventerrein van circa 60 hectare netto uitgeefbaar. Het terrein is vooral gericht op de offshore olie- en gasector. Het RHB is echter een nat bedrijventerrein en onze behoefteaming doet alleen uitspraken over de behoefte naar droog bedrijventerrein. Toch geldt dat een deel van deze 'droge'

vraag mogelijk ook op het RHB terecht komt indien geen goede afstemming in doelgroepen en fasering plaatsvindt. Van belang is daarbij om heel goed aan te geven wanneer een bedrijf voor het RHB (nat) in aanmerking komt of voor Kooypunt III (droog). Het succes van beide terreinen hangt af hoe strak men aan deze profilering vasthoudt en hoe natte bedrijvigheid wordt gedefinieerd. Met andere woorden: hoe vaak moet een bedrijf van het water gebruik maken om als 'nat' te kunnen worden beschouwd. Tegelijkertijd geldt ook dat bedrijven die op het RHB terechtkomen spin-offs kunnen genereren. Deze spin-offs kunnen op hun beurt een extra vraag naar bedrijventerrein op Kooypunt III genereren. Een goede afstemming in fasering en profilering tussen Kooypunt III en het RHB is dus essentieel om van Kooypunt III een succes te maken.

Concurrentieanalyse regionale bedrijventerreinen

concurrent	afstand	omvang	doelgroep	kwaliteit	prijs	concurrentie
RHB	+	+	+	+	0	++
Agriport	-	0	-	0	+	0
Robbenplaat	-	+	+	+	+	++
Distriport	-	0	0	+	-	0

Een andere 'natte' ontwikkeling waar Kooypunt III in de toekomst rekening mee moet houden is de herstructurering van de Visserijkade en de plannen voor ontwikkeling van een nieuw terrein aan de noordoostzijde van het Marineterrein ten behoeve van de offshoresector.

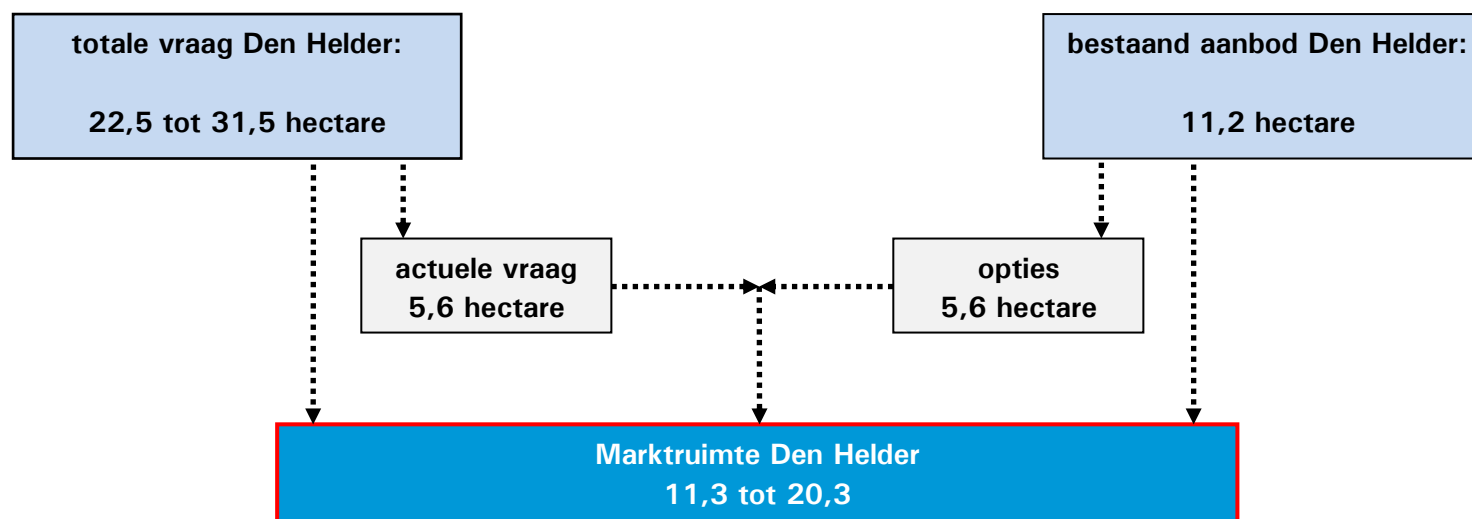
3.5 Marktruimte voor Den Helder

Marktruimte voor Den Helder is 11,3 tot 20,3 hectare

Tot en met 2020 is er een totale vraag naar bedrijventerrein in de gemeente Den Helder van circa 22,5 tot 31,5 hectare. Het huidige aanbod aan bedrijventerrein is 11,2 hectare. Dat betekent een marktruimte van 11,3 – 20,3 hectare. Een gedeelte van deze marktruimte is naast Kooypunt ook bestemd voor de uitbreiding van bedrijventerrein Dirkz Admiraal (5 hectare). Een groot gedeelte van deze 5 hectare is echter bestemd voor doelgroepen die niet concurrerend zijn voor Kooypunt (bijvoorbeeld maatschappelijke voorzieningen).

Al met al betekent dit een krappe marktruimte voor Kooypunt III. Immers, het netto uitgeefbaar oppervlak van Kooypunt is 21 hectare netto. Omdat de uitgifte van Kooypunt doorloopt na 2020 schatten we in dat er voldoende marktruimte zal zijn voor de totale ontwikkeling van Kooypunt III. Echter, de vraag na 2020 kent wel een afname (zie paragraaf 3.1).

Vraag-aanbodconfrontatie Den Helder⁹



⁹ In de vraag – aanbod confrontatie is rekening gehouden met 5,6 hectare aan opties. Deze 5,6 hectare maakt zowel deel uit van het aanbod als van de vraag.

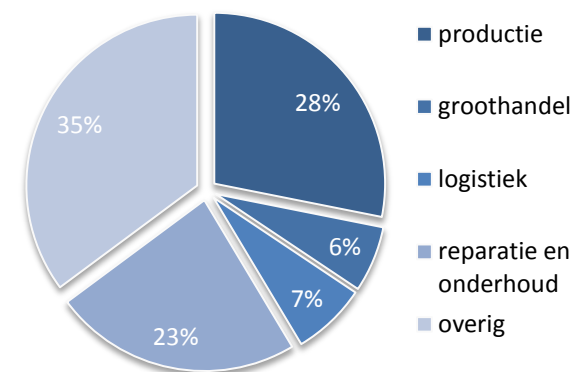
3.6 Samenstelling vraag naar bedrijventerreinen in Den Helder t/m 2020

Productie en zakelijke dienstverlening meest voorkomende sectoren in Kooypunt I en II

Voor de planning van bedrijventerreinen is de kwalitatieve (type) vraag net zo belangrijk als de kwantitatieve (hoeveelheid) vraag. Op basis van de huidige sectorverdeling in vestigingen en arbeidsplaatsen en kansrijke doelgroepen en functies voor de bedrijventerreinenmarkt in Den Helder maken we een kwalitatieve analyse van vraag naar bedrijfsruimte voor Kooypunt III.

Waar het gaat om de samenstelling naar sector en activiteit is de samenstelling van de vraag in Den Helder redelijk goed vergelijkbaar met het Nederlandse gemiddelde.¹⁰ Dit betekent dat de Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (Stec Groep, 2005 - 2009) een goed beeld geeft uit welke sectoren de meeste vraag naar bedrijfsruimte komt. De bedrijven met het grootste aandeel in de ruimtevraag zijn bedrijven actief in productie (industrie), reparatie en onderhoud en zakelijke dienstverlening (valt onder 'overig'). Het grote aandeel zakelijke dienstverlening kan verklaard worden door de vestiging van de Rabobank op Kooypunt.

Verdeling bedrijfsruimtegebruikers naar activiteit op Kooypunt I en II



Bron: KvK, 2011, bewerking Stec Groep,

Functionele en licht bovengemiddelde uitstraling en kwaliteit

Uit onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld blijkt dat genoemde doelgroepen behoefte hebben aan een functionele en licht bovengemiddelde uitstraling en kwaliteit. De verschijningsvorm biedt een goed uitgangspunt voor clustering van de bedrijven, omdat de verschijningsvorm letterlijk één van de meest in het oog springende kenmerken van bedrijventerreinen vormt. Bedrijven met hoge eisen aan de kwaliteit van pand en omgeving vestigen zich immers niet op locaties met een functionele uitstraling en andersom (vanwege de veelal hogere grond- en huurprijzen). Belangrijke trend is dat de verschijningsvorm van bedrijfsruimte steeds meer bepalend is voor de locatiekeuze van de onderneming dan bijvoorbeeld de belangrijkste bedrijfsactiviteit

¹⁰ In vergelijking met het landelijke gemiddelde is de vraag naar een hoogwaardige uitstraling relatief laag in Den Helder. Hierdoor zullen ICT, kantoorachtigen en kleinere creatieve doelgroepen minder vraag uitoefenen op bedrijventerreinen in de regio Den Helder dan elders in Nederland.

van een bedrijf. De verschijningsvorm heeft betrekking op zowel de uitstraling van het pand als de uitstraling van het terrein. Deze trend heeft ook invloed op de typologie van bedrijfslocaties in Den Helder. In de box op de volgende pagina vindt u een overzicht van de belangrijkste typen verschijningsvormen op bedrijventerreinen.

Hoogwaardig kwaliteitsniveau

Met name voor bedrijfsruimtegebruikers op zoek naar een locatie met een hoogwaardige uitstraling geldt dat men ook bereid is extra huisvestingslasten te betalen voor bedrijfsruimte op bedrijventerreinen met een hoogwaardige uitstraling. Deze bedrijven zijn bovengemiddeld geïnteresseerd in locaties waar aandacht besteed is aan zowel pand als stedenbouwkundige vormgeving van het terrein en parkmanagement. Op basis van de database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (Stec Groep, 2005 - 2009) schatten we in dat circa **5 tot 10%** van de bedrijfsruimtevrage in Den Helder bestaat uit hoogwaardige bedrijfsruimtegebruikers. Het betreft **1,5 tot 3 hectare**.

Gemiddeld kwaliteitsniveau

Voor verreweg het grootste deel van de bedrijven volstaat een normaal kwaliteitsniveau van het bedrijventerrein. Onder deze bedrijfsruimtegebruikers is de interesse voor de stedenbouwkundige vormgeving van het terrein en de architectuur van het pand gemiddeld. Het moet goed werken en dat is voldoende. Naar schatting gaat het om circa **65 tot 75%** van de bedrijfsruimtevrage in Den Helder. Het betreft **17 tot 21 hectare**.

Functioneel kwaliteitsniveau

Daarnaast zijn er in uw regio ook bedrijven waarvoor de uitstraling van pand en omgeving er nauwelijks toe doet. Het gaat om een functionele uitstraling van gebouw en kavel, zo lang de kosten voor de bedrijfshuisvesting maar relatief laag zijn. Deze categorie bedrijven kunnen na herstructurering van verouderde bedrijventerreinen op steeds minder locaties terecht. Het is voor de economie van de regio belangrijk dat ondernemers in deze categorie terecht blijven kunnen in Den Helder omdat zij belangrijk zijn voor de werkgelegenheid. Het gaat om circa **20 tot 25%** van de bedrijfsruimtegebruikers. Het betreft **5 tot 8 hectare**.



3.7 Drie potentiële ontwikkelingsrichtingen voor Kooypunt III

Uit drie ontwikkelingsscenario's is een voor een realistische ontwikkelingsrichting voor Kooypunt II gekozen. Deze scenario's geven markttechnisch gezien de extreme ontwikkelingsrichtingen voor Kooypunt III weer. De scenario's zijn:

1. *Kooypunt: "Never change a Mooi Punt"* : Dit scenario gaat uit van voortzetting van het huidige profiel van Kooypunt op Kooypunt III.
2. *Kooypunt: "Bio-based Offshore"*: In dit scenario is de ontwikkeling van Kooypunt III primair gericht op offshore activiteiten, duurzame (wind)energie, en wellicht ook aquacultuur. Kortom, niet zozeer de traditionele offshore gericht op olie en gas, maar duurzame 'offshore 2.0'.
3. *Kooypunt: "Businesspark"*: Dit scenario voorziet in de ontwikkeling van Kooypunt III als een toekomstgericht, gemengd economisch gebied/werklandschap met mooie uitstraling naar de N9 waar niet alleen bedrijfsruimte zich kan vestigen, maar waar bijvoorbeeld ook plaats is voor consumentenverzorgende diensten, vrijetijdsfuncties, zorg & wellness en dienstverlening (kantoren).

Op basis van een aantal criteria (zie bijlage) bleek het scenario "*Kooypunt: "Bio-based Offshore"*" het meest aantrekkelijk. Uit de externe marktconsultatie bleek dat het draagvlak onder ondernemers voor dit scenario het grootst is. Om die reden zien we ook de minste risico's in doorlooptijd en uitgiftetempo. Daarnaast sluit dit scenario goed aan bij de economische ambities van de gemeente Den Helder en levert het een positieve bijdrage aan de ontwikkeling van de economische zone in Den Helder Zuid met het RHB, Kooypunt en Heldair. Met een juiste profilering en fasering zien we in dit scenario het meeste perspectief. De andere scenario's bieden minder perspectief. Het scenario "*Never change a Mooi Punt*" is niet onderscheidend genoeg in de totale gebiedsontwikkeling in Den Helder Zuid. Businesspark KooypuntIII wordt vanuit de markt niet gedragen want sluit niet aan op de markt vraag.

4. ADVIES BEDRIJVENTERREIN KOOYPUNT III

In dit hoofdstuk leest u ons advies voor een succesvolle ontwikkeling van Kooypunt III. Dit advies baseren we op de analyses en bevindingen uit de voorgaande hoofdstukken.

4.1 Ga door met een gefaseerde ontwikkeling van Kooypunt III

De marktruimte voor Den Helder is met 11,3 – 20,3 hectare t/m 2020 krap waardoor een goede fasering belangrijk is voor succesvolle ontwikkeling

Uit onze behoefteanalyse blijkt dat er een marktruimte van 11,3 – 20,3 hectare voor de ontwikkeling van bedrijventerreinen in Den Helder. Kooypunt III bevat 21 hectare netto uitgeefbaar terrein, dat betekent dat de marktruimte krap is. We adviseren u daarom Kooypunt III gefaseerd te ontwikkelen en niet alles in één keer in de markt te zetten. Afhankelijk van de uitgifte en markt vraag in de eerste jaren kunt u de ontwikkeling bijsturen.

Vooraf de ontwikkeling van het RHB is concurrerend voor Kooypunt

De ontwikkeling van het nabijgelegen RHB kan - indien geen goede afstemming plaatsvindt - een grote concurrent voor Kooypunt zijn. Een duidelijke afstemming in doelgroepen en fasering is daarom belangrijk voor een succesvolle ontwikkeling van Kooypunt III. In hoofdstuk 4.4 gaan we hier verder op in.

Gefaseerde ontwikkeling geeft ook de minste risico in uw exploitatie

Met een gefaseerde ontwikkeling van Kooypunt III loopt u ook in uw grondexploitatie het minste risico. U kunt immers uw grondexploitatie in kleinere behapbare onderdelen verdelen. Zo houdt u overzicht en kunt u makkelijker bijsturen. Daarnaast kunt u uw kosten voor het bouwrijp maken beter spreiden en u loopt minder renterisico's. Belangrijk is om in uw grondexploitatie voor Kooypunt III al rekening te houden met een ontwikkeling van Kooypunt IV, bijvoorbeeld door in uw exploitatie al een reserve te vormen voor grondaankoop voor Kooypunt IV. Dit kunt u over circa tien jaar doen wanneer Kooypunt III al voor een groot gedeelte is uitgegeven. U hebt dan na alle planvorming het terrein tijdig klaar voor uitgifte.

Zorg wel dat er altijd uitgeefbare grond beschikbaar is

Het is wel belangrijk dat Kooypunt III altijd klaar is voor de vraag. Dat betekent dat er altijd voldoende uitgeefbare grond beschikbaar moet zijn om de vraag te faciliteren. Met name voor het opvangen van bovenregionale vestigers is beschikbare grond belangrijk. Vanuit de huidige marktvrage en de ruimtebehoefte van bovenregionale vestigers is een eerste fase van 10 hectare uitgeefbare grond voor Kooypunt III voldoende.

Kooypunt III is nodig om de ontwikkeling van Kooypunt I en II af te kunnen ronden en te stimuleren

Op dit moment is nog een beperkt aantal kavels beschikbaar op Kooypunt I en II. Gezien de omvang van beschikbare kavels kan slechts een gedeelte van de marktvrage op Kooypunt worden opgevangen. Bij een eerste ontwikkeling van Kooypunt III kan de vrage naar grotere kavels worden opgevangen in Kooypunt III en kan Kooypunt I en II worden afgerond met doelgroepen die zich op kleinere kavels kunnen vestigen. Bijvoorbeeld om de overloop van bedrijven uit de stad op te vangen. Daarnaast is het vanuit stedenbouwkundig oogpunt wenselijk om Kooypunt III te ontwikkelen. Op dit moment is de zuidelijke begrenzing van Kooypunt niet 'af'. Door een ontwikkeling van Kooypunt III met extra aandacht voor landschappelijke inpassing kan Kooypunt netjes worden afgerond. Deze afronding moet echter een eventuele ontwikkeling van Kooypunt IV niet uitsluiten.

Om Kooypunt I en II extra te stimuleren kunnen maatregelen worden getroffen om Kooypunt extra aantrekkelijk te maken. Te denken valt aan het aanbieden van een lagere grondprijs bij een hoge f.s.i.¹¹. Ook kunnen maatregelen worden getroffen om de beeldkwaliteit van Kooypunt I en II iets op te pimpen.

4.2 Profileer Kooypunt als een bedrijventerrein voor industrie en productie met accent op offshore en energie

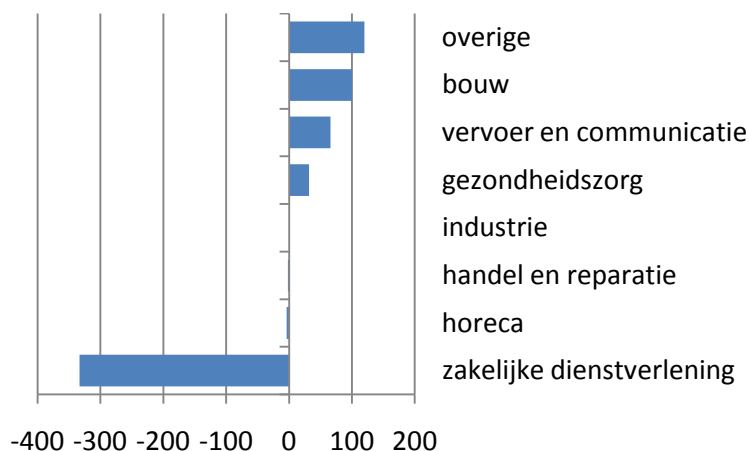
Kooypunt III is vooral voor reguliere productiebedrijven en maakindustrie.

Uit de inventarisatie naar kansrijke doelgroepen en het locatieprofiel blijkt dat Kooypunt III vooral geschikt is voor grootschalige industrie, productie en logistiek. In beperkte mate zijn ook kantoorfuncties aantrekkelijk.

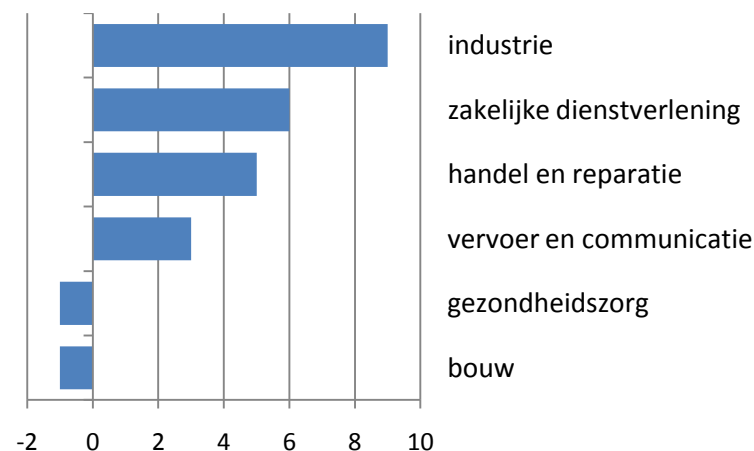
¹¹ F.s.i. = Floor Space Index (verhouding kaveloppervlak en meters b.v.o.)

Het gaat hier niet over standaard zakelijk en financiële dienstverlening in grote kantoorgebouwen zoals adviesdiensten, accountancy, banken, etc., maar om kantoorachtige bedrijvigheid ten dienste van het offshore- en energiecluster en de productiebedrijven. Dit zijn dus ontwikkelingen die het (offshore)profiel versterken. In de figuren op de volgende pagina blijkt overigens het grote verschil tussen Kooypunt en Den Helder. Waar Den Helder gemeentebreed matig of slecht presteert in de sectoren industrie, handel en reparatie en zakelijke dienstverlening betreft het juist groeisegmenten voor Kooypunt.

Groei vestigingen 2000-2009 in gemeente Den Helder



Groei vestigingen 2000-2009 op bedrijventerrein Kooypunt



Bedrijven in deze sectoren zijn op zoek naar flexibel in te delen kavels, vaak van grote omvang (meer dan 5.000 m²), een goede bereikbaarheid en vooral een bovengemiddelde uitstraling, waarbij de functionaliteit voorop staat.

Ook als we kijken naar de doelgroepenanalyse (zie bijlage) dan blijkt dat Kooypunt III aantrekkelijk is voor industrie, productie. Dit komt enerzijds door de aantrekkingskracht van reeds gevestigde bedrijven in dit segment, maar vooral ook door de aanwezigheid van de haven en het vliegveld en daaraan gerelateerd een groot aantal toeleveranciers van producten en diensten, afnemers van eindproducten en de aanwezigheid van

vervoerders van eindproducten over het water. Uit de interviews komt een vergelijkbaar beeld naar voren. Bedrijven die zich de laatste jaren in Den Helder hebben gevestigd of overwogen zich te vestigen, geven dit als belangrijkste vestigingsplaatsfactoren aan. Op dit moment wordt gewerkt aan een gebiedsvisie Heldair met vestigingsmogelijkheden voor luchthavengebonden activiteiten aangevuld met een strook met voorzieningen.

Ook logistiek en transport zijn kansrijke doelgroepen

In mindere mate zijn handel en logistiek ook kansrijke doelgroepen. De aanwezigheid van de haven en de ligging aan de N9 maken dat Den Helder een belangrijke corridorfunctie kan vervullen in de op- en overslag van goederen en diensten. Verder hebben de vele bedrijven in de maakindustrie (productiebedrijven) behoefte aan het transporteren, over de weg en over het water, van hun half- en eindfabricaten. De logistieke sector vervult een cruciale taak in het aanleveren van goederen voor de productie en het vervoeren van deze half- en eindfabricaten.

Kleinschalige bedrijven in bouw, reparatie en onderhoud zijn minder kansrijk

Gemiddeld aantrekkelijke doelgroepen voor Kooypunt III zijn kleinschalige bedrijven in de sectoren bouw en reparatie en onderhoud. Ondanks dat deze bedrijven een blijvende groeimarkt vormen bestaat er een groot concurrerend aanbod aan bedrijventerreinen (zie paragraaf 2.2). Met name het lokale bedrijfsaanbod op bedrijventerreinen zoals Oostoever, Westoever, De Schooten en Dirksz Admiraal zijn aantrekkelijke locaties voor de vestiging van dergelijke bedrijven. Verder is de ligging op ruim 7 kilometer van het centrum van Den Helder voor dit soort bedrijven niet ideaal. Deze bedrijven hebben veel klantcontact en werknemers die uit de stad komen. De nabijheid hiervan is voor dergelijke bedrijven een aantrekkelijke vestigingsplaatsfactor. Ook sluit dit segment niet optimaal aan bij de schaalgrootte en omgevings- en kwaliteitseisen van de andere kansrijke doelgroepen voor Kooypunt III.

Vooraf het offshore- en energiesegment kansrijk voor Kooypunt III

Door een aantal factoren is Kooypunt III kansrijk voor de offshore- en energiesector. Ten eerste leent het locatieprofiel en de ligging van Kooypunt zich hiervoor. Daarnaast is er draagvlak vanuit het bestaande bedrijfsleven en sluit het aan bij de beleidsambities van de gemeente Den Helder. Ook recent

marktonderzoek¹² toont aan dat de offshore- en energie sector kansrijk is voor Den Helder. “Den Helder richt zich op de offshore- en energie sector als nieuwe markt waarbij operations & maintenance in de windenergie het meest perspectiefvol is in samenwerking met decommissioning activiteiten. Toepassing van kennis uit olie & gas maakt ontwikkeling van van operations & maintanace in de offshore windsector zeer kansrijk. Kennis en innovatie van reeds aanwezige instellingen en bedrijven vormen daarvoor een solide basis”.

4.3 Zet in op een zakelijke tot licht bovengemiddelde beeldkwaliteit op Kooypunt III

De meeste vraag is licht bovengemiddeld qua beeldkwaliteit

Uit de vraagraming (paragraaf 3.2) bleek dat een groot deel van de vraag bestaat uit bedrijfsruimtegebruikers die op zoek zijn naar een vestigingslocatie met licht bovengemiddelde beeldkwaliteit. Voor veel bedrijfsruimtegebruikers gaat functionaliteit boven beeldkwaliteit. Daarbij geldt wel dat de vele bedrijven in het offshore- en energiecluster steeds meer waarde hechten aan een representatieve uitstraling. Het merendeel van de vraag uit de hiervoor genoemde doelgroepen zal bestaan uit de vraag naar up-to-date werklocaties zonder al te veel ‘poespas’ (de moderne werkterreinen met een gemiddelde uitstraling). De ontwikkeling van Kooypunt III moet dus vooral ruimte bieden aan dit type vragers. Op onderstaande foto’s ziet u enkele voorbeelden van productiebedrijven in het offshore- en energiecluster met een licht bovengemiddelde beeldkwaliteit: strakke panden met een verzorgde uitstraling waarbij de functionaliteit voorop staat.



¹² Strategie Energie Hub Kop van Noord-Holland, BCI 2011

De zichtzones langs de N9 verdienen aandacht en kunnen een hogere kwaliteit nastreven

Kooypunt ligt aan de N9 en vormt de entree van Den Helder vanuit het zuiden. Daarom moet de kwaliteit van de zichtzone bovengemiddeld zijn. De ligging van de locatie direct aan de N9 en een belangrijke entree van Den Helder zorgen ervoor dat bedrijven extra aandacht geven aan de verschijningsvorm van het bedrijfspand. Het bedrijfspand is als het ware een uithangbord voor het bedrijf zelf en draagt daarmee bij aan het versterken van een hoogwaardige entree richting de stad. Voor de zichtzones kunt u daarbij denken aan vestiging van bedrijfsruimtegebruikers in grafische productie, ICT en duurzame energie. De wensen en eisen van deze doelgroepen staan in de bijlage van dit rapport.

Ook zichtlocatie vanaf het spoor verdient aandacht

Kooypunt heeft ook aan de westzijde bij het spoor een zichtzone. Vaak zijn de 'spoorkanten' van stedelijke ontwikkelingen een ondergeschoven kindje en zien er rommelig uit. Omdat Kooypunt III ook vanaf het spoor een entree naar Den Helder is, verdient het aandacht. Dat betekent niet dat het front van de bedrijven naar het spoor moet zijn, maar wel dat er een nette afronding naar het spoor komt. Dit kan bijvoorbeeld door een nette afrastering met een doorkijk op het terrein of de aanleg van een groenblauwe zone voor een soepele overgang naar het open agrarische landschap. Met enige eisen aan beeldkwaliteit aan de spoorzone voorkomt u een rommelig geheel.

Dit betekent voor de inrichting en beeldkwaliteitseisen voor Kooypunt III...

De kwaliteit, uitstraling en inrichting van het Kooypunt III kan voor een belangrijk deel door de gemeente worden bepaald en vastgelegd, onder andere door voorwaarden te stellen aan de vergunningverlening van bouwprojecten. Dit betekent echter dat de kwaliteiten beschreven zijn in het bestemmingsplan, een beeldkwaliteitsplan en/of de welstandsnota. We doelen hier op marktconforme eisen die niet al te hoog zijn. Het grootste deel van de bedrijven die mogelijk op zoek zijn naar bedrijventerrein in Den Helder zoekt immers een bedrijventerrein met een licht bovengemiddelde uitstraling. Aspecten die de kwaliteit van een gebied versterken:

- vorm en kleurgebruik: simpel gebruik van materialen en zachte kleuren geven een aantrekkelijker beeld;
- eenduidigheid van bedrijven en gebouwen op de locatie. Een uniforme visie/ideologie op het bedrijventerrein is van belang;
- schakelen van gebouwen en gezamenlijke voorzieningen;

- samenhang tussen gebouwen vergroten.

Om de economische kwaliteit – en daarmee de levensduur – van het bedrijventerrein te optimaliseren stellen we verder voor rekening te houden met de onderstaande factoren:

... een ruime opzet van de infrastructuur, een goede bereikbaarheid en voldoende parkeergelegenheid

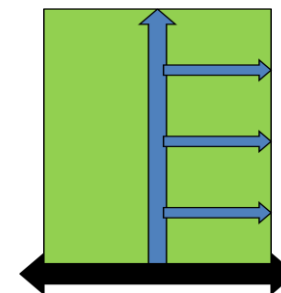
De ontsluiting van het terrein blijft behouden aan de noordzijde. Er komt geen zuidelijke ontsluiting. Dit betekent dat de structuur helder en de noordelijke ontsluiting goed bereikbaar moet zijn:

- De wegenstructuur van Kooypunt III moet aansluiten op de structuur van Kooypunt I en II.
- De breedte van de wegen blijft behouden. Een breedte van 7 meter is ook nodig om het terrein goed toegankelijk te houden voor vrachtverkeer.
- Op het terrein moet de aanleg van rotondes voorkomen worden. Rotondes vormen vaak een obstakel voor langere vrachtwagens. Het middenplateau is te hoog of de rijbaan te smal.
- Er komt voldoende parkeerruimte, ook voor vrachtwagens. Uitgangspunt is de parkeerruimte op private kavels te realiseren. Daarbij moet wel expliciet rekening gehouden worden met de stalling van vrachtwagens, personenauto's en ook containers en buitenopslag, zodat voorkomen wordt dat er op de openbare weg geparkeerd wordt. De gasleidingstrook over het terrein kan uitstekend worden gebuikt voor (lang)parkeren van vrachtwagens.
- De ontsluiting van de private kavels wordt breed opgezet. Een ontsluiting van de kavels op de openbare weg met een minimale breedte van 5 meter is nodig om de kavels goed toegankelijk te maken voor vrachtverkeer.

... een flexibele opzet van kavelmaten

Hoewel de vraag zich niet laat sturen, is het bieden van de juiste kavelmaten en vooral de flexibiliteit hierin van groot belang voor de uiteindelijke aantrekkelijkheid van de deellocaties. Een mix van (flexibele) kavelgroottes en de mogelijkheid om kavels samen te voegen en te splitsen maakt het terrein aantrekkelijk en biedt de beste garantie/mogelijkheden om bedrijven optimaal te kunnen bedienen. Op basis van onze database Bedrijfsruimtegebruikers in Nederland, transacties in Den Helder, de ontwikkeling in uitgifte van Kooypunt en de kenmerken en wensen van bedrijven die

opzet flexibele indeling kavels



binnen de kansrijke sectoren vallen voor Kooypunt III hanteren we de volgende indicatieve verdeling voor Kooypunt III:

Indicatieve verdeling naar kavelomvang

< 1.000 m ²	1.000 – 5.000 m ²	5.000 – 10.000 m ²	> 10.000 m ²
10%	30%	40%	20%

Stec Groep, 2011

Naast de kavelomvang is ook de breedte-diepteverhouding c.q. vorm van de kavel een belangrijk aandachtspunt. Veel bedrijven hebben het liefst een kavel die rechthoekig is. Dit biedt de beste mogelijkheden om het pand en de kavel zo efficiënt mogelijk in te delen. Rare, ongebruikelijke kavelvormen zijn moeilijk afzetbaar. De ligging en het traject van het spoor, met name in het zuidwestelijke deel van Kooypunt III, zorgt echter voor meer onhandige kavelmaten. Het is aan daarom aan te raden vooral aan de randzone meer groen en water te realiseren. Dit zorgt ook voor een betere landschappelijke inpassing. Wij raden u aan om uit te gaan van een kaveldiepte variërend van circa 75 tot 150 meter. Uitgangspunt daarbij is dat kavels in rechthoekige vorm worden aangeboden en dat het binnen deze ranges makkelijk moet zijn om kavels verder op te delen of samen te voegen. Verder adviseren wij de kavels te realiseren van 2 of 3 hectare, die mogelijk op te delen zijn in percelen van minimaal 1.000 m². Optimale flexibiliteit dus.

...een flexibel bebouwingspercentage

De hoeveelheid bebouwd oppervlak op een kavel op Kooypunt III hangt sterk af van het type gebruiker. Op basis van de kansrijke doelgroepen kunnen we echter concluderen dat de meeste gebruikers ongeveer 50% tot 65% van de kavel bebouwen. In enkele gevallen (bijvoorbeeld grootschalige offshore) zal dit bij u lager zijn. We adviseren u een flexibel bebouwingspercentage te hanteren en aan te passen aan de gebruiker.

... mogelijkheden voor terugkoop gemeente bij verzaken bouwplicht

Met name de productie- en distributiebedrijven, onder andere in het offshore- en energiecluster, willen ruimte overhouden op de kavel voor mogelijke uitbreiding in de toekomst van de activiteiten. Bij uitzondering kunt u ervoor kiezen deze bedrijven iets meer ruimte te geven om de groeimogelijkheden niet te belemmeren. Aan de andere kant wilt u niet ongebreideld uw bedrijventerreinen uitgeven. Een mogelijkheid is om bij de verkoop

van gronden waarbij minder dan 50% van het kaveloppervlak bebouwd wordt een terugkoopclausule op te nemen. Dit geeft u de mogelijkheid om tegen het originele verkoopbedrag na vijf, tien of vijftien jaar de gronden terug te kopen en opnieuw uit te geven.

...streef naar een minimale bouwhoogte van 8 meter

Op Kooypunt zit nu een groot aantal verschillende soorten bedrijfsgebruikers. De verschillende gebruikers hebben niet alleen verschillende wensen als het gaat om uitstraling van panden maar ook over de grootte en de bouwhoogte. Het gaat om de volgende soort panden:

- industrieachtige productiebedrijven, vooral in het offshore- en energiecluster: Deze bedrijven hebben allemaal grote tot zeer grote panden met een bouwhoogte van minimaal 10 tot 12 meter.
- distributie- en opslagbedrijven: de op Kooypunt gevestigd bedrijven hebben een vergelijkbare of zelfs nog hogere bouwhoogte. Het gaat om hoogten vanaf minimaal 12 meter.
- kleinschalige onderhouds-, reparatie- en bouwbedrijven: deze bedrijven zijn vaak in kleinschalige geschakelde bedrijfsverzamelgebouwen met een bouwhoogte tussen de 6 en 8 meter gehuisvest. Deze bedrijven kunnen zich bij voorkeur vestigen op een ander lokaal georiënteerd bedrijventerreinen in Den Helder.

Wij adviseren u een minimale bouwhoogte te hanteren van 8 meter. Enerzijds voorkomt u hiermee dat er bedrijven zijn die onder de gebruikelijke maatvoeringen bouwen en panden realiseren die naar de toekomst toe lastig afzetbaar of door te verhuren zijn. Courante bouwhoogtes zorgen voor vastgoed met toekomstwaarde. Anderzijds stimuleert u intensief ruimtegebruik. Ook richt u zich meer op de wensen van de meer kansrijke sectoren, namelijk industrie en productie. Overigens gaat het bij de voorgestelde maatvoering om streefmaten waarvan kan worden afgeweken, bijvoorbeeld omdat dit wordt geeist door aanvliegroutes en andere beperkingen.

... een strakke opzet van rooilijnen

Om verrommeling tegen te gaan en om zorg te dragen voor een optimaal verzorgde uitstraling van het terrein kan er ingezet worden op het bouwen op strakke rooilijnen. Dat betekent dat panden op een specifieke afstand ten opzichte van de openbare weg gebouwd worden. Op deze manier ontwikkelt u duidelijke zichtlijnen langs de wegen wat een uniforme uitstraling bevordert.

Voer daarnaast een vorm van parkmanagement in om kwaliteitsniveau te handhaven

Om kwaliteitsverlies op Kooypunt III tegen te gaan kan een aantal maatregelen genomen worden om dit tegen te gaan. Een efficiënt en veel gebruikt instrument om de kwaliteit van bedrijventerreinen te waarborgen is het gebruik van parkmanagement. Parkmanagement is 'het sturen van de inrichting van een terrein, het "managen" van voorzieningen en het beheren van openbare en private ruimten'. Om parkmanagement succesvol in te voeren kunt u beginnen om parkmanagement laagdrempelig op (laten) te zetten en te werken volgens een ingroeimodel. De componenten die voor u het meest belangrijk zijn, zoals beheer en onderhoud, hebben daarin prioriteit.

Over parkmanagement

Een modern bedrijventerrein is méér dan de optelsom van losse bedrijfsgebouwen. Ook al zijn die gebouwen heel belangrijk, de buitenruimte moet bijvoorbeeld ook schoon, heel en veilig zijn. Bovendien hechten bedrijven in steeds meer sectoren waarde aan extra's. Zijn er collectieve voorzieningen zoals beveiliging, kinderopvang, een sportzaal, een arbodienst of een restaurant? Wordt er wat gedaan aan milieuzorg, energiemanagement en vervoerscoördinatie? Met deze extra's wordt een bedrijventerrein veeleer een bedrijvengemeenschap, een omgeving waarin bedrijven zo goed mogelijk kunnen gedijen en die aangenaam is voor iedereen, ook in de toekomst! Een bedrijventerrein dat tegemoet komt aan dergelijke behoeften kan niet zonder goed parkmanagement. Daarbij gaat het om het sturen van de inrichting van een terrein, het 'managen' van voorzieningen en het beheren van openbare en private ruimten. Marktpartijen en overheid hebben daarin een gedeelde verantwoordelijkheid. Samen zorgen zij voor een optimale kwaliteit van werklocaties, nu en op (zeer) lange termijn.

Bron: THB, Handreiking parkmanagement, ministerie EZ, 2002

4.4 Zie Kooypunt III in relatie met overige economische ontwikkelingen in Den Helder Zuid

Integrale ontwikkeling economische zone Den Helder Zuid¹³

Voor een succesvolle ontwikkeling van Kooypunt III is het van belang dat u Kooypunt niet als een op zichzelf staande locatie beschouwd, maar in samenhang ziet met overige ontwikkelingen in Den Helder Zuid. De afstemming zit vooral in de juiste doelgroepen en een juiste fasering.

¹³ Met Den Helder Zuid worden de economische ontwikkelingen in zone Kooypunt, RHB en Heldair bedoeld.

....afstemming doelgroepen

Voorafstemming met de doelgroepen van het RHB is belangrijk. Het RHB wordt ontwikkeld als locatie voor uitbreiding van toelevering voor de offshore olie- en gassector en voor uitplaatsing van uitbreidende bedrijven. Het gevaar bestaat dat zowel het RHB als Kooypunt zich richten op dezelfde doelgroepen. Een logische eerste afstemming zou kunnen zijn dat het RHB zich in eerste instantie richt op de natte kadegebonden bedrijvigheid en dat Kooypunt III zich richt op de droge bedrijvigheid.

... afstemming in fasering

Een integrale ontwikkeling van Den Helder Zuid betekent niet alleen een afstemming in doelgroepen, maar ook in fasering. Dat betekent ook het niet in één keer het RHB op de markt brengen, maar fasegewijs, afhankelijk van de marktvrage. Indien het RHB in één keer op de markt komt, bestaat het gevaar dat bij tegenvallende uitgifte de doelgroepen worden verruimd en zo een directe concurrent van Kooypunt III vormt. Andersom kan Kooypunt III op een mogelijk succes van RHB meeliften, wat een hogere uitgiftesnelheid voor Kooypunt III tot gevolg heeft.

...gezamenlijke marketing en acquisitie voor het hele gebied

Om een juiste afstemming in segmentering van de doelgroepen te waarborgen is het ook van belang dat marketing en acquisitie van beide terreinen op elkaar wordt afgestemd. We adviseren u daarom één marketing en acquisitieplan voor het totale gebied te ontwikkelen en daarmee Den Helder Zuid als één gebied in de markt te zetten.

...extra functies voor geheel Den Helder Zuid die de ontwikkeling een boost kunnen geven

De centrale ligging van Kooypunt III in de totale ontwikkeling van Den Helder Zuid maakt het terrein in potentie aantrekkelijk voor de ontwikkeling van een zogenaamd facility point. Een facility point is een plek van waaruit – al dan niet onder één dak – verschillende diensten en services worden aangeboden aan de ondernemers op Kooypunt III en de omringende terreinen. Denk aan een onderkomen voor een bedrijfsarts, kinderopvang, hondenopvang, centrale receptie/ontvangstfaciliteiten, restaurant/hotelfaciliteit (Van der Valk of een McDonalds), centrale vergader-/cursus- /congresfaciliteiten, et cetera. Ook kunnen bedrijven, die diensten of producten leveren die gericht zijn op de ondernemers, ruimte huren in een facility point. Verder

kan het facility point fungeren als de fysieke plek voor het parkmanagement (huisvesting parkmanager) op Kooypunt III. Het facility point en het parkmanagement kan door dezelfde organisatie worden gerund.

4.5 Profileer Kooypunt en Den Helder als centrum voor offshore

Investeer stevig en langdurig in gerichte marketing en acquisitie van Kooypunt III

In Den Helder en op Kooypunt is al een groot aantal bedrijven gevestigd – zo'n 60% van het totaal op Kooypunt – dat tot het offshore- en energiecluster gerekend kan worden. Onder gevestigde bedrijven leeft dit besef inmiddels, maar buiten Den Helder komt het moeizaam op gang. Den Helder profileert zich op dit moment daarom als de vestigingsplaats voor bedrijven in het offshore- en energiecluster. Deze profilering krijgt ook een aparte plek in het Citymarketingplan dat door de gemeente Den Helder samen met een aantal stakeholders wordt ontwikkeld.

De bekendheid van een vestigingslocatie speelt immers een belangrijke rol bij de uiteindelijke locatiekeuze van bedrijven. Kortom: u dient hierin te investeren. Kooypunt III, als onderdeel van heel Kooypunt en Den Helder Zuid, moet een duidelijk imago krijgen als perfecte locatie voor het offshore- en energiecluster, zonder overigens andere bedrijvigheid uit te sluiten. Omdat zo'n imago niet een-twee-drie is neergezet, vergt dit continu teit in uw aanpak. Het gaat hierbij overigens niet alleen om het benaderen van eindgebruikers. Ook intermediaire partijen hieromheen moet u gaan beïnvloeden. In onderstaande box leest u acties waaraan u kunt denken.

Aanknopingspunten voor marketing en acquisitie Kooypunt als de vestigingsplaats voor offshore en energie

- gerichte mailings naar zowel bedrijven, intermediairs als vastgoedpartijen;
- maximale aandacht voor free publicity en PR;
- organiseer roadshows in donorgebieden om de locaties onder de aandacht te brengen van potentiële vestigers;
- plaats een groot billboard (leesbaar) of landmark aan de N9 ('laat zien dat er wat gebeurt');
- werk samen met marktpartijen om nog meer naamsbekendheid te genereren;
- toon de succesverhalen: laat zien welke bedrijven zich al hebben gevestigd en wat ze doen;
- maak gebruik van ambassadeurs uit uw gemeente (grote bedrijven en instellingen bijvoorbeeld);

- werk intensief samen en zorg voor een goede onderlinge afstemming over taken en prestaties met ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord om Den Helder meer op de kaart te krijgen als de locatie voor offshore en energie;
- ontwikkel een interactieve, vraaggerichte website die maximaal is toegespitst op bedrijven die zich willen vestigen.

In combinatie met de meer generieke marketing moet u straks ook gericht op zoek naar geschikte gebruikers voor uw locaties. Bedrijven komen immers niet vanzelf. Benader daarom potentiële eindgebruikers en vooral ook intermediairs proactief op basis van een gezamenlijk samengestelde shortlist. Goed startpunt is het aflopen van de lijst met bedrijven die hebben aangegeven zich te willen vestigen op Kooypunt III. Hoe concreet is de verhuiswens en in hoeverre passen ze binnen uw concept

Heb geduld, succes is vaak een kwestie van lange adem

Essentieel voor de slaagkans van marketing en acquisitie is overigens dat de uitvoering goed en voor langere tijd van de grond komt. Daartoe is allereerst nodig dat de betrokken menskracht voor meerdere jaren vrijgemaakt is. Ze moeten zich voor de volle 100% kunnen richten op dit werk en niet bezig zijn met allerlei randzaken. Marketing en acquisitie van een locatie goed uitvoeren vergt immers veel tijd en uithoudingsvermogen. Bovendien boekt u niet van de ene op de andere dag veel resultaten. U zult dus meerjarig capaciteit vrij moeten maken om succesvol te zijn.

4.6 Houd rekening met een uitgiftetempo van circa 1 tot 2 hectare per jaar; oftewel een uitgifteperiode van circa 10 tot 15 jaar

U moet het terrein rond 2012 uitgifteklaar hebben

Uitgaande van een normaal conjunctuurverloop, raden wij u aan Kooypunt III rond 2012 uitgifteklaar te hebben. Op dit moment is er nog ruim 11,2 hectare bedrijventerrein beschikbaar op Kooypunt. Het is belangrijk Kooypunt III op de markt te brengen voordat Kooypunt bestaand volledig is uitgegeven. Op basis van het huidige uitgiftetempo (gemiddeld 1,8 hectare per jaar) is Kooypunt in 2014 volledig uitgegeven. Voor deze tijd moet Kooypunt III op de markt zijn. Daar komt bij dat de economische crisis heeft gezorgd voor een terugloop in de uitgiftetempo, maar dat bij een opleving van de economie er juist extra behoefte is aan bedrijventerrein. Het is dus goed mogelijk dat Kooypunt al voor 2014 volledig is uitgegeven. Het is ook voor

de werkgelegenheid van Den Helder en omgeving van belang dat u de ruimtebehoefte van het regionale bedrijfsleven optimaal bedient en ruimte beschikbaar houdt voor mogelijk grote bovenregionale vestigers.

Het uitgiftetempo voor Kooypunt III ligt tussen 1 tot 2 hectare per jaar

Om het uitgiftetempo van Kooypunt III in te schatten, gaan we uit van de volgende aspecten:

- Kooypunt III komt in 2012 op de markt en is tegen 2025 uitontwikkeld. Het heeft een ontwikkelperiode van 10 – 15 jaar.
- De marktruimte voor Kooypunt III is 11,3 tot 20,3 hectare. Dat komt neer op een gemiddelde jaarlijkse uitgifte op 1 tot 2 hectare per jaar.
- De aantrekkelijkheid van het concept: hierbij zijn we uitgegaan van de versterkende elementen. Het gaat dan om de ligging, bereikbaarheid en een goede regionale afstemming en segmentering.
- Aanbod van (potentiele) concurrerende locaties op lokale/regionale en bovenregionale schaal (zoals RHB en RBR) en de mate waarop Kooypunt III in de markt wordt gezet (profilering en acquisitiestrategie).
- Historische uitgiftecijfers van Kooypunt I en II.

Op basis van de vraaganalyse en voorgaande punten schatten we het uitgiftetempo voor Kooypunt III in op 1 tot 2 hectare per jaar gemiddeld.

Houd daarbij rekening met een sterke fluctuatie in de uitgiftecijfers

Op basis van dit uitgiftetempo, schatten we in dat u Kooypunt III in zo'n tien tot vijftien jaar hebt uitgegeven. Daarbij geldt dat de uitgifte per jaar heel grillig kan zijn. Met name bovenregionale vestigers kennen een grillig uitgifteverloop. In potentie kunnen grote tot zeer grote bedrijven in het offshore- en energiecluster zich vestigen. Daarom kan het voorkomen dat het ene jaar er bedrijven zijn die meer dan 2 hectare aan bedrijventerrein nodig hebben, terwijl er het andere jaar meerdere kleinschalige bedrijfsruimtegebruikers zich vestigen die in totaal nog geen 0,5 hectare nodig hebben.

Aandachtspunten voor de fasering en een voorspoedige uitgifte

- Bij de fasering is het uiteraard het aantrekkelijkst als u de planonderdelen met hoge opbrengsten in de eerste jaren realiseert en de planonderdelen met hoge kosten zoveel mogelijk doorschuift in de tijd. Hierdoor beperkt u het renteverlies.

- Extra inzet op marketing en acquisitie van Kooypunt III. Den Helder is bezig zich sterker te profileren op het gebied van offshore en energie. Door proactief de boer op te gaan kunt u het imago en de naamsbekendheid van Den Helder als vestigingsplaats verbeteren. Bij langdurige continuering van uw inspanningen leidt dit tot meer bekendheid en een voorspoedige(re) uitgifte.
- Houd in uw fasering rekening met schommelingen in de conjunctuur en veranderingen in de vraag, door – indien nodig – kavelgroottes aan te passen aan veranderende vraag. Kooypunt III wordt ontwikkeld voor een periode van gemiddeld zo'n 10 tot 15 jaar. In ons advies zijn we uitgegaan van langjarige trends op de bedrijfsruimtemarkt. Deze trends worden – zeker op de korte termijn – beïnvloed door de conjuncturele ontwikkeling. In tijden van laagconjunctuur wachten ondernemers met het verwerven van nieuwe bedrijfshuisvesting, in hoogconjunctuur worden snel beslissingen genomen.

4.7 Houd verder rekening met de volgende succes- en randvoorwaarden bij de ontwikkeling van Kooypunt III

Houd rekening met mogelijke belemmeringen van maritiem vliegveld De Kooy

De nabijheid van maritiem vliegveld De Kooy kan voor mogelijke belemmeringen zorgen. Denk bijvoorbeeld aan vrije aanvliegroutes, radar etc. Deze kunnen voor belemmeringen zorgen in bijvoorbeeld maximale bouwhoogten. Bij het opstellen van uw definitief stedenbouwkundig plan dient u hier gedegen onderzoek naar te doen.

Wees helder en consequent met uw eisen en wensen aan bedrijven

Bij uitgifte van Kooypunt III is het – naast een algehele servicegerichte instelling van uw kant – heel belangrijk dat u bij de start van het bedrijfscontact een eenduidig pakket aan eisen en wensen meegeeft aan bedrijven. Eisen ten aanzien van beeldregie of bijvoorbeeld parkmanagement roepen immers altijd vragen op bij ondernemers. Ook kan men het gevoel krijgen dat zaken 'opgelegd' worden.

Uw vestigingsvoorwaarden moet u gedurende onderhandelingen tussen u en het bedrijf niet veranderen (niet afkalven, maar ook niet opschroeven!). Wat hier ook bij hoort is een compacte samenvatting van het bestemmingsplan en het beeldkwaliteitsplan voor Kooypunt III. Bedrijven weten dan waar ze aan toe zijn en kunnen hiermee rekening houden (bijvoorbeeld: bouwhoogte, parkeren, uitstraling, materiaalgebruik) bij het

aanpassen van hun ontwerpen voor nieuwe huisvesting. De praktijkervaring met zo'n eenduidig beleid leert dat bedrijven hierdoor makkelijker aan uw wensen en eisen kunnen voldoen en uw inzet waarderen (dit geldt uiteraard ook voor zorgvuldig ruimtegebruik).

Differentieer uw grondprijzen en stem regionaal af

We adviseren u om de grondprijzen op Kooypunt III te differentieren. Dat betekent dat u bijvoorbeeld hoger grondprijzen vraagt op zichtlocaties dan op locaties in het middengebied. Ook kunt u differentieren naar functie. Voor meer kantoorachtige bedrijvigheid kunt u hogere grondprijzen vragen dan standaard bedrijfsfuncties. Het gaat erom dat u een meer functionele grondprijs hanteert. Een goede prijs-kwaliteitsverhouding is een van de belangrijkste aspecten bij vestigingsplaatskeuze van bedrijven. Het valt daarom aan ondernemers goed uit te leggen dat voor bepaalde hoogwaardige kavels (bijvoorbeeld zichtlocaties) een hogere grondprijs moet worden betaald. Daarnaast is de grondprijs niet een doorslaggevende vestigingsplaatsfactor, veel belangrijker zijn bijvoorbeeld bereikbaarheid, parkeerruimte en de beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel.

Het is belangrijk de grondprijzen regionaal af te stemmen en bijvoorbeeld een uniforme residuele rekenmethodiek te hanteren. Een uniformere residuele rekenmethodiek voor grondprijzen in de regio rondom Den Helder betekent dat de grondprijzen beter op elkaar zijn afgestemd en transparant zijn. De verschillen in grondprijzen – als iedere regiogemeente residueel rekent – worden veroorzaakt door de commerciële waarde van de terreinen en niet door verschillen in berekeningsmethodiek. Dit is goed voor de regio (marktconform en meer opbrengsten) en voorkomt oneerlijke (prijs)concurrentie.

Zorg voor goed accountmanagement

Goed accountmanagement is belangrijk voor het in de markt zetten van Kooypunt III. In Den Helder is het accountmanagement al goed op orde, maar is extra belangrijk wanneer een nieuw bedrijventerrein op de markt wordt gezet. De eenloketgedachte is daarbij heel belangrijk. De accountmanager kan een ondernemer begeleiden in de aanvraag van bouwvergunningen en het doorlopen van allerlei procedures. De accountmanager denkt mee met de ondernemer en kijkt vooral wat kan in plaats van wat niet kan.