

Afstudeeronderzoek R.J.P. Oosterwegel



Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens

*Een onderzoek naar de mogelijkheden van
vastgoedontwikkeling op en rond regionale
luchthavens.*

Afstudeeronderzoek R.J.P. Oosterwegel



Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens

*Een onderzoek naar de mogelijkheden van
vastgoedontwikkeling op en rond regionale
luchthavens.*

COLOFON

Titel rapport:	Vastgoedontwikkeling regionale luchthavens <i>Een onderzoek naar de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens.</i>
Datum:	vrijdag 13 januari 2006
Omvang:	108 pagina's
Bijlagen:	16 bijlagen, 71 pagina's
Status:	Definitief
Auteur:	R.J.P. Oosterwegel
Afstudeercommissie:	Dr. W.D. Bult-Spiering Universiteit Twente Faculteit CTW Afdeling Bouwprocesmanagement Ir. H. Kroon Universiteit Twente Faculteit CTW Afdeling Bouwprocesmanagement Drs. C. Smilde DHV Management Consultants

Universiteit Twente
Faculteit Construerende Technische Wetenschappen
Opleiding Civiele Techniek
Afdeling Bouwprocesmanagement
Postbus 217
7500 AE Enschede
Tel: 053 – 489 4254
Website: www.cit.utwente.nl



DHV Ruimte en Mobiliteit BV
Postbus 1076
3800 BB Amersfoort
Tel: 033 – 468 3017
Website: www.dhv.nl



VOORWOORD

*Zwarte Piet zal duimen
Sinterklaas die bidt
Elke dag gaan zijn handen ten hemel,
Tot er een voldoende in zit!*

Zo tegen 5 december kwam het afstuderen echt in zicht. 12 december moest de groen-licht-versie af zijn. Eén zwarte piet heb ik dit jaar maar gezien. En die heeft hard geduimd, want voor u ligt het resultaat van acht maanden afstuderen. In deze periode heb ik me bij DHV Management Consultants, binnen de PMC Regionale Luchthavens, bezig gehouden met onderzoek naar de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens. Dit afstudeeronderzoek is tevens de afronding van mijn studie Civiele Techniek aan de Universiteit Twente.

Na veel groepsopdrachten tijdens de studie is de afstudeerscriptie het eerste project waar je vrijwel helemaal alleen voor staat. Geen geouwehoer, geen gezelligheid en ook niet even overleggen of samen een probleem oplossen. Dat was niet altijd makkelijk. Tijdens mijn studie ben ik er relatief soepel doorheen gefietst, maar de scriptie heeft een flinke hobbel opgeleverd. Daarom ben ik er trots op dat ik nu ter afsluiting dit voorwoord kan schrijven.

Ook al is het dan een zelfstandige opdracht, afstuderen doe je niet alleen. Ik heb veel hulp gehad en daarvoor wil ik graag een aantal mensen bedanken. Allereerst mijn afstudeercommissie. Kees, hartelijk bedankt voor de mogelijkheid die je me hebt geboden om mijn afstudeeronderzoek uit te voeren binnen de PMC Regionale Luchthavens. Tevens bedankt voor de goede begeleiding, de kritische vragen op zijn tijd en uiteraard de gezelligheid tussen de werkzaamheden door. Mirjam en Henk, met jullie goede aanwijzingen, bevestiging en opbouwende kritiek hebben jullie mij enorm geholpen om tot dit resultaat te komen! Ook het groen-licht-gesprek zal ik mij nog lang heugen. Het duurde nog geen uur, maar het was een pittig uur. Jullie hebben me goed laten zweten. Nooit gedacht dat ik in mijn achtste jaar nog zo 'gefeut' zou worden...

Tevens gaat mijn dank uit naar de collega's van DHV. Niet alleen kon ik bij hen terecht voor inhoudelijke feedback voor mijn onderzoek, ook een goed gesprek of een moment van ontspanning was altijd mogelijk. Speciale dank gaat uit naar mijn afstudeermaatje. Mariek, jij veranderde mijn afstuderen in een toptijd! De boswandelingen waren eindeloos! Oud Leusden is helaas verleden tijd. Wellicht wat minder karakteristiek, maar minstens net zo sfeervol... Binnenkort een borrel in Toque Toque?

Daarnaast zijn er natuurlijk familie en vrienden. Goede Mannen, Harm en Erwin, onwijs bedankt voor jullie waardevolle commentaar. Voor de jongens van de Bellamystraat, ik ben er klaar mee! Voortaan zal ik de boot weer hopen. Eva, jij hebt me geleerd te kunnen relativiseren. Dit zijn de momenten waarop je van je grote zus nog wat kan leren; de momenten waarop je op elkaar kan bouwen. Bedankt! Ten slotte wil ik natuurlijk mijn ouders bedanken, de Sinterklaas en Zwarte Piet uit het gedicht. Hoeveel het duimen en bidden precies heeft geholpen dat weet ik niet, maar de bemoedigende gesprekken en het grenzeloos vertrouwen hebben me enorm gesteund.

Acht jaren studie, acht fantastische jaren!

Robert Oosterwegel
Utrecht, januari 2006

SAMENVATTING

Low Cost Carriers hebben de regionale luchthavens op de kaart gezet. Sinds de liberalisering en deregulering van de luchtvaart in de jaren negentig werd concurrentie in deze sector mogelijk. Deze kans werd aangegrepen door de kleine, goedkope luchtvaartmaatschappijen, de Low Cost Carriers. Vanwege het eenvoudige luchthavenproduct verkiezen Low Cost Carriers de regionale luchthaven boven de hubluchthaven. De opkomst van de Low Cost Carriers biedt mogelijkheden voor de regionale luchthavens. Anderzijds zorgen landzijdige ontwikkelingen ervoor dat regionale luchthavens worden gedwongen de commerciële mogelijkheden van de luchthaven beter te benutten.

Eén van de mogelijkheden van het benutten van de landzijdige inkomsten betreft de ontwikkeling van commercieel vastgoed op en rond de luchthaven. Omdat de inkomsten uit commercieel vastgoed voor een steeds groter deel bijdragen aan de exploitatie van de luchthaven, is het gewenst een uitspraak te kunnen doen aangaande de mogelijkheden van de landzijdige gebiedsontwikkeling op en rond het luchthaventerrein.

Naast de luchthavenexploitant (private opdrachtgever) is ook de gemeente (publieke opdrachtgever; gemeente in rol van gebiedsontwikkelaar) geïnteresseerd in de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op en rond de regionale luchthaven. Het primaire doel van de luchthavenexploitant om zich te richten op de ontwikkeling van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen is het behalen van rendementen. Bij de gemeente spelen de economische beleidsmotieven een belangrijke rol. Door de ontwikkeling van bedrijfsterreinen tracht de gemeente nieuwe bedrijvigheid aan te trekken, om zo de regionale economie te stimuleren.

De komst van de Low Cost Carrier zorgt voor een hoger activiteitsniveau op de luchthaven, hetgeen positief bijdraagt aan de bekendheid van de luchthaven en goede mogelijkheden biedt voor de ontwikkeling van commercieel vastgoed. Om te zorgen dat deze ontwikkelpotentie wordt benut, bestaat de behoefte aan meer inzicht in het vestigingsgedrag van bedrijven die zich aangetrokken voelen tot de regionale luchthavenlocatie. Op basis van deze behoefte is de volgende doelstelling geformuleerd:

Het in kaart brengen van het vestigingsgedrag van het type bedrijven dat zich aangetrokken voelt tot de regionale luchthavenlocatie, door vast te stellen welke type bedrijven zich in het verleden heeft gevestigd en welke parameters (waaronder vestigingscriteria) destijds van invloed zijn geweest op het vestigingsgedrag.

Om aan deze doelstelling te voldoen is het onderzoek opgedeeld in twee fasen. Eerst wordt de doelgroep gedefinieerd, waarna nader wordt ingegaan op de wijze waarop kan worden geanticipeerd op het vestigingsgedrag van deze doelgroep. In beide delen van het onderzoek wordt gebruik gemaakt van de casestudy; aan de hand van trends uit het verleden wordt een voorspelling gedaan aangaande het toekomstige vestigingsgedrag. Het bepalen van de marktpositie van een nog te realiseren luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein vindt plaats op basis van observaties van bestaande projecten.

Fase I: definiëren doelgroep

Voor het vaststellen van de doelgroep is in het eerste deel van de studie voor een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen een bedrijfssegmentatie opgesteld:

- Bedrijfsterrein Eindhoven Airport; nabij Eindhoven Airport
- Bedrijfsterrein Flight Forum; nabij Eindhoven Airport
- Bedrijfsterrein TechnoPort Europe; nabij Maastricht Aachen Airport

De gevestigde bedrijven zijn op basis van hun functionele relatie met de luchthaven ingedeeld naar de volgende segmenten: 'Basis', 'Directe Markt' en 'Plaats'. De definiëring van de drie bedrijfssegmenten wordt weergegeven in onderstaande tabel:

Segment	Beschrijving
Basis segment	De organisaties die absoluut noodzakelijk zijn voor het realiseren van luchttransport bewegingen of een essentiële schakel daartoe vormen.
Direct Markt segment	De organisaties die niet strikt noodzakelijk op het luchthaven terrein gehuisvest moeten zijn, maar daar wel een directe markt kunnen exploiteren.
Plaats segment	De organisaties waarvoor de luchthaven op zich geen markt biedt, maar waarvoor de luchthaven als locatie wel belangrijk is, omdat het het bedrijfsproces bevordert.

Tabel 1: Bedrijfssegmentatie Koomen [Koomen, 1999]

Het opstellen van de bedrijfssegmentatie betreft het groeperen van bedrijven op basis van de vestigingscriteria die destijds een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze. Sommatie van het metrage vloeroppervlak maakt het mogelijk de verhoudingsgetallen te bepalen. Bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie is gebleken dat minimaal 65% van de gevestigde bedrijven valt onder het 'Plaats' segment. Bedrijven uit het 'Plaats' segment hebben geen functionele relatie met de luchthaven; deze bedrijven hebben de aanwezigheid van de luchthaven niet als belangrijkste vestigingseis gedefinieerd. Op basis van trends uit het verleden wordt een uitspraak gedaan aangaande de doelgroep waar de vastgoedontwikkelaar zich in de toekomst op moet richten:

Conclusie I – Doelgroep	
'Plaats' segment	Op basis van de bedrijfssegmentatie voor de drie regionale luchthavenlocaties wordt geconcludeerd dat de bedrijven uit het 'Plaats' segment worden gerekend tot de doelgroep van de ontwikkelaar van commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties.

Tabel 2: Conclusie I; doelgroep voor vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties

- Marktvraag regionale luchthavenlocaties is niet direct gerelateerd aan aantal vliegbewegingen

Omdat de bedrijven uit het 'Plaats' segment geen directe relatie hebben met de luchthaven kan de vraag vanuit de markt niet worden voorspeld op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen. De aanwezigheid van de luchthaven is niet de belangrijkste vestigingseis voor de bedrijven uit het 'Plaats' segment. De vestigingscriteria die er wél voor zorgen dat deze bedrijven de luchthavenlocatie verkiezen boven een andere vestigingslocaties zijn niet bekend. Om deze reden wordt in het tweede deel van de studie nader ingegaan op het vestigingsgedrag van de organisaties uit het 'Plaats' segment. Dit is immers essentiële informatie voor de te hanteren strategie van de gebiedsontwikkelaar.

Fase II: Analyseren vestigingsgedrag

Het tweede deel van het onderzoek betreft een verenging binnen de casestudy. In het eerste deel van de casestudy zijn alle gevestigde bedrijven geanalyseerd. In het tweede deel wordt dieper ingegaan op het vestigingsgedrag van één bepaalde groep; de gebruikers van commercieel vastgoed uit het 'Plaats' segment. Tevens is de afbakening opgesteld dat uitsluitend het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers nader wordt geanalyseerd; in het tweede deel van het onderzoek wordt het vestigingsgedrag van gebruikers van bedrijfsruimte buiten beschouwing gelaten.

Door middel van expertinterviews en bedrijfsinterviews is het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers die zich in het verleden hebben gevestigd op regionale luchthavenlocaties in kaart gebracht. De expertise van de lokale makelaars komt voor uit het feit dat zij op de hoogte zijn van de ontwikkelingen op de lokale vastgoedmarkt en meerdere hervestigingen van dichtbij hebben meegemaakt. Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews zijn de facility managers benaderd, die destijds

bij de locatiekeuze betrokken zijn geweest. Onderdeel van de bedrijfsinterviews is het toekennen van een score aan de lijst met vestigingscriteria. Op deze wijze wordt inzicht verkregen in de criteria die destijds bij de locatiekeuze van doorslaggevende betekenis zijn geweest om voor de regionale luchthavenlocatie te kiezen.

Door invulling te geven aan deze vestigingscriteria wordt getracht een optimaal vestigingsklimaat te creëren, om zo meer bedrijvigheid aan te trekken en de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie beter te benutten. In onderstaande tabel worden de vestigingscriteria weergegeven, waarbij wordt aangegeven op welke wijze invulling kan worden gegeven aan deze vestigingscriteria:

Deelconclusie – Vestigingscriteria	Invulling geven aan vestigingscriteria
Algemene vestigingscriteria kantoorgebruikers	
(1) Hervestiging binnen de regio	De doelgroep moet worden gezocht binnen de regio (straal van 15 kilometer)
(2) Vermelding plaatsnaam en kengetal	Ervoor zorgen dat de regionale luchthavenlocatie wordt gerekend tot nabijgelegen stadskern (vermelding plaatsnaam en kengetal in adresgegevens)
(3) Zichtlocatie	Indien mogelijk ontwikkelen op zichtlocatie. Onderscheid wordt gemaakt in locatie aan de snelweg of locatie aan de toegangsweg van de luchthaven
Luchtzijde bereikbaarheid	
- N.v.t.	<i>Aan de luchtzijde bereikbaarheid wordt geen belang gehecht. Kantoorgebruikers geven aan voor zakenreizen weinig gebruik te maken van de nabijgelegen luchthaven</i>
Landzijde bereikbaarheid	
(4) Goede autobereikbaarheid	Zorg dragen voor goede autobereikbaarheid
(5) Goede parkeergelegenheid	Zorg dragen voor hoge parkeernorm
Voorzieningen op de luchthaven	
- N.v.t.	<i>Aan de voorzieningen op de luchthaven wordt geen belang gehecht. Bedrijven geven aan veel voorzieningen (vergaderfaciliteiten en boreca) zelf in huis te hebben.</i>
Luchthaven ambiance	
(6) Locatie met unieke uitstraling	Het unieke karakter ten gevolge van de aanwezigheid van de luchthaven moet optimaal worden benut Door een overzicht op te stellen van de unieke vestigingslocaties op de regionale vastgoedmarkt wordt een beeld gevormd van de concurrentiepositie van de regionale luchthavenlocatie

Tabel 3: Deelconclusie; vestigingscriteria kantoorgebruikers regionale luchthavenlocaties & invulling geven aan vestigingscriteria

In onderstaande punten wordt een toelichting gegeven op de deelconclusie

- Concurrentie met unieke locaties op de regionale vastgoedmarkt

Op basis van de vestigingscriteria (1) en (6) wordt geconcludeerd dat de regionale luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties op de regionale vastgoedmarkt, die op een unieke manier in de markt worden gezet. De ontwikkelaar op de regionale luchthavenlocatie heeft, in tegenstelling tot andere locaties, de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool.

- Extra aandacht voor marketingconcept vereist

Juist omdat bedrijven niet specifiek kiezen voor de luchthavenfunctie, maar voor het 'unieke karakter van de vestigingslocatie' dient dit te worden uitgebuit door middel van een sterk marketingconcept.

Parameters van invloed op vestigingsgedrag

In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van de parameters die van invloed zijn op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment. Tevens wordt aangegeven op welke manier de ontwikkelaar rekening kan houden met deze parameters bij de ontwikkeling van een bedrijfsterrein op een regionale luchthavenlocatie.

Conclusie II – Parameters	Invloed parameters op vestigingsgedrag
Voorspellen marktvraag	De te verwachten vraag vanuit de markt voor de doelgroep kan niet direct worden afgeleid van de prognose van het aantal vliegbewegingen.
Vestigingscriteria	Door invulling te geven aan de vestigingscriteria die zijn weergegeven in tabel 3 wordt een optimaal vestigingsklimaat gecreëerd voor de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment.
Concurrentieanalyse	De ontwikkelaar van de regionale luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties in de regio die op een unieke manier in de markt worden gezet. Door een analyse op te stellen van de vraag en aanbod situatie op de lokale vastgoedmarkt wordt een beeld gevormd van de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie.
Marketingconcept	In tegenstelling tot andere vestigingslocaties heeft de ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool. Door middel van een sterk marketingconcept kan het unieke karakter van de luchthavenlocatie optimaal worden uitgebuit.
Invloed vestigingsbeleid op mogelijkheden vastgoedontwikkeling	De vestigingseis moet niet alleen worden gezien als een beperking voor de mogelijkheden van de ontwikkelaar. De vestigingseis is tevens een hulpmiddel om de luchthaven in te zetten als marketingtool (de vestigingslocatie op een unieke manier in de markt te zetten).

Tabel 4: parameters die van invloed zijn op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment

Fase III: Conclusies

De antwoorden op de twee hoofdvragen van dit onderzoek zijn weergegeven in tabel 2 en tabel 4. Met het beantwoorden van deze vragen is voldaan aan de doelstelling van dit onderzoek. Bij de ontwikkeling van een luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein op een regionale luchthavenlocatie wordt de gebiedsontwikkelaar geadviseerd zich te richten op bedrijven uit het 'Plaats' segment. Tevens wordt geadviseerd rekening te houden met de parameters die van invloed zijn op het vestigingsgedrag van deze doelgroep. Deze parameters zijn weergegeven in tabel 8.3.

Tot slot wordt de slotbeschouwing opgesteld, waarin het adviesproduct 'Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens' wordt besproken.

- Slotbeschouwing Adviesproduct 'Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens'

Op basis van de bedrijfssegmentatie voor regionale luchthavenlocaties is geconcludeerd dat het merendeel van de gevestigde bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven. Op basis van deze resultaten is het reëel de vraag te stellen of de regionale luchthavenlocatie wel als dermate unieke vestigingslocatie kan worden aangemerkt, dat het nuttig is hier een adviesproduct voor op de markt te brengen. De bedrijfssegmentatie wijst uit 'dat het allemaal wel meevalt' met het unieke karakter van de regionale luchthavenlocatie. Het tweede deel van de studie wijst echter uit dat de regionale luchthavenlocatie zich wel degelijk onderscheidt ten opzichte van een regulier bedrijfsterrein. De ontwikkelaar heeft de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool. In de aanbevelingen voor vervolgonderzoek is voor DHV de aanbeveling opgesteld om door middel van een marketingstudie na te gaan wat de beste toepassing is om de luchthaven in te zetten als marketingtool.

INHOUDSOPGAVE

COLOFON	2
VOORWOORD	3
SAMENVATTING	4
1 INLEIDING	10
1.1 Aanleiding	10
1.2 PMC Regionale Luchthavens	11
1.3 Leeswijzer	12
2 ONDERZOEKSAANPAK	13
2.1 Conceptueel ontwerp	13
2.2 Onderzoekstechnisch ontwerp	19
3 KENMERKEN REGIONALE LUCHTHAVENS	24
3.1 Inleiding	24
3.2 Definitie regionale luchthavens	24
3.3 Selectie regionale luchthavens Nederland	24
3.4 Huidig metrage vastgoedontwikkeling	25
3.5 Kenmerken regionale luchthavens	27
3.6 Effect van ontwikkelingen in de luchtvaart	29
3.7 Invloed Low Cost Carriers op mogelijkheden vastgoedontwikkeling	31
3.8 Vestigingsbeleid regionale luchthavens	32
3.9 Synthese	35
4 COMMERCIEEL VASTGOED OP LUCHTHAVENS	37
4.1 Inleiding	37
4.2 Afbakening commercieel vastgoed	37
4.3 Commercieel vastgoed als onderdeel van landzijdige inkomsten	37
4.4 Methoden ter bepaling van ruimtelijke uitstralingseffecten	38
4.5 Systeemgrens	41
4.6 Bedrijfssegmentatie	42
4.7 Bedrijfssegmentatie Schiphol	44
4.8 Ontwikkeling huurprijzen luchthavenlocaties	46
4.9 Synthese	47
5 ANALYSE I: SEGMENTATIE REGIONALE LUCHTHAVENLOCATIES	48
5.1 Inleiding	48
5.2 Caseselectie	48
5.3 Analyse kader casestudy	50
5.4 Segmentatie regionale luchthavens	51
5.5 Koppeling segmentatie Schiphol	55
5.6 Doelgroep vastgoedontwikkeling regionale luchthavenlocaties	56
5.7 Deelconclusie	57

6	VESTIGINGSGEDRAG KANTOORGEBRUIKERS PLAATS	59
6.1	Inleiding	59
6.2	Voorspellen marktvraag	60
6.3	Vestigingsplaatsstheorie in breder perspectief	63
6.4	Algemene vestigingsplaatscriteria kantoorgebruikers	64
6.5	Aspecten analyse vestigingsgedrag kantoorgebruikers op luchthavenlocaties	66
6.6	Vestigingsgedrag kantoorgebruikers op hubluchthavens	68
6.7	Vestigingsgedrag kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties	71
6.8	Synthese	72
7	ANALYSE II: VESTIGINGSGEDRAG KANTOORGEBRUIKERS PLAATS	74
7.1	Inleiding	74
7.2	Caseselectie	74
7.3	Analysekader casestudy	75
7.4	Ontwikkeling huurprijzen	79
7.5	Vestigingsgedrag – A: hervestiging kantoorlocatie	81
7.6	Vestigingsgedrag – B: relatie met de luchthaven	83
7.7	Vestigingsgedrag – C: locatiekeuze en vestigingsplaatscriteria	85
7.8	Invloed vestigingsbeleid op vestigingsgedrag	89
7.9	Deelconclusie	93
8	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	96
8.1	Inleiding	96
8.2	Conclusies	96
8.3	Aanbevelingen	100
8.4	Reflectie	103
9	LITERATUURLIJST	106

1 INLEIDING

1.1 Aanleiding

De Nederlandse regionale luchthavens worden de laatste jaren geconfronteerd met diverse ontwikkelingen, waardoor mogelijkheden maar wellicht ook belemmeringen kunnen ontstaan. In onderstaand overzicht worden deze ontwikkelingen weergegeven, waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen de ontwikkelingen in de luchtvaart en het belang van commercieel vastgoed voor regionale luchthavens.

Luchtzijdige ontwikkelingen: komst Low Cost Carriers zorgt voor groei passagiersaantallen op regionale velden

- *Liberalisering en deregulering luchtvaartsector*

Lange tijd waren de internationale luchtverbindingen streng gereguleerd in het verdrag van Chicago (1944). Volgens dit verdrag worden de luchtverbindingen tussen landen op basis van wederkerigheid uitgevoerd door de nationale vliegmaatschappijen. Hierdoor kregen de nationale maatschappijen het monopolie op alle internationale luchtverbindingen uit hun land. Deze monopolies leidden tot starre staatsmaatschappijen en dure vliegtickets.

In de jaren negentig werd de luchtvaart in de Europese Unie geliberaliseerd en in stappen gedereguleerd. Veel regels en procedures zijn vereenvoudigd of geschrapt, waardoor concurrentie mogelijk is geworden. De nationale maatschappijen mogen niet langer door de lidstaten worden beschermd. Elke in de EU toegelaten maatschappij mag zelf bepalen op welke Europese luchthaven hij vliegt. De maatschappijen kregen niet alleen concurrentie te duchten van elkaar; ondernemers pakten hun kansen op de luchtvaartmarkt en richtten nieuwe maatschappijen op: de Low Cost Carriers. De Low Cost sector is de laatste jaren reeds sterk gegroeid en deze groei zal naar verwachting de komende jaren worden doorgezet [RPB, 2005].

- *Low Cost Carriers verkiezen regionale luchthavens boven hubluchthavens*

De hubluchthaven Schiphol loopt binnen het toegestane aantal vliegbewegingen aan tegen de grenzen van groei. Deze groei moet worden opgevangen door andere velden. Met name de vluchten uitgevoerd door Low Cost Carriers horen vanwege het complexe luchthavenproduct (hubs zijn ingericht als overstapluchthaven) in het ideaalbeeld niet thuis op hubluchthaven Schiphol. De Low Cost Carriers verkiezen de regionale luchthavens boven hubluchthavens. De regionale luchthaven heeft voordelen die de drukke, ingewikkelde hubs niet kunnen bieden. Zo kunnen de vliegtuigen op eenvoudige regionale luchthavens sneller weer vertrekken na aankomst (minimale omkeertijd), de bagageafhandeling is snel en goedkoop en er is weinig kans op vertragingen [RPB, 2005].

Landzijdige ontwikkelingen: benutten commerciële mogelijkheden luchthaven

- *Luchthavengelden staan onder druk*

Vanwege grotere concurrentie tussen Low Cost Carriers zijn deze carriers genoodzaakt te vliegen tegen minimale kosten. Tevens vindt er hevige concurrentie plaats tussen luchthavens, om Low Cost Carriers aan zich te binden. Ondanks het stijgende aantal vliegbewegingen binnen de Low Cost sector, staan de inkomsten uit luchthaven gelden onder druk. De regionale luchthavens zijn genoodzaakt zich te richten op 'non-aviation revenues'. De inkomsten uit commercieel vastgoed maken onderdeel uit van deze landzijdige inkomsten.

- *Decentralisatie regionale velden*

De snelle veranderingen in de markt voor regionale luchthavens vallen samen met veranderingen in het Nederlandse beleid. Voorheen was de luchtvaart bij uitstek een onderwerp voor het nationale beleid. Momenteel zijn plannen in de maak om meer bevoegdheden voor de regulering over te geven

aan de provincies [RPB, 2005]. Locale overheden grijpen deze mogelijkheid aan om de ontwikkeling van de regionale luchthaven ruimte te geven, om zo economische groei voor de regio te stimuleren. De lokale overheden geven de luchthaven ruimte voor groei, maar willen geen substantiële bijdrage leveren aan de luchthaven. Hierbij wordt van de luchthaven verwacht dat de commerciële mogelijkheden van de luchthaven optimaal worden benut.

- *Beëindiging militaire activiteiten*

In Nederland zijn meerdere regionale luchthavens ingericht als militaire luchthaven, met burgerluchtvaart als medegebruik. Bij deze luchthavens werden de vaste lasten in het verleden veelal gedekt vanuit Defensie. Nu de militaire activiteiten op een aantal van deze luchthavens worden stopgezet, moeten deze vaste lasten door de luchthaven zelf worden opgebracht. Deze extra kostenlast voor de luchthaven betekent dat de luchthaven zich moet richten op nieuwe inkomsten bronnen.

Maatschappelijke ontwikkelingen: concurrentie tussen luchthavenregio's

De komst van de Low Cost Carriers zorgt voor een prijsdaling in de luchtvaartsector, wat leidt tot een toename van het aantal passagiers. De komst van de Low Cost Carriers is een ontwikkeling van de laatste jaren. Op dit moment is sprake van sterke groei. De markt wordt verdeeld tussen de regionale velden. De groei zal echter niet oneindig zijn. Om de concurrentieslag met de overige (buitenlandse) luchthavens niet te verliezen, dient de luchthaven zich proactief op te stellen om Low Cost Carriers aan zich te binden. De landzijdige gebiedsontwikkeling is één van de mogelijkheden die past binnen dit beleid¹.

1.2 PMC Regionale Luchthavens

Als reactie op bovenstaande ontwikkelingen heeft DHV de Product Markt Combinatie (PMC) Regionale Luchthavens opgericht. Binnen de DHV-groep zijn vanuit een brede scope meerdere Business Units samengebracht. Binnen de PMC Regionale Luchthavens worden kennis, referenties en klantrelaties gebundeld op het gebied van regionale luchthavens. De volgende units zijn betrokken bij de PMC Regionale Luchthavens:

- NACO - Nederlandse airport consultants
- DMC - DHV Management Consultants
- MoVe - Mobiliteit en Verkeer
- Milieu en Duurzaamheid

Binnen de PMC Regionale Luchthavens zijn de volgende doelen geformuleerd:

- Coördineren van bestaande producten en kennis binnen de DHV-groep op het gebied van regionale luchthavens;
- De communicatie - van de verschillende disciplines naar strategisch management en van het management naar de disciplines - efficiënt laten verlopen;
- Nieuwe diensten en producten ontwikkelen, gericht op ontwikkelingen op en rondom regionale luchthavens in Noord West Europa.

De PMC Regionale Luchthavens is ondergebracht onder de Business Unit DHV Management Consultants, afdeling Financieel Economisch Advies.

De PMC Regionale Luchthavens richt zich op alle mogelijke ontwikkelingen op en rond regionale luchthavens. Binnen de PMC wordt gewerkt aan meerdere adviesproducten. Dit afstudeeronderzoek draagt bij aan het adviesproduct 'vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens'.

¹ Interview met Dhr. C. Smilde, strategisch adviseur DHV Management Consultants (26-05-2005)

1.3 Leeswijzer

Het rapport is als volgt opgebouwd. In hoofdstuk twee wordt de onderzoeksaanpak toegelicht. Eerst wordt het conceptueel ontwerp beschreven, waar wordt ingegaan op het probleemkader, de probleemstelling en de bijbehorende doelstelling en het onderzoeksmodel. In de probleemoriëntatie wordt aangegeven welke ontwikkeling het conceptueel ontwerp heeft doorgemaakt. In het onderzoekstechnisch ontwerp worden de toegepaste onderzoeksstrategieën, gehanteerde onderzoeksmethoden en onderzoekstechnieken toegelicht.

Hoofdstuk drie geeft een achtergrondbeschrijving van de landzijdige ontwikkeling van regionale luchthavens in Nederland. Vervolgens wordt een overzicht opgesteld van de kenmerken van regionale luchthavens die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Hierbij wordt kritisch gekeken naar de aanleiding van dit onderzoek: aan de hand van de ontwikkelingen in de luchtvaart wordt aangegeven wat de invloed is van de komst van de Low Cost Carriers op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Als laatste wordt het vestigingsbeleid besproken.

In hoofdstuk vier wordt aan de hand van beschikbare literatuur een beschrijving gegeven van commercieel vastgoed op luchthavens. De methode die wordt toegepast bij het analyseren van de invloed van de luchthaven op het vestigingsklimaat wordt geselecteerd. Deze methode vereist tevens dat de systeemgrens en bedrijfssegmentatie wordt gedefinieerd. Tot slot wordt vanuit de theorie een overzicht gegeven van de bedrijfssegmentatie en ontwikkeling van huurprijzen op hubluchthaven Schiphol.

In hoofdstuk vijf wordt op basis van een praktijkanalyse een overzicht opgesteld van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd op regionale luchthavenlocaties. Aan de hand van deze praktijkanalyse wordt de doelgroep bepaald waar de ontwikkelaar zich in de toekomst op moet richten.

In hoofdstuk vijf is een analyse gemaakt van zowel de gevestigde kantoren als de gevestigde bedrijven. Hoofdstuk zes geeft een theoretische beschouwing van het vestigingsgedrag van uitsluitend de kantoorgebruikers die behoren tot de doelgroep, zoals deze is gedefinieerd in het vorige hoofdstuk. Hoofdstuk zes richt zich met name op de beschrijving van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op en rond de hubluchthaven Schiphol.

In hoofdstuk zeven wordt aan de hand van een tweede praktijkanalyse het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties in kaart gebracht. Er wordt expliciet aandacht besteedt aan de vestigingscriteria die een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze. Tevens wordt aangegeven hoe de ontwikkelaar van commercieel vastgoed kan inspelen op deze vestigingscriteria, teneinde een aantrekkelijk vestigingsklimaat te creëren.

In hoofdstuk acht wordt een overzicht gegeven van de conclusies en aanbevelingen. Hierbij wordt aangegeven op welke doelgroep de ontwikkelaar zich moet richten, en op welke manier invulling kan worden gegeven aan de specifieke eisen en wensen van deze doelgroep.

2 ONDERZOEKSAANPAK

In dit hoofdstuk wordt de onderzoeksaanpak behandeld. In de onderzoeksaanpak wordt een beschrijving gegeven van de doelstelling en vraagstelling en van de gehanteerde onderzoeksmethodiek. De onderzoeksaanpak dient als een sturend en evaluerend middel bij het uitvoeren van het afstudeeronderzoek

2.1 Conceptueel ontwerp

In het conceptueel ontwerp wordt de begripsmatige vormgeving van het onderzoek uiteen gezet. Het conceptueel legt vast *wat, waarom en hoeveel* men gaat onderzoeken [Verschuren en Doorewaard, 2000]. In deze paragraaf worden achtereenvolgens het probleemkader, de probleemstelling, de doelstelling, het onderzoeksmodel, de afbakening en de vraagstelling van het onderzoek behandeld.

2.1.1 Probleemkader

Regionale luchthavens zijn in handen van zowel publieke als private partijen. Privatisering is een trend, luchthavens worden overgenomen door private partijen. De private investeerder is met name geïnteresseerd in de commerciële mogelijkheden van de luchthaven en de omliggende terreinen. De gemeente kijkt vanuit een beleidsmatige optiek naar de luchthaven en is op zoek naar kansen om nieuwe bedrijvigheid aan te trekken en de regionale economie te stimuleren.

Binnen dit onderzoek wordt de opdrachtgever gedefinieerd als de gebiedsontwikkelaar die betrokken is bij de ontwikkeling van luchthavengerelateerde bedrijfsterreinen op en rond regionale luchthavens. Deze rol kan zowel worden vervuld door de gemeente (gemeente in de rol van ontwikkelaar, publieke partij) als door de commerciële ontwikkelaar (private partij).

Vanuit de volgende ontwikkelingen in de markt wordt vanuit de PMC Regionale Luchthavens de veronderstelling gedaan dat in de nabije toekomst vraag is naar een adviesproduct op het gebied van vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens:

- De laatste jaren is er sprake van een sterke groei van het aantal passagiers op regionale luchthavens;
- Vanwege een aantal ontwikkelingen in de markt worden regionale luchthavens gedwongen de commerciële mogelijkheden van de luchthaven beter te benutten.

In de afgelopen jaren heeft, in beperkte mate, vastgoedontwikkeling plaatsgevonden op en rond regionale luchthavens. Vanwege de verwachte groei van het aantal passagiers op regionale luchthavens en de noodzaak van het benutten van de commerciële mogelijkheden bestaat de behoefte een onderbouwde (kwantitatieve) uitspraak te doen aangaande de ontwikkelpotentie van vastgoedontwikkeling op en rond de luchthaven. Tevens wordt nagegaan hoe deze ontwikkelpotentie optimaal kan worden benut. Er wordt gekeken op welke wijze gebruik kan worden gemaakt van de bestaande faciliteiten (die aanwezig zijn vanuit de luchthaven functie) en hoe hiermee synergie voordelen kunnen worden behaald, om zo een optimaal vestigingsklimaat te creëren.

2.1.2 Afbakening

De focus van de PMC Regionale Luchthavens ligt op de regionale luchthavens in Noord West Europa. In dit onderzoek wordt uitsluitend de vastgoedontwikkeling op en rond de regionale luchthavens in Nederland onderzocht.

Binnen het commercieel vastgoed kan onderscheid worden gemaakt in de gebruikers van kantoorruimte en de gebruikers van bedrijfsruimte. Het onderzoek is opgedeeld in twee fasen. In de

eerste fase (het bepalen van de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten) wordt zowel gekeken naar gebruikers van kantoorruimte als gebruikers van bedrijfsruimte. Binnen de afbakening van het onderzoek wordt in de tweede fase (het analyseren en inspelen op het vestigingsgedrag van de organisaties uit deze doelgroep) uitsluitend het vestigingsgedrag van gebruikers van kantoorruimte geanalyseerd.

Zoals aangegeven in het probleemkader wordt er gewerkt aan een adviesproduct voor de ontwikkelaar van commerciële vastgoed op en rond regionale luchthavens. Dit kunnen zowel publieke als private opdrachtgevers zijn.

2.1.3 Probleem oriëntatie

Dit afstudeeronderzoek kent zijn oorsprong in de vraag vanuit de PMC Regionale Luchthavens om nader onderzoek te doen naar de ontwikkelpotentie van commercieel vastgoed op en rond regionale luchthavens. Zoals weergegeven in het probleemkader is het gewenst een *kwantitatieve* uitspraak te kunnen doen aangaande het ontwikkelingspotentieel van commercieel vastgoed op regionale luchthavens.

In 1999 is voor Schiphol een kwantitatieve analyse uitgevoerd, waarbij het metrage vastgoed is gekoppeld aan de groei in het aantal vliegbewegingen in de tijd. De vastgoedontwikkeling in de periode 1967 – 1998 is geanalyseerd. Op basis van het aangetoonde statistisch verband kan voor Schiphol op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen (oorzaak; verklarende variabele) een uitspraak worden gedaan aangaande de te verwachten vraag vanuit de markt naar commercieel vastgoed op het luchthaventerrein van de luchthaven Schiphol (gevolg; te verklaren variabele) [Koomen, 1999].

In de probleemoriëntatie is nagegaan of een dergelijk verband kan worden aangetoond voor een willekeurige regionale luchthaven. Vanwege de volgende redenen bleek dat het binnen de mogelijkheden van dit onderzoek niet mogelijk is een dergelijk verband op te stellen voor Nederlandse regionale luchthavens in het algemeen:

- Bij de opvraag van data is gebleken dat het niet mogelijk is inzicht te verkrijgen in de ontwikkeling van het metrage vastgoed op en rond de regionale luchthavens in de tijd. Gedetailleerde databases van de ontwikkeling van vastgoed zijn niet voor handen.
- Mocht het mogelijk zijn inzicht te verkrijgen in de ontwikkeling van het metrage vastgoed op en rond de regionale luchthavens in de tijd, dan dient tevens de vraag te worden gesteld of een dergelijk *algemeen geldend* verband mag worden verondersteld. In de theorie wordt weergegeven dat het niet zondermeer mogelijk is de luchthaven los te koppelen uit zijn omgeving. Het vestigingsklimaat van de luchthaven vindt zijn oorsprong in de wisselwerking tussen het luchthavenproduct en de economie in de regio.

Om toch een uitspraak te kunnen doen aangaande de rol die de luchthaven speelt als vestigingsfactor voor commercieel vastgoed, is besloten een *kwalitatieve analyse* uit te voeren.

Er wordt onderzoek gedaan naar het vestigingsgedrag van vastgoedgebruikers op regionale luchthavenlocaties. Kwantitatieve elementen komen terug in de het opstellen van de bedrijfssegmentatie. Op deze manier wordt inzicht verkregen in het percentage bedrijven dat een sterke of minder sterke relatie heeft met de luchthaven.

2.1.4 Probleemstelling

Zoals beschreven in de aanleiding zijn er vanuit ontwikkelingen in de markt meerdere redenen aan te wijzen waarom in de nabije toekomst behoefte zal zijn aan een adviesproduct op het gebied van vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens. Deze ontwikkelingen worden als volgt samengevat:

- De laatste jaren is er sprake van een sterke groei van het aantal vliegbewegingen op regionale luchthavens;
- Vanwege een aantal ontwikkelingen in de markt worden regionale luchthavens gedwongen de commerciële mogelijkheden van de luchthaven beter te benutten.

Binnen het benutten van de commerciële mogelijkheden van de luchthaven richt dit onderzoek zich op de ontwikkeling van commercieel vastgoed op en rond het luchthaventerrein. Bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed is het voor de ontwikkelaar van belang om te weten welk type bedrijf zich aangetrokken voelt tot de luchthavenlocatie. In dit rapport wordt advies uitgebracht op welke doelgroepen de ontwikkelaar zich op moet richten. Tevens wordt het vestigingsgedrag van deze doelgroep in kaart gebracht.

Vanuit bovenstaande optiek wordt de volgende probleemstelling geformuleerd, die het uitgangspunt vormt voor dit onderzoek:

Bij de gebiedsontwikkelaar bestaat gebrek aan inzicht in het vestigingsgedrag van het type bedrijven dat zich aangetrokken voelt tot de regionale luchthavenlocatie, met als gevolg dat de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie onvolledig wordt benut.

2.1.5 Doelstelling

Om te weten te komen welk type bedrijven zich aangetrokken voelen tot de luchthavenlocatie wordt een analyse gemaakt van bedrijven die zich in het verleden hebben gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen. Tevens wordt nagegaan welke vestigingscriteria hier een rol bij hebben gespeeld, zodat de ontwikkelaar kan anticiperen op het vestigingsgedrag om zo de ontwikkelpotentie van de luchthavenlocatie beter te benutten.

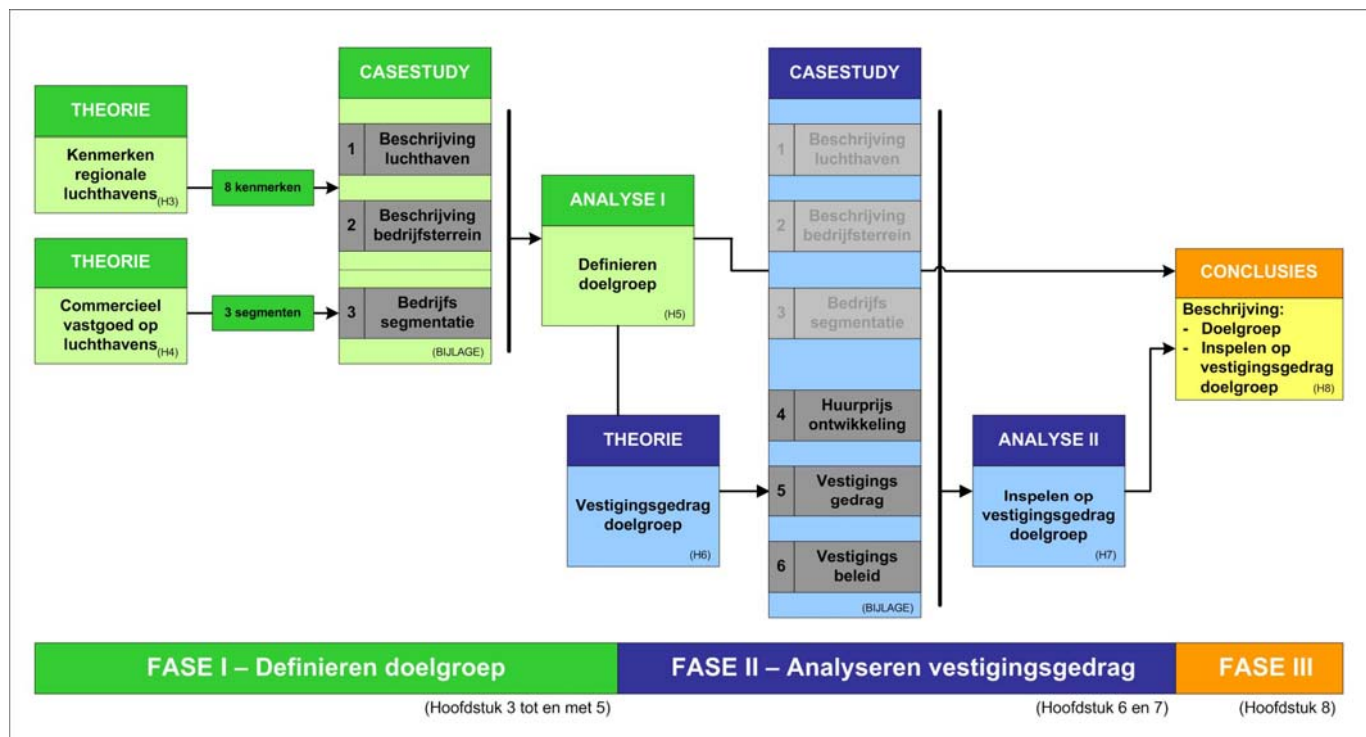
De doelstelling van het onderzoek, die voortkomt uit de probleemstelling, luidt:

Het in kaart brengen van het vestigingsgedrag van het type bedrijven dat zich aangetrokken voelt tot de regionale luchthavenlocatie, door vast te stellen welk type bedrijven zich in het verleden heeft gevestigd en welke parameters (waaronder vestigingscriteria) destijds van invloed zijn geweest op het vestigingsgedrag.

Bij het analyseren van de vestigingscriteria wordt specifiek aandacht besteed aan de rol die de luchthaven speelt als vestigingsplaatsfactor. Op deze wijze wordt een beeld gevormd van de reden waarom bedrijven de luchthavenlocatie verkiezen boven een willekeurige vestigingslocatie. Op basis van deze inzichten is het mogelijk een aantrekkelijk vestigingsklimaat te creëren en zo meer bedrijvigheid aan te trekken.

2.1.6 Onderzoeksmodel

Het onderzoeksmodel is een schematische weergave van de stappen die doorlopen worden in het onderzoek om de doelstelling te bereiken. Het onderzoeksmodel dat voor dit onderzoek is opgesteld is weergegeven in figuur 2.1.



Figuur 2.1 Onderzoeksmodel vastgoedontwikkeling regionale luchthavens

Toelichting onderzoeksmodel

Het onderzoek is opgedeeld in drie fases. Zowel fase één als fase twee bestaat uit een theorie gedeelte waar een praktijkanalyse op volgt. In fase drie worden conclusies getrokken op basis van de gegevens uit fase één en fase twee. Bij de praktijkanalyse van fase één en fase twee wordt beroep gedaan op dezelfde cases (luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen). Omdat beide analyses dezelfde cases analyseren, zijn de casebeschrijvingen opgenomen in de bijlage als één beschrijvend verhaal. Vanuit de hoofdttekst wordt tweemaal verwezen naar de casebeschrijvingen.

Fase I

In de eerste fase wordt in hoofdstuk drie vanuit de theorie een overzicht opgesteld van de acht kenmerken die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. In hoofdstuk vier wordt een beschrijving gegeven van de methode die wordt toegepast bij analyseren van de invloed van de luchthaven op het vestigingsklimaat. Deze methode vereist dat een bedrijfssegmentatie wordt verkozen. Aan de hand van deze bedrijfssegmentatie wordt in hoofdstuk vijf een analyse opgesteld van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd op regionale luchthavenlocaties. Op basis van deze segmentatie wordt de doelgroep gedefinieerd waar de ontwikkelaar van commercieel vastgoed zich op moet richten.

Fase II

In fase één is de doelgroep gedefinieerd. In fase twee wordt een nadere analyse gemaakt van het vestigingsgedrag van deze doelgroep. Fase twee richt zich uitsluitend op het vestigingsgedrag van de gedefinieerde doelgroep. In hoofdstuk zes wordt aangegeven wat vanuit de theorie bekend is over het vestigingsgedrag van deze doelgroep. Aan de hand van de tweede praktijkanalyse (hoofdstuk zeven) wordt een uitgebreide beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag.

Fase III

In fase drie worden conclusies getrokken op basis van de gegevens uit fase één en fase twee. De doelgroep wordt gedefinieerd. Tevens wordt aangegeven hoe de ontwikkelaar van commercieel vastgoed op regionale luchthaven kan anticiperen op de specifieke vestigingscriteria van deze doelgroep.

2.1.7 Vraagstelling

Om de doelstelling te bereiken is de vraagstelling geformuleerd. De vraagstelling omvat de verzameling vragen waarvan de antwoorden leiden tot kennis die nodig is voor het bereiken van de doelstelling. Op basis van de doelstelling en het onderzoeksmodel kan worden geconcludeerd dat een tweetal vragen beantwoord dient te worden. Eerst wordt antwoord gegeven op de vraag op welke doelgroep de ontwikkelaar zich op moet richten, waarna wordt aangegeven wat het kenmerkende vestigingsgedrag is van de bedrijven uit deze doelgroep. In dit rapport wordt achtereenvolgens antwoord gegeven op de volgende vragen:

Hoofdvraag I

De eerste hoofdvraag luidt:

Welke type bedrijf heeft zich in het verleden gevestigd op regionale luchthavenlocaties en welke uitspraak kan op basis hiervan worden gedaan aangaande de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten?

Hoofdvraag II

De tweede hoofdvraag luidt als volgt:

Welke parameters (waaronder vestigingscriteria) zijn van invloed op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers die vallen onder de doelgroep – zoals deze wordt gedefinieerd onder hoofdvraag I – en op welke wijze kan de ontwikkelaar anticiperen op het vestigingsgedrag van deze doelgroep?

Subvragen (onderdeel van hoofdvraag I)

Fase 1.1 Wat zijn de kenmerken van regionale luchthavens die een rol spelen bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op en rond regionale luchthavens?

- a. Wat is het huidige metrage vastgoedontwikkeling op en rond de regionale luchthavens?
- b. Wat zijn de kenmerken van regionale luchthavens die een rol spelen bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op en rond deze regionale luchthavens?
- c. Wat is de invloed van de sterke groei van Low Cost Carriers op de ontwikkeling van commercieel vastgoed?
- d. Welke beperkingen worden extern opgelegd aan de ontwikkeling van commercieel vastgoed?

Fase 1.2 Welke methoden zijn toepasbaar om na te gaan wat de invloed is van de regionale luchthaven op het vestigingsklimaat?

- a. Welke methode wordt gehanteerd om de rol van de regionale luchthaven als vestigingsplaatsfactor vast te stellen?
- b. Hoe wordt de systeemgrens en de bedrijfsclassificatie gedefinieerd?
- c. Zijn vanuit voorgaand onderzoek resultaten beschikbaar van segmentaties van vastgoedontwikkeling op luchthavenlocaties?
- d. Wat is de invloed van de luchthaven op de vastgoedwaarde?

Fase 1.3 Welke type bedrijf heeft zich in het verleden gevestigd op regionale luchthavenlocaties en welke uitspraak kan op basis hiervan worden gedaan aangaande de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten?

- Welke aanpak wordt gehanteerd bij het uitvoeren van de casestudy?
- Welk type bedrijf heeft zich in het verleden gevestigd op regionale luchthavenlocaties?
- Hoe verhouden de segmentaties voor regionale luchthavens zich ten opzichte van elkaar?
- Hoe staat de segmentatie voor regionale luchthavenlocaties ten opzichte van segmentaties voor luchthavenlocaties uit voorgaand onderzoek?
- Wat is de belangrijkste doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten?

Subvragen (onderdeel van hoofdvraag II)

Fase 2.1 Welke aspecten spelen een rol bij de analyse van het vestigingsgedrag van de doelgroep waar de ontwikkelaar van commercieel vastgoed zich op moet richten?

- Wat is kenmerkend aan het te voeren marketingbeleid voor de gedefinieerde doelgroep?
- Welke begrippen uit de moderne vestigingsplaatstheorie zijn relevant bij de beschrijving van het vestigingsgedrag van de doelgroep?
- Wat zijn de algemene vestigingscriteria voor kantoorgebruikers op locatieniveau?
- Wat zijn de vestigingscriteria voor kantoorgebruikers die behoren tot de doelgroep op luchthavens?
- Wat zijn de vestigingscriteria voor kantoorgebruikers die behoren tot de doelgroep op regionale luchthavens?

Fase 2.2 Welke parameters (waaronder vestigingscriteria) zijn van invloed op het vestigingsgedrag van de doelgroep en op welke wijze kan de ontwikkelaar anticiperen op het vestigingsgedrag van deze doelgroep?

- Welke aanpak wordt gehanteerd bij het uitvoeren van de casestudy?
- Wat is kenmerkend aan de ontwikkeling van huurprijzen op regionale luchthavenlocaties?
- Welke vestigingscriteria spelen een rol bij het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers die behoren tot de doelgroep?
- Hoe wordt het vestigingsbeleid voor regionale luchthavenlocaties in de praktijk toegepast?
- Op welke wijze kan de ontwikkelaar anticiperen op de specifieke eisen van de kantoorgebruikers die behoren tot de doelgroep?

2.1.8 Begripsbepaling

Om aan te geven wat er in dit rapport wordt met de begrippen wordt bedoeld, zijn in onderstaand overzicht de kernbegrippen uit de vraagstelling gedefinieerd. Voor een volledig overzicht van de begripsbepaling wordt verwezen naar bijlage 1.

Ontwikkelaar	: Gebiedsontwikkelaar die betrokken is bij de ontwikkeling van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen op en rond regionale luchthavens. Deze rol kan zowel worden vervuld door de gemeente (publieke partij) als door de commerciële ontwikkelaar (private partij)
Commercieel vastgoed	: Mix van kantoorruimte en bedrijfsruimte
Regionale luchthavenlocatie	: Vestigingslocatie die in de markt wordt gezet als luchtvaart gerelateerd (luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein)
Doelgroep	: Gebruikers van commercieel vastgoed die zich aangetrokken voelen tot de regionale luchthavenlocatie
Vestigingscriteria	: Beschrijving locatiekenmerken vanuit vraag kant: bij de locatiekeuze definieert ieder bedrijf zijn eigen specifieke eisen ten aanzien van de locatie
Casestudy/ Praktijkanalyse	: In dit onderzoek wordt de 'Casestudy' tevens aangeduid als 'Praktijkanalyse'. De betekenis van beide begrippen is hetzelfde.

2.2 Onderzoekstechnisch ontwerp

Het onderzoekstechnisch ontwerp geeft aan op welke manier de deelvragen die deel uitmaken van het conceptueel ontwerp worden gerealiseerd. Door per deelvraag aan te geven hoe deze wordt beantwoord, wordt een beschrijving gegeven van het verloop van het onderzoek. Het onderzoekstechnisch ontwerp bestaat uit een drietal onderdelen: gebruikte onderzoeksstrategieën, gehanteerde onderzoekstechnieken en de geraadpleegde bronnen.

Na een beschrijving van deze onderdelen wordt in paragraaf 2.2.4 in tabelvorm weergegeven welke strategieën, technieken en databronnen zijn gebruikt bij de beantwoording van de verschillende onderdelen van dit onderzoek.

2.2.1 Onderzoeksstrategieën

Swanborn geeft de volgende omschrijving van de onderzoeksstrategie: *‘een complex van onderzoeksactiviteiten, waardoor het ene onderzoek een heel andere verschijningsvorm heeft dan het andere’*. Swanborn maakt onderscheid in vier onderzoeksstrategieën, die kunnen worden toegepast om een wetenschappelijke probleemstelling te benaderen:

- Bureauonderzoek;
- Casestudy;
- Enquête;
- Experiment [Swanborn, 1994].

In dit onderzoek worden het bureauonderzoek en de casestudy toegepast. In bijlage 2, literatuuronderzoek onderzoeksstrategieën, wordt een beschrijving gegeven van deze onderzoeksstrategieën. In deze paragraaf wordt aangegeven op welke wijze de geselecteerde onderzoeksstrategieën deel uitmaken van het onderzoek.

Onderzoeksstrategie I: Bureauonderzoek

In de eerste fase van het onderzoek lag het accent op het bureauonderzoek. Literatuur en artikelen zijn geraadpleegd om een beeld te vormen van de aanwezige kennis op het gebied van vastgoedontwikkeling op en rond luchthavens. Vanuit bestaande vakliteratuur zijn definities gebruikt om het onderzoek af te bakenen. Ook in fase II van het onderzoek is gebruik gemaakt van het bureauonderzoek: vanuit de vestigingsplaatstheorie is een overzicht opgesteld van de vestigingscriteria voor luchthavenlocaties. Tevens is een theoretisch framework opgesteld, aan de hand waarvan later in het onderzoek het vestigingsgedrag van gevestigde bedrijven in kaart wordt gebracht.

Onderzoeksstrategie II: Casestudy

In bijlage 2 worden de toepassingsmogelijkheden van de casestudy beschreven. Om de volgende redenen wordt de casestudy ingezet als onderzoeksstrategie binnen dit onderzoek. De casestudy richt zich op het type onderzoek waarbij:

- a) Het te bestuderen verschijnsel niet kan worden losgekoppeld uit zijn natuurlijke omgeving;
- b) Het te bestuderen verschijnsel plaats vindt in het heden;

Sub a: Het te bestuderen verschijnsel niet kan worden losgekoppeld uit natuurlijke omgeving

In de studie waarin onderzoek wordt gedaan naar de functies van regionale luchthavens, wordt aangegeven dat een wisselwerking bestaat tussen de kwaliteit van het luchthavenproduct en de bijdrage die de luchthaven levert aan de economie [BCI, 1999]. Beide aspecten hebben invloed op het vestigingsklimaat in de regio, wat betekent dat de luchthaven niet kan worden losgekoppeld uit zijn omgeving.

Sub b: Het te bestuderen verschijnsel plaats vindt in het heden

In de studie naar kantoorontwikkeling op Europese luchthavenlocaties wordt aangegeven dat het bepalen van de marktpositie van een nog te realiseren project enkel mogelijk is op basis van observaties van bestaande projecten [Knaap, 1994]. Ook in dit onderzoek worden bestaande projecten geanalyseerd. Van een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen wordt een inventarisatie opgesteld van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd. Tevens wordt het vestigingsgedrag van deze bedrijven in kaart gebracht.

2.2.2 Onderzoekstechnieken

Na de kernbeslissingen op hoofdniveau worden binnen elke onderzoeksstrategie nieuwe keuzes gemaakt met betrekking tot de te hanteren onderzoekstechnieken. Hierbij wordt vastgelegd op welke wijze de gegevens worden verzameld en geanalyseerd. De keuze voor de onderzoekstechnieken wordt gebaseerd op de probleemstelling, de beschikbaarheid van data en de subjectieve voorkeuren van de onderzoeker.

In deze paragraaf wordt per onderzoeksstrategie een overzicht gegeven van de gehanteerde onderzoekstechnieken. Zoals weergegeven in voorgaande paragraaf wordt binnen dit onderzoek gebruik gemaakt van het bureauonderzoek en de casestudy.

Onderzoeksstrategie I: Bureauonderzoek

Het bureauonderzoek wordt toegepast om het onderzoeksobject in een bredere theoretische context te plaatsen, waarbij de achtergronden van de problematiek aan bod komen. Tijdens het uitvoeren van het bureauonderzoek wordt een overzicht opgesteld van wat andere onderzoekers over het onderzoeksobject, of over verwante verschijnselen of systemen hebben geschreven. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van alle drie de vormen van bureauonderzoek:

- Literatuuronderzoek

Onder literatuur valt het totaal aan boeken, artikelen, congrespapers en dergelijke waarin wetenschappers hun kennisproducten neerleggen. Op basis van geraadpleegde literatuur is kennis verworven over de mogelijkheden vastgoedontwikkeling op luchthavens. Tevens zijn gehanteerde definities gebruikt bij het opstellen van de afbakening van het onderzoek.

- Analyse secundaire data

Secundaire data betreft de data die door andere onderzoekers in een eerder onderzoek bijeen zijn gebracht. Hierbij is gebruik gemaakt van databases en overzichten, waarin gerealiseerde huurprijzen en transacties zijn weergegeven. Tevens is inzicht verkregen in het huidige metrage vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens.

- Analyse ambtelijk statistisch materiaal

Met ambtelijk statistisch materiaal worden de data bedoeld die periodiek of continu worden verzameld voor een breder publiek. Voor een overzicht van de ontwikkeling van vliegbewegingen op de regionale luchthavens is gebruik gemaakt van gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Onderzoeksstrategie II: Casestudy

Naast het bureauonderzoek wordt in deze studie tevens gebruik gemaakt van de casestudy. Aan de hand van een praktijkanalyse is een overzicht opgesteld van de gevestigde bedrijven op regionale luchthavenlocaties. Tevens is het vestigingsgedrag in kaart gebracht. Binnen de casestudy wordt gebruik gemaakt van meerdere onderzoekstechnieken. Naast het literatuuronderzoek en de interviews maakt ook de schriftelijke enquête onderdeel uit van de casestudy.

- Literatuuronderzoek

Het literatuuronderzoek vormt de kern van het bureauonderzoek. Bij het uitvoeren van de casestudy wordt echter ook gebruik gemaakt van het literatuuronderzoek. Door middel van het raadplegen van projectdocumentatie wordt de benodigde achtergrondinformatie over de cases verzameld.

- Expertinterviews

Gebaseerd op de literatuurstudie wordt een overzicht opgesteld van vestigingsplaatscriteria die een rol spelen bij vestiging van werklocaties op en rond de luchthaven. Met behulp van expertinterviews wordt de lijst van vestigingsplaatscriteria aangevuld: aan lokale makelaars en andere betrokkenen wordt de vraag voorgelegd welke rol zij toekennen aan de luchthaven als vestigingsplaatsfactor. Tevens zijn lokale makelaars op de hoogte van de ontwikkelingen op de lokale vastgoedmarkt. Zij hebben meerdere hervestigingen van dichtbij meegemaakt.

- Bedrijfsinterviews

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews wordt nagegaan hoe het locatiekeuzeprocess is verlopen en welke rol de aanwezigheid van de luchthaven heeft gespeeld. Tevens wordt nagegaan in hoeverre de bedrijven gebruik maken van de faciliteiten op de luchthaven.

- Schriftelijke enquêtes

De analyse van het vestigingsgedrag heeft een kwalitatief karakter. Het toevoegen van een kwantitatief element aan het onderzoek vergroot de betrouwbaarheid. Om deze reden is besloten de schriftelijke enquête onderdeel te laten uitmaken van de casestudy. Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews wordt gewerkt met een scorelijst, waarbij aan de betrokken locatie managers wordt gevraagd een waarde toe te kennen aan de vestigingsplaatscriteria.

2.2.3 Bronnen

Naast de mogelijke onderzoeksstrategieën en methoden dient bij het onderzoekstechnisch ontwerp tevens rekening gehouden te worden met de beschikbaarheid van data: welke gegevens zijn beschikbaar en, als deze niet of onvoldoende beschikbaar zijn, welke gegevens kunnen vergaard worden via ondervraging of observatie. Bij de uitvoering van het onderzoek is gebruik gemaakt van *datatriangulatie*: om de deelvragen te kunnen beantwoorden zijn meerdere databronnen geraadpleegd. Verschuren en Doorewaard maakt onderscheid in de volgende vier bronnen. Door Swanborn wordt hier de vijfde informatiebron, de databestanden van eerder onderzoek, aan toegevoegd.

- Literatuur;
- Media;
- Projectdocumentatie;
- Databestanden van eerder onderzoek;
- Personen.

Hieronder wordt een beschrijving gegeven van de informatiebronnen die in dit onderzoek worden geraadpleegd. Tevens wordt een argumentatie gegeven voor het gebruik van deze bronnen.

Literatuur

In het verleden is veel onderzoek gedaan naar de (ruimtelijk economische) impact van luchthavens op de omgeving. Er is echter beperkt informatie beschikbaar aangaande de rol die de luchthaven speelt als vestigingsplaatsfactor voor bedrijven. In het literatuuronderzoek is met name informatie verzameld over de algemene vestigingsplaatscriteria voor bedrijfslocaties en vastgoedontwikkeling op en rond hubluchthavens. Vanuit beschikbare literatuur is een beeld gevormd van het specifieke karakter van regionale luchthavens. Voor een overzicht van de geraadpleegde literatuur wordt verwezen naar de literatuurlijst (hoofdstuk 9).

Media

De groei van de Low Cost sector zorgt ervoor dat regionale luchthavens veel aandacht krijgen. Op basis van berichtgeving uit de media is een beeld gevormd van de ontwikkelingen in de luchtvaartsector. Tevens is achtergrondinformatie verzameld aangaande vastgoedontwikkeling op Schiphol en de uitbreidingsplannen op de regionale luchthavens in Nederland. Voor een overzicht van de geraadpleegde vakbladen en internetsites wordt verwezen naar de literatuurlijst.

Projectdocumentatie

In dit onderzoek is bij het uitvoeren van de casestudy voor een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen een analyse gemaakt van de gevestigde bedrijven. De achtergrondinformatie van deze luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen is verkregen door het raadplegen van projectdocumentatie. Voor het overzicht van de projectdocumentatie wordt verwezen naar de literatuurlijst.

Databestanden eerder onderzoek

Voor het verkrijgen van basisgegevens over vastgoedontwikkeling en vliegbewegingen zijn databanken van overheden en andere instanties geraadpleegd. Een overzicht van bedrijfsterreinen op luchthavenlocaties is verkregen op basis van de IBIS database. In deze database wordt een overzicht bijgehouden van alle bedrijfsterreinen in Nederland. De VTIS database van STRABO is geraadpleegd om inzicht te krijgen in vastgoedtransacties en huurprijzen. Bij STATLINE, de database van het Centraal Bureau voor de Statistiek, is de ontwikkeling van het aantal vliegbewegingen opgevraagd.

Databestanden eerder onderzoek:

- IBIS database: uitgegeven bedrijfsterreinen in Nederland
- VTIS database: vastgoedtransacties en huurprijzen
- STATLINE, CBS: ontwikkeling van het aantal vliegbewegingen

Personen

Tijdens de probleemoriëntatie is door middel van oriënterende interviews onder DHV collega's een beeld gevormd van de vastgoedprojecten op en rond luchthavens waarbij DHV betrokken is. Bij de uitvoering van een quickscan is op basis van gesprekken met directe betrokkenen (luchthavenexploitanten en gemeentelijke overheid) een overzicht opgesteld van het huidige metrage vastgoed op de regionale luchthavenlocaties. Locale makelaars zijn benaderd ten behoeve van de beeldvorming van de vastgoedmarkt in de luchthavenregio. Bij facility managers van kantoor gebruikers zijn aan de hand van enquêtes de vestigingscriteria achterhaald die een rol hebben gespeeld bij de locatiekeuze.

Voor een overzicht van de geraadpleegde personen bij het uitvoeren van de casestudy wordt verwezen naar bijlage 16.

2.2.4 Overzicht gehanteerde strategieën, technieken en databronnen

In onderstaande tabel wordt per onderzoeksobject weergegeven welke strategieën, technieken en databronnen zijn gebruikt bij de beantwoording van de verschillende onderdelen van dit onderzoek.

Strategie	Onderzoeksobject	Techniek	Databronnen
Bureauonderzoek	h3	- Kenmerken regionale luchthavens	Literatuuronderzoek
		- Metrage vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties	Secundaire data
		- Ontwikkeling vliegbewegingen op regionale luchthavens	Ambtelijk statistisch materiaal
	h4	- Methoden ter bepaling van uitstralingseffecten luchthavens	Literatuuronderzoek
	h6	- Theoretisch framework analyse vestigingsgedrag	Literatuuronderzoek
Casestudy	h5	- Bedrijfssegmentatie regionale luchthavenlocaties	Literatuuronderzoek
			Secundaire data
	h7	- Analyse vestigingsgedrag; expertise locale makelaars en andere betrokkenen	Expert interviews
		- Analyse vestigingsgedrag op bedrijfsniveau	Bedrijfsinterviews
		- Toekennen waardering aan vestigingscriteria	Schriftelijke enquête, onderdeel van bedrijfsinterviews

Tabel 2.1: gehanteerde strategieën, technieken en databronnen per onderzoeksobject

3 KENMERKEN REGIONALE LUCHTHAVENS

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ter introductie een beschrijving gegeven van de kenmerken van de regionale luchthavens in Nederland. Hierbij wordt antwoord gegeven op de eerste onderzoeksvraag: *Wat zijn de kenmerken van regionale luchthavens die een rol spelen bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op en rond regionale luchthavens?*

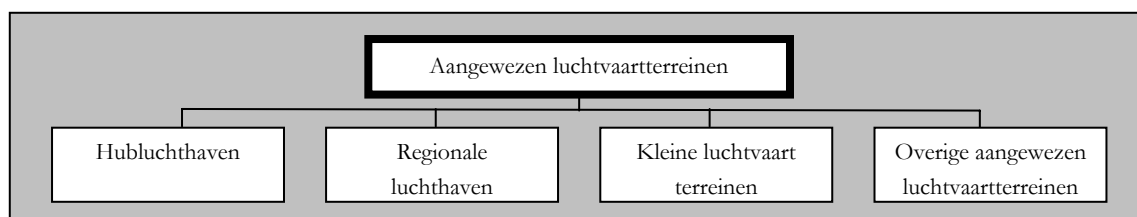
Bij de beantwoording van deze onderzoeksvraag wordt eerst de definitie gegeven van het begrip ‘regionale luchthaven’. Vervolgens wordt een overzicht opgesteld van de regionale luchthavens in Nederland. Een indicatie van het huidige metrage vastgoed wordt verkregen op basis van de quickscan. Vervolgens wordt een overzicht opgesteld van de kenmerken van regionale luchthavens die een rol spelen bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed. Aan de hand van de ontwikkelingen in de luchtvaart wordt nagegaan wat de impact is op de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie. In de laatste paragraaf worden de achtergronden gegeven van het gevoerde vestigingsbeleid op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen.

3.2 Definitie regionale luchthavens

In de beleidsnota regionale luchthavenstrategie (RELUS) wordt de volgende definitie gehanteerd voor regionale luchthavens:

Een regionale luchthaven fungeert als begin- en eindstation voor het luchtverkeer en vervoer, voortkomend uit regionale behoefte, naar en van bestemmingen op korte en middellange afstanden en als tussen- of overstapstation. Regionale luchthavens onderscheiden zich van kleine luchtvaartterreinen door de aanwezigheid van faciliteiten op het gebied van luchtverkeersleiding [Ministerie V&W, 1997].

In figuur 3.1 wordt het onderscheid weergegeven in de aangewezen luchtvaartterreinen.



Figuur 3.1 Aangewezen luchtvaartterreinen in Nederland [RLD, 1995]

In bovenstaande figuur wordt het onderscheid aangegeven in de aangewezen luchtvaartterreinen in Nederland. Dit onderzoek richt zich op de regionale luchthavens. In de volgende paragraaf wordt een overzicht opgesteld van de regionale luchthavens in Nederland.

3.3 Selectie regionale luchthavens Nederland

Op basis van de definitie, vastgelegd in de beleidsnota regionale luchthaven strategie, worden een zestal luchtvaartterreinen aangemerkt als regionale luchthaven. De luchthavens Eindhoven en Twente worden ook tot deze selectie gerekend; behalve voor militaire doeleinden worden deze luchthavens ook voor civiele doeleinden gebruikt. In 2004 is voor luchthaven Lelystad de Planologische Kernbeslissing (PKB) bekrachtigd, hetgeen mogelijkheden biedt voor de voorgenomen baanverlenging [www.lelystad-airport.nl]. Vanwege voorgenomen uitbereidingsplannen wordt

luchthaven Lelystad ook meegenomen in dit onderzoek. In onderstaand overzicht zijn de regionale luchthavens in Nederland weergegeven:

- Rotterdam Airport
- Eindhoven Airport²
- Maastricht Aachen Airport
- Groningen Airport Eelde
- Vliegveld Twente¹
- Lelystad Airport
- Den Helder Airport

Een korte beschrijving van elk van deze luchthavens is gegeven in bijlage 3, 'Beschrijving regionale luchthavens Nederland'. Op de bijgevoegde overzichtskaart is de ligging van de regionale luchthavens weergegeven.

3.4 Huidig metrage vastgoedontwikkeling

In deze paragraaf wordt door middel van een quickscan een overzicht opgesteld van de huidige vastgoedontwikkeling op en rond de regionale luchthavens in Nederland. In de selectie van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen wordt het criterium toegepast zoals dit wordt gedefinieerd in hoofdstuk 4:

Het bedrijfsterrein wordt door de ontwikkelaar/ betrokken partijen in de markt gezet als luchtvaart gerelateerd

3.4.1 Bronnen

Bij het opstellen van de quickscan zijn de volgende bronnen geraadpleegd:

- IBIS database;
- Informatie betrokken luchthavenexploitant;
- Informatie projectleider bedrijfsterreinen betrokken gemeente.

In de IBIS database wordt een overzicht bijgehouden van alle bedrijfsterreinen in Nederland. Met behulp van het GIS systeem worden deze bedrijfsterreinen ingetekend op de geografische kaart. In bijlage 4 zijn op basis van de GIS uitdraai een zevental kaarten weergegeven, waarop alle bedrijfsterreinen in de luchthavenregio zijn aangegeven door middel van een Ruimtelijk Identificatienummer (RIN code). Aan de hand van gesprekken met de luchthavenexploitant en projectleider 'bedrijfsterreinen' van de betrokken gemeente is vastgesteld welke van deze bedrijfsterreinen worden gekenmerkt als luchtvaart gerelateerd.

3.4.2 Resultaten quickscan

Door middel van het uitvoeren van de quickscan is een overzicht opgesteld van de huidige vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties in Nederland. Het bleek het niet eenvoudig de gewenste data te achterhalen. In bijlage 5 wordt in tabelvorm een overzicht gegeven van de beschikbare gegevens. Deze tabel is niet compleet. Omdat op basis van deze data geen compleet overzicht kan worden gepresenteerd, wordt de tabel niet opgenomen in de hoofdtekst. In bijlage 4 zijn een zevental GIS kaarten weergegeven, waarop de luchtvaart gerelateerde bedrijfsterreinen zijn ingetekend. In onderstaande tabel wordt op basis van de quickscan een overzicht gegeven van de locaties waar op grote schaal vastgoed is ontwikkeld. Tevens wordt in een overzicht de geplande vastgoedontwikkeling weergegeven.

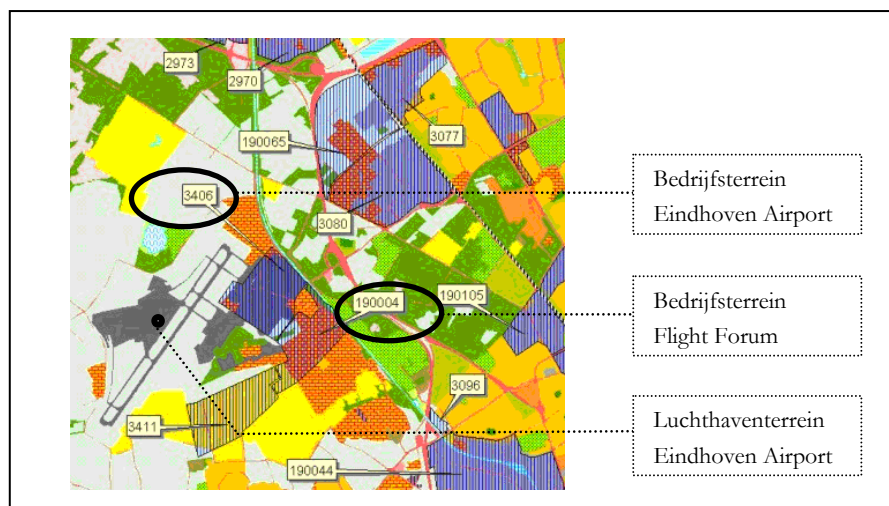
² Militaire luchthaven, tevens civiel medegebruik

Luchthaven	RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
Eindhoven Airport	3406	Eindhoven Airport	46,00	44,00	96%
	190004	Flight Forum	25,00	10,43	42%
Maastricht Aachen Airport	203494	TechnoPort Europe	43,60	38,70	89%

Tabel 3.1: grootschalige vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties [Bijlage 5]

De luchthavens Eindhoven en Maastricht zijn de enige regionale luchthavens in Nederland waar tot op heden op grote schaal vastgoed is ontwikkeld. Bij beide luchthavens gaat het om de ontwikkeling van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen, die zijn gelegen buiten de hekken van het luchtvaartterrein.

In onderstaand figuur is ter illustratie de GIS kaart van de regio Eindhoven Airport weergegeven, waarop de bedrijfsterreinen zijn ingetekend. De luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen zijn gekenmerkt door middel van een cirkel.



Figuur 3.2: overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Eindhoven Airport [GIS/ IBIS 2004]

In onderstaande tabel is een overzicht opgenomen van de geplande vastgoedontwikkeling op Rotterdam Airport en Maastricht Airport. In beide gevallen worden de vestigingslocaties gerealiseerd binnen de hekken van het luchthaventerrein. In de tabel worden de ontwikkelplannen toegelicht.

Luchthaven	Plannaam	Omvang	Toelichting
Rotterdam Airport	Businesspark Rotterdam Airport	200.000 m ² b.v.o.	Rotterdam Airport Vastgoed (samenwerking Rotterdam Airport en Schiphol Real Estate) ontwikkelt Businesspark Rotterdam Airport. 80.000 m ² is bestemd voor kantoorruimte en 120.000 m ² voor bedrijfsruimte. Gronduitgifte start in het najaar van 2005 [SRE, 2005].
Maastricht Aachen Airport	Businesspark Maastricht Aachen Airport	Netto 58,00 ha	In januari 2000 is besloten dat de geplande tweede start- en landingsbaan niet door gaat. Het consortium Omniport- Dura Vermeer (private luchthavenexploitant) ontwikkeld op de vrijgekomen ruimte in de nabije toekomst Businesspark Maastricht Aachen Airport [DHV, 2005].

Tabel 3.2: geplande vastgoedontwikkeling regionale luchthavenlocaties

3.5 Kenmerken regionale luchthavens

In deze paragraaf wordt een overzicht opgesteld van de kenmerken van regionale luchthavens die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de methode opgesteld door Buck Consultants International (BCI, 1999). Eerst wordt een overzicht gegeven van de kenmerken van de luchthavenlocatie die van invloed zijn op de mogelijkheden voor de ontwikkeling van commercieel vastgoed, waarna op basis van de beschreven kenmerken een vergelijking wordt opgesteld van de regionale luchthavens in Nederland.

3.5.1 Luchthavenproduct en ruimtelijk- economisch profiel

In het onderzoeksrapport ‘vastgoedontwikkeling regionale luchthavens’ concludeert BCI dat de ontwikkelpotentie van commercieel vastgoed op de regionale luchthavenlocatie wordt bepaald door de wisselwerking tussen de kwaliteit van het luchthavenproduct en het ruimtelijk- economisch profiel. In deze paragraaf wordt een beschrijving gegeven van beide aspecten

Luchthavenproduct

In tabel 3.3 wordt een beschrijving gegeven van de deelproducten van het luchthavenproduct, zoals deze zijn gedefinieerd door BCI. Er wordt onderscheid gemaakt in het vervoersproduct, terminalproduct, ontsluitingsproduct en het omgevingsproduct.

Luchthavenproduct	Beschrijving
Vervoersproduct	Aantal bestemmingen en de frequentie waarmee die bestemmingen worden aangevlogen
Terminalproduct	Capaciteit en kwaliteit van afhandeling van passagiers en vracht en faciliteiten voor reizigers, bezoekers en expediteurs
Ontsluitingsproduct	Landzijdige bereikbaarheid via weg en spoor
Omgevingsproduct	Nabijheid van bedrijfslocaties op en nabij de luchthaven en de ligging van die locaties ten opzichte van huidige of toekomstige economische kerngebieden

Tabel 3.3: Deelproducten van het luchthavenproduct [BCI, 1999]

Het terminalproduct en ontsluitingsproduct is sterk gerelateerd aan het vervoersproduct. Het vervoersproduct geeft een indicatie van het aantal vliegbewegingen op de luchthaven. De capaciteit van de terminal en van de landzijdige ontsluiting wordt aangepast op het vervoersproduct. Het luchthavenproduct is bepalend voor het activiteitsniveau op de luchthaven en geeft aan in hoeverre de luchthaven bijdraagt aan het vestigingsklimaat. Ook het omgevingsproduct zelf speelt een rol bij de bepaling van de ontwikkelpotentie van de luchthavenlocatie; nieuw te vestigen bedrijven geven er de voorkeur aan dat al enkele bedrijven zijn gevestigd op de vestigingslocatie.

Ruimtelijk- economisch profiel

De kwaliteit van het luchthavenproduct wordt gekoppeld aan het ruimtelijk- economisch profiel. Het ruimtelijk- economisch profiel beschrijft de kenmerken van de directe regio van de luchthaven. Ook hier wordt onderscheid gemaakt in een viertal deelproducten.

Ruimtelijk- economisch profiel
Ligging in economisch kerngebied
Aanwezigheid hoofdtransport assen
Productiestructuur van de regio
Kracht ruimere regio

Tabel 3.4: deelproducten van het ruimtelijk- economisch profiel [BCI, 1999]

Het ruimtelijk- economisch profiel beschrijft het activiteitsniveau in de regio. Eén van de factoren waarmee een indicatie gegeven kan worden van de kracht van de regio is het Bruto Regionaal Product. In deze studie wordt geen uitgebreide analyse gemaakt van de luchthavenregio. Er wordt uitsluitend

een beschrijving gegeven van de regionale vastgoedmarkt; verder wordt het ruimtelijk economisch profiel buiten beschouwing gelaten.

In de volgende alinea wordt aangegeven hoe de regionale luchthavens in Nederland scoren op deze kenmerken. Welke rol de kenmerken spelen in dit onderzoek wordt weergegeven in paragraaf 3.5.3.

3.5.2 Vergelijk regionale luchthavens Nederland

Een eerste indicatie van de verhouding van de regionale luchthavens onderling wordt verkregen aan de hand van de resultaten van het onderzoek van BCI. In opdracht van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat en Economische Zaken heeft BCI in 1999 een onderzoek uitgevoerd naar de regionaal economische functies van regionale luchthavens in Nederland.

In het onderzoek worden zes regionale luchthavens met elkaar vergeleken; Den Helder Airport is in dit onderzoek niet meegenomen. De economische betekenis van de luchthaven voor de regio staat centraal. Het is in deze onderzoeksoptiek niet toegestaan de luchthaven los te koppelen uit zijn omgeving (omgevingsfactoren uit te sluiten). Omdat de luchthaven niet zonder meer kan worden losgekoppeld uit zijn omgeving, maakt BCI onderscheid in het *luchthavenproduct* en het *ruimtelijk-economisch profiel*.

Koppeling van het luchthavenproduct aan het ruimtelijk- economisch profiel maakt het mogelijk meerdere luchthavens met elkaar te vergelijken. Hierbij wordt in één overzicht zowel de kwaliteit van het luchthavenproduct als het ruimtelijk- economisch profiel per luchthaven weergegeven. De wisselwerking tussen beide aspecten bepaalt de invloed van de luchthaven op het vestigingsklimaat voor bedrijven in de directe omgeving van de luchthaven [BCI, 1999].

Luchthaven	Luchthavenproduct				Ruimtelijk- economisch profiel			
	Vervoers-product	Terminal-product	Ontsluitings-product	Omgevings-product	Economisch kerngebied	Hoofd-transport-assen	Productie-structuur	Kracht ruimere regio
Rotterdam	++	+	++	+	+++	++	++	+++
Eindhoven	+ / ++	+	++	++	++	++	++	++
Maastricht	+ / ++	+	++	++	++	++	+	++
Eelde	0 / +	0 / +	+	+	+	+	+	+
Twente	0 / +	0 / +	+	+	+	++	++	+
Lelystad	0	0 / +	0 / +	0 / +	0 / +	0	+	++

Tabel 3.5: vergelijk luchthavens op basis van luchthaven product en ruimtelijk- economisch profiel [BCI, 1999]

0	=	matig of niet aanwezig	Legenda
+	=	redelijk of in beperkte mate aanwezig	
++	=	voldoende aanwezig	
+++	=	sterk aanwezig	

Op basis van tabel 3.5 concludeert BCI dat duidelijke verschillen bestaan tussen de luchthavens in de economische kerngebieden (Rotterdam, Eindhoven en Maastricht) en de overige luchthavens gelegen buiten de kerngebieden [BCI, 1999]. De gegevens in bovenstaande tabel zijn enigszins gedateerd. Toch geeft het een globale indicatie van de verhoudingen van de regionale luchthavens onderling. In de volgende paragraaf wordt aangegeven hoe het vervoersproduct zich heeft ontwikkeld.

3.5.3 Overzicht kenmerken

De volgende acht kenmerken zijn van invloed op de mogelijkheden voor de ontwikkeling van commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties:

Aspect	Kenmerk
Luchthavenproduct	• Vervoersproduct • Terminalproduct • Ontsluitingsproduct • Omgevingsproduct
Ruimtelijk- economisch profiel	• Ligging in economisch kerngebied • Aanwezigheid hoofdtransport assen • Productiestructuur van de regio • Kracht ruimere regio

Tabel 3.6: overzicht kenmerken van invloed op mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling

Een beperkende factor bij de beschrijving van de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling is dat deze kenmerken moeilijk te kwantificeren zijn. Bij de casebeschrijvingen wordt een aanduiding gegeven van luchthavenproduct. Het luchthavenproduct is echter niet in één getalswaarde uit te drukken. Er wordt volstaan met een beschrijving van de vier deelproducten.

Bij de uitwerking van de casestudy wordt geen aandacht besteed aan het ruimtelijk- economisch profiel. Het ruimtelijk- economisch profiel ligt een schaalniveau hoger en wordt beschouwd als een constante. In de volgende paragraaf wordt aangegeven welke van de kenmerken die behoren tot het luchthavenproduct sterk in ontwikkeling zijn en daarom extra aandacht verdienen.

3.6 Effect van ontwikkelingen in de luchtvaart

3.6.1 Inleiding

In de vorige paragraaf is aangegeven welke acht kenmerken van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op en rond de regionale luchthaven. In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op één van deze acht kenmerken: het vervoersproduct van de luchthaven. Het vervoersproduct is gedefinieerd als 'het aantal bestemmingen en de frequentie waarmee die bestemmingen worden aangevlogen' [BCI, 1999].

De ontwikkelingen in de luchtvaart zorgen voor een sterke groei van het luchthavenproduct van bepaalde Nederlandse regionale luchthavens. In deze paragraaf wordt aangegeven welke vervoerssegmenten gebruik maken van de luchthaven, waarna dieper wordt ingegaan op de groei van het aantal vliegbewegingen, uitgevoerd door Low Cost Carriers. In de volgende paragraaf wordt aangegeven wat de invloed is van de groei van het vervoersproduct op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op de regionale luchthavenlocatie.

3.6.2 Vervoerssegmenten op regionale luchthavens

Om enig inzicht te krijgen in het type vliegverkeer dat gebruik maakt van regionale luchthavens wordt in deze paragraaf een beschrijving gegeven van de verschillende vervoerssegmenten. In de luchtvaart kunnen verscheidene marktkrachten eraan bijdragen dat regionale luchthavens zich specialiseren in of toeleveren op een bepaald marktsegment van de luchtvaart. In het rapport '*Regionale luchthavens in Nederland*' wordt een overzicht gegeven van de marktsegmenten waar regionale luchthavens zich op kunnen richten [Rand Europe, 2004]. Er wordt onderscheid gemaakt in de volgende segmenten:

- *Charterverkeer*
- *Low Cost*
- *General Aviation*
- *Vracht*

Voor een beschrijving van deze vervoerssegmenten wordt verwezen naar bijlage 6.

3.6.3 Sterke groei Low Cost sector

Zoals beschreven in de inleiding zorgen een tweetal ontwikkelingen in de markt ervoor dat het aantal vliegbewegingen, uitgevoerd door Low Cost Carriers, op regionale luchthavens sterk toeneemt:

- Liberalisering en deregulering van de luchtvaartsector geeft ruimte aan een nieuw vervoerssegment: de Low Cost sector;
- Low Cost Carriers verkiezen regionale luchthavens boven hubluchthavens.

Aan de hand van de beschrijving in bijlage 6 wordt hieronder een korte beschrijving gegeven van de kenmerken van het vervoerssegment 'Low Cost'.

Low Cost

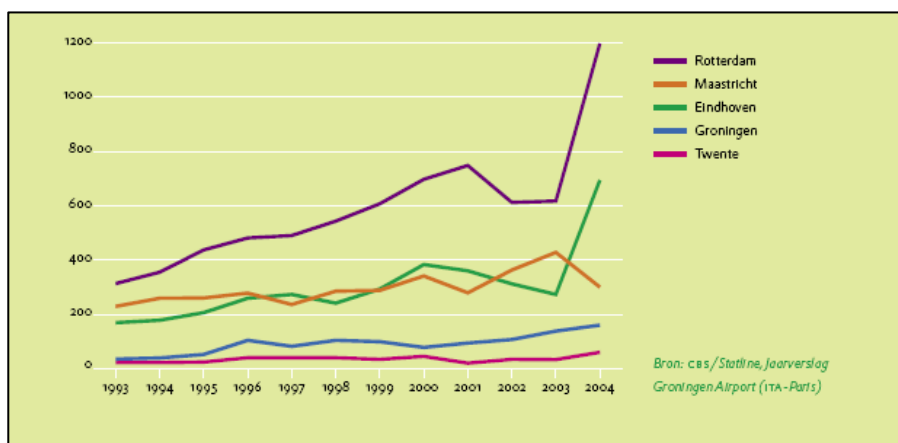
Het Low Cost segment is de laatste jaren sterk gestegen en het ligt in de verwachting dat het Low Cost aandeel in de luchtvaart de komende jaren nog een grote groei doormaakt. Dit is te verklaren door het feit dat de regionale luchthaven goed aansluit op de eisen van zowel de Low Cost Carrier als op de eisen van de 'Low Cost Passagier' (figuur 3.3). Zowel de passagier als de carrier verkiest de regionale luchthaven boven de hubluchthaven. De hubluchthaven heeft zich gespecialiseerd als *overstop luchthaven* en kan vanwege ondermeer het complexe bagage afhandelingssysteem, de lange taxitijden en de mogelijkheden tot vertraging geen snelle omkeertijd garanderen. Tevens is de 'Low Cost Passagier' gebaat bij een goed bereikbare luchthaven, een overzichtelijke terminal en een lage luchthavenbelasting.

Eisen vanuit de Low Cost Carrier	
- Snelle omdraaitijd (max. 25 minuten)	▪ Minimaliseren operations- tijd (korte taxi baan, korte afstand tot terminal) ▪ Eenvoudige en snelle check in ▪ Punctualiteit: passagier komt vroeg, vliegtuig wacht niet
Eisen vanuit de 'Low Cost Passagier'	
- Eenvoudig luchthaven product	▪ Overzichtelijke luchthaven ▪ Snelle bagageafhandeling ▪ Dichtbij parkeren
- Prijs	▪ Lage luchthavenbelasting ▪ Lage parkeerkosten
- Locatie	▪ Goed bereikbaar, geen files

Figuur 3.3: eisen gesteld door de Low Cost Carrier en de 'Low Cost Passagier' [ACM, 2003].

In onderstaande figuur wordt een overzicht gegeven van de passagiersaantallen op regionale luchthavens in Nederland. De grootste stijging in het aantal passagiers is waar te nemen op Rotterdam Airport en Eindhoven Airport. Deze stijging is vrijwel volledig toe te schrijven aan de komst van de Low Cost Carriers.

Sinds de stationering van Basiqair op Rotterdam (april 2004) met verbindingen op acht Europese steden zijn de passagiersaantallen gestegen van 600.000 naar 1,2 miljoen. In Eindhoven zorgt de komst van Ryanair (augustus 2002) voor een sterke stijging van het aantal passagiers. In 2004 is het aantal passagiers gestegen van 423.000 tot bijna 700.000 [RPB, 2005].



Figuur 3.4: passagiersaantallen ($\times 1000$) Nederlandse regionale luchthavens 1993 – 2003 [RPB, 2005]

Ook de overige regionale luchthavens in Nederland trachten Low Cost Carriers aan zich te binden. Op Groningen Airport Eelde wordt gewerkt aan de baanverlenging. De huidige hoofd baan wordt verlengd van 1800 naar 2500 meter [www.gae.nl]. Enschede Airport Twente (EAT) geeft aan dat Ryanair meerdere malen interesse heeft getoond om vluchten vanaf Twente te starten. Probleem is dat EAT vooralsnog slechts van maandag tot en met vrijdag geopend is. Ryanair vliegt zeven dagen per week op vaste tijdstippen naar vaste bestemmingen en eist grote flexibiliteit van de luchthavens. Het is de bedoeling dat na sluiting van de militaire vliegbasis (eind 2007) EAT blijft voortbestaan als commerciële luchthaven [www.luchtvaartnieuws.nl]. Het spreekt voor zich dan een verruiming van de openingstijden van groot belang is om carriers aan te trekken.

Komst Low Cost zorgt voor groei passagiersaantallen

Zoals aangegeven in figuur 3.4 is er sprake van een sterke groei van het aantal passagiers op de luchthavens Rotterdam en Eindhoven. Deze groei is vrijwel volledig toe te schrijven aan de komst van de Low Cost Carrier. Tevens ligt het in de verwachting dat ook op de overige regionale luchthavens Low Cost Carriers voor een groei zullen zorgen. In de volgende paragraaf wordt nagegaan wat de invloed is van de komst van Low Cost Carriers voor de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties.

3.7 Invloed Low Cost Carriers op mogelijkheden vastgoedontwikkeling

3.7.1 Sterker luchthavenproduct ten gevolge van Low Cost Carriers

In de vorige paragraaf is aangegeven dat groei van het aantal passagiers vrijwel volledig kan worden toegeschreven aan de komst van de Low Cost Carriers. De komst van de Low Cost Carriers naar regionale luchthavens kan worden vertaald in een toename van het vervoersproduct (toename aantal bestemmingen en frequentie). De groei van het vervoersproduct draagt bij aan een sterker luchthavenproduct. In deze paragraaf wordt nagegaan wat de invloed is van de komst van de Low Cost Carrier voor de mogelijkheden van de ontwikkeling van commercieel vastgoed op regionale luchthavens.

3.7.2 Invloed op vastgoedontwikkeling

In paragraaf 3.5 is aangegeven dat een achttal kenmerken van de regionale luchthaven van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. In bovenstaande alinea is aangegeven dat één van deze kenmerken, het vervoersproduct, een sterke groei doormaakt. De vraag is wat de directe invloed is van de groei van het vervoersproduct op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties.

Directe effect niet waarneembaar

Ontwikkelingen in de vastgoedmarkt volgen met enkele jaren vertraging de ontwikkelingen in de markt. Er is sprake van een effect van ‘na- ijlen’. Om op basis van trends uit het verleden een uitspraak te kunnen doen aangaande ontwikkelingsmogelijkheden in de toekomst, is het vereist een overzicht van transacties beschikbaar te hebben, dat ‘meerdere jaren’ terug gaat in de tijd.

In de probleemoriëntatie is aangegeven dat voor regionale luchthavenlocaties slechts een beperkt aantal transacties per jaar plaatsvindt. Om deze reden dient gewerkt te worden met transacties, weergegeven in tijdsblokken van meerdere jaren. Door meerdere van deze blokken met elkaar te vergelijken, kan nagegaan worden of bepaalde trends waarneembaar zijn. Omdat de tijdsblokken meerdere jaren bestrijken, dient een overzicht beschikbaar te zijn van transacties van minimaal de afgelopen 10 jaar.

De sterke groei van het vervoersproduct wordt met name veroorzaakt door de komst van de Low Cost Carriers. Omdat de opkomst van de Low Cost sector een ontwikkeling is van de laatste jaren, kan op basis van trends uit het verleden op dit moment geen uitspraak worden gedaan aangaande het directe effect van de komst van de Low Cost Carrier voor de mogelijkheden van de ontwikkeling van commercieel vastgoed op luchthavenlocaties.

Groei vervoersproduct draagt bij aan uitstralingseffect

Wel kan worden gesteld dat een sterker vervoersproduct zorgt voor een hoger activiteitsniveau op de luchthaven. Meer passagiers maken gebruik van de luchthaven, wat bijdraagt aan de bekendheid van de luchthaven (overschrijden van kritische massa aan passagiers). Het uitstralingseffect van de luchthaven neemt toe, wat goede mogelijkheden biedt voor de vastgoedontwikkeling. In hoofdstuk 6 wordt nader ingegaan op welke wijze de luchthaven van invloed is op het vestigingsklimaat.

3.7.3 Invloed Low Cost Carriers

Samenvattend wordt geconcludeerd dat de directe invloed van de groei van het vervoersproduct (veroorzaakt door komst van de Low Cost Carriers) op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op basis van trends uit het verleden niet kan worden vastgesteld. Wel wordt opgemerkt dat de stijging van het aantal passagiers bijdraagt aan het activiteitsniveau op de luchthaven. Het uitstralingseffect van de luchthaven neemt toe, wat een positief effect heeft op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling.

3.8 Vestigingsbeleid regionale luchthavens**3.8.1 Inleiding**

In dit hoofdstuk wordt een overzicht opgesteld van de kenmerken van de regionale luchthavenlocatie die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Ook het vestigingsbeleid behoort tot deze kenmerken. Het wordt beschouwd als een extern opgelegde beperking. Eerst wordt een beschrijving gegeven van het vestigingsbeleid, waarna wordt aangegeven wat de invloed is van het gevoerde vestigingsbeleid op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling.

3.8.2 Vestigingsbeleid in breder perspectief

Binnen het economisch beleid is de ontwikkeling van bedrijfsterreinen één van de middelen van de gemeente om nieuwe bedrijvigheid aan te trekken en de regionale economie te stimuleren. Door te investeren in de aantrekkelijkheid van de omgeving probeert de gemeente een gunstig vestigingsklimaat te creëren, om zo nieuwe bedrijven aan te trekken en werkgelegenheid te creëren.

In een marktgerichte planning proberen gemeenten nieuwe bedrijven aan te trekken door een pakket aan vestigingsmogelijkheden aan te bieden. Bij de planning van bedrijfsterreinen wordt in toenemende

mate aandacht besteed aan 'kwalitatieve differentiatie van het aanbod'. Achtergrond van deze 'kwalitatieve differentiatie' is de veronderstelde segmentering van de vraag. Verondersteld wordt dat verschillende soorten bedrijven uiteenlopende eisen stellen aan hun vestigingsplaats. Door middel van 'thematiseren' proberen gemeenten het aanbod van locaties zo goed mogelijk af te stemmen op de eisen die de bedrijven daaraan stellen. Het doel van het thematiseren wordt als volgt omschreven:

Thematiseren: *'Thematiseren is gericht op de clustering van bepaalde typen van bedrijvigheid door middel van specifieke voorzieningen die maar voor bepaalde bedrijven aantrekkelijk zijn' [Bongenaar en Olden, 1993].*

Voorbeelden van gethematiseerde bedrijfslocaties zijn kenniscentra en transport- en distributiecentra. Het gaat bij thematiseren om het bereiken van functionele synergie. Dit komt tot stand wanneer bedrijven rechtstreeks profiteren van elkaars nabijheid of gebruik maken van een nabijgelegen voorziening, die voor het economisch functioneren van groot belang is [Bongenaar en Olden, 1993].

Luchtvaart gerelateerd bedrijfsterrein

Ook het luchtvaartgerelateerde bedrijfsterrein is een voorbeeld van een gethematiseerde bedrijfslocatie. In dit geval is de luchthaven de unieke nabijgelegen voorziening. In het bestemmingsplan wordt door de gemeente de vestigingseis opgenomen dat de bedrijven die zich willen vestigen moeten kunnen aantonen dat ze een relatie hebben met de luchtvaart. Door het opleggen van de vestigingseis probeert de gemeente op de volgende wijze functionele synergie te realiseren. Het opleggen van de vestigingseis:

- Bevordert de wisselwerking tussen de gevestigde bedrijven en de luchthaven (gevestigde bedrijven maken gebruik van de nabijgelegen voorziening);
- Bevordert de wisselwerking tussen de luchtvaartgebonden bedrijven die zijn gevestigd op het bedrijfsterrein (gevestigde bedrijven profiteren van elkaars nabijheid).

Door het opleggen van de vestigingseis tracht de gemeente een sterk economisch cluster te creëren en zo de positie van de luchthaven en de luchthavenregio te versterken.

Later in het onderzoek wordt voor een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen nagegaan welk type bedrijven hier zijn gevestigd. Bij deze analyse wordt tevens beschreven welke vestigingseis in het verleden is opgelegd en hoe deze vestigingseis wordt gehandhaafd. In de volgende alinea wordt beschreven op welke wijze de vestigingseis van invloed is op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties.

3.8.3 Invloed vestigingseis op vastgoedontwikkeling regionale luchthavenlocaties

Door middel van het opleggen van de vestigingseis tracht de gemeente functionele synergie te creëren, om zo een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van de luchthaven en de luchthavenregio. In deze alinea wordt aangegeven in hoeverre deze vestigingseis de mogelijkheden voor de ontwikkeling van commercieel vastgoed beïnvloedt.

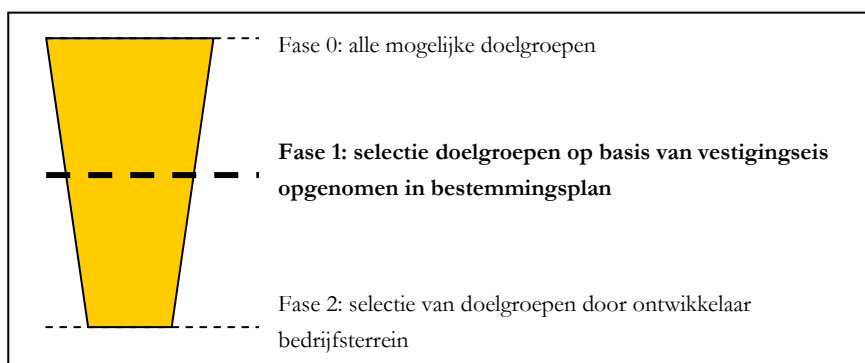
In het onderzoek 'Positionering van bedrijfsterreinen' doet Van Houwelingen onderzoek naar de mogelijkheden van toepassen van marketing bij de ontwikkeling van bedrijfsterreinen. Om te komen tot een marketingstrategie aan de hand waarvan de ontwikkelaar het bedrijfsterrein in de markt zet, verwijst Van Houwelingen naar het stappenplan van Van Alsem (1993). In dit stappenplan zijn een drietal stappen opgenomen, die worden doorlopen bij het opstellen van de marketingstrategie: de marktsegmentatie, de markt doelgroepen en de productpositionering. Het stappenplan wordt weergegeven in tabel 3.7:

Processtap	Toelichting
Marktsegmentatie	Het opdelen van de markt in gebruikersgroepen die elk een specifiek product en marketingstrategie vereisen
Marktdoelgroepen	Het bepalen van de kenmerken op basis waarvan men de aantrekkelijkheid van elk segment kan vaststellen. Op basis hiervan wordt een selectie gemaakt van marktsegmenten waarop wordt gericht
Productpositionering	Het onder de aandacht brengen van het product bij de potentiële afnemers.

Tabel 3.7: stappenplan bij opstellen marketingstrategie [Van Alsem, 1993]

Vestigingseis is eerste 'selectieslag' bij selecteren doelgroepen

Bij het opstellen van de marketingstrategie maakt de ontwikkelaar een selectie van de doelgroepen waar hij zich op richt bij de ontwikkeling van het bedrijfsterrein. Aan de hand van de schematische weergave van BCI (figuur 3.5) wordt aangegeven dat de vestigingseis, opgelegd door de gemeente, kan worden beschouwd als eerste 'selectieslag' bij het selecteren van de doelgroepen [BCI, 2003].



Figuur 3.5: vestigingseis als eerste 'selectieslag' bij selectieslag doelgroepen [BCI, 2003]

In het bestemmingsplan wordt de eis opgenomen dat bedrijven die zich willen vestigen 'luchtvaart-gerelateerd' moeten zijn. Deze eis geeft aan welke bedrijven zich mogen vestigen; uit alle bedrijven op de vastgoedmarkt wordt een 'eerste selectie' gemaakt. Op basis van deze 'eerste selectie' zal de ontwikkelaar bij het opstellen van de marketingstrategie zich richten op één of meer doelgroepen, die voldoen aan de criteria die zijn opgenomen in de vestigingseis.

Rol van de gemeente

Deze rapportage beschrijft de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties vanuit de optiek van de gebiedsontwikkelaar. Zoals aangegeven in het probleemkader kan zowel de gemeente (in de rol van ontwikkelaar) als de commerciële ontwikkelaar de rol van gebiedsontwikkelaar vervullen.

In de situatie dat het bedrijfsterrein niet wordt ontwikkeld door een commerciële ontwikkelaar, maar door de gemeente, houdt de gemeente zich bezig met het uitvoeren van het bestemmingsplan (gemeente als private partij). In deze situatie bekleedt de gemeente een dubbelrol. Naast het feit dat de gemeente vanuit de publieke functie betrokken is bij het opstellen van het bestemmingsplan (gemeente in de rol van beleidsmaker), is de gemeente tevens betrokken bij de uitvoering van het bestemmingplan (gemeente in de rol van ontwikkelaar).

3.8.4 Samenvatting vestigingsbeleid regionale luchthavenlocaties

In dit hoofdstuk wordt een overzicht opgesteld van de kenmerken van regionale luchthavenlocaties die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Ook het vestigingsbeleid wordt

gerekend tot deze kenmerken. Binnen het vestigingsbeleid wordt de vestigingseis geformuleerd, welke wordt opgenomen in het bestemmingsplan. De vestigingseis wordt als volgt omschreven:

- Doel van de vestigingseis is het creëren van een sterk economische cluster, om zo de positie van de luchthaven en de luchthavenregio te versterken;
- Vanuit de optiek van de gebiedsontwikkelaar moet de vestigingseis worden beschouwd als een externe randvoorwaarde, die aangeeft welke bedrijven zich mogen vestigen op het bedrijfsterrein. Bij het opstellen van de marketingstrategie is de vestigingseis een eerste ‘selectieslag’ bij het selecteren van de doelgroepen.

3.9 Synthese

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de eerste onderzoeksvraag: *Wat zijn de kenmerken van regionale luchthavens die een rol spelen bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op en rond regionale luchthavens?*

De kenmerken van regionale luchthavens die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties worden weergegeven in onderstaande tabel:

Aspect	Kenmerk
Luchthavenproduct	• Vervoersproduct • Terminalproduct • Ontsluitingsproduct • Omgevingsproduct
Ruimtelijk- economisch profiel	• Ligging in economisch kerngebied • Aanwezigheid hoofdtransport assen • Productiestructuur van de regio • Kracht ruimere regio
Vestigingsbeleid	• Vestigingseis opgenomen in bestemmingsplan

Tabel 3.8: kenmerken van invloed op mogelijkheden vastgoedontwikkeling [BCI, 1999. Bewerkt door R. J.P. Oosterwegel]

Discussie

De kenmerken die zijn weergegeven in tabel 3.8 worden hieronder toegelicht, waarbij wordt aangegeven op welke wijze de kenmerken worden toegepast in het onderzoek.

- Toelichting kenmerken

Op basis van de indeling van BCI wordt een beschrijving gegeven van de kenmerken die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. BCI geeft aan dat de ontwikkelpotentie van de luchthavenlocatie wordt bepaald door de wisselwerking tussen de kwaliteit van het luchthavenproduct en het ruimtelijk- economisch profiel. Beide aspecten worden beschreven aan de hand van een viertal kenmerken, welke zijn weergegeven in tabel 3.8. Naast de kenmerken genoemd door BCI wordt ook de vestigingseis gerekend tot de kenmerken van de vestigingslocatie die van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Voor de gebiedsontwikkelaar is de vestigingseis een eerste ‘selectieslag’ bij het selecteren van de doelgroepen als onderdeel van het opstellen van de marketingstrategie.

- Toepassing van kenmerken in het onderzoek

De kenmerken die zijn beschreven in tabel 3.8 worden toegepast bij het uitvoeren van de casestudy. Een beperkende factor bij de analyse van de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling is dat de kenmerken moeilijk te kwantificeren zijn. Het is niet mogelijk een getalswaarde toe te kennen aan elk van de afzonderlijke kenmerken. Bij het uitvoeren van de casestudy worden de kenmerken uit tabel 3.8 uitsluitend kwalitatief beschreven.

In het praktijkgedeelte van dit onderzoek (casestudy) wordt voor een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen een analyse opgesteld van de vastgoedontwikkeling. In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe de kenmerken zoals beschreven in tabel 3.8 worden toegepast bij het uitvoeren van de casestudy. Hierbij wordt verwezen naar de onderdelen van het analysekader casestudy (weergegeven in paragraaf 5.3).

Aspect	Toepassing bij uitvoeren casestudy	Onderdeel casestudy
Luchthavenproduct	In onderdeel 1 van de casestudy wordt een beschrijving gegeven van het luchthavenproduct. Door middel van enkele kentallen (passagiersaantallen en terminal capaciteit) wordt een globale indicatie gegeven van de grote van het luchthavenproduct.	Onderdeel 1
Ruimtelijk-economisch profiel	Het ruimtelijk- economisch profiel geeft aan of de luchthaven al dan niet in een economisch sterke regio is gelegen. Het ruimtelijk- economisch profiel wordt buiten beschouwing gelaten; dit wordt beschouwd als een gegeven.	-
Vestigingsbeleid	In de casebeschrijving wordt bij de beschrijving van het bedrijfsterrein aangegeven welke vestigingseis is opgelegd vanuit het bestemmingsplan (onderdeel 2). Tevens wordt aangegeven wat de invloed is van de vestigingseis op het vestigingsgedrag (onderdeel 6).	Onderdelen 2 en 6

Tabel 3.9: toepassing 'kenmerken van invloed op vastgoedontwikkeling' bij uitvoering casestudy

- Kritische blik op aanleiding onderzoek

De aanleiding van dit onderzoek komt voort uit de behoefte om een onderbouwde uitspraak te kunnen doen over de te verwachten groei in vraag naar metrage vastgoed, als gevolg van de komst van de Low Cost Carrier. De Low Cost Carrier zorgt voor een sterke groei van het vervoersproduct van de luchthaven. Omdat de komst van de Low Cost Carrier echter een ontwikkeling is van de laatste jaren, kan op basis van trends uit het verleden nog geen uitspraak worden gedaan over het directe effect van de komst van Low Cost Carriers voor de mogelijkheden van de ontwikkeling van commercieel vastgoed.

Conclusie – Effect komst Low Cost Carrier op mogelijkheden vastgoedontwikkeling
De komst van de Low Cost Carrier is een ontwikkeling van de laatste jaren. Om deze reden kan op basis van trends uit het verleden nog geen uitspraak worden gedaan over het directe effect van de komst van Low Cost Carriers voor de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties.

Het onderzoek naar het directe effect van de komst van de Low Cost Carrier wordt beschouwd als een 'zijstap' in het onderzoek. Op dit moment is het directe effect van de komst van de Low Cost Carrier niet waarneembaar. Omdat op basis van de huidige gegevens geen trends kunnen worden waargenomen als gevolg van de komst van de Low Cost Carrier, wordt in het vervolg van dit onderzoek niet gezocht naar een directe relatie tussen het aantal vliegbewegingen en de vraag naar het metrage vastgoed.

Wel wordt gesteld dat de toename van het aantal passagiers leidt tot een hoger activiteitsniveau op de luchthaven, hetgeen positief bijdraagt aan de bekendheid van de luchthaven en goede mogelijkheden biedt voor de vastgoedontwikkeling. In het vervolg van het onderzoek wordt nagegaan wat de invloed is van de luchthaven op het vestigingsgedrag van bedrijven.

4 COMMERCIEEL VASTGOED OP LUCHTHAVENS

4.1 Inleiding

In het verleden is veel onderzoek verricht naar het effect van luchthavens op de regionale economie. In dit onderzoek ligt het accent op de rol die de regionale luchthaven speelt als vestigingsplaatsfactor voor bedrijven. Vanuit de theorie is in beperkte mate literatuur beschikbaar over dit onderwerp. Literatuur die beschikbaar is, richt zich uitsluitend op de beschrijving van vastgoedontwikkeling op en rond hubluchthavens.

In dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de relevante aspecten uit de theorie betreffende vastgoedontwikkeling op luchthavenlocaties. Er wordt antwoord gegeven op de tweede onderzoeksvraag: *Welke methoden zijn toepasbaar om na te gaan wat de invloed is van de regionale luchthaven op het vestigingsklimaat?*

Bij de beantwoording van deze vraag wordt eerst een toelichting gegeven bij het begrip ‘commercieel vastgoed’. Vervolgens wordt een beschrijving gegeven van de gehanteerde methode ter bepaling van ruimtelijke uitstralingseffecten. Deze methode vereist dat de systeemgrens en bedrijfssegmentatie wordt gedefinieerd. Ter afsluiting wordt een beschrijving gegeven van de ontwikkeling van huurprijzen op luchthavenlocaties.

4.2 Afbakening commercieel vastgoed

In dit onderzoek ligt het accent op kantoren en bedrijfsruimten gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen op en rond op en rond de luchthaven. Binnen dit onderzoek wordt voor de beschrijving van kantoorruimten en bedrijfsruimten gewerkt met de volgende definitie:

Kantoorruimte: *“een bedrijfsmiddel waarbinnen onder andere beleidsmatige, organisatorische, commerciële en administratieve activiteiten plaatsvinden”*

Bedrijfsruimte: *“een bedrijfsmiddel welke specifiek is gebouwd voor een bepaalde vorm van bedrijfsuitvoering, niet zijnde een kantoor of winkel” [Van Gool et al., 2001]*

Wanneer in dit onderzoek wordt gesproken over commercieel vastgoed wordt hiermee bedoeld de mix van kantoorruimte en bedrijfsruimte.

4.3 Commercieel vastgoed als onderdeel van landzijdige inkomsten

In de inleiding is aangegeven dat regionale luchthavens vanwege bepaalde ontwikkelingen in de markt worden gedwongen de commerciële mogelijkheden beter te benutten. Deze studie richt zich op de mogelijkheden van de ontwikkeling van commercieel vastgoed op luchthavens. In deze paragraaf wordt beschreven op welke manier de inkomsten uit de ontwikkeling van commercieel vastgoed bijdragen aan de exploitatie van de luchthaven.

De inkomsten van de luchthavenexploitant zijn opgebouwd uit ‘luchtzijdige’ inkomsten (aviation revenues) en ‘landzijdige’ inkomsten (non-aviation revenues). In tabel 4.1 wordt de indeling weergegeven.

Inkomsten – hoofdniveau	Inkomsten – subniveau
Aviation revenues	• Luchthavengelden • Concessies: vliegtuig brandstof
Non- Aviation revenues	• Parkeergelden • Commercieel vastgoed

Tabel 4.1: indeling aviation en non aviation revenues [Hakfoort, 2001]

Traditioneel waren luchthavens grotendeels afhankelijk van ‘luchtzijdige’ inkomsten. Trend is echter dat luchthavens hun geld steeds meer verdienen met ‘landzijdige’ inkomsten. Mast, algemeen directeur Schiphol Real Estate, geeft aan dat ‘non-aviation activities’ steeds belangrijker worden bij de exploitatie van een luchthaven. De inkomsten van Schiphol bestaan momenteel al voor meer dan de helft uit ‘non-aviation’, met als belangrijk onderdeel vastgoedontwikkeling [Wessels, 2000].

De inkomsten die worden gegenereerd uit de ontwikkeling en exploitatie van vastgoed worden gerekend tot ‘non- aviation revenues’.

4.4 Methoden ter bepaling van ruimtelijke uitstralingseffecten

In deze studie wordt onderzoek gedaan naar de invloed van de regionale luchthaven op het vestigingsklimaat. Om de rol van de regionale luchthaven als vestigingsplaatsfactor vast te stellen, dient een methode te worden gekozen waarmee de relatie van de gevestigde bedrijven met de luchthaven wordt beschreven.

4.4.1 Luchthaven en economische effectstudies

In de inleiding van dit hoofdstuk werd al aangehaald dat er vanuit de wetenschap veel onderzoek is verricht naar het effect van luchthavens op de economie. De economische effectstudie wordt als volgt omschreven:

“Doel van de economische effectstudie is het kwantificeren van de bijdrage die de luchthavenformatie levert aan de regionale of nationale economie, uitgedrukt in werkgelegenheid, inkomen, productiewaarde of regionaal product”
[Kramer, 1990].

In dit onderzoek ligt echter het accent op de rol die de luchthaven speelt als vestigingsplaatsfactor voor bedrijven. Kramer geeft aan dat naar het ruimtelijk element van luchthavenformaties slechts beperkt onderzoek is uitgevoerd. “Aandacht voor de met luchthavens verbonden locatiekeuze en ruimtelijke planning wordt vooral aangetroffen in rapporten met een regionaal economisch oogmerk. Het ruimtelijke element van de luchthaven wordt meegenomen als een onderdeel van de economische effectstudies. Slechts een beperkt aantal studies is beschikbaar waarin de met luchthavens verbonden locatiekeuze centraal staat” [Kramer, 1990].

4.4.2 Voorbeeldstudies

Kramer beschrijft een drietal methoden die toepasbaar zijn om het effect van de luchthaven als vestigingsplaatsfactor vast te stellen. In deze paragraaf worden deze methoden besproken, waarbij de kritiek wordt verwoord. Tevens wordt beschreven welke methode in dit onderzoek wordt toegepast.

Methode 1: statistische analyse van data uit werkgelegenheidsregisters

Bij deze methode staat de analyse van grote hoeveelheden data centraal. Gegevens uit bedrijven- en werkgelegenheidsregisters en ruimtegebruikoverzichten worden geanalyseerd. Door middel van interpretatie van de statistische gegevens wordt nagegaan hoe het ruimtegebruik zich in aangrenzende plaatsen van de luchthaven heeft ontwikkeld [Kramer, 1990].

Methode 2: kaartvergelijkende analyse

Deze tweede methode om inzicht te krijgen op ruimtelijke uitstralingseffecten van luchthavens wordt slechts in beperkte mate toegepast. Voor een groot aantal luchthavenregio's wordt een vergelijking gemaakt op basis van gesprekken met de luchthavenbeheerders, grote concerns en makelaars in de omgeving. De resultaten van deze gesprekken worden gekoppeld aan kaartvergelijkende analyses en secundair bronnenmateriaal [Kramer, 1999]. Voorbeeld van een dergelijke analyse is de studie waarbij de kantoorontwikkeling rond zes internationale hubluchthavens met elkaar wordt vergeleken [Van der Knaap et al., 1994].

Methode 3: enquêtering van bedrijven in de regio

De meest toegepaste methode is de enquêtering van bedrijven in de regio. In deze studies wordt na een regio-afbakening en selectie van de bedrijfsclassificatie per bedrijf nagegaan welke rol kan worden toegekend aan de luchthaven als vestigingsplaatsfactor. Door deze aanpak ontstaat inzicht in het spreidingspatroon van luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid. Op basis van dit type studie vindt veelal de planning van bedrijventerreinen voor luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid plaats. Kramer stelt een kanttekening bij deze methode, omdat bij onderzoeken uitgevoerd in het verleden vaak niet is nagegaan of de economische relatie met de luchthaven van zodanig omvattende betekenis is dat een locatie in nabijheid van de luchthaven vereist zou zijn. Alle luchtvaartgerelateerde bedrijven worden over één kam geschoren. Voorbij wordt gegaan aan het feit dat de locatie eisen per bedrijfssegment sterk uiteenlopen [Kramer, 1990]. Voorbeeld van de studie waarbij de enquêtering van bedrijven in de regio centraal staat, is het onderzoek van Kramer, waarbij de luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid rond de luchthavens van Schiphol en Maastricht wordt geanalyseerd. In deze studie wordt tevens aandacht besteed aan de economische relatie van het bedrijf met de luchthaven.

4.4.3 Methodes ingepast in dit onderzoek

In dit onderzoek naar vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens ligt het accent op de vestigingsplaatscriteria die een rol hebben gespeeld bij de locatiekeuze. Binnen de mogelijkheden van het onderzoek is besloten de derde methode centraal te stellen; 'enquêtering van bedrijven in de regio'. Methode twee; 'kaartvergelijkende analyse' is deels toegepast in de verkennende fase. De eerste methode; 'statistische analyse van data uit werkgelegenheidsregisters', richt zich te sterk op werkgelegenheidseffecten en wordt daarom niet toegepast.

Methode 2: kaartvergelijkende analyse

De methode van de kaartvergelijkende analyse is toegepast in de verkennende fase van het onderzoek. Door middel van het opstellen van een quickscan is in het vorige hoofdstuk een overzicht opgesteld van het huidige metrage vastgoed op en rond de regionale luchthavens in Nederland. Bij het opstellen van deze quickscan is gebruik gemaakt van de systeemgrens.

Methode 3: enquêtering van bedrijven in de regio

De enquêtering van bedrijven is een methode die veel wordt toegepast bij de planning van bedrijfsterrinen voor luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid. Per bedrijf wordt nagegaan welk belang wordt toegekend aan de luchthaven als vestigingsfactor [Kramer, 1990].

Deze methode lijkt geschikt om te hanteren binnen dit onderzoek. Kramer geeft echter aan dat deze methode niet zondermeer kan worden toegepast. Het belang van een juist gekozen segmentatie wordt benadrukt, omdat de locatie eisen per bedrijfssegment sterk uiteenlopen. De door Kramer gehanteerde bedrijfssegmentatie is gebaseerd op de economische relatie van het bedrijf met de luchthaven. Door invoering van het 'Formatie concept' is het mogelijk de luchthaven zowel vanuit een *sociaal- economisch* als *ruimtelijke optiek* te benaderen. Met behulp van het formatieconcept kan worden

nagegaan of de economische relatie met de luchthaven zo belangrijk is dat een locatie in de nabijheid van de luchthaven vereist is.

Formatieconcept

In het onderzoek van Kramer staat het formatieconcept centraal. In dit rapport is het niet relevant een uitgebreide uitleg te geven bij dit begrip, er wordt volstaan met een korte uitleg. Door middel van het formatieconcept wordt een beschrijving gegeven van de relaties tussen de objecten die tot de formatie behoren. Er wordt een koppeling gelegd tussen het economisch aspect en het ruimtelijk aspect. In de literatuur wordt het onderscheid tussen economische en ruimtelijke kenmerken van de luchthaven formatie nauwelijks onderkend. Het economisch aspect staat voorop. Zoals eerder beschreven wordt in de economische effectstudies het belang van de luchthaven voor de regionale economie aangetoond. Hoewel in vrijwel alle studies impliciet van de veronderstelling wordt uitgegaan dat de luchthaven een belangrijke vestigingsplaatsfactor is, gaat slechts in een beperkt aantal onderzoeken belangstelling uit naar de ruimtelijke aspecten. Tevens wordt voorbij gegaan aan de wederzijdse wisselwerking tussen economische en ruimtelijke aspecten.

Deze aspecten worden als volgt gedefinieerd:

Economische aspect: *“het economisch aspect richt zich op de economische betekenis van de luchthaven voor de regio”*

Ruimtelijk aspect: *“het ruimtelijk aspect richt zich op de locatiekeuze van luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid” [Kramer, 1990]*

In de studie van Kramer wordt onderzoek gedaan naar de luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid in de regio's Maastricht en Schiphol. Door middel van het formatieconcept wordt een koppeling gelegd tussen het economisch aspect en het ruimtelijk aspect.

Vanwege de beperkingen in tijd bij de uitvoering van dit onderzoek is het niet mogelijk zowel de ruimtelijke als de economische aspecten een centrale rol toe te kennen. Zoals aangegeven in de afbakening behoort het economisch aspect (de studie naar de economische betekenis van de luchthaven) niet tot het primaire doel van dit onderzoek. In dit onderzoek wordt uitsluitend het ruimtelijk aspect bestudeerd.

De keuze om in de onderzoeksmethode uitsluitend het ruimtelijk aspect centraal te stellen impliceert dat terdege rekening moet worden gehouden met de genoemde bezwaren. Deze bezwaren worden op de volgende wijze ondervangen:

- Bij de uitvoering van het onderzoek dient duidelijk te worden aangegeven welke bedrijvigheid wordt meegenomen in het onderzoek. Voor deze afbakening wordt de systeemgrens gedefinieerd welke wordt beschreven in paragraaf 4.5.
- Omdat per bedrijfssegment de vestigingsplaatsfactoren sterk uiteenlopen, dient tevens een bedrijfssegmentatie te worden geselecteerd. De gehanteerde segmentatie wordt beschreven in paragraaf 4.6.

4.4.4 Gehanteerde methode

In hoofdstuk 5 wordt voor een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen een analyse gemaakt van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd op de regionale luchthavenlocaties. Bij het opstellen van deze bedrijfssegmentaties wordt gewerkt volgens methode 3: na een regioafbakening en definiëring van bedrijfsklassen wordt per bedrijf nagegaan welke rol kan worden toegekend aan de luchthaven als vestigingsplaatsfactor.

4.5 Systeemgrens

Dit onderzoek richt zich op de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling *op en rond* regionale luchthavens. In deze paragraaf wordt het onderzoeksgebied gedefinieerd. De systeemgrens wordt opgesteld, waarmee bepaald wordt welke bedrijfsterreinen worden meegenomen in het onderzoek. Er wordt invulling gegeven aan de term ‘luchtvaartgerelateerd’.

4.5.1 Invloedssfeer luchthavenformaties

Over de omvang en afbakening van de invloedssfeer van luchthavenformaties bestaat onduidelijkheid. Er worden verschillende begrippen gehanteerd. Tevens worden uiteenlopende methoden toegepast om tot de afbakening van de invloedssfeer van luchthavens te komen. In studies waar economische én geografische aspecten aan de orde komen, komt naar voren dat een eenduidige afbakening van de ‘impact’ regio onmogelijk is: “luchthavengerelateerde bedrijvigheid wordt soms nog op meer dan 100 kilometer van een luchthaven aangetroffen”. Voor veel onderzoeken wordt er een arbitraire afgrenzing van de luchthavenregio vastgesteld, waarbij een cirkel van 30 tot 50 kilometer wordt gehanteerd [Kramer, 1990].

4.5.2 Luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein

Doel van dit onderzoek is een uitspraak te doen over de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op en rond luchthavens. Het accent ligt op het achterhalen van de vestigingsplaatscriteria die een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze bij bedrijven die zich hebben gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen. Selectie van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen vindt dan ook plaats op basis van het volgende criterium:

‘Het bedrijfsterrein wordt door de ontwikkelaar/ betrokken partijen in de markt gezet als luchtvaart gerelateerd’

4.5.3 Inside/ outside fences

In de theorie wordt bij vastgoedontwikkeling op hubluchthavens onderscheid gemaakt in vastgoedontwikkeling binnen en buiten de hekken van de luchthaven. Deze geografische indeling wordt beschreven aan de hand van een tweetal concepten: het Airport City concept en het Aerotropolis concept. Beide concepten kunnen worden gezien als een ontwikkelingsfilosofie.

Airportcity (inside fences)

De Airportcity filosofie is afkomstig uit de meer bedrijfseconomische benadering van de luchthaven. Locaties vlakbij of op de luchthaven realiseren de hoogste grondprijzen in de regio. Voor het exploiteren van de luchthaven als bedrijf wordt dit gegeven steeds belangrijker. Het betreft de ‘exploit the site’ benadering, waarbij intensief ruimtegebruik centraal staat [TNLI, 1998].

Aerotropolis (outside fences)

De Aerotropolis, geïntroduceerd door Kassarda, wordt gezien als een antwoord op de AirportCity filosofie. Het Aerotropolis concept steunt de opvatting die door de air-side kant wordt verdedigd: de primaire functie van de luchthaven is die van ‘overslagmachine’ tussen lucht- en landtransport. Niet-luchtvaartgebonden activiteiten moeten van het terrein worden geweerd. Voordeel van deze benadering is dat het probleem van elke succesvolle mainport, het in gevaar komen van de landzijdige bereikbaarheid, wordt omzeild [TNLI, 1998].

Het Aerotropolis concept vindt zijn oorsprong in de USA, waar Airport Business Parks worden gerealiseerd buiten de hekken van de luchthaven. Waar in de vastgoedwereld traditioneel veel waarde wordt toegekend aan het begrip ‘locatie’, ziet Kassarda de ‘bereikbaarheid’ als belangrijkste driver bij ontwikkeling van commercieel vastgoed [Kassarda, 2000].

De beschreven vastgoedconcepten moeten worden gezien als een ontwikkelingsfilosofie, waar de landzijdige bereikbaarheid middelpunt is van discussie. In de praktijk blijkt dat men in Amerika de voorkeur geeft aan het Aerotropolis concept. In Europa worden beide concepten toegepast. Luchthaven Schiphol staat bekend om het AirportCity concept, waar op het luchthaventerrein ondermeer in het WTC de hoogste huren van Nederland worden gerealiseerd. Buiten het luchthaventerrein van luchthaven Schiphol is SADC (Schiphol Area Development Company; een privaat partnership tussen de luchthaven, omliggende gemeenten en de provincie) betrokken bij de ontwikkeling van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen [Schaafsma, 2000].

Ook op regionale luchthavens in Nederland vindt de ontwikkeling van commercieel vastgoed zowel op als rond de luchthaven plaats. In Eindhoven ontwikkelt Schiphol Real Estate samen met de gemeente kantoor- en bedrijfsruimte in Flight Forum aan de rand van Eindhoven Airport [Wessels, 2000]. In Maastricht heeft het consortium Omniport/ Dura Vermeer plannen voor de realisatie van het Businesspark Maastricht Aachen Airport op de luchthaven [Luchtvaartnieuws, 2005].

Omdat in dit onderzoek het accent ligt op het achterhalen van de vestigingsplaatscriteria die een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze bij bedrijven die zich hebben gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen, is het niet noodzakelijk onderscheid te maken in de geografische ligging van bedrijfsterreinen: ‘binnen’ of ‘buiten’ de hekken van de luchthaven. Wel wordt de indeling binnen/ buiten de hekken gehanteerd bij de geografische beschrijving en kaartvergelijkende analyse van vastgoedontwikkeling op en rond het luchthaventerrein.

De systeemgrens wordt als volgt samengevat:

- De volgende systeemgrens wordt gehanteerd: ‘het bedrijfsterreinen wordt door de ontwikkelaar/ betrokken partijen in de markt gezet als luchtvaartgerelateerd.’
- Binnen de systeemgrens wordt geen onderscheid gemaakt in ‘binnen’ of ‘buiten’ de hekken. Wanneer in dit onderzoek wordt gesproken over luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen kunnen deze zowel *op als rond* de luchthaven zijn gesitueerd.

4.6 Bedrijfssegmentatie

In paragraaf 4.3 is de keuze gemaakt dat de rol van de regionale luchthaven als vestigingsplaatsfactor wordt geanalyseerd door een enquête uit te voeren van bedrijven in de regio. Per bedrijf wordt nagegaan welke rol wordt toegekend aan de luchthaven als vestigingsplaatsfactor. Bij een dergelijk onderzoek mogen alle bedrijven niet zomaar vergeleken worden, omdat de locatie eisen per segment sterk uiteen lopen [Kramer, 1990]. Om deze reden wordt de bedrijfssegmentatie geïntroduceerd.

In deze paragraaf worden een tweetal bedrijfssegmentaties beschreven die zijn gehanteerd in voorgaand onderzoek.

- Bedrijfssegmentatie Kramer
- Bedrijfssegmentatie Koomen

4.6.1 Bedrijfssegmentatie Kramer

In de studie naar de luchthavenformatie Maastricht heeft Kramer vanuit een brede theoretische achtergrond het formatieconcept ingevoerd. Op basis van dit concept is het mogelijk de luchthaven vanuit een sociaal-economische en ruimtelijke optiek te benaderen. De economische relatie van het bedrijf met de luchthaven wordt nader geanalyseerd.

Per bedrijf wordt vastgesteld of de aanwezigheid van de luchthaven van dermate groot belang is, dat een locatie in de nabijheid van de luchthaven is vereist. Kramer tracht hiermee een segmentatie te ontwerpen die de *‘aard en intensiteit van de binding’* van de bedrijven aan de luchthaven weergeeft. Dit

vereist dat per bedrijf wordt nagegaan (enquête) hoe de economische relatie met de luchthaven is en hoe de locatiekeuze is verlopen. Het analyseren van de economische relatie gebeurt op basis van de volgende economische aspecten:

- *Arbeidsplaatsen*: bij bedrijven is nagegaan welk deel van het personeel werkzaam is ten behoeve van activiteiten die samenhangen met de luchthaven;
- *Markt*: bij bedrijven is nagegaan welke marktrelatie het bedrijf onderhoudt met de luchthaven. Hierbij is onderscheid gemaakt naar investeringen, inkopen en verkopen.

Er wordt gebruik gemaakt van een drietal segmenten, welke worden weergegeven in tabel 4.2.

Segment	Beschrijving
Luchthavengebonden bedrijven	Bedrijven waarvan het economisch functioneren negatief wordt beïnvloed indien de luchthaven zou worden opgeheven danwel minder snel bereikbaar zou zijn. Deze bedrijven: • Maken (intensief) gebruik van de luchthaven • Exploiteren een (intensieve) afzetmarkt op de luchthaven
Luchthavengevoelige bedrijven	Bedrijven waarvan een (klein) deel van de inkoop en/ of afzet (rechtstreeks of niet rechtstreeks) wordt gerealiseerd op de luchthaven
Luchthavengebruikers	Bedrijven die van de luchthaven (in meer of mindere mate) gebruik maken

Tabel 4.2: bedrijfssegmentatie gehanteerd door Kramer [Kramer, 1990]

4.6.2 Bedrijfssegmentatie Koomen

In het onderzoek 'Positionering van de Luchthaven Schiphol in de Vastgoedmarkt' maakt Koomen gebruik van een segmentatie op basis van strikt functionele criteria. Er wordt onderscheid gemaakt in de volgende segmenten [Koomen, 1999]:

- Basis segment
- Directe Markt segment
- Plaats segment

Een beschrijving van deze bedrijfssegmenten wordt gegeven in tabel 4.3:

Segment	Beschrijving
Basis segment	De organisaties die absoluut noodzakelijk zijn voor het realiseren van luchttransport bewegingen of een essentiële schakel daartoe vormen. (luchthaven operator, airlines, luchtverkeersleiding, douane, marechaussee, afhandelaren)
Direct Markt segment	De organisaties die niet strikt noodzakelijk op het luchthaven terrein gehuisvest moeten zijn, maar daar wel een directe markt kunnen exploiteren. (expediteurs, transporteurs, banken, uitzendbureaus, retail)
Plaats segment	De organisaties waarvoor de luchthaven op zich geen markt biedt, maar waarvoor de luchthaven als locatie wel belangrijk is, omdat het het bedrijfsproces bevordert. (internationaal verkoopkantoor)

Tabel 4.3: bedrijfssegmentatie gehanteerd door Koomen [Koomen, 1999]

De bedrijfssegmentatie opgesteld door Koomen deelt de bedrijven in op basis van functionele criteria. Per bedrijf wordt vastgesteld in welke mate het bedrijf is gebonden aan de luchthaven.

4.6.3 Gehanteerde bedrijfssegmentatie

In het onderzoek uitgevoerd door Kramer worden de bedrijven op basis van hun economische relatie met de luchthaven ingedeeld in de bedrijfssegmenten. Hierbij ligt het accent op 'aard en intensiteit van de binding'. Aangezien in dit onderzoek geen uitgebreide analyse wordt gemaakt van de economische relatie van het bedrijf met de luchthaven is het niet mogelijk deze bedrijfssegmentatie toe te passen.

In de segmentatie gehanteerd door Koomen ligt het accent minder sterk op de intensiteit van de economische binding van het bedrijf met de luchthaven. Wel wordt inzicht verkregen in de mate waarin bedrijven functioneel verbonden zijn aan de luchthaven. Als bekend is hoe sterk de afzonderlijke segmenten zijn vertegenwoordigd op de luchthaven, kan een uitspraak worden gedaan voor welke bedrijven de luchthaven kan worden aangemerkt als directe vestigingsplaatsfactor. Om deze reden wordt bij de uitvoering van de casestudy de bedrijfssegmentatie van Koomen toegepast.

In de volgende paragraaf worden de resultaten beschreven van de toepassing van de segmentatie van Koomen voor de vastgoedontwikkeling op de luchthaven Schiphol.

4.7 Bedrijfssegmentatie Schiphol

Bij het uitvoeren van de casestudy wordt voor een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen een segmentatie opgesteld. Om enige gevoel te krijgen voor het type bedrijvigheid dat is gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen, is het gewenst de verkregen resultaten uit de casestudy te vergelijken met luchtvaartgerelateerde vastgoedprojecten waar meer over bekend is. Op dit moment zijn deze gegevens uitsluitend beschikbaar voor de vastgoedontwikkeling op het luchthaventerrein van luchthaven Schiphol. In 1999 heeft Koomen vanuit Schiphol Real Estate onderzoek verricht naar commercieel vastgoed op de luchthaven Schiphol. Hij beschrijft hoe het commercieel vastgoed zich de afgelopen jaren op het terrein van de luchthaven heeft ontwikkeld en welk type bedrijf zich er vestigt [Koomen, 1999].

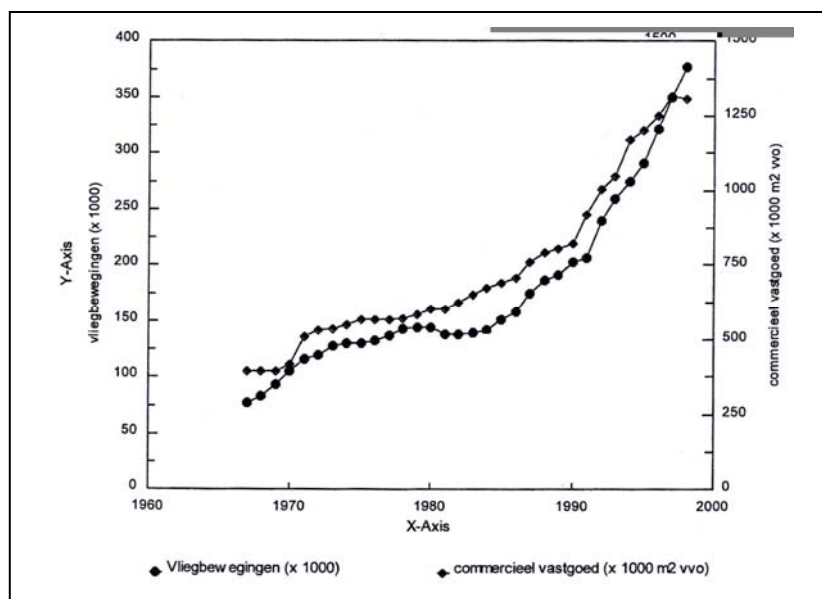
In deze paragraaf wordt een overzicht gegeven van de conclusies van Koomen. Hierbij komen de volgende onderwerpen aan bod:

- Relatie tussen de groei van de vliegbewegingen en de ontwikkeling van commercieel vastgoed
- Segmentatie Schiphol: analyse van de op Schiphol gehuisveste bedrijven

4.7.1 Relatie aantal vliegbewegingen en ontwikkeling commercieel vastgoed

Het eerste deel van het onderzoek van Koomen richt zich op de relatie tussen de ontwikkeling van het aantal vliegbewegingen op Schiphol en de ontwikkeling van het commercieel vastgoed op het terrein van de luchthaven.

Door middel van een regressieanalyse wordt de relatie vastgesteld tussen beide variabelen. De groei van de luchthaven wordt gehanteerd als de verklarende variabele (de oorzaak) en de ontwikkeling van het commercieel vastgoed wordt beschouwd als de te verklaren variabele (het gevolg). Op basis van de gegevens over de periode 1967 – 1998 concludeert Koomen dat een bijna perfecte positieve correlatie bestaat tussen beide variabelen. De resultaten worden weergegeven in figuur 4.1.



Figuur 4.1: ontwikkeling vliegbevegingen en commercieel vastgoed [Koomen, 1999]

4.7.2 Segmentatie Schiphol

In het tweede deel van het onderzoek heeft Koomen een analyse opgesteld van het type bedrijf dat is gevestigd op Schiphol. In het onderzoek wordt gewerkt met de segmentatie zoals beschreven in paragraaf 4.6.2, bedrijfssegmentatie Koomen.

Op basis van een totaaloverzicht van de gehuisveste bedrijven binnen de hekken van de luchthaven is een indeling gemaakt naar de drie segmenten. Een overzicht van het totale metrage vastgoed weergegeven in v.v.o. per segment is weergegeven in wordt verwezen naar tabel 4.4. In tabel 4.5 is tevens de berekening van de verhoudingsgetallen weergegeven.

Segmenten – metrage v.v.o. (m²)	Basis	Directe Markt	Plaats
Kantoorruimte	171.552	100.114	80.051
Bedrijfsruimte	714.800	20.656	35.371
Totaal	888.652	321.850	97.922

Tabel 4.4: verdeling commercieel vastgoed Schiphol over de drie segmenten [Koomen, 1999]

Segmenten – percentage	Basis	Directe Markt	Plaats
Kantoorruimte	49%	28%	23%
Bedrijfsruimte	92%	3%	5%
Totaal	68%	25%	7%

Tabel 4.5: verdeling commercieel vastgoed Schiphol over de drie segmenten (in percentages) [Koomen, 1999]

Op basis van bovenstaande segmentatie concludeert Koomen dat het grootste gedeelte van de bedrijven die op het terrein van de luchthaven zijn gehuisvest een grote mate van luchthavengebondenheid of luchthaven gerelateerdheid hebben. Deze bedrijven zijn toegerekend aan het 'Basis' 'Directe Markt' segment en maken 93% uit van het totaal aan commercieel vastgoed [Koomen, 1999].

4.7.3 Toepassing resultaten Koomen

Bij het uitvoeren van de casestudy wordt een segmentatie opgesteld voor de bedrijven gevestigd op een drietal bedrijfsterreinen nabij regionale luchthavens. In de analysefase worden de verkregen resultaten voor deze bedrijfsterreinen met elkaar vergeleken. Tevens wordt een vergelijking gemaakt met luchtvaartgerelateerde vastgoedprojecten waar in voorgaand onderzoek eenzelfde segmentatie is opgesteld. Om deze reden worden de verkregen bedrijfssegmentaties voor regionale luchthavenlocaties vergeleken met de segmentatie voor luchthaven Schiphol.

4.8 Ontwikkeling huurprijzen luchthavenlocaties

In dit onderzoek wordt onderzoek gedaan naar het effect van de regionale luchthaven op het vestigingsgedrag van bedrijven in de regio. Nagegaan wordt welke rol door gevestigde bedrijven wordt toegekend aan de aanwezigheid van de luchthaven. Er wordt een overzicht opgesteld van de specifieke vestigingsplaatscriteria, waarbij nagegaan wordt in hoeverre de luchthavenlocatie kan worden aangemerkt als unieke vestigingsplaats.

4.8.1 Locatiepremie

Naast de beoordeling van vestigingsplaatscriteria is ook de hoogte van de gerealiseerde huurprijzen een indicatie voor het unieke karakter van de vestigingsplaats. Ter voorbereiding op de analyse van gerealiseerde huurprijzen op regionale luchthavens wordt in deze paragraaf een beschrijving gegeven van de invloed van de locatie op de vastgoedwaarde.

Voor een uitgebreide beschrijving van de locatiepremie wordt verwezen naar bijlage 7, Locatiepremie. Op basis van deze locatiepremie wordt geconcludeerd dat de locatiewaarde een belangrijke rol speelt in de waardebeoordeling van bedrijfsmatig onroerend goed.

4.8.2 Analyse gerealiseerde huurprijzen luchthavenlocaties

De locatiepremie geeft inzicht in de invloed van de locatie op de vastgoedwaarde. In een studie naar kantoorontwikkeling op en rond luchthavens worden een zestal Europese luchthavens met elkaar vergeleken. In het onderzoek wordt aangegeven dat de vastgoedhuren op hubluchthavens gelijk zijn aan of zelfs hoger dan de tophuren in de nabijgelegen stedelijke vastgoedmarkt. De hoge huurprijzen worden toegeschreven aan de aanwezigheid van de luchthaven, waarbij de luchthavenlocatie wordt aangemerkt als unieke vestigingsplaats [Van der Knaap, 2000].

Bij het uitvoeren van het tweede deel de casestudy (hoofdstuk 7) wordt tevens een analyse gemaakt van de gerealiseerde huurprijzen op regionale luchthavenlocaties. De gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie worden vergeleken met de gerealiseerde huurprijzen op de lokale vastgoedmarkt. Op deze manier wordt onderzocht of de aanwezigheid van de luchthaven invloed heeft op de gerealiseerde huurprijzen en of hiermee het unieke karakter van de luchthavenlocatie kan worden aangetoond.

4.9 Synthese

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de volgende onderzoeksvraag: *Welke methoden zijn toepasbaar om na te gaan wat de invloed is van de regionale luchthaven op het vestigingsklimaat?*

De literatuurstudie heeft een viertal methoden opgeleverd. In onderstaande tabel wordt per methode de toepassingsmogelijkheid beschreven. Tevens wordt aangegeven waar in het onderzoek de methode wordt toegepast.

Methode		Toepassingsmogelijkheden	Toepassing in het onderzoek	
I	Statistische analyse van werkgelegenheidscijfers	Methode geeft inzicht in de werkgelegenheid die aan de luchthaven kan worden toegekend.	Methode wordt niet toegepast; er wordt geen analyse gemaakt van economische effecten zoals werkgelegenheidscijfers.	-
II	Kaartvergelijkende analyse	Methode geeft door middel van een geografische weergave inzicht in de ruimtelijke uitstralingseffecten van de luchthaven.	Toegepast in verkennende fase van onderzoek; opstellen quickscan	Paragraaf 3.4
III	Enquêtering van bedrijven in de regio	Bij deze methode wordt per bedrijf wordt nagegaan welk belang wordt toegekend aan de luchthaven als vestigingsfactor	Toegepast bij opstellen bedrijfssegmentatie	Casestudy onderdeel 3
			Toegepast bij analyse vestigingsgedrag	Casestudy onderdeel 5
IV	Analyse ontwikkeling huurprijzen op luchthavenlocaties	Door vergelijk van huurprijzen op luchthavenlocatie met prijzen op regionale vastgoedmarkt wordt impact van luchthaven in kaart gebracht.	Toegepast bij analyse huurprijsontwikkeling regionale luchthavenlocaties	Casestudy onderdeel 4

Tabel 4.6: methoden voor analyse invloed luchthaven op vestigingsklimaat

Discussie

- Toelichting methode III – Enquêtering van bedrijven in de regio

In dit onderzoek ligt het accent op de derde methode. Het opstellen van de bedrijfssegmentatie en de analyse van het vestigingsgedrag (onderdeel 3 en 5) vormt de kern van de casestudy. Deze methode, de enquêtering van bedrijven in de regio, vereist dat de systeemgrens en de bedrijfssegmentatie wordt gedefinieerd. Beide aspecten worden hieronder beschreven:

Systeemgrens: Bij het onderzoeken van de rol die de luchthaven speelt als vestigingsplaatsfactor dient expliciet te worden aangegeven welke bedrijven worden meegenomen in het onderzoek. In dit onderzoek ligt het accent op het analyseren van de rol die bedrijven gevestigd op luchthavenlocaties toekennen aan de aanwezigheid van de luchthaven. Om deze reden wordt de volgend systeemgrens gedefinieerd: *'het bedrijfsterrein wordt door de ontwikkelaar/ betrokken partijen in de markt gezet als luchtvaartgerelateerd.'*

Bedrijfssegmentatie: Voor de bedrijven gevestigd nabij de luchthaven lopen de locatie eisen sterk uiteen. Om inzicht te verkrijgen in de rol die de regionale luchthaven speelt als vestigingsplaatsfactor wordt de bedrijfssegmentatie gedefinieerd. In dit onderzoek wordt gewerkt met de bedrijfssegmentatie van Koomen: bedrijven worden op basis van functionele criteria toegedeeld aan de segmenten. De volgende segmenten worden onderscheiden: Basis, Directe Markt en Plaats.

- Toelichting methode IV – Analyse ontwikkeling huurprijzen

Op basis van een studie naar kantoorontwikkeling op en rond hubluchthavens wordt geconcludeerd dat de vastgoedhuren op hubluchthavens gelijk zijn aan of zelfs hoger dan de tophuren in de nabijgelegen stedelijke vastgoedmarkt. Bij het uitvoeren van de casestudy (onderdeel 4) wordt tevens een analyse gemaakt van de gerealiseerde huurprijzen en wordt nagegaan of hiermee het unieke karakter van de luchthavenlocatie kan worden aangetoond.

5 ANALYSE I: SEGMENTATIE REGIONALE LUCHTHAVENLOCATIES

5.1 Inleiding

In het voorgaande hoofdstuk is een beschrijving gegeven van de bedrijfssegmentatie. Per segment wordt een andere rol toegekend aan de luchthaven als vestigingsplaatsfactor. In dit hoofdstuk wordt door middel van het uitvoeren van een praktijkanalyse een bedrijfssegmentatie opgesteld voor een drietal regionale luchthavenlocaties. Op basis van de verkregen segmentaties kan een uitspraak worden gedaan over de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten. Hiermee wordt antwoord gegeven op de eerste hoofdvraag: *Welke type bedrijf heeft zich in het verleden gevestigd op regionale luchthavenlocaties en welke uitspraak kan op basis hiervan worden gedaan aangaande de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten?*

Na een beschrijving van de caseselectie wordt het analysekader toegelicht, aan de hand waarvan de casebeschrijvingen zijn opgesteld. De onderzoeksresultaten van de casestudy worden met elkaar vergeleken. Tevens wordt een vergelijking opgesteld met een luchthavenlocatie waarvoor de bedrijfssegmentatie van bekend is vanuit voorgaand onderzoek; luchthaven Schiphol. Op basis van de bedrijfssegmentatie voor regionale luchthavenlocaties wordt een uitspraak gedaan aangaande de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten.

5.2 Caseselectie

In de caseselectie moet rekening worden gehouden met de beperkte beschikbaarheid van cases. In hoofdstuk 3 is door middel van het uitvoeren van een quickscan een overzicht opgesteld van het huidige metrage vastgoedontwikkeling. Hierbij is gebleken dat tot op heden slechts bij twee van de zeven regionale luchthavens op grote schaal vastgoed is ontwikkeld. Dit betreft Eindhoven Airport en Maastricht Aachen Airport. De bedrijfsterreinen nabij deze luchthavens worden opgenomen als case.

5.2.1 Bedrijfsterreinen luchthaven Eindhoven Airport

In de directe omgeving van luchthaven Eindhoven Airport zijn twee luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen gelegen: bedrijfsterreinen Eindhoven Airport en bedrijfsterrein Flight Forum. Beide bedrijfsterreinen zijn opgenomen als case. Voor de geografische ligging van de bedrijfsterreinen wordt verwezen naar de overzichtkaart in bijlage 4, welke is gehanteerd bij het opstellen van de quickscan.

Ook op het luchthaventerrein van Eindhoven Airport zijn enkele bedrijven gevestigd. Deze bedrijven zijn gevestigd in de terminal en op de directe overslaglijn. Omdat deze bedrijven niet worden gerekend tot een bepaald bedrijfsterrein, zijn deze bedrijven niet meegenomen in het onderzoek. Ook het vastgoed wat is gevestigd op de militaire vliegbasis is niet meegenomen. In de analyse van de bedrijfssegmentatie wordt aangegeven wat de invloed is van het feit dat de op het luchthaventerrein gevestigde bedrijven niet zijn meegenomen in de casestudy.

In onderstaand overzicht wordt een korte beschrijving geven van de bedrijfsterreinen nabij luchthaven Eindhoven Airport die zijn opgenomen in de casestudy.

1. Bedrijfsterrein 'Eindhoven Airport'

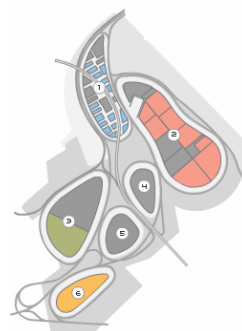
De ontwikkeling van bedrijfsterrein Eindhoven Airport (bruto 57 ha) is gestart in 1987. Het bedrijfsterrein wordt uitgegeven door de gemeente Eindhoven. Het terrein heeft een moderne, hoogwaardige uitstraling en biedt ruimte aan een aantal Europese hoofdkantoren, handels ondernemingen en (luchtvracht-) expediteurs.



Figuur 5.1: bedrijfsterrein Eindhoven Airport [www.rede.nl]

2. Bedrijfsterrein 'Flight Forum'

Bedrijfsterrein Flight Forum, de uitbereiding op bedrijfsterrein Eindhoven Airport, is in 1999 in ontwikkeling genomen. Het bedrijfsterrein wordt ontwikkeld door Flight Forum CV, een samenwerkingsverband tussen de gemeente Eindhoven en Schiphol Real Estate. Kenmerkend voor Flight Forum is de inrichting volgens het unieke beeldkwaliteitsplan; de bebouwingslijn loopt parallel aan de hoofdweg. De geclusterde bebouwing leidt tot een ruimtelijk effect.



Figuur 5.2: bedrijfsterrein Flight Forum [www.flightforum.nl]

5.2.2 Bedrijfsterreinen luchthaven Maastricht Aachen Airport

Deze alinea beschrijft de aanwezige bedrijvigheid in de directe omgeving van luchthaven Maastricht Aachen Airport. Voor een overzichtskaart van de luchthaven wordt verwezen naar de quickscan, paragraaf 3.4. De aanwezige bedrijvigheid kan worden onderverdeeld in drie onderdelen:

- Bedrijven gevestigd op het luchthaventerrein
- Bedrijfsterrein Technoport Europe
- Geplande vastgoedontwikkeling op het luchthaventerrein

Bedrijfsterrein TechnoPort Europe wordt meegenomen als casestudy. De geplande ontwikkeling op het luchthaventerrein van Maastricht Airport is beschreven in hoofdstuk 3.

Bedrijven gevestigd op het luchthaventerrein

Naast de bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein TechnoPort Europe zijn tevens enkele bedrijven gevestigd op het luchthaventerrein zelf. Dit betreft een beperkt aantal bedrijven. Omdat deze bedrijven niet apart zijn opgenomen in de database bedrijfsterreinen van de Gemeente Beek (zie casebeschrijving bijlage 10) bleek het niet mogelijk een segmentatie op te stellen voor deze bedrijven. Om deze reden zijn de bedrijven die zijn gevestigd op het luchthaventerrein niet opgenomen als case in dit onderzoek. In de analyse van de bedrijfssegmentatie wordt in paragraaf 5.4.2 van dit hoofdstuk aangegeven wat de invloed is van het feit dat deze bedrijven niet zijn meegenomen in de casestudy.

Van de aanwezige bedrijvigheid gevestigd op en rond luchthaven Maastricht Aachen Airport wordt uitsluitend bedrijfsterrein TechnoPort Europe opgenomen in de casestudy.

3. Bedrijfsterrein 'TechnoPort Europe'

Bedrijfsterrein TechnoPort Europe is gelegen ten noorden van de luchthaven en is bruto 61 ha groot. Omstreeks 1982 werd het initiatief genomen voor de ontwikkeling van het terrein. Vanwege de trage besluitvorming betreffende de uitbereiding van de luchthaven is pas in 1998 de verkoop van kavels goed op gang gekomen. Inmiddels is het bedrijfsterrein vrijwel geheel uitgegeven. Het bedrijfsterrein wordt ontwikkeld door de gemeente Beek.



Figuur 5.3: bedrijfsterrein TechnoPort Europe
[www.gemeentebeek.nl]

5.2.3 Bedrijfsterreinen opgenomen in casestudy bij opstellen segmentatie

Bij het opstellen van de segmentatie van de bedrijven gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen zijn de volgende bedrijfsterreinen opgenomen binnen de casestudy:

Luchthaven	Bedrijfsterrein	BEDRIJFSSEGMENTATIE (op basis van metrage v.v.o.)
Eindhoven	Eindhoven Airport	X
	Flight Forum	X
Maastricht	TechnoPort Europe	X

Tabel 5.1: bedrijfsterreinen opgenomen in casestudy bij opstellen bedrijfssegmentatie

5.3 Analyse kader casestudy

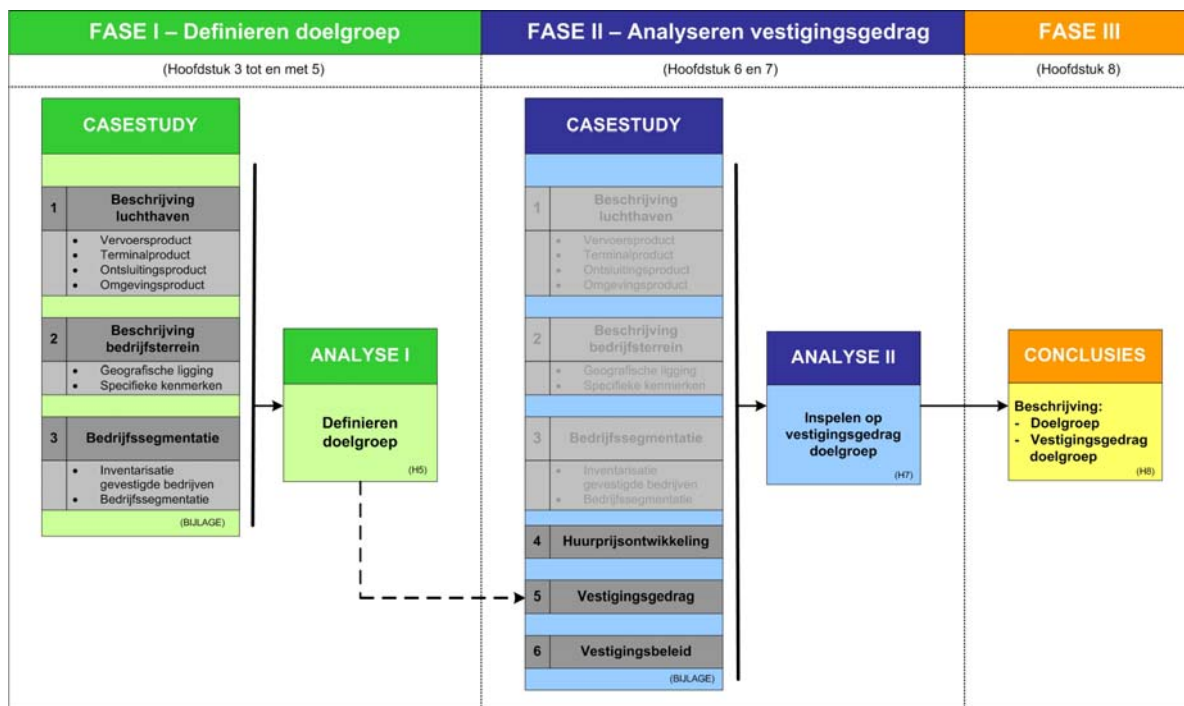
5.3.1 Verwijzing naar casebeschrijving

In de onderzoeks aanpak is beschreven dat in dit onderzoek antwoord wordt gegeven op een tweetal hoofdvragen. In de eerste analyse (hoofdstuk 5, ANALYSE I), wordt op basis van een analyse van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd een uitspraak gedaan aangaande de doelgroep waar de ontwikkelaar van commercieel vastgoed zich op moet richten. Bij het uitvoeren van de tweede analyse (hoofdstuk 7, ANALYSE II) wordt nader ingegaan op het vestigingsgedrag van de in hoofdstuk 5 gedefinieerde doelgroep.

Omdat beide analyses (hoofdstuk 5 en hoofdstuk 7) dezelfde cases analyseren, is de beschrijving van de cases in de bijlage opgenomen in de vorm van één beschrijvend verhaal. De casebeschrijving is uitgewerkt aan de hand van het analysekader. Dit analysekader is weergegeven in figuur 5.4. Zoals aangegeven wordt in dit hoofdstuk (ANALYSE I) uitsluitend beroep gedaan op de informatie uit de cases beschreven in de onderdelen 1 tot en met 3. Bij de analyse van het vestigingsgedrag (hoofdstuk 7, ANALYSE II) wordt gebruik gemaakt van de informatie beschreven in onderdeel 1 tot en met 6.

5.3.2 Analyse kader casestudy

Voor een volledig overzicht van het analysekader wordt verwezen naar bijlage 8. In deze paragraaf wordt de verkorte versie van het analysekader weergegeven, waarbij uitsluitend de onderdelen 1 tot en met 3 zijn beschreven.



Figuur 5.4: analysekader casestudy

5.3.3 Aanpak opstellen bedrijfssegmentatie

Voor een beschrijving van de aanpak van de casestudy wordt verwezen naar de bijlage. Hieronder wordt weergegeven hoe de segmentatie voor de verschillende bedrijfsterreinen (onderdeel 3 casestudy) is opgesteld.

Voor het toedelen van de bedrijven naar de segmenten is een gedetailleerd totaaloverzicht vereist van alle bedrijven die zijn gevestigd op het bedrijfsterrain. Op basis van de bedrijfsactiviteiten worden de bedrijven toegedeeld naar de segmenten. Sommatie van het metrage vastgoed per segment maakt het mogelijk de verhoudingsgetallen te berekenen.

5.4 Segmentatie regionale luchthavens

In deze paragraaf wordt een analyse gemaakt van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd op de luchthavenlocaties nabij luchthaven Eindhoven en luchthaven Maastricht. Eerst wordt een overzicht gegeven van het totale metrage kantoorruimte en bedrijfsruimte per bedrijfsterrain. Vervolgens wordt per bedrijfsterrain de segmentatie opgesteld en worden de verkregen segmentaties voor de drie bedrijfsterreinen met elkaar vergeleken.

5.4.1 Commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties

In deze paragraaf wordt het totale metrage vastgoed per bedrijfsterrain weergegeven. Tevens is door middel van percentages de verhouding kantoorruimte/ bedrijfsruimte opgesteld.

Luchthaven	Bedrijfsterrein	Kantoorruimte		Bedrijfsruimte		Totaal
		Metrage (m ² v.v.o.)	Percentage	Metrage (m ² v.v.o.)	Percentage	
Eindhoven	Eindhoven Airport	66.544	30%	154.895	70%	221.439
	Flight Forum	27.880	31%	62.306	69%	90.186
Maastricht	TechnoPort Europe	37.155	35%	67.973	65%	105.128

Tabel 5.2: verdeling metrage kantoorruimte/ bedrijfsruimte op regionale luchthavenlocaties

Op basis van bovenstaande tabel kan worden vastgesteld dat de verhouding kantoorruimte/bedrijfsruimte op de drie luchthavenlocaties vrijwel gelijk is. Globaal kan 1/3 deel van het commercieel vastgoed worden gerekend tot kantoorruimte en 2/3 deel tot bedrijfsruimte. In de volgende paragraaf worden de gevestigde bedrijven nader geanalyseerd. Op basis van de functionele relatie van de gevestigde bedrijven met de luchthaven worden de bedrijven ingedeeld naar de segmenten. Op deze wijze wordt inzicht verkregen in de mate waarin de gevestigde bedrijven gerelateerd zijn aan de luchthaven

5.4.2 Commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties

In bijlage 11 is op basis van de in hoofdstuk 4 beschreven segmentatie (segmentatie van Koomen) per bedrijfsterrein een segmentatie opgesteld. Per bedrijf is nagegaan wat de functionele relatie is van het bedrijf met de luchthaven. In onderstaande tabel is per bedrijfsterrein een overzicht gegeven van de sommatie van het metrage commercieel vastgoed per segment. Tevens is de berekening van de verhoudingsgetallen weergegeven.

Bedrijfsterrein	Werkruimte (m ² v.v.o.)	Basis	Directe Markt	Plaats	Totaal
Eindhoven Airport					
	Kantoorruimte	4.736	2.760	59.048	66.544
	Bedrijfsruimte	5.610	35.594	113.691	154.895
	Totaal	10.346	38.354	172.739	221.439
	Verhoudingsgetallen	5%	17%	78%	100%
Flight Forum					
	Kantoorruimte	0	1.330	26.550	27.880
	Bedrijfsruimte	0	9.794	52.512	62.306
	Totaal	0	11.124	79.062	90.186
	Verhoudingsgetallen	0%	12%	88%	100%
TechnoPort Europe					
	Kantoorruimte	6.300	4.243	26.612	37.155
	Bedrijfsruimte	0	26.125	41.848	67.973
	Totaal	6.300	30.368	68.460	105.128
	Verhoudingsgetallen	6%	29%	65%	100%

Tabel 5.3: verdeling commercieel vastgoed over segmenten

5.4.3 Onderling vergelijk segmentatie regionale luchthavens

In paragraaf 5.4.2 is de segmentatie voor de drie bedrijfsterreinen weergegeven. Worden deze segmentaties met elkaar vergeleken, dan kan worden geconcludeerd dat op alle drie de bedrijfsterreinen de bedrijven uit het 'Plaats' segment sterk vertegenwoordigd zijn.

Luchthaven	Bedrijfsterrein	Basis	Directe Markt	Plaats
Eindhoven Airport	Eindhoven Airport	5%	17%	78%
Eindhoven Airport	Flight Forum	0%	12%	88%
Maastricht Aachen Airport	TechnoPort Europe	6%	29%	65%

Tabel 5.4: vergelijk segmentatie per luchthavenlocatie

In onderstaande alinea worden de verkregen verhoudingsgetallen geanalyseerd. Tevens worden de resultaten van de bedrijfsterreinen onderling met elkaar vergeleken.

Segmentatie uitsluitend voor geselecteerde bedrijfsterreinen

De segmentatie is opgesteld uitsluitend voor de bedrijven die zijn gevestigd op de geselecteerde bedrijfsterreinen. Voor beide luchthavens geldt dat er meer bedrijven zijn gevestigd op of rond de luchthaven, die niet zijn opgenomen in de segmentatie. Zowel bij analyse van bovenstaande resultaten, als bij het opstellen van de vergelijking van bovenstaande resultaten met de segmentatie voor Schiphol moet hier rekening mee worden gehouden. In paragraaf 7.4 wordt weergegeven wat de aandachtspunten zijn bij de vergelijking met de segmentatie van Schiphol.

Zoals hierboven beschreven moet bij interpretatie van de segmentatie rekening gehouden worden met het feit dat bepaalde bedrijven gevestigd op of rond de luchthaven niet zijn opgenomen in de bedrijfssegmentatie. In de probleemoriëntatie is aangegeven dat er geen overzicht beschikbaar is van alle bedrijven gevestigd in een bepaalde straal rond de luchthaven. Om deze reden is ervoor gekozen uitsluitend een segmentatie op te stellen voor de geselecteerde bedrijfsterreinen. Deze bedrijfsterreinen zijn alle gelegen buiten de hekken van de luchthaven. Er zijn echter ook bedrijven gevestigd op het luchthaventerrein. Wanneer deze bedrijven zouden worden meegenomen op het opstellen van de segmentatie, dan zou dit de toedeling naar segmenten beïnvloeden:

- Bedrijven gevestigd binnen de hekken van de luchthaven sterker luchtvaart gerelateerd

Omdat in beide cases de bedrijven gevestigd op de luchthaven niet zijn meegenomen, mag worden verwacht dat in de segmentatie voor 'alle bedrijven gevestigd in de luchthaven regio' het 'Basis' en 'Directe Markt' segment sterker vertegenwoordigd zal zijn. Ondanks het feit dat geen gedetailleerd overzicht beschikbaar is van alle bedrijven gevestigd op het luchthaven terrein, kan worden gesteld dat een aantal van deze bedrijven sterker luchtvaart gerelateerd zijn (bedrijven die vallen onder het 'Basis en Directe Markt' segment).

- 'Basis' segment sterker vertegenwoordigd op luchthaventerrein

De constatering dat bedrijven gevestigd op het luchthaventerrein sterker luchtvaart gebonden zijn, is tevens een verklaring voor het feit dat op elk van de drie geselecteerde bedrijfsterreinen de 'bedrijfsruimte uit het Plaats segment' zwak vertegenwoordigd is. De verkregen segmentatie voor bedrijfsterrein Technoport Europe wordt als voorbeeld genomen. Uit tabel 5.3 blijkt dat op bedrijfsterreinen Technoport Europe geen bedrijven zijn gevestigd die mogen worden gerekend tot het 'Basis' segment. In de definiëring van het 'Basis' segment is aangegeven dat voor deze bedrijven geldt dat zij 'absoluut noodzakelijk zijn voor het realiseren van luchttransport bewegingen'. Het is niet mogelijk dat op luchthaven Maastricht Aachen Airport geen bedrijven uit het 'Basis' segment zijn gevestigd. Er zullen wel degelijk bedrijven zijn gevestigd die gerekend kunnen worden tot het Basis segment (bijvoorbeeld vrachtafhandelaren). Deze bedrijven zijn alleen niet gevestigd op het bedrijfsterrein dat in de casestudy is bestudeerd (bedrijfsterrein Technoport Europe).

In het probleemkader is aangegeven dat deze studie zich richt op de mogelijkheden van het actief in de markt zetten van commercieel vastgoed op en rond regionale luchthavens (in de markt zetten van omgevingsproduct). Om deze reden is het niet bezwaarlijk dat de bedrijven gevestigd binnen de hekken van de luchthaven niet zijn opgenomen in de segmentatie. Op grond van de verkregen resultaten kan een uitspraak worden gedaan over de mogelijkheden van het ‘in de markt zetten van het omgevingsproduct’.

Vergelijking bedrijfssegmentaties bedrijfsterreinen Eindhoven Airport en Flight Forum

De bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport zijn sterker luchtvaart gerelateerd dan de bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Flight Forum. Deze constatering kan verklaard worden door de volgende twee oorzaken:

- Bedrijventerrein Eindhoven Airport is eerder in ontwikkeling genomen dan Flight Forum
Bedrijfsterrein Eindhoven Airport is 15 jaar eerder in ontwikkeling genomen dan bedrijfsterrein Flight Forum. Uit bovenstaande tabel kan worden opgemaakt dat bedrijfsterrein Eindhoven Airport sterker luchtvaart gerelateerd is: een aantal bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport is ingedeeld in het ‘Directe Markt’ en ‘Plaats segment. Voor deze bedrijven geldt o.a. dat zij een directe afzetmarkt exploiteren op de luchthaven. Bij analyse van bedrijven gevestigd op Flight Forum is gebleken dat de bedrijven die zich hier hebben gevestigd vrijwel niet luchtvaart gerelateerd zijn. Blijkbaar bestaat er slechts een geringe nieuwe vraag van bedrijven die luchtvaart gerelateerd zijn en zich graag vestigen op een locatie nabij de luchthaven (bedrijfsterrein Eindhoven Airport is inmiddels uitgegeven). Bedrijven die graag gevestigd zijn nabij de luchthaven, hebben zich in het verleden reeds gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport.
- Voor bedrijfsterrein Flight Forum geldt een minder strenge vestigingseis
Voor bedrijfsterrein Eindhoven Airport geldt de vestigingseis dat 100% van de gevestigde bedrijven luchtvaart gerelateerd moet zijn. Voor bedrijfsterrein Flight Forum wordt de eis gehanteerd dat slechts 50% van de gevestigde bedrijven moet kunnen aantonen een relatie te hebben met de luchthaven. Vanwege deze minder strenge vestigingseis zullen op bedrijfsterrein Flight Forum eerder bedrijven worden toegelaten die geen relatie hebben met de luchtvaart.

Vergelijk bedrijfsterreinen luchthaven Eindhoven en luchthaven Maastricht

Worden de segmentaties voor de bedrijven gevestigd op de luchthavenlocaties nabij luchthaven Eindhoven vergeleken met de segmentatie voor bedrijfsterrein TechnoPort Europe (nabij luchthaven Maastricht), dan kan worden geconcludeerd dat de bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein TechnoPort Europe iets sterker luchthaven gerelateerd zijn dan de bedrijven gevestigd op de luchthavenlocaties nabij luchthaven Eindhoven.

Om deze reden wordt een nadere analyse gemaakt van de bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein TechnoPort Europe: de segmentatie wordt opgesteld zowel voor kantoorruimte als voor bedrijfsruimte. Deze gegevens zijn weergegeven in tabel 5.5:

Segmenten bedrijfsterrein TechnoPort Europe Percentage kantoor en bedrijf	Basis	Directe Markt	Plaats
Kantoorruimte TechnoPort Europe	17%	11%	72%
Bedrijfsruimte TechnoPort Europe	0%	38%	62%
Totaal	6%	29%	65%

Tabel 5.5: nadere analyse commercieel vastgoed bedrijfsterrein TechnoPort Europe

Het feit dat de bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein TechnoPort Europe sterker luchthaven gerelateerd zijn, kan worden toegeschreven aan de vestiging van een tweetal bedrijven. Binnen de kantoorgebruikers zorgt de vestiging van Eurocontrol (4.000 m² v.v.o.; luchtverkeersleiding NW Europa) ervoor dat het 'Basis' segment sterk is vertegenwoordigd. De vestiging van Frans Maas Logistics (9.000 m² v.v.o.; luchtvrachtexpediteur) is er verantwoordelijk voor dat binnen het bedrijfsruimte het 'Direct Markt' segment sterk is vertegenwoordigd.

Voor het overig commercieel vastgoed geldt eenzelfde trend als waarneembaar op de luchthavenlocaties nabij luchthaven Eindhoven. Gesteld kan worden dat op de drie regionale luchthavenlocaties het belangrijkste deel van de gevestigde bedrijven (minimaal 65%) gerekend mag worden tot het 'Plaats' segment; het belangrijkste deel van de gevestigde bedrijven heeft geen directe functionele relatie met de luchthaven.

In bijlage 11 zijn ook voor de bedrijfsterreinen nabij luchthaven Eindhoven de gedetailleerde bedrijfssegmentaties weergegeven (met onderverdeling naar kantoorruimte en bedrijfsruimte). Deze gegevens vertonen geen opmerkelijke uitschieters. Op basis van deze gegevens kunnen geen nadere conclusies worden getrokken en daarom zijn deze tabellen niet opgenomen in de hoofdttekst.

5.5 Koppeling segmentatie Schiphol

Om enig inzicht te krijgen in het type bedrijvigheid dat is gevestigd op luchtvaart gerelateerde bedrijfsterreinen (hoe sterk de relatie is van deze bedrijven met de luchthaven), is het gewenst de verkregen segmentatie van de drie regionale luchthavenlocaties te vergelijken met luchtvaart gerelateerde vastgoedprojecten waarvoor vanuit voorgaand onderzoek meer over bekend is. Zoals beschreven in hoofdstuk 3 is in 1999 eenzelfde segmentatie opgesteld van het commercieel vastgoed gevestigd op het luchthaventerrein van Luchthaven Schiphol. In deze paragraaf wordt een vergelijking gemaakt van de resultaten van de drie luchthavenlocaties met de segmentatie van luchthaven Schiphol.

5.5.1 Weergave segmentatie Schiphol

In 1999 heeft Koomen een segmentatie opgesteld voor de bedrijven gevestigd op luchthaven Schiphol. Hierbij wordt nadrukkelijk vermeld dat de segmentatie voor Schiphol (bedrijven gevestigd binnen de hekken van de luchthaven) niet zondermeer vergeleken mag worden met de verkregen segmentatie voor de regionale luchthavenlocaties (buiten de hekken). Het is immers aannemelijk dat de bedrijven gevestigd op de luchthaven sterker luchthaven gerelateerd zijn dan de bedrijven gevestigd buiten de hekken. Op het luchtvaartterrein zijn bijvoorbeeld de vrachtafhandelaren gevestigd; deze bedrijven behoren tot het 'Basis' segment.

Er wordt dan ook geen vergelijking gemaakt van het absolute metrage vastgoed per luchthaven. Ook mag niet worden verondersteld dat de segmentaties overeen zullen komen (bedrijven gevestigd binnen de hekken zijn immers sterker luchtvaart gerelateerd dan buiten de hekken van de luchthaven). Omdat echter dezelfde methode wordt gebruikt, is het nuttig de verkregen resultaten te vergelijken met een luchthaven gerelateerd vastgoedproject waar aan de hand van deze methode reeds eerder een segmentatie is opgesteld (luchthaven Schiphol). In hoofdstuk 4 is de verdeling weergegeven van het metrage commercieel vastgoed op de luchthaven Schiphol over de drie segmenten.

Segmenten – percentage kantoor en bedrijf	Basis	Directe Markt	Plaats
Kantoorruimte Schiphol	49%	28%	23%
Bedrijfsruimte Schiphol	93%	3%	5%
Segmenten – percentage totaal	Basis	Directe Markt	Plaats
Totaal	68%	25%	7%

Tabel 5.6: verdeling commercieel vastgoed luchthaven Schiphol over de drie segmenten

Voor luchthaven Schiphol geldt dat slechts 7% van de gevestigde bedrijven kan worden gerekend tot het 'Plaats' segment.

5.5.2 Vergelijk segmentatie Schiphol met regionale luchthavenlocaties

In paragraaf 5.4 is geconcludeerd dat minimaal 65% van de bedrijven gevestigd op regionale luchthavenlocaties moet worden gerekend tot het 'Plaats' segment. Wordt deze verdeling vergeleken met de segmentatie verkregen voor Schiphol (slechts 7% Plaats), dan kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- Van de bedrijven gevestigd op regionale luchthavenlocaties is een minder groot percentage luchtvaart gerelateerd dan van de bedrijven gevestigd op luchthaven Schiphol. Dat de bedrijfssegmentaties voor de luchthavenlocaties van elkaar zouden verschillen was verondersteld. Een dermate grote afwijking kan als opmerkelijk worden verondersteld
- Zowel op Schiphol als op de regionale luchthavenlocaties geldt dat de kantoorgebruikers sterker vertegenwoordigd zijn in het 'Plaats' segment dan de gebruikers van bedrijfsruimte. Dit valt te verklaren uit het feit dat gebruikers van bedrijfsruimte uit het 'Basis' en 'Directe Markt' segment veelal een groter vloeroppervlak gebruiken voor het uitvoeren van de bedrijfsactiviteiten. De verhoudingsgetallen waarmee de segmentatie wordt beschreven is immers gebaseerd op het metrage vastgoed per vastgoedobject.

5.6 Doelgroep vastgoedontwikkeling regionale luchthavenlocaties

De segmentatie voor regionale luchthavenlocaties geeft inzicht in het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd regionale luchthavenlocaties. Op basis van de aanname dat trens uit het verleden representatief zijn voor toekomstige ontwikkelingen, wordt een uitspraak worden gedaan aangaande de doelgroep waar de vastgoedontwikkelaar op regionale luchthavenlocaties zich op moet richten.

5.6.1 Segmentatie regionale luchthavens in verleden

Zoals weergegeven in paragraaf 5.4 moet minimaal 65% van de gevestigde bedrijven op regionale luchthavenlocaties worden gerekend tot het 'Plaats' segment. Voor de bedrijfsterreinen nabij luchthaven Eindhoven ligt dit percentage zelfs nog hoger.

Luchthaven	Bedrijfsterrein	Basis	Directe Markt	Plaats
Eindhoven Airport	Eindhoven Airport	5%	17%	78%
Eindhoven Airport	Flight Forum	0%	12%	88%
Maastricht Aachen Airport	TechnoPort Europe	6%	29%	65%

Tabel 5.7: bedrijfssegmentatie op regionale luchthavenlocaties

5.6.2 Doelgroep vastgoedontwikkeling regionale luchthavenlocaties

Gesteld wordt dat het merendeel van de bedrijven gevestigd op regionale luchthavenlocaties niet sterk is gerelateerd aan de luchthaven. Op basis van deze feiten wordt geconcludeerd dat de ontwikkelaar die plannen heeft om op grote schaal vastgoed te ontwikkelen op regionale luchthavenlocaties (het 'in de markt zetten van het omgevingsproduct') zich niet uitsluitend moet richten op bedrijven die in meer of mindere mate luchtvaartgerelateerd zijn. Bovenstaande gegevens wijzen uit dat de gebruikers van commercieel vastgoed die behoren tot het 'Plaats' segment tot de belangrijkste doelgroep moeten worden gerekend.

Conclusie: doelgroep = bedrijven uit het 'Plaats' segment

Op basis van bovenstaande gegevens kan worden geconcludeerd dat met merendeel van de bedrijven gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen geen functionele relatie hebben met de luchthaven. Wanneer mogelijkheden worden nagegaan van 'actief in de markt zetten van bedrijfslocaties' moet er worden gericht op het 'Plaats' segment. In het volgende hoofdstuk wordt een beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers 'Plaats' segment.

5.6.3 Reflectie

In dit hoofdstuk is de doelgroep gedefinieerd waar de ontwikkelaar van vastgoed op regionale luchthavenlocaties zich moet richten. Bij deze analyse worden de volgende kanttekeningen geplaatst:

- Definieren doelgroepen op basis van trends uit het verleden

In bovenstaande alinea wordt een voorspelling gedaan aangaande de te benaderen doelgroep op basis van trends uit het verleden. De aanname wordt gedaan dat de trends uit het verleden gebruikt mogen worden om toekomstige ontwikkelingen te voorspellen. In deze werkwijze wordt de impact van de externe invloedsfactoren niet meegenomen. Hierbij moet bijvoorbeeld gedacht worden aan een verandering van de economische situatie en het effect hiervan op de lokale vastgoedmarkt. Ook veranderingen in de luchtvaartsector kunnen van invloed zijn op het vestigingsklimaat op de luchthavenlocatie en kan zorgen voor een andere toedeling van segmenten.

- 'Plaats' segment is 'meest aantrekkelijke' doelgroep

In voorgaande paragraaf is geconcludeerd dat de bedrijven die behoren tot het 'Plaats' segment tot de doelgroep moeten worden gerekend waar de ontwikkelaar zich op moet richten. Hierbij dient echter te worden aangegeven dat ook bedrijven uit de overige twee segmenten zich zullen willen vestigen op de luchthavenlocatie. Op basis van trends uit het verleden wordt verwacht de bedrijvigheid uit het 'Plaats' segment de grootste groeipotentie zal hebben.

5.7 Deelconclusie

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de eerste hoofdvraag: *Welk type bedrijf heeft zich in het verleden gevestigd op regionale luchthavenlocaties en welke uitspraak kan op basis hiervan worden gedaan aangaande de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten?*

Door aan te geven welke bedrijven zich in het verleden hebben gevestigd (bedrijfssegmentatie) en op basis hiervan de doelgroep te definiëren (definiëren doelgroep) wordt antwoord gegeven op bovenstaande vraag.

- Bedrijfssegmentatie (verleden)

Conclusie – Bedrijfssegmentatie
--

65% van de gevestigde bedrijven op regionale luchthavenlocaties behoort tot het 'Plaats' segment
--

Bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie is gebleken dat 65% van de bedrijven die zich in het verleden heeft gevestigd op regionale luchthavenlocaties behoort tot het 'Plaats' segment. Op basis hiervan wordt geconcludeerd dat het merendeel van de gevestigde bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven.

- Definiëren doelgroep (toekomst)

Conclusie – Doelgroep

Organisaties uit het 'Plaats' segment worden gerekend tot de belangrijkste doelgroep bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties.
--

Op basis van de bedrijfssegmentatie wordt geconcludeerd dat de bedrijven uit het 'Plaats' segment moeten worden gerekend tot de belangrijkste doelgroep bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties.

In het tweede deel van de studie wordt nader ingegaan op het vestigingsgedrag van de organisaties uit het 'Plaats' segment.

6 VESTIGINGSGEDRAG KANTOORGEBRUIKERS PLAATS

6.1 Inleiding

In veel rapporten wordt een belangrijke rol toegekend aan de ruimtelijke effecten van luchthavens. In ‘verkenning regionale luchthavens’ wordt gesteld: *“De regionale luchthaven vormt een belangrijke vestigingsplaatsfactor voor bedrijven”* [RPB, 2005]. Op basis van de inventarisatie uitgevoerd in het vorige hoofdstuk blijkt dat voor het merendeel van de bedrijven die zich vestigen op regionale luchthavenlocaties geldt dat de aanwezigheid van de luchthaven niet de belangrijkste vestigingsplaatsfactor is. Onduidelijk is echter welke factoren wél van invloed zijn op het vestigingsgedrag van deze bedrijven.

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de derde onderzoeksvraag: *Welke aspecten spelen een rol bij de analyse van het vestigingsgedrag van de doelgroep – zoals deze wordt gedefinieerd onder hoofdvraag I - waar de ontwikkelaar van commercieel vastgoed zich op moet richten?* Om deze vraag te beantwoorden wordt eerste teruggekoppeld op hoofdvraag I en wordt aangegeven hoe de doelgroep is gedefinieerd. Tevens wordt aangegeven welke afbakening wordt toegepast.

Doelgroep: commercieel vastgoed ‘Plaats’ segment

In hoofdstuk 5 is bepaald dat gebruikers van kantoorruimte en bedrijfsruimte die behoren tot het ‘Plaats’ segment de doelgroep vormen voor regionale luchthavenlocaties. In dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op het vestigingsgedrag van deze doelgroep.

Afbakening: kantoorgebruikers

Binnen de beperkingen van dit onderzoek is het niet mogelijk zowel het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers als dat van bedrijfsruimte-gebruikers in kaart te brengen. In overleg met DHV is besloten dat de afbakening wordt toegepast dat uitsluitend het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment nader wordt geanalyseerd. Deze afbakening is weergegeven in onderstaande tabel.

<i>Commercieel vastgoed</i>	<i>Segmenten</i>		
	<i>Basis</i>	<i>Directe Markt</i>	<i>Plaats</i>
Gebruikers kantoorruimte	Kantoor – Basis	Kantoor – Directe markt	Kantoor – Plaats
Gebruiker bedrijfsruimte	Bedrijf – Basis	Bedrijf – Directe Markt	Bedrijf – Plaats

Tabel 6.1: bij analyse vestigingsgedrag ligt focus op kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment

Op basis van bovenstaande afbakening wordt de deelvraag, die centraal staat in dit hoofdstuk, herschreven: *Welke aspecten spelen een rol bij de analyse van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment?*

In dit rapport is eerder aangehaald dat slechts beperkt literatuur beschikbaar is waarin de met luchthavens verbonden locatiekeuze centraal staat. In dit hoofdstuk wordt gekozen voor een brede insteek, waar vanuit de algemene vestigingsplaatsentheorie een beschrijving wordt gegeven van de vestigingscriteria voor kantoorgebruikers. Hierna volgt een beschrijving van de vestigingsplaatscriteria voor locaties nabij hubluchthavens, waarna tot slot enkele uitspraken worden gedaan over het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties. In het volgende hoofdstuk wordt op basis van een praktijkanalyse een uitgebreide beschrijving gegeven van de vestigingscriteria die een rol spelen bij de locatiekeuze van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment, die zich vestigen op regionale luchthavenlocaties.

6.2 Voorspellen marktvraag

6.2.1 Inleiding

In het probleemkader is aangegeven dat de inkomsten uit commercieel vastgoed een steeds belangrijkere inkomstenbron vormen voor de exploitatie van de regionale luchthaven. Om deze reden is het gewenst een onderbouwde uitspraak te kunnen doen over de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op de luchthavenlocaties (het actief in de markt zetten van het omgevingsproduct).

In het eerste deel van dit onderzoek is vastgesteld dat de ontwikkelaar van commercieel vastgoed zich moet richten op gebruikers van kantoorruimte en bedrijfsruimte uit het 'Plaats' segment. Voordat specifiek wordt ingegaan op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers, wordt in deze paragraaf eerst een algemene analyse gemaakt van de kenmerken van de gebruikers van commercieel vastgoed die behoren tot het 'Plaats' segment. Op basis van deze kenmerken wordt aangegeven in hoeverre een onderbouwde uitspraak kan worden gedaan over de te verwachten vraag vanuit de markt naar vestigingslocaties die behoren tot het 'Plaats' segment.

Bij de beschrijving van de kenmerken van vastgoedgebruikers uit het 'Plaats' segment, wordt een vergelijking opgesteld met de bedrijven die behoren tot het 'Directe Markt' en 'Plaats' segment. Achtereenvolgens wordt gekeken naar de volgende kenmerken:

- Vestigingscriteria per bedrijfssegment
- Relatie tussen marktvraag en vliegbewegingen
- Marketingstrategie per bedrijfssegment
- Voorspellen marktvraag

6.2.2 Vestigingscriteria per bedrijfssegment

In paragraaf 4.6 is de bedrijfsclassificatie van Koomen toegelicht en zijn de drie segmenten gedefinieerd. De bedrijfssegmentatie is gebaseerd op de functionele relatie van het bedrijf met de luchthaven. Bedrijven uit het 'Basis' segment hebben een sterkere relatie met de luchthaven dan bedrijven uit het 'Plaats' segment. Deze relatie met de luchthaven kan vertaald worden naar de vestigingscriteria die destijds een rol hebben gespeeld bij de locatiekeuze van het bedrijf. Bedrijven die een sterke relatie hebben met de luchthaven, zullen bij de locatiekeuze de 'aanwezigheid van de luchthaven' als primair vestigingscriterium geformuleerd hebben. Dit geldt niet voor bedrijven die geen functionele relatie hebben met de luchthaven.

In feite zijn bij het opstellen van de segmentatie (het indelen van de bedrijven naar de segmenten) de gevestigde bedrijven gegroepeerd op basis van de vestigingscriteria die destijds als eis zijn geformuleerd bij de locatiekeuze. In onderstaand overzicht wordt een beschrijving gegeven van deze vestigingscriteria.

Sub a: organisaties uit 'Basis' en 'Directe Markt' segment

Per segment gelden andere vestigingscriteria. Voor de vastgoedgebruikers uit het 'Basis' en 'Directe Markt' geldt dat zij een sterke relatie hebben met de luchthaven:

- Voor organisaties uit het 'Basis' segment geldt dat zij *'absoluut noodzakelijk zijn voor het realiseren van luchttransportbewegingen of een essentiële schakel daartoe vormen'*;
- Voor organisaties uit het 'Directe Markt' segment geldt dat zij *'een directe markt kunnen exploiteren op de luchthaven'*

Het feit dat de organisaties uit het 'Basis' en 'Directe Markt' segment sterk afhankelijk zijn van de luchthavenfunctie zorgt ervoor dat deze bedrijven bij de locatiekeuze de aanwezigheid van de luchthaven zullen hebben gedefinieerd als primaire vestigingseis.

Sub b: organisaties uit 'Plaats' segment

Bedrijven uit het 'Plaats' segment hebben een minder directe relatie met de luchthaven. Zij zijn gevestigd op de luchthaven omdat: *'de aanwezigheid van de luchthaven het bedrijfsproces bevordert'*. Voor deze bedrijven is de luchthaven niet de primaire vestigingsplaatsfactor. Kramer geeft aan dat bij de locatiekeuze van deze organisaties de volgende vestigingscriteria een rol spelen:

- Goede landzijdige bereikbaarheid
 - Multi modale ontsluiting
 - Voldoende parkeergelegenheid
- Gebruik van faciliteiten op de luchthaven
- Imago/ Publicitaire motieven [Kramer, 1990]

De lijst met vestigingscriteria voor organisaties uit het 'Plaats' segment wordt verder toegelicht in paragraaf 6.7.

Voor organisaties uit het 'Basis' en 'Directe Markt' segment wordt de aanwezigheid van de luchthaven aangemerkt als de primaire vestigingsplaatsfactor. Voor organisaties uit het 'Plaats' segment is het niet de aanwezigheid van de luchthaven die als primaire vestigingsplaatsfactor wordt beschouwd. De vestigingscriteria die wel een belangrijke rol spelen zijn weinig transparant.

6.2.3 Marktvraag gekoppeld aan vliegbewegingen

Zoals aangegeven in paragraaf 6.2.1. is het zeer gewenst een onderbouwde voorspelling te kunnen geven van de te verwachten vraag vanuit de markt naar vestigingsruimte op regionale luchthavenlocaties. Om een prognose te kunnen geven van de te verwachten vraag, is het van belang inzicht te hebben in de drivers waar de organisaties zich door laten leiden bij de locatiekeuze. Deze drivers zijn in de vorige paragraaf gedefinieerd als de vestigingscriteria.

Indien bekend is door welke drivers de organisaties zich laten leiden bij de locatiekeuze, is het mogelijk deze drivers nader te analyseren. Als het mogelijk is een uitspraak te doen over de ontwikkeling van de driver, dan kan op basis hiervan een voorspelling uitspraak worden gedaan op welke wijze de organisaties zullen reageren op deze driver (voorspelling van de marktvraag). In onderstaande paragraaf wordt per segment aangegeven op welke wijze een uitspraak kan worden gedaan over de te verwachten marktvraag.

Sub a: bedrijven uit 'Basis' en 'Directe Markt' segment

In voorgaande paragraaf is bepaald dat voor deze organisaties de luchthavenfunctie kan worden aangemerkt als primaire vestigingsplaatsfactor. De bedrijven uit het 'Basis' en 'Directe Markt' segment exploiteren een directe markt op het luchthaventerrein. De bedrijven uit deze segmenten zijn direct afhankelijk van het aantal vliegbewegingen op de luchthaven, wat er toe leidt dat een toename van het aantal vliegbewegingen zorgt voor een directe groei van de afzetmarkt van deze bedrijven. Het is gerechtvaardigd een causaal verband te veronderstellen tussen het aantal vliegbewegingen en de vraag naar vestigingsruimte voor de bedrijven uit deze segmenten.

Schiphol: relatie aantal vliegbewegingen en ontwikkeling commercieel vastgoed

In paragraaf 4.7 is een beschrijving gegeven van het veronderstelde verband tussen het aantal vliegbewegingen (verklarende variabele; oorzaak) en de vraag naar vrij metrage vastgoed op het luchthaventerrein van luchthaven Schiphol (de te verklaren variabele; gevolg). In deze paragraaf wordt tevens aangegeven dat van alle organisaties die zijn gevestigd op het luchthaventerrein 93% mag worden gerekend tot het 'Basis' en 'Directe Markt' segment. Feit dat het overgrote deel van de bedrijven sterk luchtvaartgerelateerde zijn, rechtvaardigt de veronderstelling dat voor de luchthaven Schiphol de marktvraag wordt voorspeld op grond van de prognose van het aantal vliegbewegingen.

Sub b: bedrijven uit 'Plaats' segment

Zoals aangegeven in paragraaf 6.2.2. zijn de vestigingsplaatscriteria van de organisaties uit het Plaats segment weinig transparant. Omdat niet bekend is door welke drivers de organisaties uit het 'Plaats' segment zich bij hun vestigingsplaatskeuze laten leiden, is het niet mogelijk een onderbouwde uitspraak te doen over de te verwachten vraag vanuit de markt van organisaties uit het 'Plaats' segment naar vestigingsruimte op de regionale luchthavenlocatie.

6.2.4 Marketingstrategie per bedrijfssegment

In voorgaande paragraaf is beschreven door welke drivers de verschillende doelgroepen zich laten leiden. In deze paragraaf wordt aangegeven op welke wijze de ontwikkelaar van commercieel vastgoed op regionale luchthavens kan inspelen op het vestigingsgedrag van de bedrijven.

Sub a: aantrekken organisaties 'Basis' en 'Directe Markt' segment

De inkomsten uit commercieel vastgoed, gerealiseerd door bedrijven uit het 'Basis' en 'Directe Markt' segment, zijn rechtstreeks afhankelijk van het aantal vliegbewegingen. Door het binden van vliegtuigmaatschappijen aan de luchthaven, tracht de luchthavenexploitant het aantal vliegbewegingen te laten toenemen. Hierbij worden globaal de volgende stappen doorlopen:

- Maximaliseren luchtvaarttechnische beleidsruimte (toegestane aantal vliegbewegingen, geluidscontouren en openingstijden) en luchtvaarttechnische capaciteit (waaronder baanverlenging, opstelplaatsen vliegtuigen en terminalcapaciteit);
- Aantrekken carriers, wat zorgt voor meer vliegbewegingen en meer passagiers.

De verhoging van het aantal vliegbewegingen zorgt voor een directe vraag naar vestigingslocaties van bedrijven uit het 'Plaats' en 'Directe Markt' segment.

Sub b: aantrekken organisaties 'Plaats' segment

Zoals aangegeven in de vorige paragraaf is het voor de organisaties uit het 'Plaats' segment niet bekend door welke drivers zij zich laten leiden bij hun locatiekeuze. Daarom is het niet mogelijk een onderbouwde uitspraak te doen over de ontwikkelpotentie. Om deze reden is het zeer gewenst achterhalen welke vestigingscriteria een rol spelen bij de locatiekeuze van deze bedrijven. In het verdere verloop van dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op vestigingscriteria van organisaties uit het 'Plaats' segment.

6.2.5 Voorspellen marktvraag

In deze paragraaf is de vraag gesteld of een onderbouwde uitspraak kan worden gedaan over de te verwachten marktvraag van organisaties die behoren tot het 'Plaats' segment naar vestigingsruimte op regionale luchthavenlocaties. Kenmerkend voor de organisaties uit het 'Plaats segment' is dat voor deze bedrijven de luchthaven niet kan worden gekenmerkt als de primaire vestigingsplaatsfactor. Dit heeft de volgende consequenties:

- De driver (het belangrijkste vestigingscriterium waar de organisaties zich door laten leiden in de locatiekeuze) is niet het vervoersproduct op de luchthaven. Dit betekent dat de te verwachten vraag vanuit de markt niet kan worden voorspeld op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen.
- De vestigingsplaatscriteria die wél een belangrijke rol spelen bij vestiging op regionale luchthavenlocaties zijn weinig transparant. Daarom kan geen onderbouwde uitspraak worden gedaan van de te verwachten marktvraag voor organisaties uit het 'Plaats' segment. Ook is bij het opstellen van de marketingstrategie voor deze organisaties niet bekend aan welke vestigingscriteria invulling moet worden gegeven om deze bedrijven aan te trekken.

Om bovenstaande reden is het relevant nader onderzoek te doen naar de vestigingscriteria die een rol spelen bij de organisaties uit het 'Plaats' segment.

6.3 Vestigingsplaatsentheorie in breder perspectief

Binnen de vestigingsplaatsentheorie bestaan meerdere, uiteenlopende opvattingen. In deze paragraaf wordt een beschrijving gegeven van de klassieke vestigingsplaatsentheorie en van de behaviorale theorie. Tevens wordt dieper ingegaan op twee aspecten, die terug komen in de behaviorale theorie. Later in dit hoofdstuk zal blijken dat deze begrippen hun toepassing vinden bij de analyse van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment.

6.3.1 Vestigingsplaatsentheorieën

In het onderzoek '*Subjectieve waardering van vestigingsplaatsen door ondernemers*' maakt Meester onder andere onderscheid de volgende vestigingsplaatsentheorieën:

- Klassieke vestigingsplaatsentheorie
- Behaviorale vestigingsplaatsentheorie

Klassieke benadering

In de klassieke vestigingsplaatsentheorie is de centrale vraag niet zozeer waar de voorkeur van de ondernemer naar uitgaat, als wel wat de beste plaats is voor die ondernemer vanuit een 'objectief', economisch standpunt. De ondernemer wordt in deze opvatting geacht altijd en uitsluitend naar maximalisering van winst te streven, volledig geïnformeerd te zijn en die informatie optimaal te benutten. Rationeel economisch gedrag staat centraal, subjectieve overwegingen passen daar niet in.

Behaviorale benadering

De belangstelling voor de rol van niet-economische aspecten van ondernemersgedrag komt tot uiting in de komst van het behaviorisme. Centraal staat 'de wijze waarop de ondernemer tot een beslissing komt', en niet de relevante economische realiteit. De behaviorale benadering is gebaseerd op het beeld van de mens als 'satisficer'. De mens laat zich niet leiden door winstmaximalisatie. In het perspectief van de locatiekeuze is de ondernemer niet volledig geïnformeerd. De wijze waarop de ondernemer de beschikbare informatie aanwendt, wordt gekenmerkt door een beperkte mate van rationaliteit, de 'bounded rationality'. Allerlei subjectieve overwegingen spelen een rol bij de locatiebeslissing.

In de praktijk bleek de klassieke vestigingsplaatsentheorie niet of nauwelijks toepasbaar. De theorie geeft geen beeld van de situatie zoals deze zich in de werkelijkheid voor doet. Voor het verklaren van het ruimtelijk gedrag van bedrijven in de werkelijkheid is de klassieke vestigingsplaatsentheorie minder geschikt. De behaviorale theorie wordt beschouwd als de moderne vestigingsplaatsentheorie. In deze gedragsgerichte theorie wordt niet meer uitgegaan van een volledig geïnformeerd en rationeel handelende mens, maar van een mens die niet alle informatie kan verzamelen en niet op basis van die informatie een 100% rationele beslissing kan nemen [Meester, 1999].

Aan de hand van de behaviorale theorie wordt in de volgende paragraaf uitleg gegeven bij twee kernbegrippen, die later in dit hoofdstuk terug komen bij de analyse van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment.

6.3.2 Behavioraal-geografische begrippen

In dit onderzoek staat de behaviorale benadering centraal. Bij de locatiekeuze wordt aandacht besteed aan allerlei subjectieve overwegingen. Belangrijke begrippen binnen de behaviorale benadering zijn de 'mental map' en het 'imago'.

Mental Map

Een belangrijke factor bij locatiebeslissingen is het ruimtelijk beeld dat iemand heeft van een plaats of gebied. Downs en Stea (1976) definiëren deze ‘mental map’ als een ‘in gedachten gevormd kaartbeeld’. Door de persoon wordt er een bepaald beeld gevormd van de locatie.

Imago

De ‘mental map’ beschrijft het beeld dat een individu heeft bij een plaats of gebied. Als een grote groep mensen hetzelfde beeld heeft, dan spreken we van het ‘imago’. Het ‘imago’ van een plaats of gebied kan worden beschreven als het ‘collectieve beeld’ van de betreffende plaats of gebied. Dit imago is grotendeels gebaseerd op de volgende elementen: vooroordelen, eigen informatie en stereotypen [Meester, 1999].

6.3.3 ‘Imago’ als vestigingsplaatscriterium

In het tweede deel van dit onderzoek wordt een nadere analyse gemaakt van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment. De analyse van het ruimtelijk bedrag van deze organisaties vindt plaats aan de hand van de klassieke vestigingsplaatsentheorie. In deze paragraaf is een achtergrond beschrijving gegeven van deze theorie. Tevens is het begrip ‘imago’ beschreven. In paragraaf 6.2 is reeds aangegeven dat dit begrip een rol speelt bij het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment.

6.4 Algemene vestigingsplaatscriteria kantoorgebruikers

6.4.1 Inleiding

In deze paragraaf wordt eerst wordt het begrip ‘vestigingsplaatscriterium’ beschreven. Tevens wordt een overzicht opgesteld van de vestigingsplaatscriteria die een rol spelen bij het vestigingsgedrag van gebruikers van kantoorruimte op de vastgoedmarkt (niet specifiek op luchthavenlocaties). Ook wordt een beschrijving gegeven van de ruimtelijke schaal waarop vestigingscriteria kunnen worden beschreven. Tot slot wordt aangegeven dat aan vestigingscriteria zowel een push- functie als een pull-functie kan worden toegekend.

6.4.2 Definitie vestigingsplaatscriteria

Voor de omschrijving van het begrip ‘vestigingsplaatscriteria’ wordt gebruik gemaakt van de volgende omschrijving:

“De aantrekkingskracht van de omgeving op bedrijven is afhankelijk van de mate waarin de omgevingskenmerken voldoen aan de vestigingsplaatscriteria van bedrijven. Ieder (type) bedrijf heeft zijn eigen specifieke wensen dan wel eisen ten aanzien van de werklocatie en heeft daarbij ook een eigen afwegingskader over het belang van de verschillende criteria” [Pen, 2002].

De mate waarin een vestigingslocatie voldoet aan de eisen van het bedrijf is bepalend in de keuze om zich daar te vestigen. Ondanks het feit dat de vestigingscriteria per bedrijf verschillen, kan toch gesproken worden over algemeen geldende vestigingscriteria voor kantoorgebruikers.

6.4.3 Algemene vestigingscriteria kantoorgebruikers

In de literatuur bestaan tal van lijsten van gehanteerde vestigingsplaatscriteria. Deze lijsten vertonen grote overeenkomsten; een aantal criteria vallen samen. Hieronder wordt een overzicht weergegeven van de meest voorkomende vestigingscriteria die een rol spelen bij locatiebeslissingen door kantoorgebruikers.

Vestigingscriteria kantoorlocaties	
•	Aanwezigheid hoogwaardige dienstverlening
•	Aanwezigheid voorzieningen
•	Goede verbindingen c.q. (multimodale) bereikbaarheid
•	Nabijheid afzetmarkten
•	Huisvestingskosten
•	Kwaliteit wonen en werken
•	Status van de locatie (uitstraling en zichtbaarheid)
•	Parkeergelegenheid
•	Ligging

Tabel 6.2: vestigingsplaatscriteria voor kantoren. Bron: naar Van Gool et al. (2001), SEO (2002), Buck Consultants International (1998), Ginter & Wijnen (2003) en Peerenboom (2001) [Vink, 2004]

6.4.4 Ruimtelijke schaal

Binnen de locatiekeuze dient bij het analyseren van de vestigingsplaatscriteria rekening gehouden te worden met de ruimtelijke schaal. Vestigingscriteria zijn in te delen naar verschillende schaalniveaus. Meester maakt onderscheid in de volgende schaalniveaus:

Schaalniveaus	Onderscheid
Internationaal	• Onderscheid tussen landen
Nationaal	• Plaatsen binnen Nederland • Regio's binnen Nederland
Regionaal	• Plaatsen binnen een regio
Lokaal	• Panden • Terreinen • Wijken binnen een plaats

Tabel 6.3: toedeling vestigingscriteria naar schaalniveau [Meester, 1999]

In de analyse van Kramer wordt aangegeven dat bedrijven op regionale luchthavenlocaties zich hervestigen binnen de regio [Kramer, 1990]. Om deze reden wordt een analyse gemaakt van het vestigingsklimaat op regionaal niveau. Aspecten die van invloed zijn op een hoger schaalniveau worden buiten beschouwing gelaten. Dit betreft onder meer de volgende vestigingscriteria: beschikbaarheid bekwaam en geschoold personeel, politieke stabiliteit, gunstig belastingklimaat. In tabel 6.1 zijn enkel criteria opgenomen die een rol spelen bij locatiebeslissingen op lokaal en regionaal niveau.

Hervestiging binnen de regio

In het onderzoek naar vestigingsgedrag van ondernemers is onderzoek gedaan naar de herkomst van bedrijven die zich hervestigen op een nieuwe locatie. In dit onderzoek wordt geconcludeerd dat de vastgoedmarkt moet worden aangemerkt als een lokale markt. In meer dan 70% van de gevallen van hervestiging van bedrijfslocaties betreft het een hervestiging binnen de regio [Meester, 1999].

6.4.5 Vestigingscriteria: push of pull functie

Binnen het locatiekeuzeproces wordt onderscheid gemaakt in een drietal situaties: uitbereiding op bestaande locatie, oprichting vestiging en hervestiging. In deze context wordt nader ingegaan op de hervestiging.

Bij hervestiging vindt een directe afweging plaats tussen twee locaties; een bestaande vestiging wordt verlaten en in plaats daarvan wordt een nieuwe vestiging elders opgericht. Tot een dergelijke stap kan men overgaan als de oude vestigingsplaats niet langer aan de door het bedrijf gestelde eisen voldoet, en/ of als men de vestigingsplaatscondities op de nieuwe locatie als positiever beoordeelt dan die op de oude. Bij het verplaatsen van de vestiging wordt onderscheid gemaakt tussen 'push' en 'pull' factoren.

Push en Pull factoren

Bij de analyse van vestigingscriteria die een rol spelen in de locatiekeuze moet worden opgemerkt dat het merendeel van de vestigingsplaatscriteria, afhankelijk van de situatie, zowel als push en als pull kunnen worden beoordeeld. Meester geeft het volgende voorbeeld: wanneer het woonmilieu in de eigen vestigingsplaats als zodanig slecht wordt ervaren dat men nieuwe vestigingsmogelijkheden elders gaat zoeken, is er sprake van 'Push'. Wanneer daarentegen het als zeer goed ervaren woonmilieu in een bepaalde streek een zo grote aantrekkingskracht uitoefent dat men overweegt om die reden de eigen vestigingsplaats te verlaten, ook al is het woonmilieu daar niet per se slecht, dan is er sprake van 'Pull'. In de praktijk zijn vaak beide krachten werkzaam. Een combinatie van push en pull (goed elders, slecht in de huidige omgeving) leidt tot de uiteindelijke beslissing tot wel of niet verplaatsen [Meester, 1999].

In deze paragraaf is een beschrijving gegeven van de (wijze waarop) vestigingscriteria een rol spelen bij het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op de vastgoedmarkt (niet specifiek op luchthavenlocaties). Later in het hoofdstuk wordt een overzicht opgesteld van vestigingscriteria die zich vestigen op luchthavenlocaties.

6.5 Aspecten analyse vestigingsgedrag kantoorgebruikers op luchthavenlocaties**6.5.1 Inleiding**

In dit hoofdstuk wordt een beschrijving gegeven van de werkmethode aan de hand waarvan het vestigingsgedrag van organisaties op luchthavenlocaties wordt geanalyseerd. Ter voorbereiding op de praktijkanalyse (hoofdstuk 7) wordt in de volgende paragraaf aan de hand van deze werkmethode een beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op hubluchthavens.

6.5.2 Werkmethode analyse vestigingsgedrag op luchthavenlocaties

In dit hoofdstuk wordt nagegaan welke vestigingscriteria van invloed zijn op het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op luchthavenlocaties. Om te komen tot een gedegen analyse van het vestigingsgedrag, wordt gewerkt met de werkmethode gehanteerd door Kramer. In de studie naar het vestigingsgedrag van de bedrijven gevestigd nabij luchthaven Schiphol en luchthaven Maastricht beschrijft Kramer het vestigingsgedrag aan de hand van een drietal kenmerken:

- A. Reden vestigingsverplaatsing
- B. Relatie met de luchthaven
- C. Vestigingscriteria van invloed op locatiekeuze

Zoals beschreven in de onderzoeksaanpak is vanuit de theorie beperkt onderzoek beschikbaar over het vestigingsgedrag van bedrijven op en rond luchthavens. In het onderzoek van Kramer lag de focus op de rol die wordt toegekend aan de luchthaven als vestigingsplaatsfactor. Om deze reden is het verantwoord dat in deze studie naar het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties de werkmethode van Kramer wordt gehanteerd. In de volgende alinea wordt een toelichting gegeven op deze werkmethode. Vervolgens wordt aangegeven hoe de werkmethode wordt ingepast in dit onderzoek.

6.5.3 Beschrijving werkmethode

In de studie naar de bedrijven gevestigd nabij luchthaven Schiphol en luchthaven Maastricht maakt Kramer onderscheid in drie aspecten, die van belang zijn bij de analyse van het vestigingsgedrag:

	Aspect	Toelichting
A	Reden vestigingsverplaatsing	Bij de analyse van het vestigingsgedrag van bedrijven die zich hebben gevestigd nabij de luchthaven wordt onderscheid gemaakt in push en pull factoren. Nagegaan wordt in hoeverre de luchthaven een rol heeft gespeeld als pull factor in het locatiekeuzeproces van de bedrijven gevestigd nabij de luchthaven.
B	Relatie met de luchthaven	Om na te gaan wat de relatie is van het bedrijf met de luchthaven wordt de vraag voorgelegd in hoeverre een economische en/ of vervoersrelatie met de luchthaven een binding aan de huidige vestigingsplaats betekent.
C	Vestigingscriteria van invloed op locatiekeuze	Voor een aantal bedrijven geldt dat de luchthaven niet kan worden aangemerkt als primaire vestigingsplaatsfactor. Om inzicht te krijgen in de vestigingsplaatscriteria die een rol hebben gespeeld bij de locatiebeslissing is de bedrijven gevraagd een waarde toe te kennen aan de lijst van vestigingsplaatscriteria [Kramer, 1990]

Tabel 6.4: werkmethode analyse vestigingsgedrag organisaties op luchthavenlocaties

6.5.4 Inpassing werkmethode in onderzoek

Beschrijving vestigingsgedrag vanuit de theorie

Later in dit hoofdstuk wordt vanuit de theorie een beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers die zich vestigen op en rond luchthavens. Bij deze beschrijving wordt bovenstaande indeling gehanteerd. Bij de theoretische beschrijving van het vestigingsgedrag, waarbij specifiek wordt ingegaan op de vestigingscriteria die een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze, moet rekening gehouden worden met een tweetal beperkingen:

- Vanuit theorie niet gewerkt met bedrijfssegmentatie Koomen

Bij de beschrijving van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op luchthavenlocaties wordt specifiek aandacht besteedt aan de vestigingscriteria die een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze. Vanuit de theorie wordt vrijwel uitsluitend aandacht besteed aan vestigingscriteria die een rol spelen bij de vestiging van kantoorgebruikers nabij hubluchthavens. In deze beschrijving wordt echter niet gewerkt met de indeling van vestigingscriteria volgens de bedrijfssegmentatie van Koomen. Om deze reden wordt bij de beschrijving van de vestigingscriteria (onderdeel C) eerst een overzicht gegeven van vestigingscriteria de vestigingscriteria voor de kantoorgebruikers uit alle segmenten, waarna wordt ingegaan op de vestigingscriteria die een rol spelen van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment.

- Beperkte theorie over vestigingsgedrag regionale luchthavenlocaties

Zoals hierboven aangegeven beperkt de Nederlandse literatuur bij de beschrijving van het vestigingsgedrag van organisaties op luchthavenlocaties zich tot de beschrijving van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op de luchthaven Schiphol. Kramer heeft ook onderzoek gedaan naar de bedrijven gevestigd nabij luchthaven Maastricht. Probleem is echter dat in dit onderzoek een analyse is gemaakt van het vestigingsgedrag van bedrijven gevestigd in de regio Zuid Limburg. Hierbij is voor alle organisaties in de ruimere regio nagegaan welke rol wordt toegekend aan luchthaven als vestigingsplaatsfactor. In de beschrijving van de resultaten wordt geen overzicht gegeven van de vestigingscriteria van kantoorgebruikers die zich hebben gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen (vestigingslocaties die in de markt worden gezet als luchtvaart gerelateerd).

Vanuit de theorie is beperkt informatie beschikbaar aangaande het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment. In het volgende hoofdstuk wordt door middel van een praktijkanalyse een beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag van deze doelgroep.

Praktijkanalyse vestigingsgedrag regionale luchthavenlocaties

De indeling van de aspecten (onderdeel A tot en met C) vormt tevens de leidraad die wordt gehanteerd bij het opstellen van de casebeschrijvingen. Bij de analyse van de caseresultaten wordt – waar mogelijk – een koppeling gelegd met bestaande theorie.

6.6 Vestigingsgedrag kantoorgebruikers op hubluchthavens**6.6.1 Inleiding**

De Nederlandse literatuur over het vestigingsgedrag van organisaties die zich vestigen op luchthavenlocaties spitst zich vrijwel alleen toe op de luchthaven Schiphol. In deze paragraaf wordt aan de hand van de indeling een beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers die zich vestigen op luchthaven Schiphol:

- A. Reden vestigingsverplaatsing
- B. Relatie met de luchthaven
- C. Vestigingscriteria van invloed op locatiekeuze

6.6.2 Aspect A: Reden vestigingsverplaatsing

Het eerste aspect dat wordt beschreven bij de analyse van het vestigingsgedrag, de reden van vestigingsverplaatsing, wordt als volgt verwoord:

	Aspect	Toelichting
A	Reden vestigingsverplaatsing	Bij de analyse van het vestigingsgedrag van bedrijven die zich hebben gevestigd nabij de luchthaven wordt onderscheid gemaakt in push en pull factoren. Nagegaan wordt in hoeverre de luchthaven een rol heeft gespeeld als pull factor in het locatiekeuzeproces van de bedrijven gevestigd nabij de luchthaven [Kramer, 1990].

Tabel 6.5: werkmethode analyse vestigingsgedrag organisaties op luchthavenlocaties

Vanuit de theorie wordt op de volgende wijze een beschrijving gegeven van luchthaven Schiphol als vestigingsplaatsfactor:

Op basis van het onderzoek *Ruimtelijk economische verkenning naar de toekomstige Nederlandse luchtvaartinfrastructuur* uitgevoerd door Buck Consultants en het Nederlands Economisch Instituut wordt geconcludeerd dat de luchthaven Schiphol een belangrijke rol speelt als vestigingsplaatsfactor. Men benadrukt echter dat keuze voor een regio vrijwel nooit alleen is ingegeven door een goede internationale bereikbaarheid. Het is een samenspel van factoren dat de uiteindelijke locatiekeuze bepaalt [BCI/ NEI, 1997]. Ook Kramer komt tot deze constatering. Hij geeft aan dat de locatiekeuze bedrijfsspecifiek wordt gemaakt. Een bedrijf zal bij de keuze voor een locatie een reeks factoren tegen elkaar afwegen [Kramer, 1990].

In het onderzoek uitgevoerd door NYFER wordt benadrukt dat veel bedrijven een historische binding met de regio hebben. De bedrijven zijn van oorsprong gevestigd in de regio en zullen bij hervestiging wederom op zoek gaan naar een vestigingslocatie in de regio. Voor deze bedrijven is de luchthaven dus geen vestigingsfactor, maar wel een factor die van belang kan zijn voor de omzet en de groei [Poort et al., 2000].

Bij het onderzoek van het effect van de luchthaven op de regio geeft Kramer aan dat een regio met een luchthaven een gunstiger productiemilieu bezit dan een regio zonder luchthaven. Niet alleen de luchthaven is verantwoordelijk voor een gunstig vestigingsklimaat; er is sprake van een wisselwerking tussen meerdere factoren. Binnen het productiemilieu worden naast de nabijheid van de luchthaven, met name de nabijheid van de grote stad (afzetmarkt) en goede verkeersverbindingen verantwoordelijk geacht voor een gunstig vestigingsklimaat [Kramer, 1990].

Op basis van bovenstaande opmerkingen wordt geconcludeerd dat de hubluchthaven wordt beschouwd als één van de vestigingscriteria die meespelen in de locatiekeuze van organisaties om zich te vestigen in de nabijheid van de luchthaven. In de praktijkanalyse (hoofdstuk 7) wordt nagegaan welke rol wordt toegekend aan de regionale luchthaven als vestigingsplaatsfactor.

6.6.3 Aspect B: relatie met de luchthaven

Ook de beschrijving van ‘de relatie van het bedrijf met de luchthaven’ maakt onderdeel uit van de werkmethode bij de analyse van het vestigingsgedrag van organisaties die zich vestigen op luchthavenlocaties. Dit tweede aspect wordt als volgt omschreven:

	Aspect	Toelichting
B	Relatie met de luchthaven	Om na te gaan wat de relatie is van het bedrijf met de luchthaven wordt de vraag voorgelegd in hoeverre een economische en/ of vervoersrelatie met de luchthaven een binding aan de huidige vestigingsplaats betekent [Kramer, 1990].

Tabel 6.6: werkmethode analyse vestigingsgedrag organisaties op luchthavenlocaties

Bij de beschrijving van de relatie van het bedrijf met de luchthaven wordt nagegaan of het bedrijf een afzetmarkt exploiteert op de luchthaven. Tevens wordt nagegaan op welke wijze de organisatie gebruik maakt van de geboden voorzieningen op de luchthaven.

Exploiteren afzetmarkt op luchthaven

De praktijkanalyse richt zich uitsluitend op kantoorgebruikers die behoren tot het ‘Plaats’ segment. Voor deze organisaties geldt dat zij geen afzetmarkt exploiteren op de luchthaven. Vanuit de theorie wordt geen beschrijving gegeven van de mogelijke afzetmarkten op de luchthaven. Wel wordt uit voorgaand onderzoek de methode gehanteerd om na te gaan of de benaderde bedrijven behoren tot het ‘Plaats’ segment: in het bedrijfsinterview wordt ter controle de vraag voorgelegd of de bedrijven een afzetmarkt exploiteren op de luchthaven [Kramer, 1990].

Gebruik van voorzieningen op de luchthaven

De grote verscheidenheid aan voorzieningen op de luchthaven wordt aangemerkt als vestigingscriterium dat een rol speelt in de locatiekeuze van bedrijven om zich te vestigen op de luchthaven. Kenmerkend voor de luchthaven Schiphol is het ‘Airport City’ concept.

‘Op de luchthaven zijn tal van ondersteunende voorzieningen aanwezig, die voortvloeiend uit de publieke functie, die ook in de stad zelf aangetroffen worden. Hierbij kan gedacht worden aan medische diensten, winkels en restaurants, taxi’s, hotels en vergaderaccommodaties. Bovendien is het zo dat een aantal voorzieningen op een luchthaven beter is geregeld. Winkels zijn bijvoorbeeld vaker en langer geopend (24-uurs economie). Ook kan gedacht worden aan beveiligingsvoorzieningen en maatregelen (waaronder regelmatige surveillances) en de beschikbaarheid van een grote hoeveelheid parkeerplaatsen. Ook kan de hoge kwaliteit van de openbare ruimte als plus wordt genoemd [Taal, 2004].’

6.6.4 Aspect C: Vestigingscriteria van invloed op locatiekeuze

Centraal in de analyse van het vestigingsgedrag staan de vestigingscriteria die een rol spelen in de beslissing tot vestiging op de luchthavenlocatie. De volgende methode wordt gehanteerd om een beeld te vormen van de vestigingscriteria die een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze:

	Aspect	Toelichting
C	Vestigingscriteria van invloed op locatiekeuze	Voor een aantal bedrijven geldt dat de luchthaven niet kan worden aangemerkt als primaire vestigingsplaatsfactor. Om inzicht te krijgen in de vestigingsplaatscriteria die een rol hebben gespeeld bij de locatiebeslissing is de bedrijven gevraagd een waarde toe te kennen aan de lijst van vestigingsplaatscriteria [Kramer, 1990]

Tabel 6.7: werkmethode analyse vestigingsgedrag organisaties op luchthavenlocaties

In deze alinea wordt een beschrijving gegeven van de vestigingscriteria die gelden voor kantoorgebruikers die zich vestigen op luchthaven Schiphol. Bij het uitvoeren van de praktijkanalyse worden onderstaande vestigingscriteria opgenomen in de vragenlijst en wordt nagegaan of deze criteria ook van toepassing zijn op regionale luchthavenlocaties.

Bij de beschrijving van de vestigingscriteria wordt onderscheid gemaakt in:

- a) Luchtzijdige bereikbaarheid
- b) Landzijdige bereikbaarheid
- c) Voorzieningen op de luchthaven
- d) Luchthaven ambiance (imago)

Sub a: Luchtzijdige bereikbaarheid

- Internationale bereikbaarheid; motto Time = Money

Dhr. Smilde (voormalig directeur SRE) geeft aan dat voor kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment die zich vestigen op luchthaven Schiphol de internationale bereikbaarheid een belangrijke rol speelt. Deze internationale bereikbaarheid wordt gemeten in aantal bestemmingen en vluchtfrequentie). Voor deze bedrijven (waaronder o.a. internationale verkoopkantoren) geldt dat 'de aanwezigheid van de luchthaven het bedrijfsproces bevordert', omdat werknemers voor zakenreizen geen tijd kwijt zijn aan de reis van het bedrijf naar de luchthaven. Deze bedrijven en instanties hebben veel in- en uitvliegend personeel/ relaties en maken vrijwel dagelijks gebruik van luchtvaartdiensten. De directe nabijheid van de terminal bevordert het bedrijfsproces en bespaart kostbare tijd. Het motto 'Time = Money' speelt hier een belangrijke rol [Taal, 2004].

- Bereikbaarheid

Vanuit de theorie wordt bij beschrijving van vestigingscriteria veel waarde gehecht aan de locatie van de bedrijfshuisvesting. In de filosofie van vestigingsgedrag op luchthavenlocaties vestigt Kassarda binnen het Aerotropolis concept de aandacht op de 'bereikbaarheid'. Hij geeft aan dat bedrijven voor een efficiënte bedrijfsvoering gebaat zijn bij een multimodale bereikbaarheid. In de locatiekeuze hecht Kassarda meer belang aan de 'bereikbaarheid' dan aan de 'locatie' [Kassarda, 2000].

Sub b: Landzijdige bereikbaarheid

- Multimodale bereikbaarheid

Luchthavens liggen aan de rand van de stad. Vestiging op een dergelijke locatie heeft tot gevolg dat de autobereikbaarheid beter is dan die van een centrumlocatie in de nabijgelegen stadskern. Zo geldt ook dat grotere luchthavens vaak als knooppunt voor het openbaar vervoer (lokaal/ regionaal/ nationaal) fungeren. Trein en busverkeer komen hier samen en zorgen voor de afwikkeling van het personenvervoer van en naar de luchthaven [Taal, 2004].

Kramer bestempelt de multimodale bereikbaarheid van de luchthaven Schiphol als een afgeleide van de primaire transportfunctie van de luchthaven: de luchthaven moet vanuit zijn functie nu eenmaal goed te gebruiken zijn. Het omliggende luchtvaartterrein doet hier, in vergelijking met reguliere bedrijfsterreinen, zijn voordeel bij [Kramer, 1990].

Sub c: Voorzieningen op de luchthaven

Bij de beschrijving van de relatie met de luchthaven is in de vorige paragraaf aangemerkt dat ook het aanbod van voorzieningen op de luchthavenlocatie moet worden gerekend tot de vestigingscriteria voor hubluchthavens. Kantoorgebruikers kennen veel waarde toe aan het hoge kwaliteitsniveau en service-level (24 uur geopend). Voor een beschrijving van het Airport City concept op luchthaven Schiphol wordt verwezen naar de vorige paragraaf.

Sub d: Luchthaven ambiance (imago)

Kramer geeft aan dat het luchthavenproduct op de luchthaven Schiphol, met de grote hoeveelheid internationale bestemmingen en alle functies die voortvloeien uit de primaire luchthavenfunctie, bijdraagt aan het unieke en dynamische vestigingsklimaat. Ook het imago effect dat uitgaat van de luchthaven draagt bij aan de luchthaven ambiance [Kramer, 1990].

6.7 Vestigingsgedrag kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties

6.7.1 Inleiding

In de vorige paragraaf is aan de hand van de werkmethode van Kramer een beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers die zich vestigen op hubluchthaven Schiphol. Zoals aangegeven is vanuit de theorie beperkt informatie beschikbaar over het vestigingsgedrag op regionale luchthavenlocaties. In deze paragraaf wordt in de vorm van enkele kernzinnen aangegeven wat bekend is over het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties.

In deze beschrijving wordt gewerkt aan de hand van de indeling die ook in voorgaande paragraaf is toegepast.

6.7.2 Vestigingsgedrag kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties

A. Reden vestigingsverplaatsing

- Aanwezigheid luchthaven Maastricht wordt niet aangemerkt als een vereiste

In 1990 heeft Kramer onderzoek gedaan naar de bedrijven gevestigd in de regio Zuid Limburg. Aan alle bedrijven in de regio is de vraag voorgelegd welke rol zij toekennen aan de aanwezigheid van de luchthaven. Van de ondervraagde bedrijven geeft het merendeel van de bedrijven aan belang te hebben bij de aanwezigheid van de luchthaven. Toch is voor deze bedrijven de aanwezigheid van de luchthaven niet een vereiste [Kramer, 1990].

B. Relatie met de luchthaven

- Geen waarde toegekend aan voorzieningen op luchthaven Maastricht

Op basis van onderzoek naar de gevestigde bedrijvigheid in de omgeving van luchthaven Maastricht doet Kramer tevens uitspraak over het belang dat de bedrijven toekennen aan de geboden voorzieningen op de luchthaven. Kramer concludeert dat ‘aan voorzieningen zoals vergader- en hotelaccommodaties geen waarde wordt gehecht’ [Kramer, 1990].

C. Vestigingscriteria van invloed op locatiekeuze

- Locatie met uniek karakter

Kramer geeft aan dat de luchthaven positief bijdraagt aan de representativiteit en het imago van het vestigingsmilieu. Deze uitspraak wordt bekrachtigd door het feit dat bedrijven aangeven in de locatiekeuze veel waarde toe te kennen aan de ‘unieke uitstraling’ van de regionale luchthavenlocatie [Kramer, 1990].

- Just-in-time toelevering; snelheid en betrouwbaarheid

In de beschrijving van de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op regionale luchthavens beschrijft Mast de voordelen van de snelle doorstroom van goederen en passagiers op regionale luchthavens. Onderzoek wijst echter uit dat de gevestigde kantoorgebruikers nauwelijks gebruik maken van de luchthaven en dat de 'luchtzijdige bereikbaarheid' een minimale rol heeft gespeeld in de locatiekeuze. Zoals hierboven aangegeven wordt dit 'Time = Money' aspect niet meegenomen als vestigingscriterium dat een rol speelt bij de locatiekeuze voor een regionale luchthavenlocatie [Wessels, 2000].

6.7.3 Praktijkanalyse vestigingsgedrag regionale luchthavenlocaties

Op basis van bovenstaande beschrijving wordt geconcludeerd dat vanuit de theorie weinig bekend is over het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties. In het volgende hoofdstuk wordt op basis van een praktijkanalyse een beschrijving gegeven van het vestigingsgedrag van deze kantoorgebruikers. De beschrijving van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op de algemene vastgoedmarkt (niet specifiek op luchthavenlocaties) en de beschrijving van het vestigingsgedrag op hubluchthaven Schiphol vormt de leidraad bij deze praktijkanalyse. Tevens worden deze feiten uit de literatuur gekoppeld met de resultaten van de casebeschrijvingen.

6.8 Synthese

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de volgende onderzoeksvraag: *Welke aspecten spelen een rol bij de analyse van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment?*

Eerst wordt aangegeven in hoeverre het aantal vliegbewegingen het vestigingsgedrag beïnvloedt, waarna in een framework de werkmethode toegelicht, aan de hand waarvan het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment in kaart wordt gebracht.

- Voorspellen marktvraag

Conclusie – Voorspellen marktvraag
De te verwachten vraag vanuit de markt kan niet worden voorspeld op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen.

In het voorgaande hoofdstuk is geconcludeerd dat de organisaties uit het 'Plaats' segment worden gerekend tot de belangrijkste doelgroep. Kenmerkend voor de organisaties uit het 'Plaats' segment is dat door deze bedrijven de luchthaven niet wordt aangemerkt als primaire vestigingsplaatsfactor. Dat het 'Plaats' segment wordt gerekend tot de belangrijkste doelgroep heeft de volgende consequenties voor het voorspellen van de marktvraag naar vestigingsruimte op regionale luchthavenlocaties:

- De te verwachten vraag vanuit de markt kan niet worden voorspeld op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen.
- De vestigingscriteria die wél een belangrijke rol spelen zijn weinig transparant. Daarom kan geen onderbouwde uitspraak worden gedaan van de te verwachten vraag voor organisaties uit het 'Plaats' segment. Ook is niet bekend aan welke vestigingscriteria door de ontwikkelaar invulling moet worden gegeven om deze bedrijven aan te trekken.

Vanwege bovenstaande redenen is het relevant nader onderzoek te doen naar de vestigingscriteria die wél van invloed zijn op het vestigingsgedrag van organisaties uit het 'Plaats' segment.

- Analyse vestigingsgedrag

Conclusie – Analyse vestigingsgedrag	
•	Vanuit de literatuur is weinig bekend aangaande het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment op regionale luchthavenlocaties.
•	Door middel van het uitvoeren van een casestudy wordt in het volgende hoofdstuk het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment in kaart gebracht. Bij deze analyse wordt gebruik gemaakt van onderstaand framework.

De eerste conclusie die wordt getrokken op basis van het literatuuronderzoek naar vestigingscriteria voor regionale luchthavenlocaties, is dat vanuit de literatuur weinig bekend is aangaande het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties.

Omdat vanuit de literatuur beperkt informatie beschikbaar is, wordt in het volgende hoofdstuk door middel van een casestudy het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties in kaart gebracht. Bij deze casestudy wordt gebruik gemaakt van de werkmethode die is beschreven in dit hoofdstuk.

De aspecten die een rol spelen bij de analyse van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment zijn opgenomen in onderstaand framework. De analyse van het vestigingsgedrag vindt plaats aan de hand van de stappen A tot en met C. In het framework wordt bij onderdeel C, het vaststellen van de vestigingscriteria die van invloed zijn op de locatiekeuze, tevens aangegeven welke ‘subgroepen’ van vestigingscriteria worden onderscheiden.

5 Vestigingsgedrag	
A. Reden vestigingsverplaatsing	• Voorgaande vestigingsplaats • Reden vestigingsverplaatsing
B. Relatie met de luchthaven	• Exploiteren afzetmarkt • Gebruik faciliteiten
C. Locatiekeuze	C1 Luchtzijde bereikbaarheid C2 Landzijdige bereikbaarheid C3 Voorzieningen op de luchthaven C4 Luchthaven ambiance

Tabel 6.8: framework analyse vestigingsgedrag kantoorgebruikers ‘Plaats’ segment regionale luchthavenlocaties

Dit framework maakt onderdeel uit van het analysekader casestudy (onderdeel 5, analyse vestigingsgedrag) aan de hand waarvan in het volgende hoofdstuk de praktijkanalyse wordt uitgevoerd. Het analysekader casestudy wordt weergegeven in paragraaf 7.3.

7 ANALYSE II: VESTIGINGSGEDRAG KANTOORGEBRUIKERS PLAATS

7.1 Inleiding

In voorgaand hoofdstuk is geconcludeerd dat vanuit de theorie weinig informatie beschikbaar is aangaande het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties. Aan de hand van een praktijkanalyse wordt in dit hoofdstuk het vestigingsgedrag in kaart gebracht.

Op basis van deze praktijkanalyse wordt antwoord gegeven op de tweede hoofdvraag, waarbij de definiëring van de doelgroep is overgenomen uit het vorige hoofdstuk: *Welke parameters (waaronder vestigingscriteria) zijn van invloed op het vestigingsgedrag van de doelgroep en op welke wijze kan de ontwikkelaar anticiperen op het vestigingsgedrag van deze doelgroep?* Om deze vraag te beantwoorden is het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op een tweetal bedrijfsterreinen nader geanalyseerd.

Na de beschrijving van de caseselectie wordt een overzicht gegeven van de ontwikkeling van huurprijzen op regionale luchthavenlocaties. Bij de beschrijving van het vestigingsgedrag wordt specifiek aandacht besteed aan de vestigingsplaatscriteria, die een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze. Vervolgens wordt nagegaan wat de invloed is van het vestigingsbeleid op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Tot slot wordt aangegeven op welke wijze de ontwikkelaar kan inspelen op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment.

7.2 Caseselectie

7.2.1 Bedrijfsterreinen opgenomen als casestudy bij opstellen segmentatie

Dit onderzoek bestaat uit een tweetal onderdelen. Na het vaststellen van de doelgroep op basis van de analyse van de bedrijfssegmentatie op regionale luchthavenlocaties (ANALYSE I) wordt in dit tweede deel van het onderzoek nader ingegaan op het vestigingsgedrag van deze doelgroep (ANALYSE II).

Bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie zijn zowel de gebruikers van kantoorruimte als de gebruikers van bedrijfsruimte toegevoegd naar de segmenten. In de inleiding van hoofdstuk 6 is de afbakening opgesteld dat bij de analyse van het vestigingsgedrag (ANALYSE II) uitsluitend het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers wordt geanalyseerd.

In hoofdstuk 5 is bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie een drietal bedrijfsterreinen ingepast als case. Voor de volgende bedrijfsterreinen is een overzicht opgesteld van de gevestigde bedrijven en zijn deze bedrijven ingedeeld naar de drie segmenten:

Luchthaven	Bedrijfsterrein	BEDRIJFSSEGMENTATIE (op basis van metrage v.v.o.)
Eindhoven	Eindhoven Airport	X
	Flight Forum	X
Maastricht	TechnoPort Europe	X

Tabel 7.1: bedrijfsterreinen als case opgenomen in analyse I

Net als bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie wordt ook bij de analyse van het vestigingsgedrag de casestudy toegepast. Hierbij wordt, voor zover mogelijk, gebruik gemaakt van dezelfde cases als die zijn beschreven in het eerste deel van deze studie. In de volgende paragraaf wordt beschreven welke bedrijfsterreinen worden opgenomen als case.

7.2.2 Bedrijfsterreinen opgenomen als casestudy bij analyse vestigingsgedrag

De analyse van het vestigingsgedrag vindt plaats aan de hand van het afnemen van bedrijfsinterviews bij de locatiemanagers, die destijds betrokken zijn geweest bij de locatiekeuze van de organisatie. Voor

de selectie van de gevestigde bedrijven op de bedrijfsterreinen wordt verwezen naar bijlage 8, Analyse kader casestudy. Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews zijn kantoorgebruikers benaderd, die zijn gevestigd op de drie bedrijfsterreinen die ook zijn bestudeerd in het eerste deel van deze studie (zie tabel 7.1).

Non respons' kantoorgebruikers Eindhoven Airport

Bij het benaderen van de bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport is gebleken dat deze bedrijven niet bereid zijn om mee te werken aan het interview. Vier van de vijf benaderde bedrijven gaven 'non respons'. Het verschil met de overige bedrijfsterreinen wordt veroorzaakt door het moment waarop het bedrijfsterrein in ontwikkeling is genomen: bedrijfsterrein Eindhoven Airport is ruim tien jaar eerder in ontwikkeling genomen dan Flight Forum. Dit verschil in startdatum geeft de verklaring waarom de bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport geen interesse hebben om mee te werken aan het onderzoek:

- Deze bedrijven zijn al vijftien jaar gevestigd op de huidige locatie. Het locatiekeuze proces heeft lange tijd geleden plaats gevonden;
- Een tweede reden is dat de personen die destijds betrokken zijn geweest bij het locatiekeuzeproces (facility managers) veelal niet meer werkzaam zijn bij het bedrijf.

Analyse vestigingsgedrag op basis van twee cases opgenomen

Omdat de kantoorgebruikers gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport niet of slechts beperkt bereid bleken mee te werken aan de bedrijfsinterviews, bleek het niet haalbaar betrouwbare gegevens te verzamelen voor de kantoorgebruikers gevestigd op dit bedrijfsterrein. Om deze reden is besloten alleen bedrijfsterrein Flight Forum en bedrijfsterrein TechnoPort Europe op te nemen als case in de tweede fase van het onderzoek.

Luchthaven	Bedrijfsterrein	BEDRIJFSSEGMENTATIE (op basis van metrage v.v.o.)	ANALYSE VESTIGINGSGEDRAG (op basis van bedrijfsinterviews)
Eindhoven	Eindhoven Airport	X	
	Flight Forum	X	X
Maastricht	TechnoPort Europe	X	X

Tabel 7.2: bedrijfsterreinen als case opgenomen bij analyse vestigingsgedrag (Analyse II)

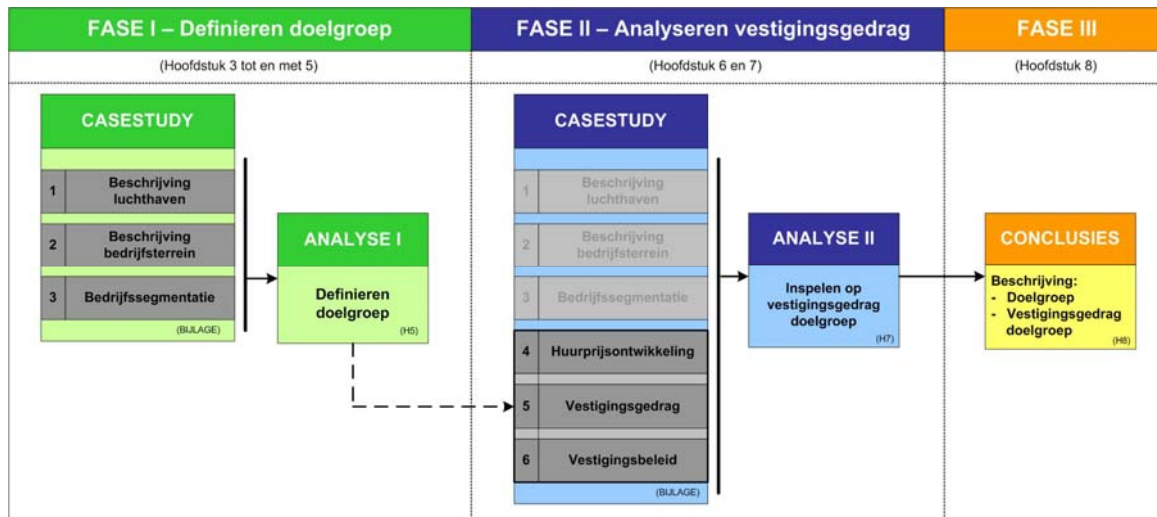
7.3 Analyse kader casestudy

7.3.1 Verwijzing naar casebeschrijving

Bij beide analyses (hoofdstuk 5 en hoofdstuk 7) wordt een analyse gemaakt van dezelfde cases. In paragraaf 5.3 is bij de toelichting op het analysekader al aangegeven dat om deze reden de beschrijving van de cases is opgenomen in de bijlage in de vorm van één beschrijvend verhaal. Bij de analyse van de bedrijfssegmentatie in hoofdstuk 5 (ANALYSE I) is een beroep gedaan op de informatie uit de cases beschreven in de onderdelen 1 tot en met 3. In dit deel van de studie (ANALYSE II) wordt gebruik gemaakt van de informatie beschreven in de onderdelen 1 tot en met 6. In figuur 7.1 is schematisch weergegeven bij welke analyses de onderdelen van de casebeschrijving worden geraadpleegd.

7.3.2 Analyse kader casestudy

Het analysekader, aan de hand waarvan de casebeschrijvingen zijn uitgewerkt, is schematisch weergegeven in figuur 7.1. Om een volledig beeld te vormen van de relevantie van de onderdelen van het analysekader, wordt tevens een beschrijving gegeven van het onderlinge verband tussen de onderdelen van de casestudy.



Figuur 7.1: analysekader casestudy

In hoofdstuk 5 is een beschrijving gegeven van de onderdelen 1 tot en met 3 van de casestudy. In figuur 7.2 is aangegeven uit welke aspecten de onderdelen 4 tot en met 6 zijn opgebouwd.

4	Huurprijsontwikkeling	
		Vergelijk huurprijzen luchthavenlocatie met prijzen lokale vastgoedmarkt
5	Vestigingsgedrag	
A.	Reden vestigingsverplaatsing	- Voorgaande vestigingsplaats - Reden vestigingsverplaatsing
B.	Relatie met de luchthaven	- Exploiteren afzetmarkt - Gebruik faciliteiten
C.	Locatiekeuze	C1 Luchtzijdige bereikbaarheid C2 Landzijdige bereikbaarheid C3 Voorzieningen op de luchthaven C4 Luchthaven ambiance
6	Vestigingsbeleid	
		- Beoogd doel vestigingsbeleid - Invloed vestigingsbeleid op vestigingsgedrag

Figuur 7.2: toelichting onderdelen 4 tot en met 6 analysekader casestudy

Bij de analyse van het vestigingsgedrag (onderdeel 5 van de casestudy) wordt gebruik gemaakt van het theoretisch framework, wat is opgesteld in het vorige hoofdstuk.

7.3.3 Onderling verband onderdelen casestudy

In deze paragraaf wordt het onderlinge verband beschreven tussen de verschillende onderdelen die zijn opgenomen in het analysekader. Op deze manier wordt inzichtelijk hoe alle onderdelen elk op hun eigen manier hun toepassing vinden in de casebeschrijving. Eerst wordt een beschrijving gegeven van de vraag en aanbod situatie, vervolgens wordt het onderlinge verband tussen de onderdelen van de casestudy toegelicht. Bij de beschrijving wordt verwezen naar de onderdelen (nummer 1 tot en met 6) zoals deze zijn weergegeven in het analysekader casestudy, figuur 7.1.

Casestudy confrontatie vraag en aanbod

De structuur van de casebeschrijving (weergegeven in het analysekader casestudy) moet worden beschouwd als een confrontatie van 'vraag' en 'aanbod'. Hierbij staat de gebiedsontwikkelaar aan de aanbod zijde; op de vastgoedmarkt worden vestigingslocaties 'aangeboden'. De kantoorgebruiker staat aan de vraag kant. Bij het uitvoeren van de casestudy worden beide kanten belicht; er is sprake van een confrontatie tussen vraag en aanbod.

In de casestudy wordt de wijze waarop de match tussen vraag en aanbod tot stand is gekomen geanalyseerd. Op basis van deze match wordt gekeken wat goed is verlopen en wat minder goed (onbevredigde belangen). Op deze manier wordt vastgesteld hoe de ontwikkelaar (aanbieder) in de toekomst beter kan inspelen op de eisen van de kantoorgebruiker (vrager). In onderstaande tabel wordt per onderdeel beschreven of de bedrijfsvestiging wordt benaderd vanuit de 'aanbieders optiek' of vanuit de 'vragers optiek'.

Onderdeel casestudy	Toelichting/ bron	Vraag/ aanbod
1) Beschrijving luchthaven	Beschrijving vestigingslocatie	Aanbod
2) Beschrijving bedrijfsterrein	Beschrijving vestigingslocatie	Aanbod
3) Bedrijfssegmentatie	Groepering van bedrijven op basis van relatie met luchthaven	Vraag
4) Huurprijsontwikkeling		
- Huurprijs als vestigingsplaatsfactor	Huurprijs is één van de vestigingscriteria die van invloed zijn op de locatiekeuze	Vraag
- Huurprijs als resultante van vraag en aanbod	Gerealiseerde huurprijs als resultante van confrontatie vraag en aanbod (marktwerking)	Marktwerking
5) Vestigingsgedrag	Vaststellen vestigingscriteria d.m.v. afnemen bedrijfsinterviews	Vraag
6) Vestigingsbeleid	Externe randvoorwaarde, geeft aan welke bedrijven worden toegelaten op vestigingslocatie	Aanbod

Tabel 7.3: Casestudy confrontatie vraag en aanbod

Aanbod

In onderdeel 1 en 2 wordt een beschrijving gegeven van de kenmerken van de vestigingslocatie (de aanbod zijde). In onderdeel 2 is tevens aangegeven welke vestigingseis vanuit het bestemmingsplan is opgelegd. Deze vestigingseis moet worden gezien als een externe randvoorwaarde, die beperkingen oplegt aan het type bedrijven waar de ontwikkelaar zich op kan richten. In onderdeel 6, vestigingsbeleid, wordt nagegaan wat de invloed is van het vestigingsbeleid op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling.

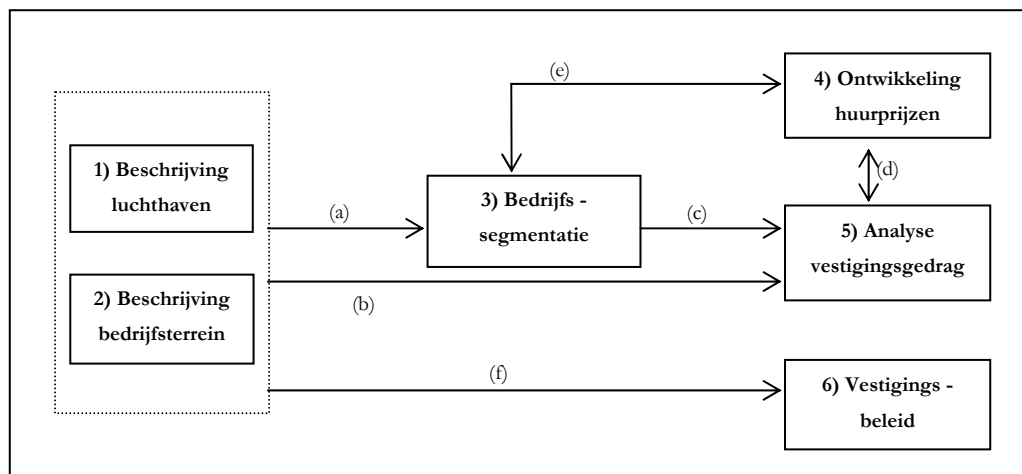
Vraag

In onderdeel 3 tot en met 5 wordt een beschrijving gegeven van de vraag zijde. Bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie (onderdeel 3) worden de gevestigde bedrijven gegroepeerd op basis van hun relatie met de luchthaven. Per bedrijf wordt nagegaan wat de relatie is met de luchthaven. In onderdeel 5 wordt door middel van het afnemen van de bedrijfsinterviews nagegaan in hoeverre de luchthaven van invloed is geweest op de locatiekeuze van het bedrijf. Hierbij wordt specifiek ingegaan op de vestigingscriteria die het bedrijf heeft geformuleerd (vraag zijde). De huurprijs speelt hier een rol als vestigingscriterium; de huurprijs is één van de vestigingscriteria die van invloed zijn op de locatiekeuze.

De gerealiseerde huurprijzen, weergegeven in overzichten opgesteld door makelaars, wordt gezien als het gevolg van marktwerking; de resultante van 'vraag' en 'aanbod'. In onderdeel 4 wordt aan de hand van de gerealiseerde huurprijzen nagegaan in hoeverre er sprake is van een unieke vestigingslocatie.

Onderling verband onderdelen casestudy

In deze alinea wordt een beschrijving gegeven van het onderlinge verband tussen de onderdelen van de casestudy. In figuur 7.3 zijn de zes onderdelen geplaatst en door middel van pijlen worden de onderlinge relaties schematisch weergegeven. Op deze manier krijgt de lezer een beeld van de onderlinge samenhang tussen de onderdelen van de casestudy. In de tekst onder figuur 7.3 worden de relaties toegelicht.



Figuur 7.3: schematische weergave onderling verband onderdelen casestudy

Sub (a): achtergrondinformatie vestigingslocatie

In onderdeel 1 en 2 wordt een achtergrond beschrijving gegeven van de kenmerken van de luchthaven en de specifieke kenmerken van het bedrijfsterrein. Er wordt een beschrijving gegeven van de werkelijke situatie (hoe de locatie werkelijk scoort op de vestigingscriteria). In de onderdelen 3, 4 en 5 wordt ingegaan op de relatie van de bedrijven met de luchthaven en wordt nagegaan welke vestigingscriteria destijds bij de locatiekeuze waren geformuleerd.

Sub (b): beschrijving marketingconcept

In onderdeel 2 wordt bij de beschrijving van de specifieke kenmerken van het bedrijfsterrein tevens een beschrijving gegeven van het marketingconcept dat is toegepast door de ontwikkelaar. In onderdeel 5 wordt nagegaan hoe de huidige kantoorgebruikers het marketingconcept beoordelen, en welke rol het marketingconcept gespeeld heeft in de locatiekeuze.

Sub (c): definiëring doelgroep

In onderdeel 3 wordt de doelgroep gedefinieerd waar de ontwikkelaar zich op moet richten. In onderdeel 5 wordt nader ingegaan op het vestigingsgedrag van deze doelgroep. Er wordt specifiek aandacht besteed aan de vestigingscriteria die een rol hebben gespeeld bij de locatiekeuze.

Sub (d): huurprijs als vestigingsplaatsfactor

De huurprijs is één van de vestigingscriteria die een rol spelen in de locatiekeuze. De vergelijking van gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie met de huurprijzen op de regionale vastgoedmarkt geeft aan met welke vestigingslocaties tot dezelfde prijsklasse behoren. Dit geeft inzicht in de locaties waarmee – op de factor prijs – direct wordt geconcurrereerd. In onderdeel 5 wordt bij de analyse van het vestigingsgedrag een overzicht opgesteld van alternatieve vestigingslocaties, waar de kantoorgebruiker een keuze uit heeft gemaakt.

Sub (e): huurprijs als resultante vraag en aanbod

De analyse van huurprijzen geeft tevens aan of er gesproken kan worden van een unieke vestigingslocatie. In onderdeel 3 is nagegaan of de bedrijven een sterke relatie hebben met de luchthaven en dus gebonden zijn aan de luchthavenlocatie en bereid zijn hier een hogere huurprijs voor te betalen (unieke vestigingslocatie), of dat zij minder sterk gebonden zijn aan de luchthavenlocatie.

Sub (f): vestigingsbeleid

In onderdeel 2 is beschreven welke vestigingseis is opgelegd voor het bedrijfsterrein. In onderdeel 6 wordt nagegaan wat de invloed is van het vestigingsbeleid op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op de regionale luchthavenlocatie.

7.4 Ontwikkeling huurprijzen

In deze paragraaf wordt een analyse gemaakt van de gerealiseerde huurprijzen op regionale luchthavenlocaties. Eerst wordt een samenvatting gegeven van de caseresultaten en worden de gerealiseerde huurprijzen op luchthavenlocaties onderling vergeleken. (7.4.1). Vervolgens worden deze resultaten vergeleken met feiten uit literatuur aangaande huurprijsontwikkeling op luchthavenlocaties. (7.4.2). Tot slot wordt een samenvatting gegeven van de trends in huurprijsontwikkeling op regionale luchthavenlocaties (7.4.3).

7.4.1 Gerealiseerde huurprijzen op regionale luchthavenlocaties

Voor de weergave van de huurprijsontwikkeling op regionale luchthavenlocaties wordt verwezen naar de casebeschrijvingen welke zijn opgenomen in de bijlage. In deze paragraaf wordt eerst een samenvatting gegeven van de casebeschrijvingen, waarna de huurprijsontwikkeling op beide luchthavenlocaties onderling wordt vergeleken.

Huurprijsontwikkeling casebeschrijving Flight Forum

Op basis van overzichten verstrekt door DTZ Zadelhoff en RSP makelaars en op basis van gesprekken met lokale makelaars, is een beeld gevormd van de gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie in relatie tot de gerealiseerde huurprijzen op de regionale vastgoedmarkt. Vanwege de beperkte beschikbaarheid van transactiedata is het niet mogelijk zeer nauwkeurige uitspraken te doen. Er wordt volstaan met de volgende uitspraken:

- De gerealiseerde huurprijzen op bedrijfsterrein Eindhoven Airport en Flight Forum liggen aan de bovenkant van de markt;
- Op de luchthavenlocatie worden niet significant hogere huurprijzen gerealiseerd dan op de regionale kantorenmarkt. Er wordt 'geconcurrerd' met bedrijfsterreinen die op een unieke manier op de markt worden gezet.

Huurprijsontwikkeling casebeschrijving TechnoPort Europe

Ook voor de regio Maastricht is een overzicht opgesteld van gerealiseerde huurprijzen. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen Maastricht en Heerlen en de overige steden in de regio. De resultaten worden weergegeven aan de hand van de volgende uitspraken:

- Op kantoorlocatie 'Maastricht Airport' worden over het algemeen net iets lagere huurprijzen gerealiseerd dan op andere kantoorlocaties in de stad Maastricht;
- Worden de huurprijzen vergeleken met de regio Zuid Limburg, dan kan worden geconcludeerd dat er 'marktconforme' huurprijzen worden gerealiseerd. Net iets lager dan in de stad Maastricht, maar hoger dan de gerealiseerde huurprijzen in de steden met regionale/bovenlocale functie in de regio.

Onderling vergelijk gerealiseerde huurprijzen regionale luchthavenlocaties

Voor beide cases geldt dat op de luchthavenlocatie niet significant hogere huurprijzen worden gerealiseerd dan op de omliggende vastgoedmarkt. Wel wordt gesteld dat op beide luchthavenlocaties huurprijzen worden gerealiseerd die liggen ‘aan de bovenkant van de markt’. Specifiek voor Eindhoven, en in beperkte mate voor Maastricht, wordt geconcludeerd dat huurprijzen worden gerealiseerd die vergelijkbaar zijn met de huurprijzen op locaties die ‘op een unieke manier in de markt worden gezet’. Sprekend voorbeeld hierbij is bedrijfsterrein ‘High Tech Campus’. Dit bedrijfsterrein richt zich op bedrijven uit de ‘R&D sector’. Het innovatieve karakter van het bedrijfsterrein is gebaseerd op de aanwezigheid van het Philips Natuurkundig Laboratorium, dat hier sinds de jaren zestig is gevestigd.

7.4.2 Koppeling huurprijsontwikkeling met literatuur*Huurprijsontwikkeling op vastgoedmarkt Schiphol*

In de studie van Van der Knaap worden de gerealiseerde vastgoedhuren op locaties op hubluchthavens vergeleken met de huren op de omliggende vastgoedmarkt. Specifiek voor Schiphol wordt geconcludeerd dat op de luchthaven Schiphol hogere huren worden gerealiseerd dan de tophuren in de nabijgelegen stedelijke vastgoedmarkt. De hogere huurprijzen worden toegeschreven aan de aanwezigheid van de luchthaven, waarbij de luchthavenlocatie wordt gekenmerkt als unieke vestigingsplaats [Van der Knaap, 2000].

Vergelijk regionale luchthavenlocaties met Schiphol

In de studie van Van der Knaap wordt aangegeven dat op de hubluchthaven Schiphol hogere huurprijzen worden gerealiseerd dan de tophuren in de nabijgelegen stedelijke vastgoedmarkt. De hoogte van de huurprijzen wordt toegeschreven aan de aanwezigheid van de luchthaven en de luchthavenlocatie wordt bestempeld als unieke vestigingsplaats. Ook voor de regionale luchthavenlocaties zijn de gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie vergeleken met de huren op de nabijgelegen vastgoedmarkt. Zowel voor Eindhoven als voor Maastricht bleek het niet mogelijk aan te tonen dat op de regionale luchthavenlocatie hogere huurprijzen worden gerealiseerd dan in de omliggende stadscentra. Op basis van de beperkte beschikbaarheid van transactiedata is het voor de regionale luchthavenlocaties niet mogelijk het effect van de aanwezigheid van de luchthaven op de huurprijzen weer te geven. Het is niet mogelijk om op basis van de gerealiseerde huurprijzen aan te tonen dat de luchthavenlocatie kan worden bestempeld als ‘unieke vestigingslocatie’.

7.4.3 Huurprijsontwikkeling op regionale luchthavenlocaties

In deze alinea wordt een samenvatting gegeven van de trends die kunnen worden waargenomen bij de ontwikkeling van huurprijzen op regionale luchthavenlocaties:

- Vanwege beperkte beschikbaarheid van transactiedata en geconstateerde beperkte verschillen in gerealiseerde huurprijzen is het niet mogelijk om, op basis van een vergelijk van gerealiseerde huurprijzen op de regionale luchthavenlocatie met de huren op de regionale vastgoedmarkt, een uitspraak te doen aangaande het unieke karakter van de luchthavenlocatie.
- Op basis van een vergelijk van huurprijzen kan wel worden geconcludeerd dat op de luchthavenlocatie huren worden gerealiseerd die liggen ‘aan de bovenkant van de markt’
- Tevens kan worden opgemerkt dat op de luchthavenlocaties huurprijzen worden gerealiseerd die zijn te vergelijken met bedrijfsterreinen in de regio van de luchthaven die ‘op een unieke manier in de markt worden gezet’. Hierbij wordt een nabijgelegen voorzienig ingezet als label om de vestigingslocatie ‘op een unieke manier in de markt te zetten’. (In het geval van het luchtvaart gerelateerde bedrijfsterrein is deze voorziening de luchthaven, bij bedrijfsterrein ‘High Tech Campus’ is deze voorziening het Philips Natuurkundig Laboratorium).

7.5 Vestigingsgedrag – A: hervestiging kantoorlocatie

Als onderdeel van de analyse van het vestigingsgedrag wordt in deze paragraaf dieper ingegaan op de reden van de vestigingsverplaatsing. Nagegaan wordt op welk adres het bedrijf voorheen was gevestigd (voorgaande vestigingslocatie). Tevens wordt nagegaan wat de reden is geweest om deze oude locatie te verlaten en te kiezen voor de luchthavenlocatie. Bij de analyse van de redenen wordt nagegaan of dit kan worden toegeschreven aan de pull functie van de luchthaven. Ook wordt nagegaan in hoeverre er sprake is van push factoren (dit is het geval wanneer de voormalige locatie niet meer voldoet aan de eisen en wensen van de kantoorgebruiker).

De opbouw van deze paragraaf is gebaseerd op de structuur zoals deze is gehanteerd in de vorige paragraaf. Eerst wordt een samenvatting gegeven van de caseresultaten (7.5.1). Vervolgens worden deze resultaten vergeleken met feiten uit theorie (7.5.2). Tot slot wordt een samenvatting gegeven van de trends die kunnen worden waargenomen bij het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties, waarbij specifiek wordt gekeken naar de reden tot hervestiging (7.5.3).

7.5.1 Aspect A: hervestiging kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties

Overzicht redenen hervestiging casebeschrijving Flight Forum

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews bij de kantoorgebruikers gevestigd op bedrijfsterrein Flight Forum bleek het in alle gevallen te gaan om een hervestiging binnen de regio. Alle benaderde kantoorgebruikers waren voorheen gevestigd in de stadsregio Eindhoven. Ook in een onderzoek uitgevoerd door een lokale makelaar wordt aangegeven dat de luchthaven Eindhoven weliswaar een aantrekkingskracht heeft op internationaal opererende bedrijven, maar dat deze ondernemingen merendeels afkomstig zijn uit de directe omgeving; een gebied met een straal van 10 tot 15 km. [RSP Makelaars]. Bij de reden tot hervestiging noemt niet één van de bedrijven de aanwezigheid van de luchthaven als pull factor. Als reden om over te gaan tot hervestiging wordt genoemd:

- Uitbereiding: gebrek aan ruimte
- Bundelen van bedrijfsactiviteiten op één centrale locatie
- Clustervorming: aanwezigheid van bedrijven uit dezelfde branche (Deloitte en AKD)

Overzicht redenen hervestiging casebeschrijving TechnoPort Europe

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is nagegaan wat hun voorgaande vestigingsplaats was. Vóór vestiging op bedrijfsterrein TechnoPort Europe waren al deze bedrijven gevestigd in de regio Zuid Limburg (hervestiging binnen een straal van 15 kilometer), onder andere in de steden Geleen en Heerlen. Geen van de bedrijven noemt de aanwezigheid van de luchthaven als pull factor in de beslissing. De volgende redenen worden genoemd om de locatie te verlaten:

- Uitbereiding: gebrek aan ruimte;
- Centraliseren van bedrijfsactiviteiten op één locatie, behalen van schaalvoordelen;
- Mogelijkheid tot realisatie eigen pand met eigen identiteit, gelegen op zichtlocatie.

Onderling vergelijk vestigingsgedrag – hervestiging kantoorlocatie

Bij de analyse van het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers is gebleken dat het om alle gevallen een hervestiging binnen de regio betreft (maximaal 15 kilometer). De bedrijven op bedrijfsterrein Flight Forum waren voorheen gevestigd in de stadsregio Eindhoven. Bij bedrijfsterrein TechnoPort Europe ging het om een hervestiging binnen de regio Zuid Limburg.

Naast de voorgaande vestigingslocatie is ook gevraagd naar de reden van vestigingsverplaatsing. Alle redenen tot hervestiging zijn te plaatsen onder de ‘push’ factoren; omdat de voormalige locatie niet meer voldoet aan de eisen en wensen van de gebruiker, wordt besloten tot hervestiging. In geen van de gevallen hebben de kantoorgebruikers aangegeven dat de luchthaven een rol heeft gespeeld als vestigingsplaatsfactor (pull functie). Het feit dat de luchthaven niet wordt aangewezen als vestigingsplaatsfactor sluit aan op de constatering dat alle bedrijven zich hervestigen binnen de regio.

Blijkbaar speelt de luchthaven niet een dermate grote rol als vestigingsplaatsfactor (pull factor) dat bedrijven van buiten de regio worden aangetrokken.

7.5.2 Koppeling vestigingsgedrag met literatuur

Beschrijving vestigingsgedrag vanuit de theorie

Bij de analyse van het vestigingsgedrag wordt in deze alinea een koppeling gelegd met twee aspecten die eerder zijn beschreven vanuit de theorie.

- a) De markt voor commercieel vastgoed is een lokale markt

In het onderzoek naar het vestigingsgedrag van ondernemers (niet specifiek op luchthavenlocaties) wordt geconcludeerd dat de markt voor commercieel vastgoed moet worden beschouwd als een lokale markt. In meer dan 70% van de gevallen van hervestiging van bedrijfslocaties betreft het een hervestiging binnen de regio [Meester, 1999].

- b) Aanwezigheid luchthaven Maastricht wordt niet aangemerkt als vereiste

In 1990 heeft Kramer onderzoek gedaan naar de bedrijven gevestigd in de regio Zuid Limburg. Aan alle bedrijven in de regio is de vraag voorgelegd welke rol zij toekennen aan de aanwezigheid van de luchthaven. Van de ondervraagde bedrijven geeft het merendeel van de bedrijven aan belang te hebben bij de aanwezigheid van de luchthaven. Toch is voor deze bedrijven de aanwezigheid van de luchthaven niet een vereiste [Kramer, 1990].

Vergelijking vestigingsgedrag literatuur met vestigingsgedrag regionale luchthavenlocaties

In onderstaande alinea worden de aspecten uit de theorie gekoppeld met de bevindingen uit de casebeschrijvingen.

Sub a: De markt voor commercieel vastgoed is een lokale markt

Op basis van een studie naar het vestigingsgedrag van ondernemers op de algemene vastgoedmarkt (niet specifiek op luchthavenlocaties), concludeert Meester dat het in 70% van de gevallen gaat om een hervestiging binnen de regio. Analyse van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties wijst uit dat het in al deze gevallen gaat om een hervestiging binnen de regio. Blijkbaar kan aan de luchthaven geen dermate sterke rol als vestigingsplaatsfactor worden toegekend dat bedrijven van buiten de regio worden aangetrokken. Het effect van de aanwezigheid van de luchthaven is blijkbaar niet dermate groot dat het in staat is het reguliere vestigingsgedrag van ondernemers te beïnvloeden.

Sub b: Aanwezigheid luchthaven Maastricht wordt niet aangemerkt als vereiste

Ondanks het feit dat Kramer in zijn onderzoek niet uitsluitend bedrijven heeft benaderd die zijn gevestigd op de luchthavenlocatie, maar alle bedrijven in de ruimere regio, blijkt dat de resultaten uit de casebeschrijvingen aansluiten op de conclusies van Kramer. Hij concludeert dat voor het grootste deel van de bedrijven die zijn gevestigd in de luchthavenregio de aanwezigheid van de luchthaven niet wordt aangemerkt als vereiste. Dit komt overeen met de resultaten van de casestudy, waarin wordt aangegeven dat de luchthaven niet wordt aangemerkt als primaire vestigingsplaatsfactor.

7.5.3 Vestigingsgedrag regionale luchthavenlocaties: hervestiging kantoorlocatie

In deze alinea wordt een samenvatting gegeven van de trends die kunnen worden waargenomen bij het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties, waarbij specifiek wordt gekeken naar de reden tot hervestiging:

- In alle gevallen van hervestiging bleek het te gaan om een hervestiging binnen de regio (over een afstand van maximaal 15 km).

- Alle redenen die werden gegeven om over te gaan tot hervestiging kunnen worden aangemerkt als push factor; dit wil zeggen dat de oude locatie niet meer voldoet aan de eisen en wensen van de gebruiker.
- In geen van de gevallen werd de aanwezigheid van de luchthaven genoemd als pull factor in de locatiekeuze. Blijkbaar speelt de luchthaven geen directe rol als vestigingsplaatsfactor.

Vertalen in vestigingscriterium:

Zoals aangegeven in de deelvraag die centraal staat in dit hoofdstuk, wordt bij de analyse van het vestigingsgedrag getracht een beeld te vormen van de vestigingscriteria van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment. Op grond van de constatering dat het bij vestiging op de regionale luchthavenlocatie in alle gevallen een hervestiging binnen de regio betreft, kan het volgende vestigingscriterium worden gedefinieerd: In de locatiekeuze hebben deze bedrijven de eis geformuleerd dat zij op zoek zijn naar een locatie binnen de regio.

➔ Vestigingscriterium: Hervestiging binnen de regio

7.6 Vestigingsgedrag – B: relatie met de luchthaven

Binnen de analyse van het vestigingsgedrag wordt in deze paragraaf dieper ingegaan op de relatie van het bedrijf met de luchthaven. Voor bedrijven uit het 'Plaats' segment geldt dat zij geen afzetmarkt exploiteren op de luchthaven. Om vast te stellen of het geïnterviewde bedrijf inderdaad behoort tot het 'Plaats' segment, is ter controle de vraag voorgelegd of het bedrijf overweegt te hervestigen, wanneer de luchthaven zal sluiten. Ook wordt nagegaan of de kantoorgebruikers bij het maken van zakenreizen vliegen via de luchthaven, en in hoeverre zij gebruik maken van de voorzieningen op de luchthaven.

7.6.1 Casebeschrijving: relatie van de bedrijven met de luchthaven

Beschrijving relatie luchthaven casebeschrijving Flight Forum

Alle bedrijven hebben aangegeven dat wanneer werknemers zakenreizen maken, of wanneer zij zakenrelaties ontvangen, deze personen slechts sporadisch reizen via Eindhoven Airport. Dit komt omdat het vluchtschema zelden aansluit op de wens van de reiziger. Wel geven zij aan dat wanneer het aantal bestemmingen en de vliegfrequentie toeneemt, er vaker gevlogen zal worden via Eindhoven Airport. Ondanks het feit dat per begin september 2005 de nieuwe terminal op Eindhoven Airport in gebruik is genomen, geven de geïnterviewde bedrijven aan vrijwel geen gebruik te maken van de voorzieningen. Aan faciliteiten als een restaurant en vergaderruimten wordt weinig waarde toegekend.

Beschrijving relatie luchthaven casebeschrijving TechnoPort Europe

Uitsluitend in de incidentele gevallen dat het vluchtschema aansluit op de wens van de reiziger, reizen de kantoorgebruikers via de luchthaven Maastricht Aachen Airport. De kantoorgebruikers geven aan geen gebruik te maken van de faciliteiten in de verouderde terminal. Een enkele keer wordt gebruik gemaakt van het nabijgelegen restaurant. Wel vindt er samenwerking plaats tussen de kantoorgebruikers op bedrijfsterrein TechnoPort Europe en de luchthaven op het gebied van terreinbeveiliging. Een particulier beveiligingsbureau is zowel verantwoordelijk voor de beveiliging van het luchthaventerrein als voor de beveiliging van bedrijfsterrein TechnoPort Europe. Deze gezamenlijke beveiliging is het enige voorbeeld waarbij de bedrijven aangeven actief gebruik te maken van aanwezige faciliteiten nabij de luchthaven.

Onderlinge vergelijking casebeschrijvingen regionale luchthavenlocaties

Voor alle kantoorgebruikers geldt dat zij geen afzetmarkt exploiteren op de luchthaven (bevestiging dat zij behoren tot het 'Plaats' segment). Ook blijkt dat de kantoorgebruikers bij zakentrips zelden reizen via de nabijgelegen regionale luchthaven. Wel geven zij aan dat ze verwachten meer gebruik te

maken van de luchthaven wanneer bestemmingen en frequenties toenemen. De kantoorgebruikers maken vrijwel geen gebruik van de geboden faciliteiten op en rond de luchthaven. Aan voorzieningen als vergaderruimten, restaurants en winkels wordt geen meerwaarde toegekend.

7.6.2 Koppeling ‘relatie met luchthaven’ met de literatuur

Beschrijving ‘geboden luchthaven voorzieningen’ vanuit de theorie

In deze alinea wordt aangegeven wat er bekend is vanuit de theorie aangaande de geboden voorzieningen op de luchthaven.

a) Geboden voorzieningen op luchthaven Schiphol

In paragraaf 6.4 wordt een beschrijving gegeven van de voorzieningen die beschikbaar zijn op luchthaven Schiphol. Aan de hand van het ‘Airport City concept’ geeft Taal de volgende beschrijving: *‘Op de luchthaven zijn tal van ondersteunende voorzieningen aanwezig, die voortvloeiend uit de publieke functie, die ook in de stad zelf aangetroffen worden. Hierbij kan gedacht worden aan medische diensten, winkels en restaurants, taxi’s, hotels en vergaderaccommodaties. Bovendien is het zo dat een aantal voorzieningen op een luchthaven beter is geregeld. Winkels zijn bijvoorbeeld vaker en langer geopend (24 uren economie). Ook kan gedacht worden aan beveiligingsvoorzieningen en de beschikbaarheid van een grote hoeveelheid parkeerplaatsen. Ook kan de hoge kwaliteit van de openbare ruimte als visitekaartje van de luchthaven worden gezien [Taal, 2004].*

b) Geen waarde toegekend aan voorzieningen op luchthaven Maastricht

Op basis van onderzoek naar de gevestigde bedrijvigheid in de omgeving van luchthaven Maastricht doet Kramer tevens uitspraak over het belang dat de bedrijven toekennen aan de geboden voorzieningen op de luchthaven. Kramer concludeert dat ‘aan voorzieningen zoals vergader- en hotelaccommodaties geen waarde wordt gehecht’ [Kramer, 1990].

Koppeling beschrijving caseresultaten met literatuur

Sub a: Geboden voorzieningen op luchthaven Schiphol

In de beschrijving van Taal worden tal van ondersteunende voorzieningen beschreven, waar de kantoorgebruiker op luchthaven Schiphol gebruik van kan maken. Aandacht wordt besteed aan het hoge serviceniveau en de ruime openingstijden (24-uurs economie). Vanwege het lagere activiteitsniveau op regionale luchthavens (veroorzaakt door een lager aantal passagiers), is het voorzieningenniveau op regionale luchthavens beduidend minder. Bedrijven gevestigd op regionale luchthavenlocaties geven aan geen gebruik te maken van deze voorzieningen.

Sub b: Geen waarde toegekend aan voorzieningen op luchthaven Maastricht

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews bij de bedrijven gevestigd in de ruimere regio van luchthaven Maastricht concludeert Kramer dat door de gevestigde bedrijven geen waarde wordt toegekend aan de voorzieningen op de luchthaven. De casebeschrijvingen hebben uitgewezen dat ook de bedrijven, gevestigd op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen geen waarde toekennen aan de geboden voorzieningen in en rond de terminal.

7.6.3 ‘Relatie met luchthaven’ van kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties

In deze alinea wordt een samenvatting gegeven van de analyse van de relatie tussen de gevestigde bedrijven op regionale luchthavenlocaties en de nabijgelegen luchthaven.

- De gevestigde kantoorgebruikers hebben aangegeven geen afzetmarkt te exploiteren op de luchthaven. Dit bevestigt de uitspraak dat de bedrijven behoren tot het ‘Plaats’ segment.
- De ondervraagde kantoorgebruikers hebben aangegeven vrijwel nooit (slechts enkele keren per kwartaal) bij zakentrips te reizen via de nabijgelegen regionale luchthaven.
- De kantoorgebruikers maken vrijwel geen gebruik van de geboden faciliteiten op de luchthaven.

7.7 Vestigingsgedrag – C: locatiekeuze en vestigingsplaatscriteria

Bij de analyse van de reden tot hervestiging (onderdeel A), is vastgesteld dat de luchthaven niet kan worden aangemerkt als primaire vestigingsplaatsfactor. De aanwezigheid van de luchthaven is niet de belangrijkste reden dat de bedrijven zich vestigen op de luchthavenlocatie. In deze paragraaf wordt vastgesteld welke vestigingscriteria er wél voor hebben gezorgd dat de bedrijven hebben gekozen voor de luchthavenlocatie. Eerst wordt een overzicht opgesteld van de vestigingscriteria die destijds waren geformuleerd bij de locatiekeuze. Vervolgens is nagegaan welke vestigingslocaties voldeden aan deze vestigingscriteria (alternatieve vestigingslocaties). Uiteindelijk is nagegaan welke vestigingscriteria van doorslaggevende betekenis zijn geweest in de locatiekeuze om de luchthavenlocatie te verkiezen boven andere vestigingslocaties.

Bij het achterhalen van de vestigingscriteria is de respondenten gevraagd een waarde toe te kennen aan de vestigingscriteria (*1 = niet als eis geformuleerd, 5 = zeer belangrijk*). Omdat per bedrijfsterrein slechts vijf kantoorgebruikers zijn benaderd, is het niet verantwoord de resultaten statistisch te bewerken. Hiervoor is de steekproef te klein en binnen de beperkingen van het onderzoek was het niet mogelijk een voldoende aantal kantoorgebruikers gevestigd op het bedrijfsterrein te benaderen. Op grond van de scoreresultaten worden geen gemiddelden berekend. Wel wordt aan de hand van een beschrijving van de resultaten aangegeven welke waarde werd toegekend aan de verschillende vestigingscriteria.

7.7.1 Casebeschrijving: vestigingscriteria en alternatieve vestigingslocaties

Overzicht vestigingscriteria casebeschrijving Flight Forum

Bij de beoordeling van de vestigingscriteria bleek dat geen van de bedrijven de 'luchtzijde bereikbaarheid' als eis had geformuleerd. 'Autobereikbaarheid' en de 'beschikbaarheid van parkeerplaatsen' werd beoordeeld als belangrijk tot zeer belangrijk. 'Bereikbaarheid per openbaar vervoer' werd belangrijk geacht. De 'geboden voorzieningen' werden bestempeld als onbelangrijk of niet als eis geformuleerd. Groot belang werd gehecht aan het 'unieke karakter' van de nieuwe vestigingsplaats.

Bij de locatiekeuze hebben alle kantoorgebruikers een afweging gemaakt tussen verschillende locaties in de regio. Alle bedrijven hebben een centrum/ stationslocatie overwogen (waaronder de Kennedy toren). Deze locatie is echter afgefallen vanwege de slechte autobereikbaarheid en de lage parkeernorm. Ook andere snelweglocaties zijn als alternatieve vestigingsplaats overwogen; hierbij werden locaties genoemd met unieke uitstraling (waaronder het Science Park en High Tech Campus). De volgende redenen zijn van doorslaggevende betekenis geweest om te kiezen voor de luchthavenlocatie:

- Locatie met unieke uitstraling;
- Vermelding adresgegevens: plaatsnaam en kengetal nabijgelegen grote stad;
- Goede autobereikbaarheid;
- Beschikbaarheid vrije kavel (schaarste motief).

Overzicht vestigingscriteria casebeschrijving TechnoPort Europe

De 'luchtzijde bereikbaarheid' werd door geen van de bedrijven als eis geformuleerd. Ook bedrijven waarvan werknemers regelmatig - meer dan vier keer per maand - reizen per vliegtuig (weliswaar vrijwel niet via Maastricht Airport) hadden de luchtzijde bereikbaarheid niet als eis geformuleerd. Het hoogst scoort de autobereikbaarheid; deze werd beoordeeld als belangrijk tot zeer belangrijk. Aanwezigheid van openbaar vervoer werd bestempeld als van enig belang. De mogelijkheid om gebruik te maken van voorzieningen op het luchthaventerrein werd bestempeld als 'niet als eis geformuleerd'. Alle bedrijven hebben aangegeven bij de locatiekeuze een afweging te hebben gemaakt tussen meerdere locaties in de regio Zuid Limburg. In alle gevallen werd een afweging gemaakt tussen enkele snelweglocaties. Groot voordeel van TechnoPort Europe is de geografische ligging. Het

bedrijfsterrein is gelegen aan de A2, nog voor knooppunt ‘De Geuselt’, waar vaak filevorming optreedt. Tevens is het bedrijfsterrein centraal gelegen in de regio zuid Limburg, en daarom eenvoudig te bereiken vanuit omliggende stadscentra. Samenvattend werden de volgende doorslaggevende vestigingsplaatscriteria genoemd:

- Autobereikbaarheid (vanuit het noorden gelegen nog vóór knooppunt ‘De Geuselt’);
- Locatie met hoogwaardig karakter;
- Vermelding adresgegevens (plaatsnaam ‘Beek’ gewijzigd in ‘Maastricht Aachen Airport’);
- Zichtlocatie (gelegen aan de A2);
- Centraal gelegen in regio Zuid Limburg.

Onderlinge vergelijking gerealiseerde huurprijzen luchthavenlocaties

Alle respondenten hebben meerdere locaties in overweging genomen, wat betekent dat de kantoorgebruikers niet specifiek voor de luchthavenlocatie hebben gekozen. Dit komt overeen met de beschrijving van de vestigingsplaatscriteria, waarbij de bedrijven aangaven de aanwezigheid van de luchthaven niet als primaire vestigingseis te hebben geformuleerd.

Ook bij de beoordeling van de overige vestigingscriteria bestaat grote overeenkomst tussen beide groepen respondenten. Op beide bedrijfsterreinen werd aangegeven dat destijds bij de locatiekeuze veel waarde is gehecht aan een goede autobereikbaarheid en ruime beschikbaarheid van parkeerplaatsen. Tevens werd in beide gevallen belang gehecht aan een locatie met een ‘uniek karakter’. Op Flight Forum wordt het unieke karakter gecreëerd door het unieke beeldkwaliteitsplan. Op TechnoPort Europe is men zeer te spreken over het hoogwaardige karakter van het bedrijfsterrein en de grote hoeveelheid zichtlocaties aan de A2. Op beide bedrijfsterreinen heeft in de locatiekeuze de ‘aanwezigheid van voorzieningen op het luchthaventerrein’ vrijwel geen rol gespeeld.

Samenvattend worden de volgende vestigingscriteria genoemd, die van doorslaggevende betekenis zijn geweest om te kiezen voor de luchthavenlocatie:

- Locatie met unieke uitstraling/ hoogwaardige uitstraling;
- Goede autobereikbaarheid en parkeergelegenheid;
- Vermelding adresgegevens: plaatsnaam en kengetal nabijgelegen grote stad;
- Zichtlocatie.

7.7.2 Koppeling vestigingscriteria met literatuur

Beschrijving vestigingscriteria vanuit de theorie

Zoals aangegeven in hoofdstuk 6 is vanuit de theorie beperkt informatie beschikbaar aangaande de vestigingscriteria die een rol spelen bij kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment die zich vestigen op regionale luchthavenlocaties. Eerst wordt een overzicht gegeven van de criteria die een rol spelen bij kantoorgebruikers die zich vestigen nabij hubluchthaven Schiphol. Vervolgens worden enkele uitspraken gedaan aangaande de criteria die een rol spelen bij regionale luchthavenlocaties.

- a) Vestigingscriteria kantoorgebruikers ‘Plaats’ op luchthaven Schiphol

In paragraaf 6.6 zijn de volgende vestigingscriteria genoemd die een rol spelen bij de locatiekeuze van kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment die zich vestigen op de luchthaven Schiphol:

- Internationale bereikbaarheid; motto Time = Money [Taal]
- Multimodale bereikbaarheid [Kramer]
- Hoog voorzieningen niveau (Airport City) [Taal]
- Imago: Luchthaven ambiance [Kramer]

b) Vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' op regionale luchthavenlocaties

Bij de beschrijving van Kramer van het vestigingsgedrag van bedrijven die zich hebben gevestigd op regionale luchthavenlocaties wordt niet expliciet ingegaan op de indeling in segmenten. Er worden geen vestigingscriteria genoemd die expliciet van toepassing zijn voor kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment. Wel wordt de volgende algemene opmerking gemaakt:

- Locatie met uniek karakter

Kramer geeft aan dat het kenmerkend is dat deze bedrijven geen gebruik maken van de luchthaven, maar zich er toch (in de nabijheid) vestigen. De relatie kan niet in verband worden gebracht met een transactie in het personen en/ of goederenverkeer. De luchthaven heeft voor deze bedrijven vooral een psychologische betekenis. De representativiteit en het imago van het vestigingsmilieu wordt door de aanwezigheid van de luchthaven positief beïnvloed [Kramer, 1990].

Bij de beschrijving van de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling op regionale luchthavens legt Mast de nadruk op de volgende voordelen:

- Just-in-time toelevering; snelheid en betrouwbaarheid

Mast geeft aan dat in de toenemende welvaartsontwikkeling de multimodale bereikbaarheid een belangrijke rol speelt. Met name de snelle doorstroom op de regionale luchthaven noemt hij als groot voordeel [Wessels, 2000].

*Koppeling beschrijving caseresultaten met literatuur*Sub a: Vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' op luchthaven Schiphol

- Internationale bereikbaarheid; motto Time = Money [Taal]

Voor kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment die zich vestigen op de luchthaven Schiphol (waaronder o.a. internationale verkoopkantoren) speelt de internationale bereikbaarheid een belangrijke rol. Voor deze bedrijven geldt dat 'de aanwezigheid van de luchthaven het bedrijfsproces bevordert', omdat werknemers voor zakenreizen geen tijd kwijt zijn aan de reis van het bedrijf naar de luchthaven. Bij het uitvoeren van de casestudy is gebleken dat kantoorgebruikers die zich vestigen nabij regionale luchthavens bij dienstreizen vrijwel geen gebruik maken van de nabijgelegen vluchthaven. Het vestigingscriterium 'Time = Money' (luchtzijdige bereikbaarheid) geldt dan ook niet voor kantoorgebruikers die zich vestigen op regionale luchthavenlocaties.

- Multimodale bereikbaarheid [Kramer]

Kramer bestempelt de multimodale bereikbaarheid van de luchthaven Schiphol als een afgeleide van de primaire transportfunctie van de luchthaven: de luchthaven moet vanuit zijn functie nu eenmaal goed te bereiken zijn. Het omliggende luchtvaartterrein doet hier, in vergelijking met reguliere bedrijfsterreinen, zijn voordeel bij. Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is gebleken dat ook in de locatiekeuze bij regionale luchthavens geldt dat veel waarde wordt toegekend aan de autobereikbaarheid. Aan de bereikbaarheid per openbaar vervoer werden minder eisen gesteld. Vanwege het lagere aantal passagiers is de ontsluiting op regionale luchthavens minder dan op hubluchthavens. Regionale luchthavenlocaties zijn ontsloten per openbaar vervoer, maar de frequentie (busverbinding) en het aantal modaliteiten (regionale luchthavens zijn niet ontsloten per spoor) ligt lager. De autobereikbaarheid en - in mindere mate - de bereikbaarheid per openbaar vervoer, kan worden bestempeld als vestigingscriterium voor regionale luchthavenlocaties.

- Hoog voorzieningen niveau (Airport City) [Taal]

Op hubluchthavens wordt door de kantoorgebruikers veel waarde toegekend aan het hoge kwaliteitsniveau en service-level (24 uur geopend). In paragraaf 7.6 werd reeds aangegeven dat gevestigde kantoorgebruikers vrijwel geen gebruik maken van geboden voorzieningen op de luchthaven. Bij de beoordeling van de vestigingscriteria is gebleken dat de kantoorgebruikers in de

locatiekeuze deze voorzieningen niet als eis hadden opgenomen. Het voorzieningen niveau wordt niet bestempeld als vestigingscriterium dat van invloed is op het vestigingsklimaat van de regionale luchthavenlocatie.

- Imago: Luchthaven ambiance [Kramer]

Kramer geeft aan dat het luchthavenproduct op de luchthaven Schiphol, met de grote hoeveelheid internationale bestemmingen en alle functies die voortvloeien uit de primaire luchthavenfunctie, bijdraagt aan het unieke en dynamische vestigingsklimaat. Ook het imago effect dat uitgaat van de luchthaven draagt bij aan de luchthaven ambiance. Kenmerkend voor regionale luchthavens is dat het aantal passagiers lager ligt dan op hubluchthavens. Om deze reden is er in beperktere mate sprake van een dynamisch vestigingsklimaat. Ondanks het lagere aantal vluchten zorgt de aanwezigheid van de regionale luchthaven zeker voor de beschreven 'luchthaven ambiance'. Onder punt b wordt nader ingegaan op de situatie zoals deze van toepassing is op regionale luchthavenlocaties.

Sub b: Vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' op regionale luchthavenlocaties

- Locatie met uniek karakter

Kramer geeft aan dat de luchthaven positief bijdraagt aan de representativiteit en het imago van het vestigingsmilieu. Deze uitspraak wordt bekrachtigd door het feit dat bedrijven aangeven in de locatiekeuze veel waarde toe te kennen aan de 'unieke uitstraling' van de regionale luchthavenlocatie. De bedrijven geven aan dat zij een sterke waarde toekennen aan de unieke uitstraling van het bedrijfsterrein en dat deze unieke uitstraling kan worden toegewezen aan de aanwezigheid van de luchthaven. Geconcludeerd kan worden dat de luchthaven wordt ingezet als marketing tool. Door middel van de aanwezigheid van de luchthaven wordt het bedrijfsterrein 'op een unieke manier in de markt gezet'.

- Just-in-time toelevering; snelheid en betrouwbaarheid (komt overeen met Time = Money)

In de beschrijving van de mogelijkheden van vastgoedontwikkeling op regionale luchthavens beschrijft Mast de voordelen van de snelle doorstroom van goederen en passagiers op regionale luchthavens. Onderzoek wijst echter uit dat de gevestigde kantoorgebruikers nauwelijks gebruik maken van de luchthaven en dat de 'luchtzijdige bereikbaarheid' een minimale rol heeft gespeeld in de locatiekeuze. Zoals hierboven aangegeven wordt dit 'Time = Money' aspect niet meegenomen als vestigingscriterium dat een rol speelt bij de locatiekeuze voor een regionale luchthavenlocatie.

7.7.3 Vestigingscriteria regionale luchthavenlocaties

In deze alinea wordt een samenvatting gegeven van de vestigingscriteria die van invloed zijn geweest op de locatiekeuze van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment, die zich hebben gevestigd op een regionale luchthavenlocatie:

- Locatie met unieke uitstraling/ hoogwaardige uitstraling;
- Goede autobereikbaarheid en parkeergelegenheid;
- Vermelding adresgegevens: plaatsnaam en kengetal nabijgelegen grote stad;
- Zichtlocatie.

In paragraaf 7.9 wordt aangegeven hoe de ontwikkelaar kan inspelen op deze vestigingscriteria.

7.8 Invloed vestigingsbeleid op vestigingsgedrag

In de casebeschrijving is in onderdeel 2 (beschrijving kenmerken bedrijfsterrein) aangegeven welke vestigingseis geldt voor de bedrijfsterreinen. De vestigingseis is weergegeven in onderstaande tabel:

Luchthaven	Bedrijfsterrein	Vestigingseis	Beschrijving
Eindhoven Airport	Eindhoven Airport	100%	Alle bedrijven die zich willen vestigen op het bedrijfsterrein moeten kunnen aantonen luchtvaartgebonden te zijn.
	Flight Forum	50%	De helft (50%) van de bedrijven die zich willen vestigen op het bedrijfsterrein moeten kunnen aantonen luchtvaartgebonden te zijn.
Maastricht Aachen Airport	TechnoPort Europe	100%	Alle bedrijven die zich willen vestigen op het bedrijfsterrein moeten kunnen aantonen luchtvaartgebonden te zijn.

Tabel 7.4: vestigingseis per bedrijfsterrein

In deze paragraaf wordt nagaan hoe de vestigingseis wordt gehandhaafd. Eerst wordt een beschrijving gegeven van de wijze waarop de vestigingseis in de praktijk wordt toegepast. Vervolgens wordt een koppeling gelegd met het beoogde doel van de vestigingseis. Ter afsluiting wordt aangegeven op welke wijze de ontwikkelaar rekening moet houden met het gevoerde vestigingsbeleid.

7.8.1 Gevoerde vestigingsbeleid op regionale luchthavenlocaties

Kenmerken vestigingsbeleid casebeschrijving Flight Forum

In de Gemeente Eindhoven is de NV REDE aangewezen om de toetsing van de vestigingseis te verzorgen. Zij stellen vast of de organisatie voldoet aan de gestelde criteria en brengen advies uit aan de gemeente; de gemeente geeft het eindoordeel. Een voorbeeld van de vestigingscriteria voor vestiging op luchthavenlocaties in de Gemeente Eindhoven is opgenomen in bijlage 15. In de praktijk blijkt dat de vestigingseis in de eerste jaren wordt nageleefd, maar dat deze in een later stadium wordt losgelaten. Hier liggen de volgende oorzaken aan ten grondslag:

- Op het moment van uitgifte van gronden is het eenvoudig te controleren welke bedrijven zich willen vestigen op de luchthavenlocaties. In de loop der jaren treedt echter ‘vervaging’ op. Gevestigde bedrijven vertrekken en andere bedrijven komen hiervoor terug.
- Ten tijde van een slechte markt wordt de vestigingseis losgelaten.

Kenmerken vestigingsbeleid casebeschrijving TechnoPort Europe

Vanuit het bestemmingsplan is door de Gemeente Beek de vestigingseis opgelegd voor bedrijfsterrein TechnoPort Europe. In de praktijk blijkt dat deze vestigingseis niet altijd even streng wordt gehanteerd:

- De gronduitgifte op bedrijfsterrein TechnoPort Europe verliep de eerste jaren moeizaam. In deze periode is de vestigingseis versoepeld.
- Locale makelaars geven aan dat de eis hoe dan ook wordt verruimd als de gemeente een bepaald bedrijf graag wil vestigen in zijn gemeente. Wel wordt aangegeven dat de vestigingseis wordt toegepast als ‘een middel om in te grijpen’. Met behulp van de vestigingseis wordt ‘kwalitatief laagwaardige industrie’ geweerd, om zo het hoogwaardige karakter van het bedrijfsterrein te waarborgen.

Onderling vergelijk gevoerde vestigingsbeleid op regionale luchthavenlocaties

Voor beide luchthavenregio’s geldt dat vanuit het bestemmingsplan een vestigingseis is opgelegd. Zoals weergegeven bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie blijkt dat een groot deel van de gevestigde bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven. In gesprekken met betrokken actoren wordt bevestigd dat in de praktijk de vestigingseis niet altijd even streng wordt gehanteerd. De redenen worden als volgt samengevat:

- Ten tijde van een slechte markt wordt de vestigingseis versoepeld;
- Na een aantal jaren treedt vervaging op. Gevestigde bedrijven trekken weg;
- De vestigingseis wordt eerder gehanteerd als middel om in te grijpen om ‘kwalitatief laagwaardige industrie’ te weren dan om ‘luchtvaartgeboden industrie’ aan te trekken.

7.8.2 Koppeling vestigingsbeleid met literatuur

Beoogd doel vestigingsbeleid

In paragraaf 3.8 is het beoogde doel van de vestigingseis weergegeven. Door middel van het opleggen van de vestigingseis hoopt de gemeente functionele synergie te bewerkstelligen, om zo de positie van de luchthaven en de luchthavenregio te versterken. In de praktijk blijkt dat van functionele synergie vrijwel geen sprake is. Veel bedrijven hebben geen functionele relatie met de luchthaven. Ook onderlinge (toeleverings-) relaties tussen de gevestigde bedrijven zijn zeldzaam.

De vestigingseis als instrument van het vestigingsbeleid werd eerder beschreven als 'kwalitatieve differentiatie van het aanbod'. Achtergrond van deze 'kwalitatieve differentiatie' is de veronderstelde segmentering van de vraag. Op basis van een analysestudie van 'gethematiseerde bedrijfsterreinen' geeft Van Houwelingen aan dat het volgende gevaar bestaat bij de aanbod georiënteerde differentiatie:

- Overschatting van afzetmogelijkheden

Het gevaar van aanbodorientatie is de overschatting van afzetmogelijkheden in de beleidsmatig meest aantrekkelijke segmenten. Veel gemeenten sussen zich met de gedachte dat goed aanbod zichzelf verkoopt. Zij vergeten daarbij gemakshalve dat de markt voor bedrijfshuisvesting grotendeels een regionale markt is en dat de kansen om bedrijven van elders aan te trekken op basis van de kwaliteit van vestigingsmogelijkheden niet al te hoog moet worden ingeschat. Van de bedrijven op een nieuw terrein komt 70 tot 80% uit de regio. Wanneer zich voorts in de regionale markt een aanzienlijk aantal recente verplaatsingen heeft voorgedaan in de aantrekkelijke segmenten is voorzichtigheid des te meer geboden' [Van Houwelingen, 2004].

Koppeling 'handhaving vestigingseis' met 'beoogd doel vestigingsbeleid'

In de praktijk blijkt dat het beoogde doel van de vestigingseis niet wordt gehaald. Het merendeel van de gevestigde bedrijven heeft geen functionele relatie met de luchthaven. Ook onderlinge (toeleverings-) relaties tussen de gevestigde bedrijven zijn zeldzaam. Er is vrijwel geen sprake van voorbeelden van functionele synergie, voortkomend uit de relatie met de luchtvaart.

Ook op luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen lijkt sprake te zijn van overschatting van de afzetmogelijkheden. De betrokken gemeente bestempelt luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid als een 'beleidsmatig aantrekkelijk segment'. In de praktijk blijkt dat de vraag vanuit de markt van luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid tegen valt. Ook blijkt het niet haalbaar bedrijven van buiten de regio aan te trekken (Conclusie onderdeel A: hervestiging kantoorlocatie).

Een luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein is een voorbeeld van een gethematiseerde vestigingslocatie. De luchthaven is hierbij de unieke voorziening en de gemeente tracht luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid aan zich te binden, om zo functionele synergie te bewerkstelligen (wisselwerking in toeleveringsrelaties tussen gevestigde bedrijven onderling en met de luchthaven). In de praktijk blijkt dat de marktvraag wordt overschat en dat het beoogde doel van de vestigingseis niet wordt gehaald. Ondanks het feit dat de vestigingseis kan worden gezien als een belemmering in de werkzaamheden van de ontwikkelaar (uitsluitend luchtvaartgerelateerd bedrijvigheid wordt toegelaten), wordt gesteld dat de vestigingseis ook in het voordeel kan werken van de ontwikkelaar. In de volgende alinea wordt aangegeven op welke wijze de vestigingseis bijdraagt aan het creëren van een gunstig vestigingsklimaat.

7.8.3 Vestigingseis als hulpmiddel binnen marketingstrategie

In paragraaf 3.8 is opgemerkt dat de vestigingseis kan worden aangemerkt als een eerste 'selectieslag' bij het selecteren van de doelgroepen waar de ontwikkelaar zich op richt bij het opstellen van de marketingstrategie.

In deze alinea wordt een viertal aanbevelingen gedaan met betrekking tot de marketingstrategie. Hierbij wordt tevens aangegeven op welke wijze de vestigingseis als hulpmiddel kan worden toegepast bij het opstellen van de marketingstrategie.

- a) Vestigingseis als hulpmiddel binnen marketingstrategie
- b) Extra aandacht voor marketingconcept vereist
- c) Marketingconcept (richten op één bepaalde doelgroep binnen luchtvaartgerelateerde bedrijvigheid) is vrij te kiezen
- d) Aanbeveling: marketingconcept baseren op luchthavenproduct

Sub a: Vestigingseis als hulpmiddel binnen marketingstrategie (Luchthaven als marketingtool)

Het beoogde effect van de vestigingseis wordt niet gehaald. Toch kan worden gesteld dat de vestigingseis bijdraagt aan de mogelijkheden van de gebiedsontwikkelaar om het bedrijfsterrein 'op een unieke manier in de markt te zetten'. Eerder in dit hoofdstuk werd geconcludeerd dat de ontwikkelaar concurreert met bedrijfslocaties in de regio, die 'op een unieke manier in de markt worden gezet'. De luchthaven draagt eraan bij dat de representativiteit en het imago van het vestigingsmilieu positief wordt beïnvloed. In tegenstelling tot andere vestigingslocaties heeft de ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool om aandacht te vestigen op zijn vestigingslocatie. De vestigingseis is hierbij een uitstekend hulpmiddel.

Sub b: Extra aandacht voor marketingconcept vereist

In paragraaf 6.2 is aangegeven dat het marketingbeleid voor de bedrijven uit het 'Plaats' segment extra aandacht verdient. Deze bedrijven exploiteren geen afzetmarkt op de luchthaven en zijn dus niet functioneel gebonden aan de luchthaven; zij zullen zich niet rechtstreeks melden voor vestigingsruimte op de luchthavenlocatie. De regionale luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties in de regio, die 'op een unieke manier in de markt worden gezet'. De ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool. Door middel van een sterk marketingconcept kan het unieke karakter optimaal worden uitgebuit.

Sub c: Marketingconcept is vrij te kiezen

Bij het opstellen van de marketingstrategie richt de ontwikkelaar zich op één of meer specifieke doelgroepen die voldoen aan de vestigingseis (deze doelgroepen vormen het uitgangspunt bij het opstellen van het marketingconcept). Eerder in deze studie is geconcludeerd dat het merendeel van de gevestigde bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven. Het is dus niet zo dat de specifieke doelgroepen worden vastgelegd door het type luchthaven (als fictief voorbeeld wordt een luchthaven genoemd die zich specialiseert in vrachttransport; het hoeft dus niet zo te zijn dat hier uitsluitend vrachtafhandelings- en distributiebedrijven zijn gevestigd). Omdat het merendeel van de gevestigde bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven wordt het marketingconcept niet vastgelegd door het type luchthaven. Bij het actief in de markt zetten van het omgevingsproduct (het aanbieden van vestigingslocaties) is de ontwikkelaar dus vrij om zelf het marketingconcept te kiezen.

Sub d: Aanbeveling: marketingconcept baseren op luchthavenproduct

Het marketingconcept wordt niet vastgelegd door het type luchthaven. Onder het eerste punt in deze beschrijving is aangegeven dat de luchthaven wordt ingezet als marketingtool. De luchthaven wordt gebruikt om het omgevingsproduct op een unieke manier in de markt te zetten. Om deze reden wordt de aanbeveling gedaan dat de keuze voor het marketingconcept wordt gebaseerd op het luchthavenproduct. Het luchthavenproduct wordt hoofdzakelijk bepaald door het type vluchten dat vanaf de luchthaven wordt uitgevoerd. De volgende voorbeelden worden genoemd:

- Rotterdam Airport: zakenluchthaven

In relatie tot de overige regionale luchthavens in Nederland worden vanaf Rotterdam Airport relatief veel zakenvluchten uitgevoerd. Het verdient de aanbeveling dit ‘zakelijk aspect’ op te nemen in de keuze van het marketingconcept (met name richten op zakelijke doelgroepen; kantoorgebruikers).

- Eindhoven Airport: toename aantal Low Cost Carriers

De ontwikkeling dat het binnen de zakenwereld steeds meer ‘algemeen geaccepteerd’ is om ook voor zakenvluchten gebruik te maken van de Low Cost Carrier, zorgt voor een toename in het aantal zakelijke passagiers binnen de Low Cost sector. Deze ontwikkeling kan worden doorgevoerd in het te kiezen marketingconcept bij vastgoedontwikkeling op de luchthaven. Op bedrijfsterrein Flight Forum is hier al sprake van. Sinds de komst van Ryanair staat Eindhoven Airport bekend als ‘Low Cost’ luchthaven. Het marketingconcept van Flight Forum (Flight Forum is opgedeeld in bedrijven clusters en kantorenclusters) richt zich ondermeer op kantoorgebruikers.

7.8.4 Samenvatting vestigingsbeleid regionale luchthavenlocaties

In deze alinea wordt een samenvatting gegeven van de wijze waarop vestigingsbeleid wordt toegepast op regionale luchthavenlocaties. Eerst wordt aangegeven op welke wijze de vestigingseis bijdraagt aan de marketingstrategie, vervolgens wordt aangegeven wat de invloed is van het vestigingsbeleid op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling.

Vestingseis als hulpmiddel binnen marketingstrategie

- De luchthaven wordt ingezet als marketingtool

De regionale luchthavenlocaties concurreert met vestigingslocaties in de regio. In tegenstelling tot deze vestigingslocaties heeft de ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool.

- Extra aandacht voor marketingconcept vereist

Bedrijven kiezen niet specifiek voor de luchthavenfunctie, maar voor het ‘unieke karakter’ van de vestigingsplaats. Door middel van een sterk marketingconcept kan het unieke karakter van de vestigingslocatie optimaal worden benut.

- Marketingconcept luchthavenlocatie niet vastgelegd door luchthavenproduct

Omdat bedrijven geen fysieke relatie hebben met de luchthaven, bepaalt het type luchthaven niet welk type bedrijven zich vestigt op de regionale luchthavenlocatie.

- Aanbeveling: marketingconcept baseren op luchthavenproduct

Omdat de luchthaven wordt aangemerkt als de marketingtool die gebruikt wordt om de luchthaven op een unieke wijze in de markt te zetten, wordt de aanbeveling gedaan dat het marketingconcept wordt gebaseerd op het luchthavenproduct.

Invloed vestigingsbeleid op vestigingsgedrag

Het beoogde doel van de vestigingseis is het creëren van een sterk economisch cluster. Zoals uit voorgaand onderzoek werd geconcludeerd, wordt het beoogde doel van de vestigingseis niet gehaald. Wel worden de volgende uitspraken gedaan aangaande de invloed van het vestigingsbeleid op mogelijkheden voor vastgoedontwikkelaar:

- Vestigingseis is eerste ‘selectieslag’ bij definiëren doelgroep

De vestigingseis kan worden gezien als de eerste ‘selectieslag’ bij de definiëring van de doelgroep; het is een externe randvoorwaarde waar de ontwikkelaar rekening mee dient te houden bij het selecteren van de doelgroepen.

- Vestigingseis is hulpmiddel om luchthaven in te zetten als marketingtool

In de ogen van de ontwikkelaar moet de vestigingseis niet alleen als een beperking worden gezien. De vestigingseis is tevens een hulpmiddel om de luchthaven in te zetten als marketingtool (het omgevingsproduct op een unieke manier in de markt zetten).

7.9 Deelconclusie

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de tweede hoofdvraag: *Welke parameters (waaronder vestigingscriteria) zijn van invloed op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment en op welke wijze kan de ontwikkelaar anticiperen op het vestigingsgedrag van deze doelgroep?*

Aan de hand van een praktijkanalyse is in dit hoofdstuk het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment in kaart gebracht. In deze alinea worden de belangrijkste kenmerken van het vestigingsgedrag kort samengevat. Er wordt een overzicht gegeven van de vestigingscriteria en de wijze waarop invulling gegeven kan worden aan deze vestigingscriteria. Extra aandacht wordt besteed aan het marketingconcept en de ontwikkeling van huurprijzen. Tevens wordt aangegeven op welke wijze het vestigingsbeleid de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling beïnvloed.

7.9.1 Vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' segment

Op basis van de analyse van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers die behoren tot het 'Plaats' segment zijn de volgende vestigingscriteria geformuleerd. Bij de weergave van de vestigingscriteria wordt het framework aangehouden dat is opgesteld in hoofdstuk zes.

Subgroep vestigingscriteria		Vestigingscriteria
	Algemene vestigingscriteria	• Hervestiging binnen de regio • Vermelding plaatsnaam en kengetal • Zichtlocatie
C1	Luchtzijdige bereikbaarheid	N.v.t.
C2	Landzijdige bereikbaarheid	• Goede autobereikbaarheid • Goede parkeergelegenheid
C3	Voorzieningen op de luchthaven	N.v.t.
C4	Luchthaven ambiance	• Locatie met unieke uitstraling

Tabel 7.5: vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' segment

Vestigingscriteria niet als eis geformuleerd

In tegenstelling tot het vestigingsgedrag op hubluchthaven Schiphol zijn op regionale luchthavenlocaties de volgende vestigingscriteria niet als eis geformuleerd:

- Luchthavenfunctie

De kantoorgebruikers die zich hebben gevestigd op regionale luchthavenlocaties zijn niet specifiek op zoek naar een vestigingslocatie met luchthavenfunctie.

- Voorzieningen

Door de benaderde bedrijven wordt geen waarde toegekend aan de geboden voorzieningen op de luchthaven.

7.9.2 Inspelen op vestigingscriteria

In onderstaande tabel wordt aangegeven op welke wijze invulling kan worden gegeven aan de vestigingscriteria:

Vestigingscriteria	Invulling geven aan vestigingscriteria
Algemene vestigingscriteria kantoorgebruikers	
(1) Hervestiging binnen de regio	De doelgroep moet worden gezocht binnen de regio (straal van 15 kilometer)
(2) Vermelding plaatsnaam en kengetal	Ervoor zorgen dat de regionale luchthavenlocatie wordt gerekend tot nabijgelegen stadskern (vermelding plaatsnaam en kengetal in adresgegevens)
(3) Zichtlocatie	Indien mogelijk ontwikkelen op zichtlocatie. Onderscheid wordt gemaakt in locatie aan de snelweg of locatie aan de toegangsweg van de luchthaven
Landzijdige bereikbaarheid	
(4) Goede autobereikbaarheid	Zorg dragen voor goede autobereikbaarheid
(5) Goede parkeergelegenheid	Zorg dragen voor hoge parkeernorm
Luchthaven ambiance	
(6) Locatie met unieke uitstraling	Het unieke karakter ten gevolge van de aanwezigheid van de luchthaven moet optimaal worden benut Door een overzicht op te stellen van de unieke vestigingslocaties op de regionale vastgoedmarkt wordt een beeld gevormd van de concurrentiepositie van de regionale luchthavenlocatie

Tabel 7.6: invulling geven aan vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' segment

7.9.3 Concurrentieanalyse

Op basis van de vestigingscriteria (1) en (6) wordt gesteld dat de kantoorgebruikers die worden gerekend tot de doelgroep op zoek zijn naar een vestigingslocatie 'in de regio' die 'op een unieke manier in de markt wordt gezet'.

Conclusie – Concurrentieanalyse
Op basis van de vestigingscriteria wordt geconcludeerd dat de ontwikkelaar van de luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties ' <i>op de regionale vastgoedmarkt</i> ' die ' <i>op een unieke wijze in de markt worden gezet</i> '.

Aan de hand van deze constatering wordt nader ingegaan op:

- Marketingconcept
- Huurprijsontwikkeling op regionale luchthavenlocaties

Sub a: Marketingconcept

Kantoorgebruikers hechten waarde aan een locatie met een unieke uitstraling (vestigingscriterium 6). Op basis van deze constatering wordt het volgende opgemerkt met betrekking tot het marketingconcept:

- Luchthaven wordt ingezet als marketingtool

De ontwikkelaar concurreert met vestigingslocaties in de regio, die 'op een unieke manier in de markt worden gezet'. In tegenstelling tot de andere vestigingslocaties heeft de ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool.

- Extra aandacht voor marketingconcept vereist

Juist omdat bedrijven niet specifiek kiezen voor luchthavenfunctie, maar voor het 'unieke karakter van de vestigingsplaats', verdient het de aanbeveling dit unieke karakter optimaal uit te buiten door middel van een sterk marketingconcept.

- Marketingconcept luchthavenlocatie niet vastgelegd door luchthavenproduct

Het merendeel van de gevestigde bedrijven heeft geen functionele relatie met de luchthaven. Het type luchthaven bepaalt niet welke type bedrijven zich vestigt op de luchthavenlocatie. Binnen de bedrijven die behoren tot het 'Plaats' segment is de ontwikkelaar vrij om zelf te bepalen op welke doelgroepen hij zich richt.

- Aanbeveling: marketingconcept baseren op luchthavenproduct

Ondanks het feit dat het luchthavenproduct niet direct van invloed is op het type bedrijven dat zich vestigt op de luchthavenlocatie, wordt de aanbeveling gedaan dat de keuze voor het marketingconcept wordt gebaseerd op het luchthavenproduct.

Sub b: Huurprijsontwikkeling regionale luchthavenlocaties

De regionale luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties op de regionale vastgoedmarkt. Op basis van een vergelijking van gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie met huurprijzen op de regionale vastgoedmarkt worden de volgende uitspraken gedaan:

- Op regionale luchthavenlocatie worden niet significant hogere huurprijzen gerealiseerd

Vanwege de beperkte beschikbaarheid van transactiegegevens en de beperkte verschillen in gerealiseerde huurprijzen is het niet mogelijk om, op basis van een vergelijk van huurprijzen, een uitspraak te doen aangaande het unieke karakter van de luchthavenlocatie als vestigingsplaats.

- Huurprijzen vergelijkbaar met andere unieke vestigingslocaties

Wel wordt opgemerkt dat op de luchthavenlocaties huurprijzen worden gerealiseerd die zijn te vergelijken met unieke vestigingslocaties op de regionale vastgoedmarkt. Dit is een bevestiging van de uitspraak dat de regionale luchthavenlocatie concurreert met locaties in de regio die 'op een unieke manier in de markt worden gezet'.

7.9.4 Invloed vestigingsbeleid op vestigingsgedrag

Het beoogde doel van de vestigingseis, het creëren van een sterk economisch cluster, wordt niet gehaald. Wel worden de volgende uitspraken gedaan over de invloed van het vestigingsbeleid op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkelaar:

- Vestigingseis is eerste 'selectieslag' bij definiëren doelgroep

De vestigingseis is de eerste 'selectieslag' (externe randvoorwaarde) waar de ontwikkelaar rekening mee moet houden bij het selecteren van de doelgroepen.

- Vestigingseis is hulpmiddel om luchthaven in te zetten als marketingtool

Ondanks het feit dat het beoogde doel van de vestigingseis niet wordt gehaald, moet de vestigingseis niet alleen als een beperking worden gezien voor de mogelijkheden van de ontwikkelaar. De vestigingseis is tevens een hulpmiddel om de luchthaven in te zetten als marketingtool (het omgevingsproduct op een unieke manier in de markt te zetten).

8 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

8.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt teruggeblikt op de onderdelen die eerder in dit rapport zijn besproken. In paragraaf 8.2 wordt bij de beschrijving van de conclusies antwoord gegeven op de twee hoofdvragen, die deel uitmaken van de doelstelling. In paragraaf 8.3 worden de aanbevelingen opgesteld. Tevens wordt in paragraaf 8.4 het onderzoek gereflecteerd.

8.2 Conclusies

Het onderzoek is opgebouwd uit twee delen. In fase I staat de doelgroep centraal waar de ontwikkelaar zich op moet richten. In fase II wordt ingegaan op de vestigingscriteria die van invloed zijn op het vestigingsgedrag van deze doelgroep. Bij de beschrijving van de conclusies wordt deze indeling aangehouden.

8.2.1 Conclusie doelgroep

In het eerste deel van het onderzoek staat de volgende hoofdvraag centraal:

Welk type bedrijf heeft zich in het verleden gevestigd op regionale luchthavenlocaties en welke uitspraak kan op basis hiervan worden gedaan aangaande de doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten?

In de praktijkanalyse in hoofdstuk 5 is voor een drietal luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen een bedrijfssegmentatie opgesteld. De gevestigde bedrijven zijn op basis van de functionele relatie met de luchthaven ingedeeld naar de drie segmenten. In deze paragraaf wordt een overzicht gegeven van de resultaten.

Bedrijfssegmentatie (verleden)

Conclusie – Bedrijfssegmentatie
65% van de gevestigde bedrijven op regionale luchthavenlocaties behoort tot het 'Plaats' segment

Bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie is gebleken dat 65% van de bedrijven die zich in het verleden heeft gevestigd op regionale luchthavenlocaties behoort tot het 'Plaats' segment. Geconcludeerd wordt dat het merendeel van de gevestigde bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven.

Definiëren doelgroep (toekomst)

Conclusie – Doelgroep
Organisaties uit het 'Plaats' segment worden gerekend tot de belangrijkste doelgroep bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties.

Op basis van de bedrijfssegmentatie wordt geconcludeerd dat de bedrijven uit het 'Plaats' segment de belangrijkste doelgroep vormen voor de ontwikkelaar van commercieel vastgoed op regionale luchthavenlocaties.

Voorspellen marktvraag**Conclusie – Voorspellen marktvraag**

De te verwachten vraag vanuit de markt kan niet worden voorspeld op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen.

In het voorgaande hoofdstuk is geconcludeerd dat de organisaties uit het 'Plaats' segment worden gerekend tot de belangrijkste doelgroep. Kenmerkend voor de organisaties uit het 'Plaats' segment is dat door deze bedrijven de luchthaven niet wordt aangemerkt als primaire vestigingsplaatsfactor. Dat het 'Plaats' segment wordt gerekend tot de belangrijkste doelgroep leidt er toe dat: de te verwachten vraag vanuit de markt naar vestigingsruimte op regionale luchthavenlocaties kan niet worden voorspeld op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen.

In het tweede deel van de studie is nader onderzoek verricht naar de vestigingscriteria die wél een rol hebben gespeeld in de locatiekeuze en ervoor hebben gezorgd dat de bedrijven de regionale luchthavenlocaties hebben verkozen boven een reguliere vestigingslocatie.

8.2.2 Conclusie vestigingsgedrag

Het tweede deel van het onderzoek bouwt voort op de resultaten van het eerste deel van het onderzoek. In deel twee van het onderzoek wordt de tweede hoofdvraag beantwoord:

Welke parameters (waaronder vestigingscriteria) zijn van invloed op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment en op welke wijze kan de ontwikkelaar anticiperen op het vestigingsgedrag van deze doelgroep?

In hoofdstuk 7 is bij het uitvoeren van de tweede praktijkanalyse het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment in kaart gebracht. Hieronder worden de bevindingen puntsgewijs weergegeven.

Vestigingscriteria

Voor de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment geldt dat de volgende vestigingscriteria bepalend zijn in de locatiekeuze:

Subgroep vestigingscriteria		Vestigingscriteria
	Algemene vestigingscriteria	• Hervestiging binnen de regio • Vermelding plaatsnaam en kengetal • Zichtlocatie
C1	Luchtzijdige bereikbaarheid	N.v.t.
C2	Landzijdige bereikbaarheid	• Goede autobereikbaarheid • Goede parkeergelegenheid
C3	Voorzieningen op de luchthaven	N.v.t.
C4	Luchthaven ambiance	• Locatie met unieke uitstraling

Tabel 8.1: vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' segment

Vestigingscriteria niet als eis geformuleerd

Voor hubluchthavens wordt vanuit de theorie aangegeven dat veel waarde wordt toegekend aan de 'landzijdige bereikbaarheid' en het 'voorzieningenniveau op de luchthaven' [Kramer, 1999]. Op basis van de analyse van het vestigingsgedrag wordt geconcludeerd dat kantoorgebruikers op regionale luchthavenlocaties deze vestigingscriteria niet als eis hebben geformuleerd in de locatiekeuze.

- Luchthavenfunctie

De aanwezigheid van de luchthaven is niet als primaire vestigingseis geformuleerd; kantoorgebruikers zijn niet specifiek op zoek naar een vestigingslocatie met luchthavenfunctie. Dit is een bevestiging van de conclusie gegeven in paragraaf 8.2.1, dat de te verwachten vraag vanuit de markt naar vestigingsruimte op regionale luchthavenlocaties niet direct kan worden afgeleid van een prognose in het aantal vliegbewegingen.

- Voorzieningen

Er wordt geen waarde toegekend aan de geboden voorzieningen op de luchthaven. Vanwege het lagere activiteitsniveau op de regionale luchthaven zijn voorzieningen slechts in beperkte mate aanwezig.

Invulling geven aan vestigingscriteria

Door invulling te geven aan de vestigingscriteria wordt getracht een optimaal vestigingsklimaat te creëren, om zo meer bedrijvigheid aan te trekken en de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie beter te benutten. In onderstaande tabel wordt aangegeven op welke wijze invulling kan worden gegeven aan de vestigingscriteria.

Conclusie – Vestigingscriteria	Invulling geven aan vestigingscriteria
Algemene vestigingscriteria kantoorgebruikers	
(1) Hervestiging binnen de regio	De doelgroep moet worden gezocht binnen de regio (straal van 15 kilometer)
(2) Vermelding plaatsnaam en kengetal	Ervoor zorgen dat de regionale luchthavenlocatie wordt gerekend tot nabijgelegen stadskern (vermelding plaatsnaam en kengetal in adresgegevens)
(3) Zichtlocatie	Indien mogelijk ontwikkelen op zichtlocatie. Onderscheid wordt gemaakt in locatie aan de snelweg of locatie aan de toegangsweg van de luchthaven
Landzijdige bereikbaarheid	
(4) Goede autobereikbaarheid	Zorg dragen voor goede autobereikbaarheid
(5) Goede parkeergelegenheid	Zorg dragen voor hoge parkeernorm
Luchthaven ambiance	
(6) Locatie met unieke uitstraling	Het unieke karakter ten gevolge van de aanwezigheid van de luchthaven moet optimaal worden benut Door een overzicht op te stellen van de unieke vestigingslocaties op de regionale vastgoedmarkt wordt een beeld gevormd van de concurrentiepositie van de regionale luchthavenlocatie

Tabel 8.2: invulling geven aan vestigingscriteria kantoorgebruikers 'Plaats' segment

Concurrentie met unieke locaties op regionale vastgoedmarkt

Op basis van de vestigingscriteria (1) en (6) wordt gesteld dat de kantoorgebruikers die worden gerekend tot de doelgroep op zoek zijn naar een vestigingslocatie 'in de regio' die 'op een unieke manier in de markt wordt gezet'.

Conclusie – Concurrentieanalyse
Op basis van de vestigingscriteria wordt geconcludeerd dat de ontwikkelaar van de luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties ' <u>op de regionale vastgoedmarkt</u> ' die ' <u>op een unieke wijze in de markt worden gezet</u> '.

Aan de hand van deze constatering wordt nader ingegaan op:

- Marketingconcept
- Huurprijsonwikkeling op regionale luchthavenlocaties

Sub a: Marketingconcept

Kantoorgebruikers hechten veel waarde aan een locatie met een unieke uitstraling (6). Hieronder wordt aangegeven op welke wijze het marketingconcept bijdraagt aan de unieke uitstraling van de regionale luchthavenlocatie:

- Luchthaven wordt ingezet als marketingtool

De ontwikkelaar concurreert met vestigingslocaties in de regio, die ‘op een unieke manier in de markt worden gezet’. In tegenstelling tot de andere vestigingslocaties heeft de ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool.

- Extra aandacht voor marketingconcept vereist

Juist omdat bedrijven niet specifiek kiezen voor luchthavenfunctie, maar voor het ‘unieke karakter van de vestigingsplaats’ verdient het de aanbeveling dit unieke karakter optimaal uit te buiten door middel van een sterk marketingconcept.

- Aanbeveling: marketingconcept baseren op luchthavenproduct

Onder het eerste punt is geconcludeerd dat de luchthaven wordt ingezet als marketingtool: de luchthaven wordt gebruikt om het omgevingsproduct op een unieke manier in de markt te zetten. Ondanks dat het luchthavenproduct niet rechtstreeks van invloed is op het type bedrijven dat zich vestigt op de luchthavenlocatie, wordt de aanbeveling gedaan dat de keuze voor het marketingconcept wordt gebaseerd op het luchthavenproduct.

Sub b: Huurprijsontwikkeling regionale luchthavenlocaties

De regionale luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties op de regionale vastgoedmarkt. Op basis van een vergelijking van gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie met de huurprijzen op de regionale vastgoedmarkt worden de volgende uitspraken gedaan:

- Op regionale luchthavenlocaties worden niet significant hogere huurprijzen gerealiseerd

Vanwege de beperkte beschikbaarheid van transactiegegevens en de beperkte verschillen in gerealiseerde huurprijzen is het niet mogelijk om, op basis van een vergelijking van huurprijzen, een uitspraak te doen over het unieke karakter van de luchthavenlocatie als vestigingsplaats.

- Huurprijzen vergelijkbaar met andere unieke vestigingslocaties

Wel wordt opgemerkt dat op de luchthavenlocaties huurprijzen worden gerealiseerd die zijn te vergelijken met de prijsstelling op bedrijfsterreinen in de regio die ‘op een unieke manier in de markt worden gezet’. Dit is een bevestiging van de uitspraak dat de regionale luchthavenlocatie concurreert met locaties in de regio die op een unieke manier in de markt worden gezet.

Invloed vestigingsbeleid op mogelijkheden vastgoedontwikkeling

Het beoogde doel van de vestigingseis, het creëren van een sterk economisch cluster, wordt niet gehaald. Wel wordt de volgende uitspraak gedaan over de invloed van het vestigingsbeleid op de mogelijkheden voor de vastgoedontwikkelaar:

- Vestigingseis is hulpmiddel om luchthaven in te zetten als marketingtool

Ondanks dat de vestigingseis niet wordt gehandhaafd en het beoogde doel van de vestigingseis niet wordt gehaald, moet de vestigingseis niet alleen worden gezien als een beperking voor de mogelijkheden van de ontwikkelaar. De vestigingseis is tevens een hulpmiddel om de luchthaven in te zetten als marketingtool (het omgevingsproduct op een unieke manier in de markt te zetten).

Parameters van invloed op vestigingsgedrag

In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van de parameters die van invloed zijn op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment. Tevens wordt aangegeven op welke manier de ontwikkelaar rekening kan houden met deze parameters bij de ontwikkeling van een bedrijfsterrein op een regionale luchthavenlocatie.

Conclusie – Parameters	Invloed parameters op vestigingsgedrag
Voorspellen marktvraag	De te verwachten vraag vanuit de markt voor de doelgroep kan niet direct worden afgeleid van de prognose van het aantal vliegbewegingen.
Vestigingscriteria	Door invulling te geven aan de vestigingscriteria die zijn weergegeven in tabel 8.2 wordt een optimaal vestigingsklimaat gecreëerd voor de kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment.
Concurrentieanalyse	De ontwikkelaar van de regionale luchthavenlocatie concurreert met vestigingslocaties in de regio die op een unieke manier in de markt worden gezet. Door een analyse op te stellen van de vraag en aanbod situatie op de lokale vastgoedmarkt wordt een beeld gevormd van de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie.
Marketingconcept	In tegenstelling tot andere vestigingslocaties heeft de ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool. Door middel van een sterk marketingconcept kan het unieke karakter van de luchthavenlocatie optimaal worden uitgebuit.
Invloed vestigingsbeleid op mogelijkheden vastgoedontwikkeling	De vestigingseis moet niet alleen worden gezien als een beperking voor de mogelijkheden van de ontwikkelaar. De vestigingseis is tevens een hulpmiddel om de luchthaven in te zetten als marketingtool (de vestigingslocatie op een unieke manier in de markt te zetten).

Tabel 8.3: parameters van invloed op het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers uit het ‘Plaats’ segment

8.2.3 Slotconclusie

In bovenstaande paragraaf is antwoord gegeven op de twee hoofdvragen, waarmee voldaan is aan de doelstelling van dit onderzoek. Bij de ontwikkeling van een luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein op een regionale luchthavenlocatie wordt de gebiedsontwikkelaar geadviseerd zich te richten op bedrijven uit het ‘Plaats’ segment. Tevens wordt geadviseerd rekening te houden met de parameters die van invloed zijn op het vestigingsgedrag van deze doelgroep. Deze parameters zijn weergegeven in tabel 8.3.

8.3 Aanbevelingen

In aansluiting op de conclusies worden in deze paragraaf aanbevelingen gedaan voor de praktische toepassing en voor vervolgonderzoek.

8.3.1 Aanbeveling praktische toepassing

Bij de aanbeveling voor praktische toepassing wordt aangegeven wat de relevantie is van de onderzoeksresultaten voor DHV. Tevens wordt in een slotbeschouwing advies uitgebracht over het adviesproduct ‘Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens’

- Praktische toepassing onderzoeksresultaten

De conclusies van het onderzoek zijn weergegeven in de vorm van aanbevelingen. Deze aanbevelingen kunnen worden toegepast bij de advisering van de gebiedsontwikkelaar die een luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein wil ontwikkelen.

Aanbeveling – Praktische toepassing onderzoeksresultaten
De onderzoeksresultaten zijn voor DHV toepasbaar bij de advisering van de gebiedsontwikkelaar die een luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein wil ontwikkelen. De onderzoeksresultaten beschrijven: • De doelgroep waar de ontwikkelaar zich op moet richten; • De vestigingscriteria die van invloed zijn op het vestigingsgedrag van deze doelgroep en de wijze waarop de ontwikkelaar kan inspelen op deze vestigingscriteria.

- Slotbeschouwing adviesproduct ‘Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens’

Op basis van de bedrijfssegmentatie voor regionale luchthavenlocaties is geconcludeerd dat het merendeel van de gevestigde bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven. Op basis van deze resultaten is het reëel de vraag te stellen of de regionale luchthavenlocatie wel als dermate unieke vestigingslocatie kan worden aangemerkt, dat het nuttig is hier een adviesproduct voor op de markt te brengen. De bedrijfssegmentatie wijst uit ‘dat het allemaal wel meevalt’ met het unieke karakter van de regionale luchthavenlocatie.

Het tweede deel van de studie wijst echter uit dat de regionale luchthavenlocatie zich wel degelijk onderscheidt ten opzichte van een regulier bedrijfsterrein. De ontwikkelaar heeft de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool.

Aanbeveling – Slotbeschouwing adviesproduct ‘Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens’
Ondanks dat de regionale luchthavenlocatie niet kan worden aangemerkt als zeer unieke vestigingslocatie, wordt geconcludeerd dat de luchthavenlocatie zich wel degelijk onderscheidt ten opzichte van een regulier bedrijfsterrein (luchthaven ingezet als marketingtool). Om deze reden wordt aan DHV het advies uitgebracht het adviesproduct ‘Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens’ voort te zetten. Hierbij wordt aanbevolen rekening te houden met de volgende aandachtspunten: a) Kennis lokale vastgoedmarkt vereist: samenwerking met lokale makelaar b) Toepassen bestaande kennis DHV: ‘marketingplannen bij bedrijfsterreinontwikkeling’ c) Vervolgonderzoek marketingstudie: luchthaven inzetten als marketingtool d) Vervolgonderzoek doelgroepanalyse: opstellen tweede bedrijfssegmentatie e) Volgen van ontwikkelingen in vestigingsgedrag: tweede inventarisatie vestigingsgedrag

- a) Kennis lokale vastgoedmarkt vereist: samenwerking met lokale makelaar

In voorgaande onderzoeken wordt aangegeven dat de luchthaven een belangrijke vestigingsplaatsfactor vormt voor bedrijvigheid. De ontwikkelaars hebben echter behoefte aan een concreet adviesproduct: zij willen weten op welke bedrijven zij zich moeten richten. Deze studie geeft aan dat de ontwikkelaar zich moet richten op de lokale vastgoedmarkt. Om deze reden wordt de aanbeveling gedaan dat DHV bij het uitwerken van een adviesproduct voor een luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein een samenwerking aangaat met één of meer lokale makelaars.

De lokale makelaars zijn op de hoogte van de vraag en aanbod situatie op de lokale vastgoedmarkt. Zij kennen de overige unieke vestigingslocaties in de regio (aanbod). Tevens hebben zij een beeld van bedrijven in de regio die eventueel interesse hebben in een vestigingslocatie nabij de luchthaven. Ook zijn zij op de hoogte welke bedrijven expliciet hebben aangegeven op zoek te zijn naar een vestigingslocatie met een unieke uitstraling (vraag).

- b) Toepassen bestaande kennis DHV: ‘marketingplannen bij bedrijfsterreinontwikkeling’

In dit onderzoek is geconcludeerd dat bij de ontwikkeling van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen extra aandacht voor het marketingconcept vereist is. Op basis hiervan wordt de aanbeveling gedaan dat bij het opstellen van een advies gebruik wordt gemaakt van de aanwezige kennis op het gebied van ‘marketingplannen bij bedrijfsterreinontwikkeling’ bij de unit DHV Ruimtelijke Ordening & Vastgoed.

- c) Vervolgonderzoek marketingstudie: luchthaven inzetten als marketingtool

In de aanbevelingen voor vervolgonderzoek wordt aangegeven dat nader onderzoek dient te worden verricht naar de wijze waarop de luchthaven kan worden ingezet als marketingtool.

d) Vervolgonderzoek doelgroepanalyse: opstellen tweede bedrijfssegmentatie

In dit onderzoek is de doelgroep gedefinieerd op basis van trends uit het verleden. Door over enkele jaren een tweede inventarisatie uit te voeren van gevestigde bedrijven (opstellen tweede bedrijfssegmentatie) kan worden nagegaan of er sprake is van een ander type bedrijven dat zich aangetrokken voelt tot de regionale luchthavenlocatie. Op deze wijze kan worden nagegaan of bepaalde ontwikkelingen in de markt zorgen voor een andere toedeling van segmenten, waardoor de ontwikkelaar zich wellicht op een andere doelgroep moet richten.

e) Volgen van ontwikkelingen in vestigingsgedrag: tweede inventarisatie vestigingsgedrag

De onderzoeksresultaten uit deze studie zijn gebaseerd op trends uit het verleden. Door tevens bij nieuwkomers (bedrijven die zich nieuw hebben gevestigd) na te gaan welke vestigingscriteria van invloed zijn geweest op het vestigingsgedrag, kan worden nagegaan of er sprake is van bepaalde ontwikkelingen in de markt die het vestigingsgedrag beïnvloeden.

8.3.2 Aanbeveling voor vervolgonderzoek

In het onderzoekskader zijn enkele afbakeningen opgesteld. Dit impliceert dat een aantal zaken niet is behandeld in dit onderzoek. Mede op basis van de afbakeningen worden de volgende aanbevelingen voor vervolgonderzoek opgesteld:

- Marketingconcept gebaseerd op luchthavenproduct

Eén van de conclusies is dat de luchthavenlocatie concurreert met omliggende bedrijfsterreinen in de regio. In tegenstelling tot andere vestigingslocaties heeft de ontwikkelaar de mogelijkheid de luchthaven in te zetten als marketingtool. Het marketingconcept van het bedrijfsterrein dient te worden gebaseerd op de aanwezigheid van de luchthaven. In dit onderzoek staat de marketing niet centraal. De aanbeveling wordt gedaan om op basis van een marketing studie te bepalen wat de beste mogelijkheid is om de luchthaven in te zetten als marketingtool.

- Vestigingsgedrag gebruikers bedrijfsruimte

In het tweede deel van de studie is uitsluitend het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers geanalyseerd; de gebruikers van bedrijfsruimte uit het 'Plaats' segment zijn buiten beschouwing gelaten. Om ook voor deze groep de vestigingscriteria vast te stellen, wordt aanbevolen om in vervolgonderzoek tevens voor deze bedrijven het vestigingsgedrag in kaart te brengen. Aandachtspunt is dat het vestigingsgedrag van gebruikers van bedrijfsruimte minder transparant is. De vestigingscriteria van deze bedrijven lopen sterker uiteen dan de vestigingscriteria van gebruikers van kantoorruimte.

- Vastgoedontwikkeling op regionale luchthavenlocaties in het buitenland

De Nederlandse regionale luchthavens bevinden zich in een jong groeistadium. De sterke toename van het aantal passagiers is een ontwikkeling van de laatste jaren. Om deze reden zijn nog geen trends waarneembaar van de invloed van de komst van de Low Cost Carrier op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Om vast te stellen welke groei de regionale luchthaven door kan maken wordt aanbevolen enkele regionale luchthavens in Europa te analyseren, waar op grote schaal vastgoedontwikkeling heeft plaatsgevonden. Hierbij worden de volgende interessante onderzoeksaspecten genoemd:

- Wat is de trigger geweest om de vastgoedontwikkeling te laten plaatsvinden (wie is initiatiefnemer, wat is de aanleiding);
- Wat is de bedrijfssegmentatie op de regionale luchthavenlocaties (welk percentage van de bedrijven heeft een relatie met de luchtvaart).

In de probleemoriëntatie is aangegeven dat de dataverzameling van de ontwikkeling van vastgoed op luchthavenlocaties niet eenvoudig is. Aandachtspunt bij de analyse van buitenlands luchthavens is dat het verzamelen van gegevens nog lastiger zal zijn. Wanneer buitenlandse luchthavens in het onderzoek worden opgenomen moet tevens rekening worden gehouden met de definiëring van het begrip 'regionale luchthaven'. Hierbij wordt de aanbeveling opgesteld niet te werken met een definitie, maar om op basis van passagiersaantallen een bandbreedte aan te geven en op deze wijze de luchthavens te selecteren.

- Tweede inventarisatie over vijf jaar: nagaan wat impact is van komst Low Cost Carrier

In het eerste deel van deze studie is een bedrijfssegmentatie opgesteld voor drie luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen. Zoals aangegeven kan op dit moment geen uitspraak worden gedaan over de impact van de komst van de Low Cost Carriers op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. In deze optiek moet deze studie worden beschouwd als een nul- meting. De komst van de Low Cost Carriers is een ontwikkeling van de laatste jaren. Door over een aantal jaar (tijdsblok van vijf jaar) een tweede inventarisatie uit te voeren, kan worden nagegaan of bepaalde trends waarneembaar zijn (bijvoorbeeld een andere toedeling naar segmenten), die zijn toe te schrijven aan de komst van de Low Cost Carrier.

8.4 Reflectie

In de reflectie wordt stilgestaan bij de 'lessons learned'; wat is er geleerd tijdens het onderzoek. Tevens wordt kritisch gekeken naar de representativiteit van de onderzoeksresultaten.

8.4.1 Reflectie proces

- Van kwantitatieve naar kwalitatieve analyse

In de eerste maanden van het onderzoek is gezocht naar een kwantitatieve onderbouwing van de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie. Vanwege beperkte beschikbaarheid van transactiedata bleek dit niet mogelijk. Na enkele maanden is besloten de onderzoeksaanpak drastisch om te gooien; er is als het ware een 'stap terug' gedaan. Er is besloten een inventarisatie te maken van het type bedrijf dat is gevestigd op de regionale luchthavenlocatie. Deze stap terug was niet eenvoudig, maar wel noodzakelijk.

In eerste instantie werd door de onderzoeker weinig waarde gehecht aan deze kwalitatieve vorm van onderzoek. Toch heeft deze analyse geleid tot vernieuwde inzichten. Er is inzicht verschaft in de reden waarom de bedrijven de luchthaven hebben verkozen boven een andere vestigingslocatie. Tevens moet op basis van de feiten dat het merendeel van de bedrijven geen functionele relatie heeft met de luchthaven, de conclusie worden getrokken dat de vraag vanuit de markt niet direct is af te leiden van het vervoersproduct. Op deze wijze is alsnog antwoord geven op de oorspronkelijke onderzoeksvraag: de ontwikkelpotentie blijkt niet direct te zijn gerelateerd aan het aantal vliegbewegingen.

Het onderzoek heeft een exploratief karakter gekend. Op basis van het doorlopen proces wordt geconcludeerd dat de onderzoeker niet bang moet zijn van zijn oorspronkelijke plan af te wijken. Wanneer een gewenste onderzoeksmethode niet toepasbaar blijkt, moet de onderzoeker bereid zijn zich flexibel op te stellen.

- Van deskresearch naar veldonderzoek

De ‘moeizame’ eerste periode van dataverzameling kan tevens worden verklaard doordat de onderzoeker zich te lang heeft gericht op één bepaalde methode van dataverzameling. In de beginperiode is uitsluitend door middel van deskresearch getracht een beeld te vormen van de omvang van de vastgoedontwikkeling. Het veldwerk, de rondgang langs lokale makelaars en de informatie uit de vastgoedbanken van de gemeente, heeft meer resultaten opgeleverd. Uit deze ervaring wordt de conclusies getrokken dat, wanneer bepaalde informatie niet voor handen is, de onderzoeker zich actief moet opstellen en zelf het veld in moet om data te verzamelen.

8.4.2 Reflectie representativiteit onderzoeksresultaten

- Impact gewijzigde onderzoeksanpak op onderzoeksresultaten

In eerste instantie is door middel van het opstellen van de kwantitatieve analyse getracht een verband aan te tonen tussen het aantal vliegbewegingen en het metrage vastgoed. Met behulp van dit verband zou het mogelijk zijn om op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen een onderbouwde voorspelling te doen van de vraag naar vestigingsruimte op de luchthavenlocatie.

Zoals aangegeven in de voorgaande paragraaf bleek dit niet mogelijk. Om deze reden is de onderzoeksanpak aangepast. In plaats van de kwantitatieve analyse is een kwalitatieve analyse opgesteld. Er is een inventarisatie gemaakt van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd op regionale luchthavenlocaties. Tevens is nagegaan waarom deze bedrijven de luchthavenlocatie hebben verkozen boven een reguliere vestigingslocatie.

In onderstaande tabel wordt aangegeven wat de impact van de gewijzigde onderzoeksanpak (van kwalitatieve naar kwantitatieve analyse) op de representativiteit van de onderzoeksresultaten. Hierbij wordt onderscheid gemaakt in de bruikbaarheid, generaliseerbaarheid en betrouwbaarheid van de onderzoeksresultaten.

Aspect	Toelichting representativiteit onderzoeksresultaten
Bruikbaarheid	Met behulp van de onderzoeksresultaten kan geen onderbouwde uitspraak worden gedaan over de ontwikkelpotentie van de luchthavenlocatie op basis van de prognose van het aantal vliegbewegingen. Wel is inzicht verschaft in de doelgroep. Er is vastgesteld dat de vestigingslocatie concurreert met ‘unieke locaties op de regionale vastgoedmarkt’. Op basis hiervan wordt geconcludeerd dat de ontwikkelpotentie sterk afhankelijk is van de vraag en aanbod situatie op de lokale vastgoedmarkt. Door analyse van de lokale vastgoedmarkt (vraag en aanbod) kan een beeld worden gevormd van de ontwikkelpotentie.
Generaliseerbaarheid	Het verband tussen het aantal vliegbewegingen en het metrage vastgoed geldt specifiek voor één bepaalde luchthaven (in paragraaf 4.7 wordt het verband beschreven dat is aangetoond door Koomen voor luchthaven Schiphol). In dit onderzoek is geen kwantitatieve, maar een kwalitatieve analyse uitgevoerd. In de volgende paragraaf wordt aangegeven dat de onderzoeksresultaten van dit onderzoek (kwalitatieve analyse) toepasbaar zijn voor regionale luchthavens in het algemeen.
Betrouwbaarheid	Bij het opstellen van de kwantitatieve analyse wordt een één op één verband verondersteld tussen het aantal vliegbewegingen en de vraag naar metrage vastgoed. Bij een dergelijk verband moet echter terdege rekening worden gehouden met het feit dat de vastgoedmarkt wordt aangemerkt als een ‘ondoorzichtige markt’. Wanneer uitsluitend op grond van de prognose van het aantal vliegbewegingen een voorspelling wordt gegeven van de vraag naar metrage vastgoed, dan worden vele andere invloedsfactoren buiten beschouwing gelaten. Het is gevaarlijk om op basis van één verklarende variabele een voorspelling te geven van de vraag naar metrage vastgoed. In dit onderzoek is aangegeven dat de ontwikkelpotentie van de regionale luchthavenlocatie afhankelijk is van de vraag en aanbod situatie op de regionale vastgoedmarkt. Analyse van de lokale vastgoedmarkt maakt het mogelijk een globaal beeld te vormen van de ontwikkelpotentie. Hierbij geldt echter nog altijd dat vele externe invloedsfactoren van invloed zijn op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling, en dat het daarom niet mogelijk is een nauwkeurige voorspelling te doen van de vraag naar het metrage.

Tabel 8.2: Impact gewijzigde onderzoeksanpak op onderzoeksresultaten

- Geldigheid van resultaten voor andere regionale luchthavenlocaties

De resultaten uit dit onderzoek zijn gebaseerd op de analyse van twee regionale luchthavenlocaties. Uiteraard dient de vraag te worden gesteld in weke mate de resultaten representatief zijn voor een willekeurige regionale luchthavenlocatie.

In het onderzoek wordt geconcludeerd dat het merendeel van de gevestigde bedrijven geen relatie heeft met de luchthaven. Dit betekent dat het type luchthaven in beperkte mate van invloed is op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Niet het aantal vliegbewegingen, maar de wijze waarop de luchthaven wordt ingezet als marketingtool, heeft invloed op de mogelijkheden voor vastgoedontwikkeling. Voor elke willekeurige regionale luchthaven geldt dat deze kan worden ingezet als marketingtool. De daadwerkelijke ontwikkelpotentie wordt uiteindelijk bepaald door de vraag en aanbod situatie op de regionale vastgoedmarkt.

9 LITERATUURLIJST

Literatuur en artikelen

Airport Consulting & Management, *Regionale luchthavens in Europees perspectief*, Amsterdam, ACM, 2003

Alsem, K.J. van, *Strategische Marketingplanning, theorie, technieken en toepassingen*, Culemborg, Educatieve Partners Nederland, 1993

Bongenaar, A. en H. Olden, *Slogans werken niet*. In: Bouw nr. 4, 1993

Buck Consultants International, *Regionaal economische functies van Regionale luchthavens*. In opdracht van Min. EZ en Min V&W, Nijmegen, 1999

Buck Consultants International, *Groningen Airport Eelde*. In opdracht van Groningen Airport Eelde, Nijmegen, 2003

Burghouwt, G en J.R. Hakvoort, De strijd om het Europese luchtruim. Kleine luchthavens vangen deel van de groei op. In: Geografie (april), 2001

Gool, P. van, Jager, P. en Weisz R., *Onroerend goed als belegging*, Groningen, Wolters Noordhoff, 2001

Kassarda, J.D., *Cities in the 21st Century*. In: Urban Land Institute's publication (September) Washington, DC, 2000

Knaap, G.A. van der en Vossen, P.A.L.M., *Europese luchthavens als kantoorlocatie*, Rotterdam, EGI, 1994

Knaap, G.A. van der, *Verkeerscorridors geven luchthavenlocatie meerwaarde*. In: Vastgoedmarkt april, 2000

Koomen, A.J., *Positionering van de luchthaven Schiphol in de vastgoedmarkt, Afstudeerscriptie Universiteit van Amsterdam, Postdoctorale Opleiding Vastgoedkunde*, Amsterdam, 1999

Kramer, J.H.T., *Luchthavens en hun uitstraling*, Nijmegen, Vakgroep Sociale en Economische Geografie, 1990

Meester, W.J., *Subjectieve waardering van vestigingsplaatsen door ondernemers*, Groningen, Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, 1999

Ministerie van Verkeer en Waterstaat, *RELUS Regionale luchthavenstrategie in Vogelvlucht*, Den Haag, SDU uitgevers, 1997

Poort, J.P., Sadiraj, K., Woerkens, C.M.C.M. van, *Hub, of spokestad. Regionaal-economische effecten van luchthavens*, NYFER, Breukelen, 2000

RAND Europe, *Regionale luchthavens in Nederland. Een raamwerk voor het bepalen van het maatschappelijk belang van regionale luchthavens in Nederland*. In opdracht van Min. Van VROM, Leiden, 2004

Reader Projectontwikkeling en Vastgoed, Enschede: Universiteit Twente, Civiele Technologie & Management, 2001

- Ruimtelijk Planbureau (RPB), *Verkenning Regionale luchthavens*, Den Haag, 2005
- Schaafsma, M., *Planning Schiphol Airport City*. In: Vastgoedmarkt (april), 2000
- Swanborn, P.G., *Case-study's; Wat, wanneer en hoe?* Meppel, Boom, 2003
- Swanborn, P.G., *Methoden van sociaal wetenschappelijk onderzoek*, Meppel, Boom, 1994
- Toekomstige Nationale Luchthaven Infrastructuur (TNLI), *Hoeveel ruimte geeft Nederland aan de luchtvaart? Integrale beleidsvisie over de toekomst van de luchtvaart in Nederland*, Den Haag, 1998
- Verschuren, P. en H. Doorewaard, *Het ontwerpen van een onderzoek*, Utrecht, Lemma, 2000
- Wessels, P., *Schiphol wil ontwikkelen bij regionale luchthavens*. In: Vastgoedmarkt (april), 2000
- Yin, R. K., *Case study research: design and methods*, London: Sage Publications Ltd., 2003

Afstudeerrapporten

- Houwelingen van, R., *De positionering van bedrijfsterreinen. Marketingplannen bij bedrijventerreinontwikkeling. Afstudeerscriptie Universiteit Delft, faculteit Bouwkunde*, Delft, 2002
- Leeuwen, W. van, *Low impact luchthavens? Een verkenning naar de gevolgen van de opkomst van low-cost carriers op de ruimtelijk- economische impact van luchthavens, Afstudeerscriptie Universiteit Utrecht, Faculteit Geowetenschappen*, Utrecht, 2004
- Taal, I., *Flightpark Rotterdam Airport, Afstudeerscriptie Universiteit Delft, faculteit Bouwkunde*, Delft, 2004
- Vink, B., *De locatiewaarde bepaal...t/ d* Onderzoek naar de waarde van de locatie voor bedrijfsmatig onroerend goed in Nederland, Afstudeerscriptie Universiteit Utrecht, Faculteit Ruimtelijke wetenschappen*, Utrecht, 2004

Projectdocumentatie casestudy

- *Eindhoven Airport*
DTZ Research, *De Regionale markt voor Commercieel Vastgoed, Eindhoven in perspectief – januari 2005*, Utrecht, DTZ, 2005
- Flight Forum C.V., Brochure Business park Flight Forum, Eindhoven, C.V. Flight Forum, 2005
- Jager, D.A., Fotoboek kantoren Eindhoven, Den Bosch, Breda en Tilburg, Apeldoorn, Jager, 2004
- NV REDE, *Onderzoeksrapport naar de luchtvaartgebondenheid op bedrijventerrein Eindhoven Airport*, Eindhoven, NV REDE, 1997
- RSP Makelaars, RSP Regio Rapport, De vastgoedmarkt in de regio Eindhoven in 2004, Eindhoven, RSP Makelaars, 2005

- *Maastricht Aachen Airport*

DTZ Research, De Regionale markt voor Commercieel Vastgoed, Limburg in perspectief – januari 2005, Utrecht, DTZ, 2005

DHV Ruimte en Mobiliteit, *Bedrijventerrein Maastricht Aachen Airport, Strategische verkenning commerciële realisatie*. In opdracht van Dura Vermeer, Amersfoort, 2005

Dynamis Vastgoedconsultants en makelaars, *Sprekende cijfers 2005*, Dynamis Amersfoort, 2005

Gemeente Beek, *Beeldkwaliteitsplan Technoport Europe Beek*, Beek, Gemeente Beek, 1999

Rebis bedrijvenmonitor, Bedrijventerreinen aan bod, bedrijventerreinenmonitor 2003, REBIS, Provincie Limburg, 2003

Geraadpleegde internetsites

Luchthavens

www.schiphol.nl	Luchthaven Schiphol	juli 2005
www.rotterdam-airport.nl	Rotterdam Airport	„
www.eindhovenairport.nl	Eindhoven Airport	„
www.maa.nl	Maastricht Aachen Airport	„
www.gae.nl	Groningen Airport Eelde	„
www.enschede-airport.nl	Vliegveld Twente	„
www.lelystad-airport.nl	Lelystad Airport	„
www.denhelderairport.nl	Den Helder Airport	„

Overige

www.asre.nl	Amsterdam School of Real Estate	mei, 2005
www.flightforum.nl	Bedrijfsterrein Flight Forum luchthaven	september, 2005
	Eindhoven Airport	
www.gemeentebeek.nl	Gemeente Beek	oktober, 2005
www.limburg.nl	Provincie Limburg	oktober, 2005
www.luchtvaartnieuws.nl	Luchtvaartnieuws	mei, 2005
www.propertynl.nl	PropertyNL	oktober, 2005
www.rede.nl	Economische Ontwikkelings- maatschappij voor de Regio Eindhoven.	september 2005

Afstudeeronderzoek R.J.P. Oosterwegel



Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens

BIJLAGEN

Afstudeeronderzoek R.J.P. Oosterwegel



Vastgoedontwikkeling Regionale Luchthavens

BIJLAGEN

INHOUDSOPGAVE BIJLAGEN

INHOUDSOPGAVE BIJLAGEN	2
BIJLAGE 1 BEGRIPSBEPALING	3
BIJLAGE 2 LITERATUURONDERZOEK ONDERZOEKSSTRATEGIEEN	4
BIJLAGE 3 BESCHRIJVING REGIONALE LUCHTHAVENS NEDERLAND	7
BIJLAGE 4 QUICKSCAN LUCHTVAARTGERELATEERDE BEDRIJFSTERREINEN	11
BIJLAGE 5 TABEL QUICKSCAN	15
BIJLAGE 6 VERVOERSSEGMENTEN REGIONALE LUCHTHAVENS	18
BIJLAGE 7 LOCATIEPREMIE - INVLOED LOCATIE OP VASTGOEDWAARDE	20
BIJLAGE 8 ANALYSEKADER CASESTUDY	23
BIJLAGE 9 CASEBESCHRIJVING BEDRIJFSTERREINEN NABIJ LUCHTHAVEN EINDHOVEN AIPORT	30
BIJLAGE 10 CASEBESCHRIJVING BEDRIJFSTERREIN TECHNOPORT EUROPE	42
BIJLAGE 11 BEDRIJFSSEGMENTATIE REGIONALE LUCHTHAVENLOCATIES	53
BIJLAGE 12 VRAGENLIJST EXPERTINTERVIEWS VESTIGINGSGEDRAG	64
BIJLAGE 13 VRAGENLIJST BEDRIJFSINTERVIEWS VESTIGINGSGEDRAG	66
BIJLAGE 14 VLUCHTSHEMA LUCHTHAVENS CASESTUDY	68
BIJLAGE 14 VLUCHTSHEMA LUCHTHAVENS CASESTUDY	69
BIJLAGE 15 TOETSING LUCHTVAARTGEBONDENHEID EINDHOVEN	70
BIJLAGE 16 GERAADPLEEGDE BRONNEN CASEBESCHRIJVINGEN	71

BIJLAGE 1 BEGRIPSBEPALING

In publicaties en literatuur aangaande commercieel vastgoed op luchthavens worden verschillende begrippen door elkaar gebruikt. Om duidelijk aan te geven wat er in dit rapport wordt met deze begrippen wordt bedoeld, zijn onderstaande definities opgesteld:

Ontwikkelaar	: Gebiedsontwikkelaar die betrokken is bij de ontwikkeling van luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen op en rond regionale luchthavens. Deze rol kan zowel worden vervuld door de gemeente (publieke partij) als door de commerciële ontwikkelaar (private partij)
Regionale luchthavenlocatie	: Vestigingslocatie dat in de markt wordt gezet als luchtvaart gerelateerd (luchtvaartgerelateerd bedrijfsterrein)
Commercieel vastgoed	: Mix van kantoorruimte en bedrijfsruimte
Kantoorruimte	: Een bedrijfsmiddel waarbinnen onder andere beleidsmatige, organisatorische, commerciële en administratieve activiteiten plaatsvinden
Bedrijfsruimte	: Een bedrijfsmiddel welke specifiek is gebouwd voor een bepaalde vorm van bedrijfsvoering, niet zijnde een kantoor of winkel
Doelgroep	: Gebruikers van commercieel vastgoed die zich aangetrokken voelen tot de regionale luchthavenlocatie (vragers van commercieel vastgoed)
Vestigingscriteria	: Beschrijving locatiekenmerken vanuit vraag kant: bij de locatiekeuze definieert ieder bedrijf zijn eigen specifieke eisen ten aanzien van de locatie.
Systeemgrens	: Systeemgrens definieert het begrip ‘regionale luchthavenlocatie’ of luchtvaartgerelateerde bedrijfsterrein
Bedrijfsclassificatie	: Indeling van bedrijven op basis van functionele relatie met de luchthaven
‘Basis’ segment	: De organisaties die absoluut noodzakelijk zijn voor het realiseren van luchttransport bewegingen of een essentiële schakel daartoe vormen
‘Directe Markt’ segment	: De organisaties die niet strikt noodzakelijk op het luchthaven terrein gehuisvest moeten zijn, maar daar wel een directe markt kunnen exploiteren
‘Plaats’ segment	: De organisaties waarvoor de luchthaven op zich geen markt biedt, maar waarvoor de luchthaven als locatie wel belangrijk is, omdat het het bedrijfsproces bevordert

BIJLAGE 2 LITERATUURONDERZOEK ONDERZOEKSSTRATEGIEËN

Het onderzoekstechnisch ontwerp beschrijft op welke manier de deelvragen die deel uitmaken van het conceptueel ontwerp worden gerealiseerd. Door per onderzoeksobject aan te geven hoe deze wordt behandeld, wordt een beschrijving gegeven van het verloop van het onderzoek. Het onderzoekstechnisch ontwerp bestaat uit een drietal onderdelen:

- Gebruikte onderzoeksstrategieën;
- Gehanteerde onderzoeksmethoden en –technieken;
- Geraadpleegde bronnen.

In hoofdstuk 2 wordt een beschrijving gegeven van het onderzoekstechnisch ontwerp. In deze bijlage worden de resultaten weergegeven van het literatuuronderzoek naar onderzoeksstrategieën. Op basis van dit literatuuronderzoek wordt in hoofdstuk 2 aangegeven welke onderzoeksstrategieën zijn toegepast bij de uitvoering van dit onderzoek.

Bij de beschrijving van de onderzoeksstrategieën komen in deze bijlage de volgende onderdelen aan bod:

- Kernbeslissingen op hoofdniveau
- Onderzoeksbenadering binnen onderzoeksstrategie
- Bureauonderzoek
- Casestudy
- Enquête
- Onderzoeksstrategieën toegepast in onderzoek

Kernbeslissingen op hoofdniveau

De keuze voor een bepaalde strategie wordt door Verschuren en Doorewaard gezien als een drietal kernbeslissingen op hoofdniveau, waar vervolgens een aantal andere beslissingen uit voortvloeit. De eerste kernbeslissing betreft de vraag of er wordt gekozen voor *breedte* of *diepgang*. Breedte staat voor een grootschalige aanpak die generalisering van de resultaten mogelijk maakt. Bij diepgang wordt aangestuurd op een kleinschaliger aanpak, met aandacht voor detaillering, complexiteit en een sterke onderbouwing met een minimum aan onzekerheid. In de tweede kernbeslissing wordt een keuze gemaakt tussen een *kwantitatief onderzoek*, waarbij bevindingen worden vastgelegd in tabellen, grafieken, cijfers en berekeningen en een *kwalitatief onderzoek*, waarbij vooral verbaal en beschouwend wordt gerapporteerd. Bij de derde kernbeslissing wordt er een keuze gemaakt tussen het *empirisch onderzoek* en het *bureauonderzoek*. Bij empirisch onderzoek worden de gegevens door de onderzoeker zelf verzameld. Bureauonderzoek is gebaseerd op bestaande literatuur of door anderen bijeengebracht materiaal [Verschuren en Doorewaard, 2000]. De drie kernbeslissingen zijn weergegeven in tabel 2.1:

<i>Breedte/ Diepgang</i>	Breedte	- Generalisering van resultaten
	Diepgang	- Detaillering - Complexiteit - Sterkere onderbouwing
<i>Kwantificeren/ Kwalificeren</i>	Kwantificeren	- Cijfermatige onderbouwing
	Kwalificeren	- Verbale onderbouwing
<i>Empirisch/ Bureau onderzoek</i>	Empirisch	- Onderzoeker verzamelt zelf gegevens
	Bureauonderzoek	- Bestaande literatuur en onderzoeksmateriaal

Tabel 2.1: kernbeslissingen waarmee onderzoeksstrategie wordt vastgelegd

Onderzoeksbenadering

Explorerende benadering

Indien bij start van het onderzoek in beperkte mate kennis beschikbaar is over de te onderzoeken verschijnselen, bestaat er logischer wijs slechts een erg vaag beeld. De empirische cyclus wordt vele malen doorlopen en gedurende het onderzoek wordt het plaatje geleidelijk ingevuld. Bij de explorerende

benadering wordt er gestart met een vage veronderstelling, er ontbreekt een scherp geformuleerde hypothese. De empirische cyclus wordt herhaalde malen doorlopen, zonder dat telkens uitdrukkelijk wordt gedocumenteerd wat het resultaat is van elke cyclus. De veronderstelling wordt al doende aangepast, net zolang tot een redelijke 'fit' is verkregen. De explorerende benadering wordt gebruikt wanneer het niet bekend is welke algemene theorie dient te worden toegepast.

Toetsende benadering

Het is ook denkbaar dat bij de onderzoeker al veel meer achtergrondkennis omtrent de verschijnselen aanwezig is. Er is bijvoorbeeld door anderen al veel onderzoek gedaan, en een goede beschrijvende en verklarende theorie is beschikbaar. In dit geval wordt aan het begin van het onderzoek een heel duidelijk beeld geformuleerd, dat alleen van een vraagteken is voorzien. Het doel van het onderzoek is om voor deze specifieke verzameling van verschijnselen, op deze plaats en tijd, de theorie te toetsen, dat wil zeggen het vraagteken weg te werken. We spreken dan van een toetsende benadering.

Bureauonderzoek

Binnen het bureauonderzoek is de fase van de dataverzameling zeer beperkt, omdat gebruik wordt gemaakt van door anderen geproduceerd materiaal. Tevens is er geen direct contact met het onderzoeksobject en wordt het materiaal gebruikt vanuit een ander perspectief dan waarmee het werd geproduceerd [Verschuren en Doorewaard, 2000].

Casestudy

De casestudy, ook wel bekend als veldonderzoek, is een breed inzetbare onderzoeksstrategie die toepasbaar is in alle gevallen waarbij de wens bestaat een complex sociaal verschijnsel te bestuderen: één of enkele voorbeelden worden gedurende een bepaalde periode bestudeerd in hun huidige, natuurlijke omgeving. Yin maakt onderscheid in de drie fasen van het onderzoek: de exploratie, de beschrijving en de verklaring. Waar volgens de traditionele opvatting de inzet van de casestudy beperkt is, en enkel wordt ingezet gedurende de exploratie fase, wordt door de moderne opvatting de casestudy in elk van de drie onderzoeksfases ingezet [Yin, 2003].

De casestudy onderscheidt zich van het bureauonderzoek omdat bij de casestudy gebruik wordt gemaakt van een ruimere variëteit aan data. Naast het raadplegen van de reguliere databronnen kan bij het uitvoeren van de casestudy tevens beroep worden gedaan op:

- Informatie verkregen uit observatie van het verschijnsel;
- Informatie vergaard op basis van interviews met de betrokken personen.

De grote variëteit aan data die bij de uitvoering van de casestudy kan worden meegenomen in de analyse maakt de casestudy uniek.

Bij wetenschappelijk onderzoek is het gewenst het te onderzoeken verschijnsel los te koppelen van zijn context. Bij een experiment wordt het verschijnsel geïsoleerd en wordt het verband onderzocht tussen een beperkt aantal variabelen. Bureauonderzoek neemt de context mee, maar de focus ligt op een verschijnsel dat heeft plaatsgevonden in het verleden. Wordt een verschijnsel onderzocht dat plaatsvindt in het heden, dan zijn de mogelijkheden om ook de huidige context op een adequate wijze te beschrijven zeer beperkt. De casestudy richt zich op het type onderzoek waarbij het verschijnsel niet kan worden losgekoppeld uit zijn huidige omgeving. Dit is mogelijk omdat gebruik wordt gemaakt van een brede verzameling aan data. De operationele definitie van de casestudy, opgesteld door Yin, bestaat uit twee delen: (a) de scope en (b) de brede technische eigenschappen.

- De scope van de casestudy:
 - Het onderzoeken van een verschijnsel in zijn natuurlijke omgeving;
 - Wat plaats vindt in het heden;
 - Waarbij de grenzen tussen het verschijnsel en zijn context niet duidelijk zijn beschreven.

- Brede technische eigenschappen van beschikbare data en analyse mogelijkheden:
- Het onderzoek is gebaseerd op de beschikbaarheid van een ruime variëteit aan data;
- Bij de analyse van data wordt datatriangulatie toegepast (meerdere databronnen worden tegelijkertijd geraadpleegd);
- Bestaande inzichten vergaard in voorgaand onderzoek worden toegepast als leidraad voor dataverzameling analysemogelijkheden van verzamelde data.

In de casestudy wordt gebruik gemaakt van een mix van kwalitatieve en kwantitatieve analyse methoden.

Enquête

Het doel van een enquête, ook wel ‘survey-enquete’ genoemd, is het verzamelen en analyseren van gegevens ten behoeve van de oplossing van vooral beschrijvingsproblemen, maar ook van verklaringsproblemen. De onderzoeker kan daarbij explorerend te werk gaan, maar het is ook heel goed mogelijk dat het accent ligt op toetsing van de uit een theorie of model afgeleide voorspelling. In dit laatste geval gaat het om verklarings-, en dus om causaliteitsproblemen [Swanborn 1994].

Onderzoeksstrategieën toegepast in onderzoek

In het onderzoek naar vastgoedontwikkeling op en rond Regionale luchthavens wordt gebruik gemaakt van het bureauonderzoek, de casestudy en de enquête. In hoofdstuk 2 wordt aangegeven waarom voor deze strategieën is gekozen, en op welke wijze deze onderzoeksstrategieën deel uitmaken van het onderzoek.

BIJLAGE 3 BESCHRIJVING REGIONALE LUCHTHAVENS NEDERLAND

In deze bijlage wordt een korte achtergrond beschrijving gegeven van de regionale luchthavens in Nederland. De tekst is gebaseerd op de beschrijving in 'Verkenning Regionale luchthavens [RPB, 2005]. Tevens wordt ter oriëntatie een kaartje weergegeven. Op dit kaartje zijn o.a. de aanwezige bebouwing, landzijdige ontsluiting en landsgrenzen aangegeven.

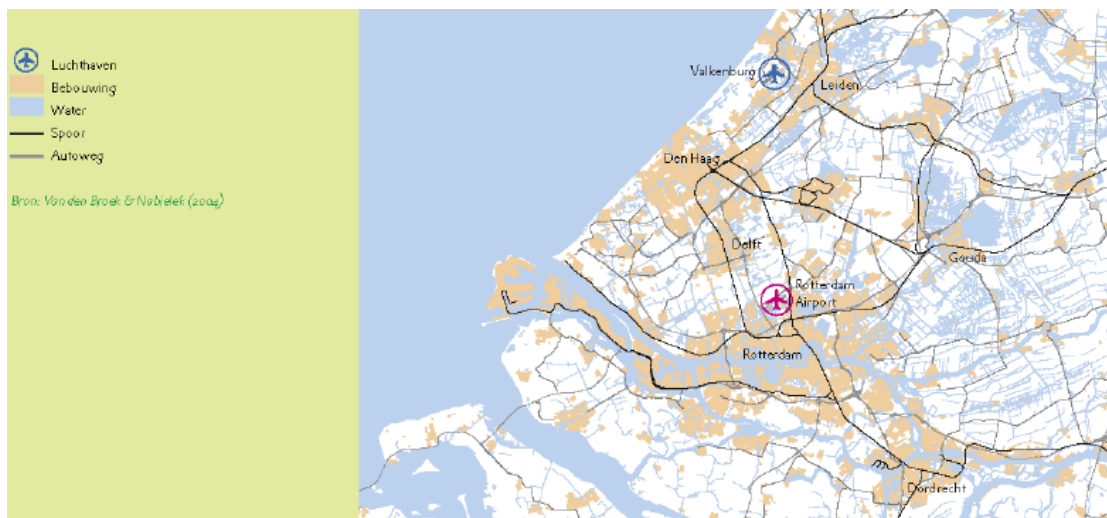
Achtereenvolgens wordt een beschrijving gegeven van de volgende luchthavens:

- I. ROTTERDAM AIRPORT
- II. EINDHOVEN AIRPORT
- III. MAASTRICHT AACHEN AIRPORT
- IV. GRONINGEN AIRPORT EELDE
- V. VliegVeld TWENTE
- VI. LELYSTAD AIRPORT

I. ROTTERDAM AIRPORT

Beschrijving Rotterdam Airport

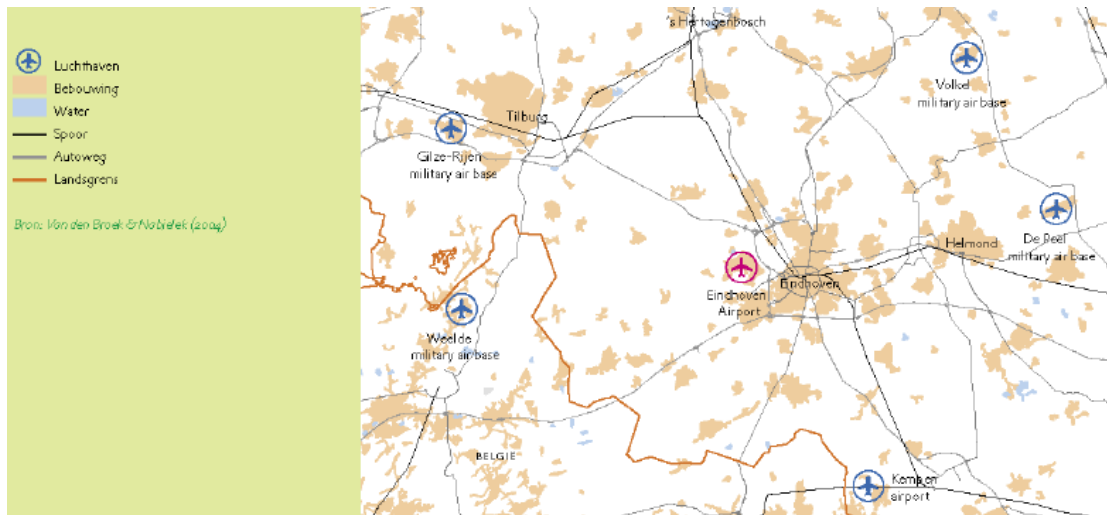
Rotterdam Airport is de grootste Regionale luchthaven in Nederland. De VLM onderhoudt er lijndiensten op Londen, Hamburg, Liverpool, Manchester en Jersey. De KLM vliegt er naar Londen en via Parijs naar Madrid. Sinds de stationering van Basiqair-vliegtuigen op Rotterdam (1 april 2004) met verbindingen op Stockholm, Oslo, Gotenborg, Berlijn, Dublin, Girona, Alicante, Malaga en Palma zijn de passagiersaantallen gestegen van 600.000 naar 1,2 miljoen. Door de snelle groei en de ligging tussen de (deels recent gebouwde) woonwijken heeft de luchthaven moeite om aan de vraag naar capaciteit te voldoen [RPB, 2005].



II. EINDHOVEN AIRPORT

Beschrijving Eindhoven Airport

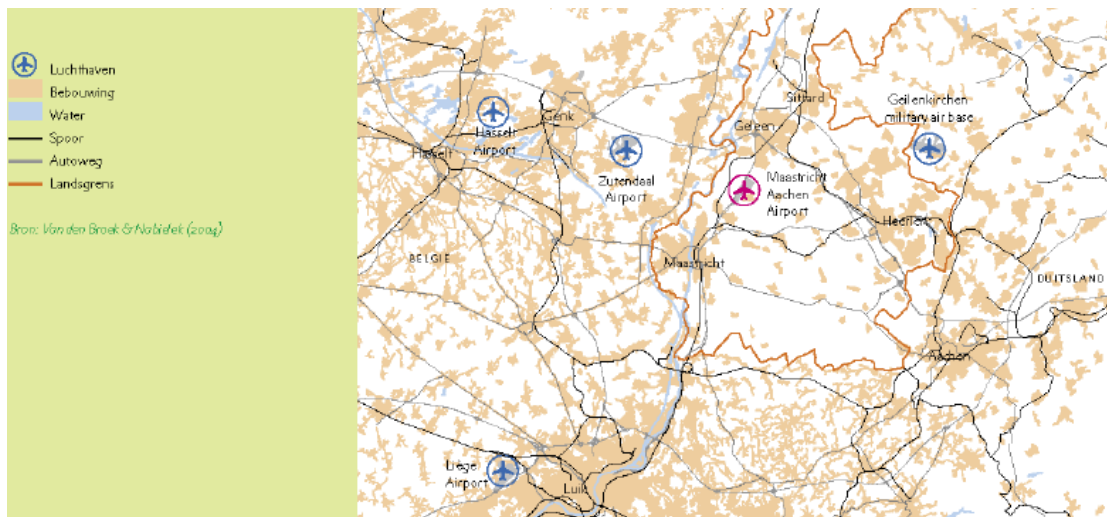
Eindhoven Airport verzorgt al langer passagiersvluchten, de meeste continentaal. In 2004 onderhielden KLM Cityhopper en AirExel lijndiensten op Amsterdam, Hamburg, Londen en Parijs. AirExel is inmiddels failliet, nu vliegt KLM Cityhopper op Amsterdam en Heathrow. Ook de Low Cost Carriers Ryanair en Corendon doen de luchthaven aan. Eindhoven is een militaire basis, waar de burgerluchtvaart mede gebruik van maakt. In augustus 2000 is door Eindhoven Airport, de Belangenbehartiging Omwonenden Welschap, de Brabantse Milieufederatie de provincie Brabant, en de gemeenten Eindhoven, Oirschot, Eersel Veldhoven en Best de Regionale Overeenkomst ondertekend. In dit convenant zijn afspraken gemaakt over de continuïteit van de luchthaven en de milieuvoorwaarden voor de omgeving [RPB, 2005].



III. MAASTRICHT AACHEN AIRPORT

Beschrijving Maastricht Aachen Airport

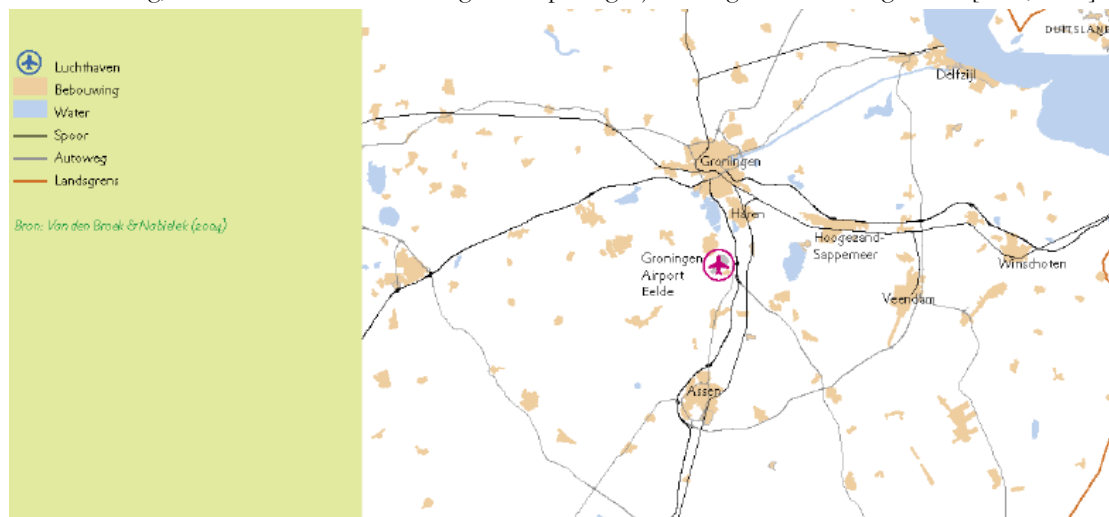
Maastricht- Aachen Airport voorziet in passagiers- en vrachtvervoer. De passagiersdiensten vliegen op populaire vakantiebestemmingen rond de Middellandse Zee. Om het vrachtverkeer beter te kunnen bedienen waren er plannen voor de aanleg van een nieuwe, Oost-West-baan, die gekoppeld waren aan de vestigingen van een TNT-distributiecentrum. Die plannen zijn nooit doorgegaan en TNT is naar Luik vertrokken. Desondanks is vracht nog steeds een belangrijk onderdeel in de strategie van de luchthaven. In 2004 is het eigendom overgegaan naar een *private holding*. Die heeft de ambitie om van Maastricht een belangrijke internationale Low Cost- luchthaven te maken. Op korte termijn wordt een aan luchtvaart gerelateerd bedrijfsterrein ontwikkeld. Volgens de planning gaat het nieuwe terminalgebouw open in 2006 [RPB, 2005].



IV. GRONINGEN AIRPORT EELDE

Beschrijving Groningen Airport Eelde

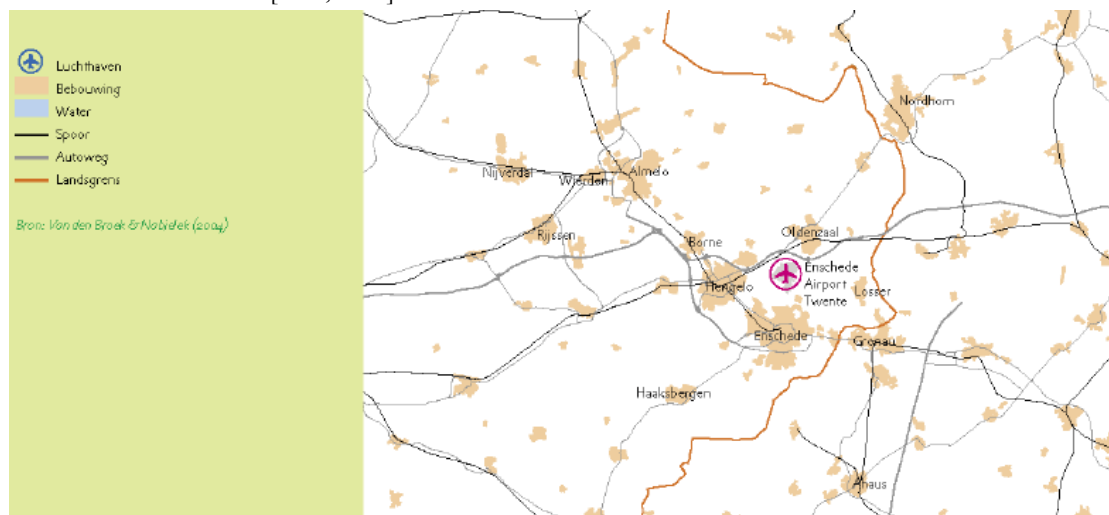
Groningen Airport Eelde heeft slechts een lijndienst naar Aberdeen, die voornamelijk wordt gebruikt door mensen uit de olie- en gasindustrie. Het vliegveld verzorgt daarnaast vakantievluchten naar Spanje, Portugal, Turkije, Griekenland en de Canarische Eilanden. De procedure voor een baanverlenging van 1.800 meter naar 2.500 meter is gestart in 2001; na deze baanverlenging is er meer ruimte voor vrachtverkeer en is het vliegveld geschikt voor vliegtuigen en vluchten naar verder gelegen bestemmingen. Voor medische vluchten heeft Groningen Airport Eelde een ontheffing, zodat deze ook buiten de reguliere openingstijden mogen worden uitgevoerd [RPB, 2005].



V. Vliegfeld TWENTE

Beschrijving Vliegfeld Twente

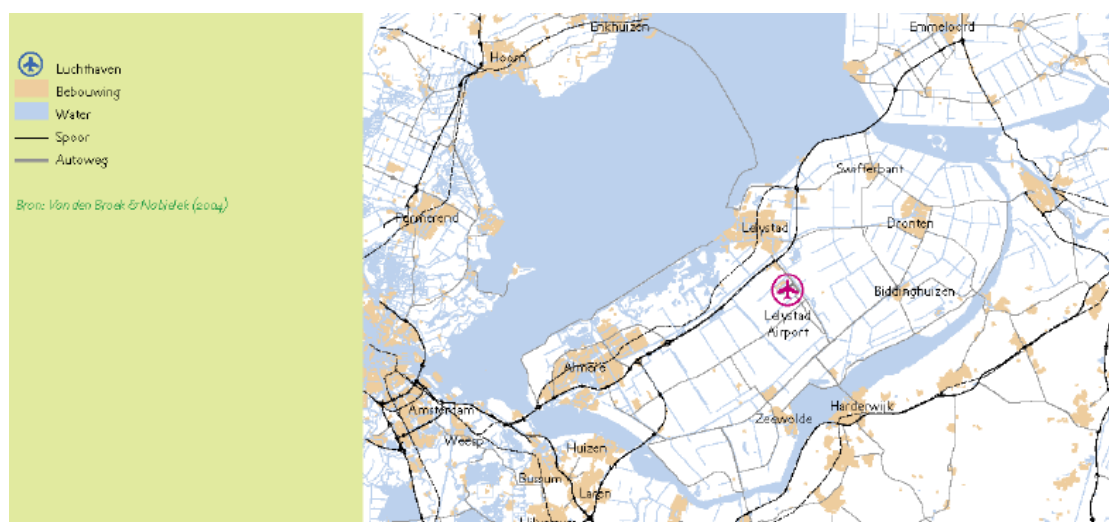
Vliegfeld Twente is net als Eindhoven een militair vliegfeld met burgermedegebruik. Er is een beperkt aantal chartervluchten naar vakantiebestemmingen. De laatste F16's zijn per 1 mei 2005 vertrokken. De regio, onder aanvoering van de Kamer van Koophandel, stelt zich actief op om de burgerluchtvaartfunctie te behouden. Gevreesd wordt dat de sluiting van de luchthaven tot een vertrek van bedrijven kan leiden, met een uiteindelijk verlies van 30.000 banen [RPB, 2005].



VI. LELYSTAD AIRPORT

Beschrijving Lelystad Airport

Lelystad Airport is een typische General Aviation- luchthaven met meer dan 100.000 vliegbewegingen per jaar. De baan is slechts 1.300 meter lang, waardoor het vliegveld niet geschikt is voor jets. Bijzonder aan Lelystad is het geringe aantal omwonenden. In de Planologische Kernbeslissing (PKB) zijn een baanverlenging tot 2.100 meter en de aanleg van een onverharde parallelle baan van 900 meter voorzien. Dit geeft Lelystad de potentie om Low Cost Carriers te ontvangen. De Schiphol Group is eigenaar van de luchthaven en denkt erover om een deel van de vluchten van Schiphol naar Lelystad uit te plaatsen. Lelystad zou dan een gespecialiseerde functie voor Schiphol vervullen, vergelijkbaar met luchthaven Hahn in de Fraport Groep (Frankfurt Airport) [RPB, 2005].



BIJLAGE 4 QUICKSCAN LUCHTVAARTGERELATEERDE BEDRIJFSTERREINEN

In deze bijlage wordt een geografisch overzicht gegeven van de luchtvaart gerelateerde bedrijfsterreinen in Nederland. Op basis van de GIS kaart is een overzicht opgesteld van alle terreinen die als bedrijfsterrein staan aangegeven in het IBIS bestand. In bijgevoegde tabel is per luchthaven aangegeven welke terreinen worden aangemerkt als 'luchtvaart gerelateerd'.

Van de volgende luchthavens wordt een overzichtskaart weergegeven:

- VII. ROTTERDAM AIRPORT
- VIII. EINDHOVEN AIRPORT
- IX. MAASTRICHT AACHEN AIRPORT
- X. GRONINGEN AIRPORT EELDE
- XI. VLEGVELD TWENTE
- XII. LELYSTAD AIRPORT
- XIII. DEN HELDER AIRPORT

I. ROTTERDAM AIRPORT

Overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Rotterdam Airport [GIS/ IBIS 2004]

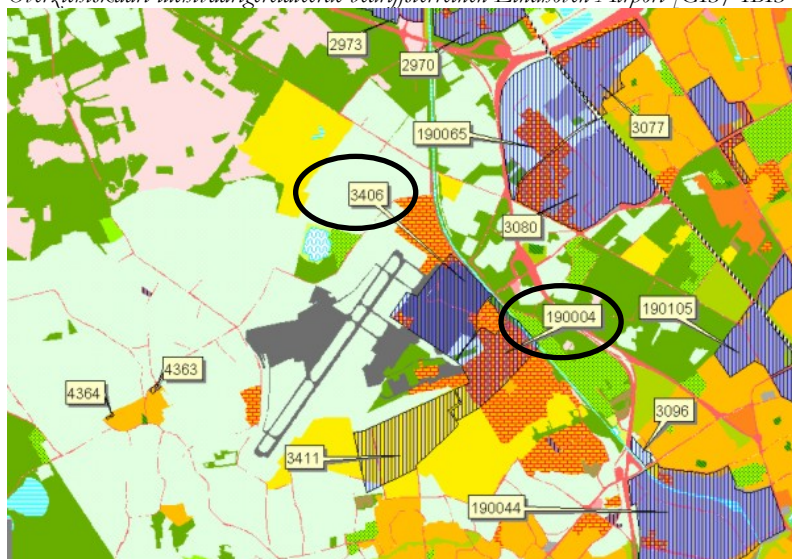


Tabel luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Rotterdam Airport [IBIS, 2004]

Rotterdam Airport				
RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
170207	Luchthaven Rotterdam	21,00	21,00	100%

II. EINDHOVEN AIRPORT

Overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Eindhoven Airport [GIS/ IBIS 2004]

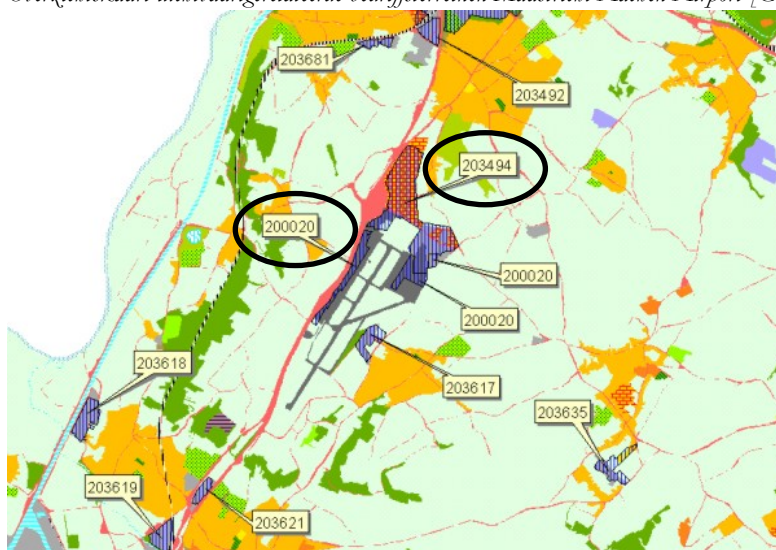


Tabel luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Eindhoven Airport [IBIS, 2004]

Eindhoven Airport				
RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
3406	Eindhoven Airport	46,00	44,00	96%
190004	Flight Forum	25,00	10,43	42%

III. MAASTRICHT AACHEN AIRPORT

Overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Maastricht Aachen Airport [GIS/ IBIS 2004]



Tabel luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Maastricht Aachen Airport [IBIS, 2004]

Maastricht Aachen Airport				
RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
200020	Businesspark Maastricht Aachen Airport	15,60	14,30	92%
190004	TechnoPort Europe	43,60	38,70	89%

IV. GRONINGEN AIRPORT EELDE

Overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Groningen Airport Eelde [GIS/ IBIS 2004]



Tabel luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Groningen Airport Eelde [IBIS, 2004]

Groningen Airport Eelde				
RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
	-			

V. Vliegveld Twente

Overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Vliegveld Twente [GIS/ IBIS 2004]



Tabel luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Vliegveld Twente [IBIS, 2004]

Vliegveld Twente				
RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
	-			

VI. LELYSTAD AIRPORT

Overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Lelystad Airport [GIS/ IBIS 2004]



Tabel luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Lelystad Airport [IBIS, 2004]

Lelystad Airport				
RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
	-			

VII. DEN HELDER AIRPORT

Overzichtskaart luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Den Helder Airport [GIS/ IBIS 2004]



Tabel luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen Den Helder Airport [IBIS, 2004]

Den Helder Airport				
RIN	Bedrijfsterrein	Netto (ha)	Uitgegeven (ha)	Uitgegeven (%)
	-			

BIJLAGE 5 TABEL QUICKSCAN

	Netto opp. bedrijfsterrein (ha.)	Metrage vloeropp. (m2)	Bron	Toelichting
Rotterdam Airport				
A) LH terrein				
Bedrijfsterrein Luchthaven Rotterdam	21,00*		IBIS	* Wordt door IBIS aangemerkt als bedrijfsterrein 'Rotterdam Airport'. Dhr. Kegel, Ontwikkelbedrijf Gemeente Rotterdam, geeft aan dat bedrijven nauwelijks luchtvaart gerelateerd zijn. Tevens sprake van verouderd vastgoed aanbod. Wordt niet opgenomen in de quickscan. (telefonisch contact, Dhr. Kegel, ontwikkelbedrijf Gemeente Rotterdam, juli 2005)
B) Buiten LH terrein				
-				
C) Plannen LH terrein				
Businesspark Rotterdam Airport		200.000 m2 bvo	Brochure Rotterdam Airport [SRE, 2005]	Rotterdam Airport Vastgoed ontwikkeld op het luchthaventerrein Businesspark Rotterdam Airport. Betreft ontwikkeling van 80.000 m2 kantoorruimte en 120.000 m2 bedrijfsruimte. [SRE, 2005]
D) Plannen buiten LH terrein				
-				
Eindhoven Airport				
A) LH terrein				
Vastgoedontwikkeling op luchthaventerrein		8.000 m2 v.v.o.	Dhr. Bongers, Eindhoven Airport	Precieze gegevens ontbreken. Dhr. Bongers geeft aan dat 8.000 m2 v.v.o. commercieel vastgoed wordt verhuurd aan derden. (telefonisch contact, Dhr. Bongers, Eindhoven Airport, juni 2005)
B) Buiten LH terrein				
Eindhoven Airport	44,00		IBIS	
Flight Forum	10,43		IBIS	
C) Plannen LH terrein				
-				
D) Plannen buiten LH terrein				
Eindhoven Airport	2,00		IBIS	
Flight Forum	14,57		IBIS	

Maastricht Aachen Airport				
A) LH terrein				
• BMAA	14,30*		IBIS	* Wordt door IBIS aangemerkt als 'Bedrijfsterrein Maastricht Aachen Airport'. Dhr. Heffels, Maastricht Aachen Airport, geeft aan dat op het luchtvaartterrein momenteel 12 bedrijven zijn gevestigd (ten westen en ten Oosten van start en landingsbaan). Deze bedrijven worden niet aangemerkt als apart bedrijfsterrein.
B) Buiten LH terrein				
• TechnoPort Europe	43,60		IBIS	
C) Plannen LH terrein				
• Uitbereiding bedrijfsterrein Maastricht Aachen Airport	58,00		Startnotitie DHV [DHV, 2005]	Uitbereiding landingsbaan gaat niet door. Op de vrijgekomen ruimte wordt in de nabije toekomst Businesspark Maastricht Aachen Airport gerealiseerd. [DHV, 2005]
D) Plannen buiten LH terrein				
• TechnoPort Europe	4,90		IBIS	
Groningen Airport Eelde				
A) LH terrein				
• Vastgoed op luchthaventerrein		24.000 m2 b.v.o.	Onderzoeksrapport BCI [BCI, 2003]	In het onderzoeksrapport uitgebracht door BCI wordt aangegeven dat op het luchtvaartterrein momenteel 24.000 m2 b.v.o. commercieel vastgoed is gerealiseerd [BCI, 2003]
B) Buiten LH terrein				
-				
C) Plannen LH terrein				
-				
D) Plannen buiten LH terrein				
-				
* Ruimte vanuit bestemmingsplan		76.000 m2 b.v.o.	Onderzoeksrapport BCI [BCI, 2003]	In het onderzoeksrapport uitgebracht door BCI wordt aangegeven dat vanuit het bestemmingsplan ruimte bestaat om 76.000 m2 extra b.v.o. commercieel vastgoed te realiseren.[BCI, 2003]

Vliegveld Twente				
A) LH terrein				
• Vastgoed op luchthaventerrein	8,70		Onderzoeksrapport DHV/ ACM [DHV/ ACM, 2004]	In het onderzoeksrapport uitgebracht door DHV/ ACM wordt aangegeven dat op het luchthaventerrein van Vliegveld Twente momenteel 8,70 hectare vastgoed is ontwikkeld. [DHV/ ACM, 2004] Dit betreft een verzameling van vastgoedontwikkeling. Geen bedrijfsterrein met grootschalige ontwikkeling. Niet opgenomen in quickscan.
B) Buiten LH terrein				
-				
C) Plannen LH terrein				
-				
D) Plannen buiten LH terrein				
-				
* Ruimte vanuit bestemmingsplan	11,30		Onderzoeksrapport DHV/ ACM [DHV/ ACM, 2004]	In het onderzoeksrapport uitgebracht door DHV/ ACM wordt aangegeven dat in het bestemmingsplan 11,30 ha. e ontwikkelen commercieel vastgoed is opgenomen. [DHV/ACM, 2004]
Lelystad Airport				
A) LH terrein				
• Luchthaven Lelystad	18,00*		IBIS	* Wordt door IBIS aangemerkt als bedrijfsterrein 'Luchthaven Lelystad'. In IBIS wordt het gehele luchtvaartterrein opgenomen als bedrijfsterrein. Luchthavenexploitant geeft aan dat op het luchthaventerrein een beperkt aantal bedrijven zijn gevestigd; data wordt niet vrijgegeven. Wordt niet opgenomen in quickscan.
B) Buiten LH terrein				
-				
C) Plannen LH terrein				
-				
D) Plannen buiten LH terrein				
Den Helder Airport				
A) LH terrein				
• Vastgoed op luchthaventerrein		9.000 m2 b.v.o.	Dhr. Heimans, Den Helder Airport	Precieze gegevens ontbreken. Dhr. Heimans geeft aan dat 9.000 m2 v.v.o. commercieel vastgoed wordt verhuurd aan derden. (telefonisch contact, Dhr. Heimans, Den Helder Airport, juni 2005)
B) Buiten LH terrein				
• Heldair Business Port	3,80		IBIS	
C) Plannen LH terrein				
-				
D) Plannen buiten LH terrein				
• Heldair Business Port	2,20		IBIS	

BIJLAGE 6 VERVOERSSEGMENTEN REGIONALE LUCHTHAVENS

In het rapport ‘*Regionale luchthavens in Nederland*’ wordt een overzicht gegeven van de marktsegmenten waar regionale luchthavens zich op kunnen richten [Rand Europe, 2004]. Er wordt onderscheid gemaakt in de volgende segmenten:

- *Charterverkeer*
- *Low Cost*
- *General Aviation*
- *Vracht*

In deze bijlage wordt een beschrijving gegeven van deze vier marktsegmenten

Charterverkeer

Een te onderscheiden trend bij regionale luchthavens is de focus op charterverkeer. Dit wordt gestimuleerd doordat Schiphol lijndiensten prefereert boven charterverkeer. Dit charterverkeer brengt voor regionale luchthavens een behoorlijk bedrag aan landingsrechten met zich mee. Binnen het charterverkeer wordt over het algemeen gebruik gemaakt van relatief grote toestellen waardoor het aantal passagiers dat gebruik maakt van de luchthaven toeneemt. De grote toestellen en het grotere aantal passagiers hebben een positief effect op het bedrijfsresultaat van de luchthaven. Dit wordt niet alleen veroorzaakt door meer inkomsten aan landingsrechten, maar tevens uit verhoogde inkomsten uit detailhandel.

Low Cost

Het Low Cost segment is de laatste jaren zeer sterk gestegen en het ligt in de verwachting dat het Low Cost aandeel in de luchtvaart de komende jaren nog een grote groei doormaakt. Dit is te verklaren door het feit dat de regionale luchthaven goed aansluit op de eisen van zowel de Low Cost Carrier als op de eisen van de ‘Low Cost Passagier’ (figuur 6.1). Zowel de passagier als de carrier verkiest de regionale luchthaven boven de hubluchthaven. De hubluchthaven heeft zich gespecialiseerd als *overstap luchthaven*, en kan vanwege ondermeer het complexe bagage afhandelingssysteem, de lange taxitijden en de mogelijkheden tot vertraging geen snelle omkeertijd garanderen. Tevens is de ‘Low Cost Passagier’ gebaat bij een goed bereikbare luchthaven, een overzichtelijke terminal en een lage luchthavenbelasting.

Eisen vanuit de Low Cost Carrier	
- Snelle omdraaitijd (max. 25 minuten)	▪ Minimaliseren operations- tijd (korte taxi baan, korte afstand tot terminal) ▪ Eenvoudige en snelle check in ▪ Punctualiteit: passagier komt vroeg, vliegtuig wacht niet
Eisen vanuit de ‘Low Cost Passagier’	
- Eenvoudig luchthaven product	▪ Overzichtelijke luchthaven ▪ Snelle bagageafhandeling ▪ Dichtbij parkeren
- Prijs	▪ Lage luchthavenbelasting ▪ Lage parkeerkosten
- Locatie	▪ Goed bereikbaar, geen files

Figuur 6.1: eisen gesteld door de Low Cost Carrier en de ‘Low Cost Passagier’ [ACM, 2003].

General aviation

Tot de General Aviation worden onder meer zakenvluchten, privé-vluchten, lesvluchten en testvluchten gerekend. De kleinere toestellen genereren minder landingsgelden en veel minder luchthavenbelasting. Ook de inkomsten uit de detailhandel zijn minimaal, ten gevolge van het lage aantal passagiers. Indien een luchthaven zich volledig toelegt op General Aviation, kunnen kostenvoordelen behaald worden doordat dit segment lagere eisen stelt aan luchtverkeersleiding faciliteiten [Rand Europe, 2004]. Zakenvluchten en taxivluchten met kleine vliegtuigen worden veelal gebruikt door internationale ondernemingen. Frequent gebruik van de luchthaven door bekende bedrijven heeft een positief effect op het imago en de bekendheid van de luchthaven [BCI, 1999].

Vracht

In relatie tot de overige regionale luchthavens in Nederland wordt alleen op Maastricht Aachen Airport Momenteel relatief veel vracht afgehandeld. Vrachtvliegtuigen zijn over het algemeen grote toestellen, wat eisen stelt aan de minimale baanlengte. Vracht moet op de luchthaven worden overgeladen op truck of trein, wat betekent dat een goede landzijdige ontsluiting vereist is. Specialisatie in vracht biedt goede mogelijkheden voor logistieke en ketendienstverleners. Over het algemeen wordt vracht 's nachts gevlogen. Aangezien er op de regionale luchthavens een nachtsluiting van vracht is, is het niet waarschijnlijk dat een luchthaven zich in dit segment kan specialiseren [Rand Europe, 2004].

BIJLAGE 7 LOCATIEPREMIE - INVLOED LOCATIE OP VASTGOEDWAARDE

7.1 Inleiding

In paragraaf 4.8 van de hoofdtekst wordt een beschrijving gegeven van de ontwikkeling van huurprijzen op luchthavenlocaties. In de studie naar vastgoedprijzen op luchthavenlocaties stelt Van der Knaap dat luchthavenlocaties nabij hubluchthavens moeten worden gezien als unieke vestigingslocaties. Van der Knaap geeft aan dat het unieke karakter van de vestigingslocatie wordt aangetoond door het feit dat de vastgoedhuren op hubluchthavens gelijk zijn aan of zelfs hoger zijn dan de tophuren in de nabijgelegen kantorenmarkt [Van der Knaap, 2000].

In deze bijlage wordt een korte achtergrondbeschrijving gegeven van de invloed van de locatie op de vastgoedwaarde. Ter introductie wordt een beschrijving gegeven van de plaats van commercieel vastgoed binnen de onroerend goedmarkten. Vervolgens wordt aan de hand van een onderzoek uitgevoerd door Vink bij DTZ Zadelhof een beschrijving gegeven van de locatiewaarde. Aan de hand van het begrip 'locatiepremie' wordt aangegeven wat de invloed is van de locatie op de vastgoedwaarde.

7.2 Plaatsen van commercieel vastgoed in de onroerend goedmarkten

De locatie wordt doorgaans aangedragen als het belangrijkste waardebepalende element van bedrijfsmatig onroerend goed. Waar deze locatiewaarde vervolgens uit bestaat blijft veelal onderbelicht. In het onderzoek 'De locatiewaarde bepaal...t/d', uitgevoerd door Vink bij DTZ Zadelhoff Research, is onderzoek gedaan naar de waarde van de locatie voor bedrijfsmatig onroerend goed in Nederland. Specifiek is daarbij getracht de locatiemarkten te definiëren die inhoud geven aan de locatiewaarde voor kantoorlocaties en bedrijventerreinen [Vink, 2004].

Om een uitspraak te kunnen doen aangaande de invloed van de locatie op de vastgoedwaarde, wordt eerst een beschrijving gegeven van de plaats van commercieel vastgoed binnen de onroerend goedmarkten.

Onroerendgoedmarkten

Kruijt geeft de volgende omschrijving van de onroerendgoedmarkt. Binnen het macro-economische krachtenveld vinden transacties plaats tussen aanbieders en vragers van grond en bouwwerken. De concrete of abstracte omgeving waaronder vraag en aanbod elkaar treffen en transacties plaatsvinden, wordt de markt of marktvorm genoemd. In dit verband wordt ook wel gesproken over de aard van mededinging tussen aanbieders van vragers naar grond en bouwwerken. Het onroerend karakter van grond en bouwwerken maakt dat de markten waarop deze producten worden verhandeld, zijn gedefinieerd als de onroerendgoedmarkten [Kruijt et al., 1992].

Grote verscheidenheid aan deelmarkten

Dé onroerend goedmarkt bestaat niet. De grote verscheidenheid leidt tot een groot aantal deelmarkten en maakt marktprocessen ondoorzichtig. Om enig inzicht te verkrijgen van de verschillende markten voor onroerend goed zijn verscheidene mogelijkheden tot segmentering en definiëring ontwikkeld [Van Gool et al., 2001].

Onderscheid onroerendgoedmarkten en vastgoedmarkten

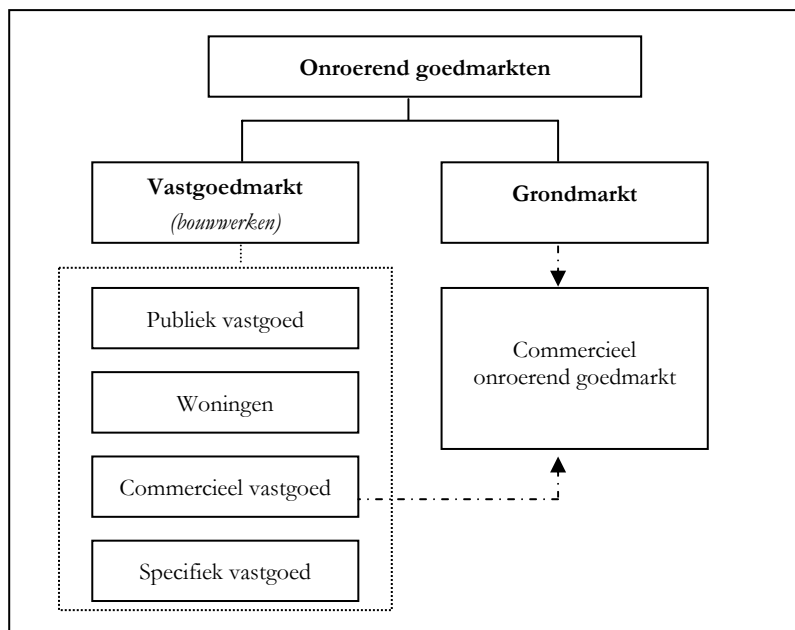
Binnen de vastgoedmarkt is onderscheid te maken in opstallen en bouwwerken. De onroerendgoedmarkt is breder dan de vastgoedmarkt. Naast de markt voor vastgoedproducten worden hier tevens de grondmarkten tot gerekend.

Commercieel vastgoed binnen de vastgoedmarkt

Van Gool maakt binnen de vastgoedmarkt onderscheid in vier deelmarkten: de markt voor publiek vastgoed, de woningmarkt, de markt voor commercieel vastgoed en de markt voor specifiek vastgoed. De

volgende onderdelen worden gerekend tot onroerend goed: kantoren, bedrijfsruimten, logistieke centra, parkeergarages, horeca, hotels en bioscopen [Van Gool et al., 2001].

Het commercieel vastgoed zoals getypeerd door Van Gool betreft allemaal vastgoedproducten. In het onderzoek naar invloed van kwaliteitskenmerken van de locatie op het huurprijsniveau [Vink, 2004] wordt echter aangegeven dat het bouwwerk onlosmakelijk is verbonden met de locatie en daarmee de grondmarkt. Vink geeft dan ook de voorkeur aan de typering '*onroerend goedmarkt*'. Er wordt immers onderzoek gedaan naar de relatie tussen de locatie en de onroerend goedwaarde. De relatie tussen de vastgoedmarkt en onroerend goedmarkt wordt door Vink als volgt weergegeven:



Figuur 7.1: onderverdeling onroerend goedmarkten naar aard markt [Vink, 2004]

Waar Vink de voorkeur geeft aan de benaming 'commercieel onroerend goedmarkt', wordt in dit rapport toch vastgehouden aan de term 'commercieel vastgoed'. In dit rapport wordt, wanneer er wordt gesproken over de invloed van de locatie op de vastgoedwaarde, de invloed van de grondprijs gezien als onderdeel van de waarde van het commercieel vastgoed.

7.3 Locatiepremie: invloed locatie op vastgoedwaarde

In deze paragraaf wordt inzicht gegeven op de invloed van de locatie op de vastgoedwaarde. Vanuit de theorie wordt de waardebepaling van bedrijfsmatig onroerend goed beschreven.

Onroerende goederen, en daarmee ook bedrijfsmatig onroerend goed, zijn te typeren als heterogene goederen die niet snel reproduceerbaar zijn. Geen enkel bedrijfspand of werklocatie is hetzelfde. Daarnaast kennen de bedrijfsmatige onroerendgoedmarkten geen volledige concurrentie, een beperkt aantal aanbieders en vragers en geen gelijke (toegang tot) informatie. Daardoor zijn de verschillen tussen de marktprijs en de (re)productieprijs vaak groot [Van Gool et al., 2001].

Relatie tussen 'onroerend goed' en 'locatie' bij de waardebepaling van onroerend goed

In het onderzoek naar de invloed van de locatie op de gerealiseerde huurprijs beschrijft Vink de relatie tussen onroerend goed en locatie bij de waardebepaling van onroerend goed aan de hand van de residuele waardemethode.

De residuele waardemethode (voor grondwaarde) laat zich omschrijven als een methode voor de waardebepaling van grond welke berust op het berekenen van het verschil tussen de *bruto opbrengsten* en de *kosten* (uiteraard exclusief de grondkosten). Dit berekende verschil wordt de residuele of restwaarde genoemd. De bruto-opbrengsten voor onroerend goed worden beïnvloed door de factoren *bestemming, de prijs van het overeenkomstig product, het gebruik* (intensiteit) *en de locatie*. De kosten (exclusief grondkosten) bij het operationaliseren van onroerend goed worden beïnvloed door de factoren bouwkosten, lopende huisvestingslasten, de vervoerskosten (die sterk van de locatie afhangen) en overige exploitatielasten (verwerven van de grond c.q. locatie).

Bij de uitgangspunten van de residuele waardemethode wordt gesteld dat de grond op zichzelf geen productiekosten (een prijs) heeft. De grondprijs (dat wil zeggen de prijs voor de kosten van de grond) ontstaat door concurrentie tussen de vragers om schaars locaties. Resumerend kan worden gesteld dat onroerend goed een samengesteld goed is welke bestaat uit de twee componenten bouwwerk(en) en grond (locatie). De waarde (prijs) van onroerend goed wordt door middel van de residuele waarde methode als volgt bepaald:

Prijs van onroerend goed

Prijs van onroerend goed wordt bepaald door de interactie tussen vraag en aanbod op de markt

Prijs van het bouwwerk

De prijs van het bouwwerk wordt door de productiekosten bepaald, nadat met slijtage en veroudering rekening is gehouden of nadat op een boekhoudkundige manier een afschrijving is toegepast

Prijs van de grond

De prijs van de grond (locatie) wordt vervolgens automatisch een sluitpost ofwel een residu (restwaarde)

Wanneer bij het verrekenen van de kosten op de opbrengsten een positieve opbrengst/ kosten verhouding wordt verkregen, is dit toe te schrijven aan de locatie. De *locatiepremie* komt tot uitdrukking in de verhoogde vermogenswaarde van de grond, immers het maximum bedrag dat een producent (ontwikkelaar) bereid is te betalen voor de grond is de locatiepremie ofwel de residuele waarde [Vink, 2004].

Vink geeft hiermee aan dat de locatiewaarde dus wel degelijk een rol speelt in de waardebepaling van bedrijfsmatig onroerend goed, maar dat van een tastbare locatiewaarde echter geen sprake is. De locatiewaarde wordt aangedragen als belangrijk waardebepalend element van bedrijfsmatig onroerend goed. Waar de locatiewaarde uit bestaat, blijft echter in vele gevallen onderbelicht. In dit onderzoek wordt getracht die vestigingsplaatscriteria ten aanzien van de locatie te achterhalen die uniek zijn voor de luchthavenlocatie, en grote invloed hebben op de locatiewaarde.

BIJLAGE 8 ANALYSEKADER CASESTUDY

8.1 Inleiding

In het onderzoek naar vastgoedontwikkeling op en rond regionale luchthavens in Nederland wordt op twee momenten een beroep gedaan op de informatie die verzameld is bij het uitvoeren van de casestudy:

- In hoofdstuk 5, ANALYSE I, wordt een analyse gemaakt van het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd op regionale luchthavenlocaties. Op basis van deze analyse wordt de doelgroep gedefinieerd waar de ontwikkelaar van commercieel vastgoed zich op moet richten.
- In hoofdstuk 7, ANALYSE II, wordt nader ingegaan op het vestigingsgedrag van de in hoofdstuk 5 genoemde doelgroep: de gebruikers van commercieel vastgoed die behoren tot het 'Plaats' segment. Commercieel vastgoed is gedefinieerd als de mix van kantoorruimte en bedrijfsruimte. Zoals beschreven in de inleiding van hoofdstuk 6 (afbakening) wordt bij de analyse van het vestigingsgedrag uitsluitend het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment nader bestudeerd. In deze studie wordt het vestigingsgedrag van gebruikers van bedrijfsruimte buiten beschouwing gelaten.

Weergave van de casebeschrijvingen in de bijlage

In deze bijlage wordt een beschrijving gegeven van het analysekader, aan de hand waarvan de cases zijn uitgewerkt. Omdat beide analyses (hoofdstuk 5 en hoofdstuk 7) dezelfde cases analyseren, is de beschrijving van de cases in de bijlage opgenomen in de vorm van één beschrijvend verhaal. De beschrijving is dus niet opgedeeld naar de afzonderlijke analyses: 'segmentatie' (hoofdstuk 5 - ANALYSE I) en 'vestigingsgedrag' (hoofdstuk 7 - ANALYSE II). Voor de casebeschrijving van de bedrijfsterreinen nabij luchthaven Eindhoven wordt verwezen naar 9. Voor de casebeschrijving van de bedrijfsterreinen nabij luchthaven Maastricht wordt verwezen naar 10.

In deze bijlage wordt eerst een korte beschrijving gegeven van de caseselectie (8.2). Vervolgens wordt het analysekader casestudy beschreven (8.3). Aan de hand van het analysekader wordt aangegeven bij de beschrijving van welke onderdelen gebruik is gemaakt van informatie uit de interviews (8.4). Tevens worden de afzonderlijke onderdelen van de casestudy toegelicht (8.5).

8.2 Case selectie

Voor een uitgebreide beschrijving van de case selectie wordt verwezen naar de hoofdtekst, paragraaf 5.2 en 7.2. In onderstaand overzicht wordt samengevat welke bedrijfsterreinen zijn opgenomen als casestudy.

Luchthaven	Bedrijfsterrein	BEDRIJFSSEGMENTATIE (op basis van metrage v.v.o.)	VESTIGINGSGEDRAG (op basis van bedrijfsinterviews)
Eindhoven	BT Eindhoven Airport	X	
	BT Flight Forum	X	X
Maastricht	BT TechnoPort Europe	X	X

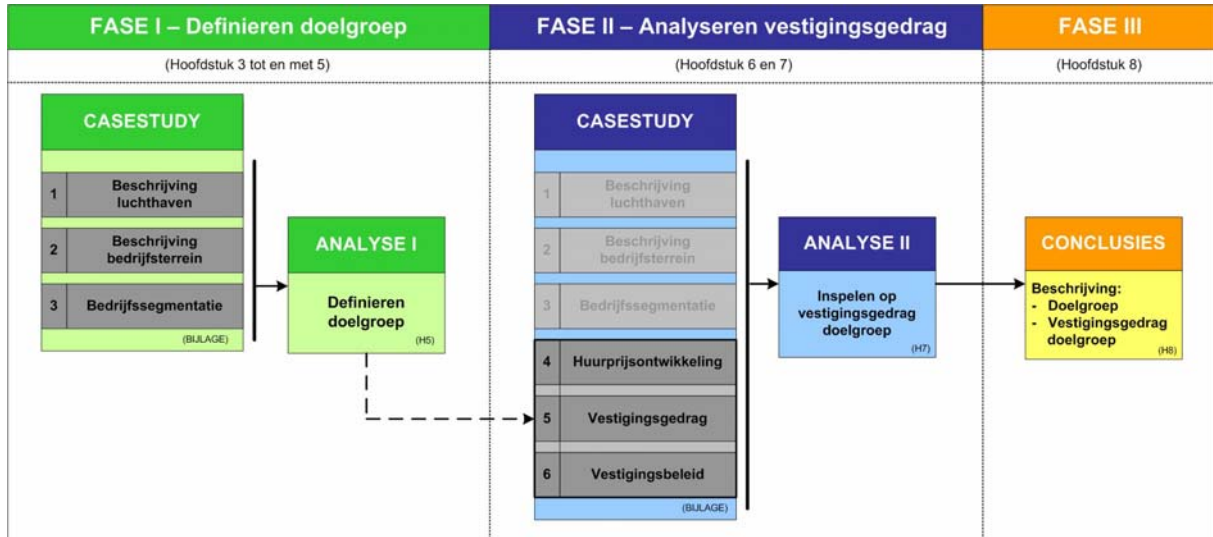
Tabel 8.1: case selectie

Zoals weergegeven in bovenstaande tabel zijn drie bedrijfsterreinen opgenomen als cases. Voor een drietal bedrijfsterreinen wordt de segmentatie opgesteld. Bij de analyse van het vestigingsgedrag wordt uitsluitend een analyse gemaakt van de kantoorgebruikers die zijn gevestigd op bedrijfsterrein Flight Forum en bedrijfsterrein TechnoPort Europe.

8.3 Analyse kader casestudy

Om bij de case-uitwerking een gewenste structurering aan te brengen, is een analysekader opgesteld, weergegeven in tabel 8.2. Het analysekader bestaat uit een zestal onderdelen. Na een algemene beschrijving

van de luchthaven en het bedrijfsterrein wordt een overzicht gegeven van het type bedrijven dat zich heeft gevestigd op de luchthaven. Een analyse van de ontwikkeling van de huurprijzen moet uitwijzen of de gerealiseerde huurprijzen afwijken van de gerealiseerde huurprijzen in de regio. Bij de analyse van het vestigingsgedrag wordt specifiek voor de kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment onderzocht welke vestigingscriteria hierbij een rol hebben gespeeld. Vervolgens wordt kort aandacht besteed aan het gevoerde vestigingsbeleid.



Tabel 8.2: analysekader casestudy

4	Huurprijsontwikkeling	
		Vergelijk huurprijzen luchthavenlocatie met prijzen locale vastgoedmarkt
5	Vestigingsgedrag	
A.	Reden vestigingsverplaatsing	- Voorgaande vestigingsplaats - Reden vestigingsverplaatsing
B.	Relatie met de luchthaven	- Exploiteren afzetmarkt - Gebruik faciliteiten
C.	Locatiekeuze	C1 Luchtzijde bereikbaarheid C2 Landzijdige bereikbaarheid C3 Voorzieningen op de luchthaven C4 Luchthaven ambiance
6	Vestigingsbeleid	
		- Beeoogd doel vestigingsbeleid - Invloed vestigingsbeleid op vestigingsgedrag

Tabel 8.3: analysekader casestudy – toelichting onderdeel 3 tot en met 6

In paragraaf 8.5 van deze bijlage worden de onderdelen van de casestudy kort toegelicht. Aangegeven wordt waarom de onderdelen zijn opgenomen en wat het onderlinge verband is tussen de onderdelen. Tevens worden de onderzoeksanpak en bronnen weergegeven en wordt verwezen naar de theoretische onderbouwing. In de volgende paragraaf wordt eerst een toelichting gegeven op de wijze waarop informatie uit de interviews is opgenomen in de verschillende onderdelen van de casestudy.

8.4 Verantwoording interviews

Binnen de casestudy wordt gebruik gemaakt van expertinterviews en bedrijfsinterviews. De expertinterviews richten zich op het verzamelen van informatie voor de onderdelen 1 tot en met 6. In onderdeel 5, de analyse van het vestigingsgedrag, wordt tevens gebruik gemaakt van informatie verkregen uit de bedrijfsinterviews. In bijlage 16, geraadpleegde bronnen casebeschrijvingen, is een overzicht weergegeven van de personen en instanties die benaderd zijn bij het uitvoeren van de casestudy.

Expertinterviews

Bij het afnemen van de expert interviews zijn lokale makelaars benaderd. De expertise van de makelaars komt voort uit het feit dat zij op de hoogte zijn van de ontwikkelingen op de lokale vastgoedmarkt. In case 'Eindhoven' bleek dat een van de lokale makelaars tevens de beschikking had over een overzicht van de bedrijven gevestigd op de luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen. In voorbereiding op de bedrijfsinterviews is tevens aan deze makelaars de vraag voorgelegd welke rol zij toekennen aan de aanwezigheid van de luchthaven als vestigingsplaatsfactor. Bij het afnemen van de expertinterviews is gewerkt met een vragenlijst met open vragen. De interviews hebben een verkennend karakter. De vragenlijst die is gehanteerd bij het afnemen van de expertinterviews is weergegeven in 12, Vragenlijst expertinterview vestigingsgedrag.

Bedrijfsinterviews

De analyse van het vestigingsgedrag van de kantoorgebruikers is gebaseerd op informatie die is verkregen uit het afnemen van bedrijfsinterviews. Per case is een selectie gemaakt van een aantal gevestigde kantoren op het bedrijfsterrein. Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews zijn de facility managers benaderd, die destijds bij vestiging betrokken zijn geweest bij de locatiekeuze. De vragenlijst die is gehanteerd bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is weergegeven in bijlage 13, Vragenlijst bedrijfsinterview vestigingsgedrag. De gehanteerde onderzoeksaanpak en verantwoording van de score elementen wordt weergegeven in de volgende paragraaf.

8.5 Toelichting onderdelen casestudy

De eerste twee onderdelen van de casestudy kunnen worden gekenmerkt als een algemene introductie. De vier overige onderdelen vormen de kern van de casestudy. In de volgende paragraaf worden deze onderdelen kort toegelicht: aangegeven wordt waarom deze onderdelen zijn opgenomen in de casestudy (verantwoording). Tevens worden de onderzoeksaanpak en bronnen weergegeven. Ook wordt verwezen naar de theoretische onderbouwing.

8.5.1 Onderdeel 3: opstellen bedrijfssegmentatie

Verantwoording

In deze studie wordt onderzoek gedaan naar de rol die de luchthaven speelt als vestigingsplaatsfactor in het locatiekeuzeproces van bedrijven die zich vestigen op luchthavengerelateerde bedrijfsterreinen. In hoofdstuk 4 is het belang benadrukt van een juist gekozen segmentatie. Per bedrijfssegment lopen de vestigingscriteria immers strek uiteen:

- Voor de bedrijven uit het Basis en Directe Markt segment vormt de aanwezigheid van de luchthaven de belangrijkste vestigingsplaatsfactor. Deze bedrijven zijn voor hun werkzaamheden/afzetmarkt direct afhankelijk van de luchthaven.
- Bij bedrijven uit het Plaats segment vormt de aanwezigheid van de luchthaven niet de belangrijkste vestigingsplaatsfactor. Koomen hanteert de volgende omschrijving: '*deze bedrijven zijn hier gevestigd omdat de aanwezigheid van de luchthaven het bedrijfsproces bevordert*' [Koomen, 1999].

Het opzetten van de bedrijfssegmentatie betreft een functionele indeling, waarbij bedrijven worden ingedeeld in de verschillende segmenten op basis van de relatie die de bedrijven met de luchthaven onderhouden. Door het opstellen van deze segmentatie wordt inzicht verkregen in het type bedrijven dat zich in het verleden heeft gevestigd op de luchthaven. Als bekend is hoe sterk de afzonderlijke segmenten zijn vertegenwoordigd op de luchthaven, kan een uitspraak worden gedaan voor welke bedrijven de luchthaven kan worden aangemerkt als directe vestigingsplaatsfactor.

Onderzoeksubject

Bij het opstellen van de bedrijfssegmentatie wordt een overzicht opgesteld van alle bedrijven (zowel kantoorgebruikers als gebruikers van bedrijfsruimte) die zich hebben gevestigd op het luchtvaartgerelateerde bedrijfsterrein.

Beschrijving onderzoeksaanpak

Voor het toedelen van de bedrijven naar de segmenten is een gedetailleerd totaaloverzicht vereist van alle bedrijven die zijn gevestigd op het bedrijfsterrein. Op basis van de bedrijfsactiviteiten worden de bedrijven ingedeeld naar de verschillende segmenten. Sommatie van het metrage vastgoed per segment maakt het mogelijk de verhoudingsgetallen te berekenen.

Theoretische onderbouwing

Een beschrijving van de bedrijfsclassificatie is gegeven in de hoofdtekst in hoofdstuk 4, commercieel vastgoed op luchthavens, paragraaf 4.6.

Bronnen

Bij het uitvoeren van dit onderdeel van de casestudy wordt gebruik gemaakt van gegevens afkomstig uit de volgende bronnen:

- Bestaande overzichten met bedrijfsgegevens afkomstig van lokale makelaars;
- Informatie afkomstig uit databases van gemeente en provincie;
- Informatie uit bedrijvengidsen uitgegeven door de luchthaven.

8.5.2 Onderdeel 4: ontwikkeling huurprijzen

Verantwoording

In dit onderdeel wordt onderzocht of de huurprijzen op de luchthavenlocatie afwijken van de gerealiseerde huurprijzen op de lokale vastgoedmarkt. Mocht blijken dat op de luchthavenlocatie significant hogere huurprijzen worden gerealiseerd dan op omliggende locaties, dan is het mogelijk dat dit verschil in huurprijs kan worden toegeschreven aan de aanwezigheid van de luchthaven.

Onderzoeksubject

Zoals aangegeven in de inleiding van hoofdstuk 6 van de hoofdtekst ligt in dit onderdeel van de casestudy de focus op kantoorruimten. Om deze reden worden uitsluitend de gerealiseerde huurprijzen van kantoorruimten met elkaar vergeleken.

Beschrijving onderzoeksaanpak

Bij lokale makelaars en via Internet worden overzichten verzameld van gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie en van gerealiseerde huurprijzen in de regio. Door rekening te houden met overige externe invloedsfactoren kan een uitspraak worden gedaan aangaande de hoogte van huurprijzen op de luchthavenlocaties in verhouding tot de gerealiseerde huurprijzen op de regionale vastgoedmarkt.

Theoretische onderbouwing

In paragraaf 4.8 van de hoofdtekst is een beschrijving gegeven van de invloed van de locatie op de vastgoedwaarde.

Bronnen

- Beschikbare overzichten van gerealiseerde huurprijzen in een bepaalde regio;
- Transactiedatabase waarin tevens gerealiseerde huurprijzen zijn opgenomen.

8.5.3 Onderdeel 5: analyse vestigingsgedrag kantoorgebruikers 'Plaats' segment

Verantwoording

In dit onderdeel wordt het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment geanalyseerd. Nagegaan wordt hoe het locatiekeuzeproces is verlopen, en welke rol de luchthaven hierbij heeft gespeeld. Bij de analyse van het vestigingsgedrag komen de volgende aspecten aan bod:

A. Reden vestigingsverplaatsing

Aan de bedrijven wordt de vraag voorgelegd wat de reden tot hervestiging is geweest. Tevens wordt nagegaan of de luchthaven hier een rol heeft gespeeld als pull factor.

B. Relatie met de luchthaven

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews wordt tevens nagegaan wat de relatie is van de gevestigde bedrijven met de luchthaven. Ook wordt nagegaan in hoeverre de bedrijven gebruik maken van de faciliteiten op de luchthaven.

C. Locatiekeuze: vestigingsmotieven en vestigingsplaatsalternatieven

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is de bedrijven gevraagd de lijst met vestigingsplaatscriteria te beoordelen. Door het toekennen van een score aan de vestigingsplaatscriteria is een overzicht verkregen van de factoren die destijds als eis zijn geformuleerd bij de locatiekeuze. Ook is gevraagd welke andere locaties er bij de locatiekeuze in overweging zijn genomen. Hierbij is nagegaan welke vestigingsplaatscriteria van doorslaggevende betekenis zijn geweest om uiteindelijk voor het specifieke bedrijfsterrein te kiezen.

D. Beoordeling huidige locatie

Ter afsluiting wordt de bedrijven de vraag voorgelegd hoe zijn hun huidige vestigingsplaats beoordelen. Specifiek wordt gevraagd naar de sterke en zwakke punten van de huidige locatie.

Onderzoeksobject

Zoals aangegeven in de inleiding van hoofdstuk 6 van de hoofdttekst ligt in dit onderdeel van de casestudy de focus op kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment. Er wordt een analyse gemaakt van kantoorgebruikers uit het Plaats segment, gevestigd op de bedrijfsterreinen Flight Forum en TechnoPort Europe.

Theoretische onderbouwing

In hoofdstuk 6 van de hoofdttekst is de theoretische onderbouwing gegeven van de aspecten die aan bod komen bij de analyse van het vestigingsgedrag.

Beschrijving onderzoeks aanpak

Om inzicht te verkrijgen in het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment, is voor een aantal van deze kantoorgebruikers het locatiekeuzeproces uitgebreid geanalyseerd. Eerst is een selectie gemaakt van de kantoorgebruikers die tot de doelgroep behoren. Van deze kantoorgebruikers zijn de contactgegevens van de facility managers achterhaald. De facility managers zijn telefonisch benaderd en gevraagd of zij mee wilden werken aan het onderzoek. In eerste instantie is geprobeerd om bij alle bedrijven een mondeling interview af te nemen. Vrijwel alle bedrijven hebben hier aan meegewerkt. In de gevallen dat bedrijven hebben aangegeven geen tijd te hebben om een afspraak in te plannen, is ervoor gekozen om de vragenlijst per e/mail aan deze bedrijven toe te zenden. Na schriftelijke beantwoording zijn waar nodig deze respondenten nogmaals nagebeld.

Verantwoording selectiecriteria benaderde bedrijven

In dit onderdeel van de casestudy staat het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment centraal. Een eerste indicatie heeft opgeleverd dat voor bedrijfsterrein Flight Forum (luchthaven Eindhoven Airport) 10 kantoorgebruikers binnen deze doelgroep vallen. Voor bedrijfsterrein Technoport Europe (luchthaven Maastricht Aachen Airport) vallen 22 kantoorgebruikers binnen de doelgroep. Gezien de beperkingen in tijd is het bij de uitvoering van dit onderzoek niet mogelijk al deze kantoorgebruikers te benaderen. Om een representatief beeld te vormen van het vestigingsgedrag van gevestigde bedrijven is besloten per bedrijfsterrein 5 kantoorgebruikers te benaderen. Vanwege de volgende redenen is besloten enkel het vestigingsgedrag van de 'grotere' kantoorgebruikers te analyseren:

- Van alle kantoorgebruikers leggen deze kantoorgebruikers beslag op het grootste deel van de beschikbare ruimte op het bedrijfsterrein;
- De hervestiging van deze bedrijven betreft een ingrijpende beslissing. Voor deze grote kantoorgebruikers kan ervan worden uitgegaan dat er een uitgebreide analyse aan ten grondslag ligt waar professionals bij betrokken zijn;

- Tevens worden de grote bedrijven gezien als de ‘kartrekkers’ in de locatiekeuze. Wanneer gestart wordt met gronduitgifte van een nieuw bedrijfsterrein, richt de exploitant zich in eerste instantie op ‘enkele grote partijen’. Voor de exploitant van het bedrijfsterrein is het interessant inzicht te verkrijgen in de vestigingsmotieven van deze bedrijven.

Bij de selectie van de grotere kantoorgebruikers is de eis gesteld dat de bedrijven beschikken over een v.v.o. van minimaal 1.000 vierkante meter. Uit deze groep zijn steekproefsgewijs 5 bedrijven geselecteerd, en benaderd voor het bedrijfsinterview.

Toelichting gehanteerde vragenlijst

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is gewerkt met vragenlijsten met deels open, en deels gesloten vragen. De gehanteerde vragenlijst is een bewerking van de vragenlijsten die zijn gebruikt bij voorgaand onderzoek:

- In 1990 heeft Kramer onderzoek uitgevoerd naar bedrijven gevestigd op en nabij de luchthavenformatie Maastricht [Kramer, 1990];
- In 2004 heeft Taal een onderzoek uitgevoerd naar bedrijven gevestigd op bedrijfsterreinen nabij Eindhoven en Maastricht [Taal, 2004].

Bij bovenstaande onderzoeken lag tevens de focus op het vestigingsgedrag van bedrijven die zich hebben gevestigd op luchthavenlocaties. Omdat de onderzoeksfocus van bovenstaande onderzoeken aansluit bij de onderzoeksfocus van dit onderzoek, is het verantwoord dat de vragenlijst die gebruikt is bij dit onderzoek gebaseerd is op de vragenlijsten die zijn gebruikt bij bovenstaande onderzoeken.

Verantwoording score elementen

Bij onderdeel C (locatiekeuze) is aan de respondenten gevraagd aan te geven welke vestigingsplaatscriteria destijds als eis zijn geformuleerd bij de locatiekeuze. Het is hierbij gewenst inzicht te verkrijgen in welke mate belang werd gehecht aan de vestigingsplaatscriteria. Om deze reden zijn er een vijftal score elementen gedefinieerd, waarmee de respondenten kunnen aangeven welke waarde zij toekennen aan de vestigingsplaatscriteria:

Score	Beschrijving
1	Niet als eis geformuleerd
2	Onbelangrijk
3	Van enig belang
4	Belangrijk
5	Zeer belangrijk

Tabel 8.4 toelichting score elementen

Voor een overzicht van de gehele vragenlijst wordt verwezen naar bijlage 13, Vragenlijst bedrijfsinterviews vestigingsplaatskeuze.

Bronnen

Bij de beschrijving van het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het plaatssegment is gebruik gemaakt van de volgende informatie:

- Informatie verkregen uit oriënterende expert interviews;
- Informatie verkregen uit bedrijfsinterviews.

8.5.4 Onderdeel 6: vestigingsbeleid

Verantwoording en onderzoeksaanpak

In paragraaf 3.8 van de hoofdtekst is een beschrijving gegeven van het gevoerde vestigingsbeleid op regionale luchthavenlocaties. De vestigingseis die door de lokale overheid wordt opgelegd vanuit het bestemmingsplan, kan worden aangemerkt als een eerste randvoorwaarde waar de ontwikkelaar van het bedrijfsterreinen rekening mee moet houden bij het aantrekken van bedrijven. In dit onderdeel wordt aan

de hand van beschikbare informatie achterhaald welke vestigingseis wordt gehanteerd voor het bedrijfsterrein. Tevens wordt aan de hand van gesprekken met betrokken actoren (gemeente, makelaars en facility managers) weergegeven hoe dit vestigingsbeleid in de praktijk wordt toegepast.

Onderzoeksobject

Ook in dit onderdeel van de casestudy ligt de focus op kantoorruimten. Om deze reden wordt specifiek het gehanteerde vestigingsbeleid voor kantoorgebruikers geanalyseerd.

Theoretische onderbouwing

In hoofdstuk 3 is de theoretische onderbouwing van het vestigingsbeleid beschreven.

Bronnen

- Beschikbare informatie aangaande vestigingseis versterkt door de gemeente;
- Informatie verkregen uit gesprekken met betrokken actoren.

BIJLAGE 9 CASEBESCHRIJVING BEDRIJFSTERREINEN NABIJ LUCHTHAVEN EINDHOVEN AIRPORT

In deze bijlage wordt de casebeschrijving gegeven van de eerste twee cases: BT (bedrijfsterrein) Eindhoven Airport en BT (bedrijfsterrein) Flight Forum. Beide bedrijfsterreinen zijn gelegen nabij luchthaven Eindhoven Airport. Omdat de casebeschrijvingen van beide bedrijfsterreinen op een aantal punten sterk overeen komen, is besloten de casebeschrijving van beide bedrijfsterreinen op te nemen in één bijlage.

In de directe omgeving van Eindhoven Airport zijn twee luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen gevestigd. De ontwikkeling van bedrijfsterrein Eindhoven Airport (bruto 57 ha) is gestart in 1987. De ontwikkeling van Flight Forum (bruto 65 ha) is gestart in 1999.

In paragraaf 7.2 (caseselectie) van de hoofdstekst wordt toegelicht hoe beide bedrijfsterreinen nabij Eindhoven Airport worden ingepast in de casestudie. Het opstellen van de bedrijfssegmentatie gebeurt voor beide bedrijfsterreinen. Analyse van het vestigingsgedrag wordt uitsluitend uitgevoerd voor bedrijfsterrein Flight Forum. De kantoorgebruikers gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport bleken niet bereid mee te werken aan dit deel het onderzoek (non respons). De indeling is weergegeven in onderstaande tabel:

Luchthaven	Bedrijfsterrein	BEDRIJFSSEGMENTATIE (op basis van metrage v.v.o.)	ANALYSE VESTIGINGSGEDRAG (op basis van bedrijfsinterviews)
Eindhoven	Eindhoven Airport	X	
	Flight Forum	X	X

Tabel 9.1: bedrijfsterreinen nabij luchthaven Eindhoven ingepast als cases

Om bij de case-uitwerking een bepaalde mate van structurering aan te brengen is een analysekader opgesteld, welke is weergegeven in bijlage 8. In deze bijlage is tevens aangegeven op welke wijze vanuit de hoofdstekst wordt verwezen naar de informatie weergegeven in deze casebeschrijving. In deze bijlage wordt aan de hand van het analysekader uit bijlage 8 een beschrijving gegeven van de bedrijfsterreinen Eindhoven Airport en Flight Forum, gelegen nabij luchthaven Eindhoven Airport.

9.1 Algemene beschrijving luchthaven

Eindhoven Airport is een militair vliegveld dat ook voor de burgerluchtvaart gebruikt wordt. Het ligt 2 kilometer ten westen van de bebouwingsgrens van Eindhoven. De luchthaven is goed ontsloten, per snelweg en per hoogwaardig openbaar vervoer. Het ruimtebeslag voor de burgerluchtvaart is 40 ha. Het luchtverkeer kan gebruik maken van een verharde baan van 3000 x 45 meter. Er is een nieuwe terminal gepland op de huidige locatie met een capaciteit van ca. 1 miljoen passagiersbewegingen per jaar. De nieuwe terminal wordt opgeleverd in het najaar van 2005. In het toekomstige terminalcomplex worden ook autoparkeervoorzieningen en een hotel onder gebracht. De luchthaven Eindhoven heeft directe lijndiensten op Europese zakenbestemmingen. Daarnaast worden chartervluchten uitgevoerd, zowel in het zakelijk verkeer als naar vakantiebestemmingen. Sinds 2002 voert Ryanair Low Cost vluchten uit op Londen Stansted. In Luchtvaartnieuws geeft directeur B. de Boer aan dat Ryanair Eindhoven Airport op de kaart heeft gezet. Inmiddels worden er door Ryanair ook lijndiensten uitgevoerd naar Barcelona, Rome, Milaan en Dublin. Het vluchtschema van luchthaven Eindhoven is weergegeven in bijlage 14. In 2004 is het aantal passagiers sterk gegroeid: van 423.000 passagiers in 2003 tot bijna 700.000 passagiers in 2004 [Luchtvaartnieuws, 2005].

Het burgerareaal Eindhoven Airport wordt geëxploiteerd door Eindhoven Airport N.V. Tot 24 maart 1998 was de Stichting Vliegveld Welschap enig aandeelhouder en droeg het rijk bij in de exploitatieverliezen. De Stichting Vliegveld Welschap heeft op 24 maart 1998 haar aandelen in het kapitaal

van Eindhoven Airport verkocht aan N.V. Luchthaven Schiphol. Gelijktijdig kocht het rijk haar jaarlijkse bijdrage in de verliezen af. De huidige aandeelhouders zijn: N.V. Luchthaven Schiphol met 51% van de aandelen en de gemeente Eindhoven en provincie Noord- Brabant die elk 24,5% van de aandelen in bezit hebben [RAND, 2004].

9.2 Beschrijving bedrijfsterreinen

Bedrijfsterrein Eindhoven Airport

Bedrijfsterrein Eindhoven Airport is gesitueerd direct aan de A2 (Amsterdam - Eindhoven - Maastricht) en nabij de A58 (Eindhoven - Rotterdam) en de A67 (Ruhrgebied - Eindhoven - Antwerpen). De eerste uitgaven op Eindhoven Airport hebben plaatsgevonden in 1986. Het terrein heeft een moderne, hoogwaardige uitstraling en biedt ruimte aan een aantal Europese hoofdkantoren, handelsondernemingen en (luchtvracht-) expediteurs [www.rede.nl].

Vanaf het eerste moment van gronduitgifte is bedrijfsterrein Eindhoven Airport bestemd geweest voor bedrijven die op enigerlei wijze luchtvaart gebonden zijn. De gemeente Eindhoven heeft in het bestemmingsplan vastgelegd dat er een vestigingseis geldt van 100%: bij vestiging dienen alle bedrijven aan te kunnen tonen dat ze luchtvaart gerelateerd zijn. In paragraaf 6.6 wordt nader ingegaan op de vestigingseis.

Bedrijfsterrein Flight Forum

Bedrijfsterrein Flight Forum, de uitbereiding op bedrijfsterrein Eindhoven Airport, is in 1999 in ontwikkeling genomen. Het bedrijfsterrein wordt ontwikkeld door Flight Forum CV, een samenwerking tussen de gemeente Eindhoven en Schiphol Real Estate. Voor het bedrijfsterrein Flight Forum geldt de vestigingseis dat minimaal 50% van de gevestigde bedrijven luchtvaart gerelateerd moeten zijn.

Het beheer en onderhoud van het terrein wordt verzorgd door gecentraliseerd Parkmanagement, waarbij samengewerkt wordt door markt en overheid. ARCADIS is verantwoordelijk voor de uitvoering. De voornaamste taken zijn onderhoud van wegen en groenvoorzieningen, buitenverlichting en aansturen van parkbeveiliging [Brochure Flight Forum, 2005].

Kenmerkend voor Flight Forum is de inrichting volgens het unieke beeldkwaliteitplan. In dit plan zijn voorwaarden gesteld die de collectieve kwaliteit van Flight Forum waarborgen. Een van de specifieke kenmerken is dat de bebouwingslijn parallel loopt aan de hoofdweg, waarbij de vorm van de kavel tevens de plattegrond van het gebouw is. Tevens geldt voor het kantorencluster dat er gebouwd mag worden tot maximaal 11 verdiepingen hoog. De bebouwing op het bedrijfsterrein volgt de rooilijn van de clusters zodat er één gesloten geheel ontstaat. Achter deze gesloten gevel hebben bedrijven een grote mate van bewegingsvrijheid. De hoogte van de gebouwen varieert tot maximaal 20 meter [Brochure Flight Forum, 2005].

De geclusterde bebouwing, waarbij de bebouwing is gecentraliseerd op een beperkt aantal clusters, leidt tot een ruimtelijk effect. Flight Forum bestaat uit één kantorencluster, vijf clusters zijn gereserveerd voor bedrijven. De bebouwing is geclusterd, waardoor de beschikbare openbare ruimte van de afzonderlijke bouwoBJECTEN aan elkaar gekoppeld kan worden. Deze grote oppervlakte openbaar groen geeft het bedrijfsterrein een 'parkachtige' uitstraling. De wegenstructuur bestaat uit ringwegen met eenrichtingsverkeer, wat leidt tot een goede verkeersdoorstroming. Tevens kunnen alle locaties worden gekenmerkt als zichtlocaties [Website Flight Forum, 2005].

9.3 Toedeling naar segmenten op bedrijfsterrein

Om inzicht te verkrijgen in het type bedrijf dat zich heeft gevestigd op de luchthaven, dient een overzicht opgesteld te worden waarbij alle gevestigde bedrijven worden toegedeeld aan de drie segmenten.

Overzichtstabel gevestigde bedrijven

Vereiste voor het toedelen van de bedrijven naar de segmenten is een gedetailleerd totaal overzicht van alle bedrijven die zijn gevestigd op het bedrijfsterrein. Bij het afnemen van de expert interviews bij de

locaal gevestigde bedrijfsmakelaar 'RSP makelaars' bleek dat deze makelaar in het voorjaar van 2005 een overzicht heeft opgesteld van bedrijven die zijn gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport en bedrijfsterrein Flight Forum. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de CV Flight Forum. Op basis van de overzichtstabel van bedrijven die zich in het verleden hebben gevestigd nabij luchthaven Eindhoven heeft RSP makelaars een analyse gemaakt van doelgroepen waar Flight Forum zich op moet richten.

In dit afstudeeronderzoek wordt deze overzichtstabel gebruikt om een toedeling te maken van de gevestigde bedrijven naar de bedrijfssegmenten. In de tabellen, aangeleverd door CV Flight Forum, zijn de volgende bedrijfsgegevens weergegeven van de gevestigde bedrijven:

- Bedrijfsnaam en adres gegevens;
- Globale omschrijving bedrijfsactiviteiten;
- Indeling naar kantoorgebruikers en gebruikers bedrijfsruimte;
- Weergave metrage in vierkante meters verhuurbaar vloer oppervlak.

Op basis van de '*globale omschrijving bedrijfsactiviteiten*' en door raadpleging van de websites van betrokken bedrijven zijn de bedrijven toegedeeld naar de verschillende segmenten. De overzichtstabellen, met de toedeling naar de segmenten, zijn weergegeven in bijlage 11, overzichtstabel gevestigde bedrijven Eindhoven. Sommatie van het metrage vastgoed per segment maakt het mogelijk een driedeling te maken van de bedrijfssegmenten per bedrijfsterrein. Met behulp van de verhoudingsgetallen is de verdeling van de bedrijven over de segmenten in percentages is weergegeven. In tabel 9.2 is een overzicht gegeven van het metrage vastgoed op bedrijfsterrein Eindhoven Airport. Tevens zijn in deze tabel de verhoudingsgetallen weergegeven. Dezelfde gegevens voor bedrijfsterrein Flight Forum zijn weergegeven in tabel 9.3

Werkruimte – metrage v.v.o. (m ²)	Basis	Directe Markt	Plaats	Totaal
Kantoorruimte BT Eindhoven Airport	4.736	2.760	59.048	66.544
Bedrijfsruimte BT Eindhoven Airport	5.610	35.594	113.691	154.895
Totaal commercieel vastgoed	10.346	38.354	172.739	221.439
Verhoudingsgetallen	5%	17%	78%	100%

Tabel 9.2: verdeling commercieel vastgoed over segmenten bedrijfsterrein Eindhoven Airport

Segmenten – metrage v.v.o. (m ²)	Basis	Directe Markt	Plaats	Totaal
Kantoorruimte BT Flight Forum	0	1.330	26.550	27.880
Bedrijfsruimte BT Flight Forum	0	9.794	52.512	62.306
Totaal commercieel vastgoed	0	11.124	79.062	90.186
Verhoudingsgetallen	0	12%	88%	100%

Tabel 9.3: verdeling commercieel vastgoed over segmenten bedrijfsterrein Flight Forum

Vastgesteld kan worden dat de bedrijven uit het 'Plaats' segment relatief sterk zijn vertegenwoordigd. In de analyse van de bedrijfssegmentatie (ANALAYSE 1 – hoofdstuk 5) worden de resultaten vergeleken met de resultaten van case bedrijfsterrein TechnoPort Europe, nabij luchthaven Maastricht Aachen Airport. Op basis van deze resultaten wordt in hoofdstuk 5 een uitspraak gedaan aangaande de doelgroep waar de luchthavenexploitant zich op moet richten bij de ontwikkeling van commercieel vastgoed op luchthavenlocaties.

Nadere analyse 'Plaats' segment

In het voorjaar van 2005 heeft RSP Makelaars in opdracht van de CV Flight Forum een onderzoek uitgevoerd. Op basis van een inventarisatie van bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport

en Flight Forum is een overzicht opgesteld van de doelgroepen die zich aangetrokken voelen tot bedrijfsterrein Flight Forum. Specifiek voor de kantoorgebruikers worden hierbij de volgende doelgroepen met hun specifieke kenmerken genoemd: [RSP Makelaars, 2005]

- ***Nevenvestigingen van buitenlandse bedrijven***
 - Maken (in beperkte mate) gebruik van de luchthaven;
 - Hechten waarde aan de uitstraling van de luchthaven.
- ***Grotere zakelijke dienstverleners (internationaal georganiseerd/ internationaal werkzaam)***
 - Dienstverleners zijn internationaal georganiseerd, maar zijn slechts in beperkte mate functioneel verbonden aan de luchthaven;
 - De bedrijven zijn echter wél gevoelig voor de dynamische uitstraling van de luchthaven. Die uitstraling willen zij terugzien in het kantoorgebouw waarin zij zijn gehuisvest. Dit gebouw dient een verlengstuk te zijn van hun eigen ‘corporate identity’.
- ***Hoofd- en/of verkoopkantoren van internationaal opererende bedrijven uit de Regio Eindhoven***
 - Deze doelgroep is relatief sterk vertegenwoordigd in de regio Eindhoven (Philips, DAF en VDL), maar heeft zich tot op heden nog niet gevestigd op bedrijfsterrein Flight Forum;
 - Dit soort bedrijven is op zoek naar een locatie met een dynamische uitstraling.
- ***Kleine, zelfstandig georganiseerde zakelijke dienstverleners (max 300 m²)***
 - Gevestigd in bedrijfsverzamelgebouwen;
 - Geven de voorkeur aan representatieve kantoorruimten die bij voorkeur tegen flexibele voorwaarden kunnen worden verhuurd.

KADER: AFBAKENING BINNEN CASESTUDY

Zoals aangegeven in bijlage F wordt op twee momenten een beroep gedaan op de informatie die is verzameld bij het uitvoeren van de casestudy.

- Hoofdstuk 5, ANALYSE I: op basis van segmentatie wordt doelgroep gedefinieerd
- Hoofdstuk 7, ANALYSE II: analyse vestigingsgedrag van de in hoofdstuk 5 gedefinieerde doelgroep

Bij het opstellen van de casebeschrijvingen zijn de resultaten uit de eerste analyse (ANALYSE I) van invloed op het uitvoeren van het tweede deel van de casestudy.

- **Conclusie hoofdstuk 5:** *Doelgroep = commercieel vastgoed uit het 'Plaats' segment*

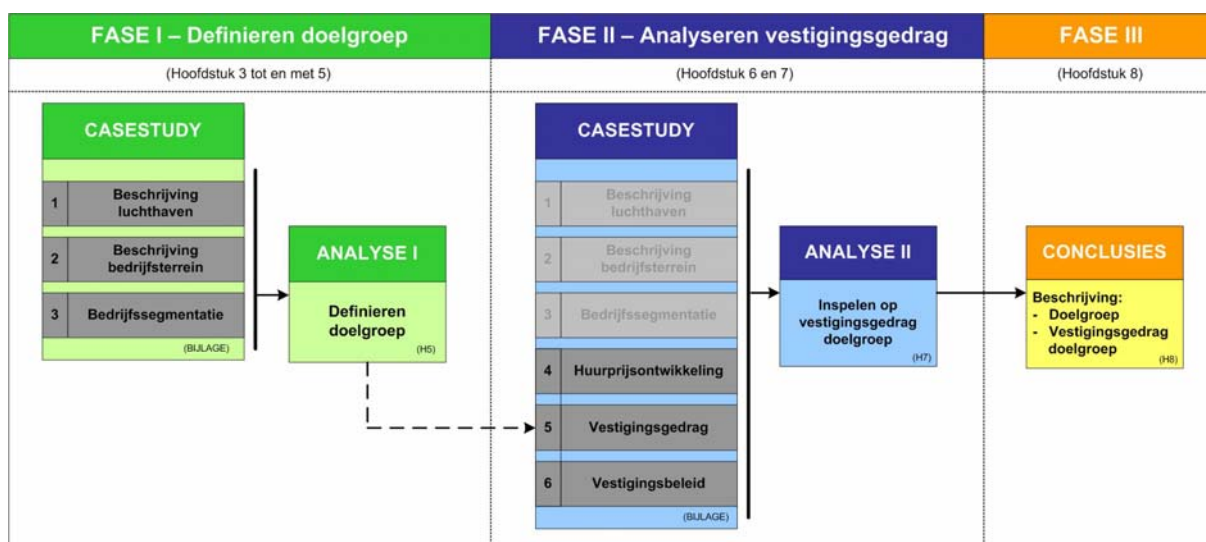
In hoofdstuk 5 (analyse segmentatie op regionale luchthavens) is op basis van de analyse van de bedrijven die zich in het verleden hebben gevestigd op regionale luchthavenlocaties de doelgroep gedefinieerd. In het tweede deel van het onderzoek wordt nader ingegaan op vestigingsgedrag van deze doelgroep: de gebruikers van commercieel vastgoed die vallen onder het 'Plaats' segment

- **Afbakening in hoofdstuk 6:** *Binnen commercieel vastgoed focus op kantoorgebruikers*

In de afbakening van hoofdstuk 6 is aangegeven dat het binnen de beperkingen van het onderzoek niet mogelijk is zowel het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers als dat van bedrijfsruimte gebruikers nader te analyseren. Om deze reden ligt bij onderdeel 4 tot en met 6 van de casebeschrijving de focus op kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment.

Commercieel vastgoed	Segmenten		
	Basis	Directe Markt	Plaats
Kantoorruimte	Kantoor – Basis	Kantoor – Directe markt	Kantoor – Plaats*
Bedrijfsruimte	Bedrijf – Basis	Bedrijf – Directe Markt	Bedrijf – Plaats

Figuur 9.1: afbakenskader binnen casestudy: in onderdeel 4 tot en met 6 van de casestudy ligt focus op kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment



Tabel 9.4: analysekader casestudy

9.4 Ontwikkeling huurprijzen

In deze paragraaf worden de gerealiseerde huurprijzen op de luchthaven locatie vergeleken met de gerealiseerde huurprijzen op de regionale vastgoedmarkt. Onderzocht wordt of op de luchthaven locatie hogere huurprijzen worden gerealiseerd.

Overzicht huurprijzen kantoorlocaties

Bij het afnemen van de expertinterviews wordt door de lokale makelaars aangegeven dat op Eindhoven Airport en Flight Forum huurprijzen worden gerealiseerd die liggen aan de bovenkant van de markt. Dit is terug te zien in het overzicht van DTZ Zadelhoff: 'Eindhoven in perspectief'. Op basis van dit overzicht wordt inzicht verkregen in de gerealiseerde huurprijzen op kantoorlocaties in de regio Eindhoven. Een overzicht van meerdere jaren, waarbij specifiek de huurprijs ontwikkeling op Flight Forum en Eindhoven Airport in kaart wordt gebracht, is niet beschikbaar. Wel kan op basis van de gegevens voor 2003 en 2004 worden geconcludeerd dat de huurprijzen in de regio stabiel zijn.

Plaats	Locatie	2003		2004	
		Van	Tot	Van	Tot
Eindhoven	Centrum	120	170	120	170
	Flight Forum/ Eindhoven Airport	120	150	120	150
	Rondweg	117	136	118	136
Helmond	Centrum	91	114	91	120
	Groot Schooten	91	125	91	125
Son	Science Park Eindhoven	120	129	120	129

Tabel 9.5 huurprijzen kantoorlocatie (in euro per m²/ jaar) [DTZ Research, 2005]

Concurrentie met bedrijfsterreinen in de regio

Aan de lokale makelaars is de vraag voorgelegd of er op de luchthaven locaties een hogere huurprijs wordt gerealiseerd dan op andere kantoorlocaties in de regio. Hierbij wordt specifiek gekeken naar nieuwbouw. Dhr. Geers (RSP makelaars) geeft aan dat de luchthavenlocatie 'concurrere' met bedrijfsterreinen die zichzelf ook op een unieke manier in de markt zetten. Hierbij worden de volgende locaties genoemd:

- Centrum locatie, Kennedy toren
- High Tech Campus
- Science Park Eindhoven (Son en Breugel)

Op bovenstaande locaties wordt een hogere huurprijs gerealiseerd dan op omliggende kantoorlocaties in de regio. Deze locaties worden op de volgende wijze op een unieke manier in de markt gezet:

In het centrum liggen de prijzen voor nieuwbouw tussen de € 120,00 en € 160,00. Uitschieter is de Kennedy toren, waar de hoogste huurprijs wordt gerealiseerd (huurprijs tot 170 euro) [RSP Regio Rapport]. Ten eerste dankt de centrum locatie zijn unieke karakter aan het feit dat de locatie gelegen is in het centrum en dat de gevestigde bedrijven eenvoudig toegang hebben tot de voorzieningen in de stad. De centrumlocatie is tevens goed ontsloten per openbaar vervoer vanwege de nabijheid van het centraal station. De Kennedy toren dankt zijn unieke karakter aan het feit dat deze locatie kan worden bestempeld als zichtlocatie: deze kantoorlocatie is gerealiseerd op een in het oog springende locatie in het centrum van Eindhoven.

Ook op bedrijfsterrein High Tech Campus worden hogere huurprijzen gerealiseerd. Dit bedrijfsterrein wordt in ontwikkeling genomen door Philips, in samenwerking met de Gemeente Eindhoven. Het innovatieve karakter van het bedrijfsterrein is gebaseerd op de aanwezigheid van het Philips Natuurkundig Laboratorium, dat hier sinds de jaren zestig is gevestigd. Een tweede bedrijfsterrein dat zichzelf uniek in de markt zet door zich specifiek te richten op High Tech bedrijvigheid is het bedrijfsterrein Science Park Eindhoven, gelegen in Son en Breugel.

Specifieke analyse huurprijzen

In de uitgave van DTZ (tabel 9.5) wordt een globaal overzicht gegeven van gerealiseerde huurprijzen. Op basis van gegevens uit de VTIS transactie database [VTIS, 2004] en informatie uit het Fotoboek Overzicht Kantoren – Editie Noord Brabant [Jager, 2004] is nagegaan of het mogelijk is een specifiekere analyse op te stellen van gerealiseerde huurprijzen.

Bij het opstellen van een specifieke analyse is het gewenst verschillende locaties met elkaar te vergelijken, waar met name de aanwezigheid van de luchthaven voor een afwijking in de huurprijs zorgt. Feit is echter dat vele factoren de huurprijs beïnvloeden. Dhr. Geers [RSP Makelaars] noemt de volgende factoren: locatie gelegen aan de snelweg, objecten zijn in zelfde periode opgeleverd, bepaalde vorm van parkmanagement, zowel vestigingsplaats 'Eindhoven' en telefoonnummer '040' komt terug in adresgegevens, locatie beschikt over hoge parkeernorm. Omdat de huurprijs wordt beïnvloed door vele factoren, is het op basis van de beperkte beschikbaarheid van data niet mogelijk een nauwkeuriger overzicht op te stellen dan de uitgave van DTZ. Vanwege het beperkte aantal transacties zijn de resultaten van een dergelijk overzicht weinig betrouwbaar. Er wordt volstaan met de volgende uitspraken:

- De gerealiseerde huurprijzen op bedrijfsterrein Eindhoven Airport en Flight Forum liggen aan de bovenkant van de markt.
- Toch worden er op de luchthavenlocatie niet significant hogere huurprijzen gerealiseerd dan op de regionale kantorenmarkt. Er wordt 'geconcentreerd' met die bedrijfsterreinen, die op een unieke manier in de markt worden gezet.
- Het jaar van oplevering is de grootste verklarende factor voor het verschil in huurprijs. Op Flight Forum worden hogere huurprijzen gerealiseerd dan op bedrijfsterrein Eindhoven Airport. Op de regionale vastgoedmarkt worden op nieuwbouw locaties vergelijkbare huurprijzen gerealiseerd als op Flight Forum.

9.5 Vestigingsgedrag: kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment

In dit onderdeel van de casestudy staat het vestigingsgedrag centraal. Specifiek wordt het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment geanalyseerd. In paragraaf 7.2 van de hoofdttekst is beschreven dat de kantoorgebruikers gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport niet bereid bleken om mee te werken aan het bedrijfsinterview. Om deze reden wordt in deze paragraaf bij de analyse van het vestigingsgedrag uitsluitend het vestigingsgedrag geanalyseerd van kantoorgebruikers gevestigd op bedrijfsterrein Flight Forum.

Selectie kantoorgebruikers

In bijlage 8 is aangegeven dat voor het afnemen van de bedrijfsinterviews vijf bedrijven worden geselecteerd. Naast de eis dat de kantoorgebruikers vallen onder het 'Plaats' segment, wordt tevens het selectie criterium gehanteerd dat de bedrijven beschikken over een v.v.o. van minimaal 1.000 vierkante meter. Op Flight Forum voldoen zeven bedrijven aan deze criteria. Willekeurig zijn vijf van deze zeven bedrijven geselecteerd. Bij de volgende kantoorgebruikers is een interview afgenomen:

- AKD Prinsen van Wijmen advocaten
- Imtech ICT
- PriceWaterhouseCoopers
- Deloitte
- Getronics PinkRocade

A. Reden vestigingsverplaatsing

Ten eerste is aan de bedrijven de vraag voorgelegd wat hun voorgaande vestigingsplaats was. Elk van de bedrijven geeft aan dat het een hervestiging betreft en dat ze hiervoor ook in Eindhoven waren gevestigd. Getronics was hiervoor gevestigd op het nabijgelegen bedrijfsterrein Eindhoven Airport. De overige vier bedrijven waren allen gevestigd in de stad Eindhoven, net buiten het centrum. Op de vraag waarom het bedrijf is gevestigd in Eindhoven geven alle bedrijven aan dat ze hier van oudsher zijn gevestigd. De

nabijheid van bestaande klantcontacten en de woonomgeving van medewerkers spelen hierbij een rol. Deloitte, PWC en Getronics benadrukken de centrale ligging en de grootte van Eindhoven. De drie bedrijven maken elk afzonderlijk onderdeel uit van een nationaal netwerk, dat landelijke dekking nastreeft. Een vestiging in Eindhoven, de vijfde stad van Nederland, mag hierbij niet ontbreken.

De reden voor verplaatsing is bij elk van de vijf bedrijven het bundelen van bedrijfsactiviteiten van meerdere vestigingen op één locatie. Deloitte geeft aan dat zij voorheen waren gevestigd op vijf verschillende kantoorlocaties in de regio Eindhoven, en nu alle activiteiten hebben ondergebracht op vestiging Flight Forum. In 2002 is AKD een strategische alliantie aangegaan met Deloitte. Aanzet was om intensiever samen te gaan werken, maar vanwege gewijzigde wetgeving heeft dit geen doorgang gevonden. Ook hier werd bundeling van activiteiten als push factor genoemd. PWC heeft zich als eerste gevestigd op Flight Forum. Deloitte heeft aangegeven dat de aanwezigheid van bedrijven uit dezelfde branche voor hun geen reden was om zich ook te vestigen op Flight Forum (clustervorming). De voorgenomen samenwerking tussen Deloitte en AKD kan wel worden aangemerkt als clustervorming. Imtech geeft aan dat ook ruimtegebrek een reden was voor uitbereiding. Getronics geeft als specifieke reden aan dat de huidige slechte markt ertoe heeft bijgedragen dat ze hebben besloten over te gaan tot nieuwbouw en de oude locaties te verlaten. Getronics maakt geen gebruik van bestaand vastgoedaanbod, maar laat op maat ontwikkelen. Vanwege de slechte markt (naast het feit dat veel panden leeg staan, wordt er tevens weinig ontwikkeld) is het mogelijk een gunstige huurprijs te bedingen bij de projectontwikkelaar/ belegger.

Voorgaande vestigingsplaats

Zowel bij gesprekken met betrokken makelaars als op basis van de bedrijfsinterviews blijkt dat in vrijwel alle gevallen wanneer een kantoorgebruiker uit het 'Plaats' segment zich vestigt op Flight Forum, het een hervestiging in de regio betreft. De bedrijven waren hiervoor dus al gevestigd in Eindhoven. In de conclusie van het onderzoek, uitgevoerd door RSP makelaars, wordt weergegeven dat de luchthaven Eindhoven weliswaar een aantrekkingskracht heeft op internationaal opererende bedrijven, maar dat deze ondernemingen merendeels afkomstig zijn uit de directe omgeving; een gebied met een straal van 10 tot 15 km [RSP Makelaars, 2005].

Reden voor verplaatsing

Door makelaars en bedrijven worden de volgende redenen genoemd om de voorgaande vestigingsplaats te verlaten:

- Uitbereiding: gebrek aan ruimte
- Bundelen van bedrijfsactiviteiten op een centrale locatie
- Clustervorming: aanwezigheid van bedrijven uit dezelfde branche (Deloitte en AKD)

Luchthaven als pull factor

Niet een van de benaderde bedrijven benoemt de aanwezigheid van de luchthaven als pull factor in de overweging de voorgaande locatie te verlaten. Een belangrijke push factor om de oude locatie te verlaten is uitbereiding 'vraag naar meer vrije ruimte' of het bundelen van bedrijfsactiviteiten op één centrale locatie.

Hervestigen van bedrijfsterrein Eindhoven Airport op bedrijfsterrein Flight Forum

Opmerkelijk is dat naast Getronics ook een viertal andere bedrijven, die voorheen gevestigd waren op bedrijfsterrein Eindhoven Airport, hebben aangegeven zich te willen hervestigen op bedrijfsterrein Flight Forum. Dit betreft een viertal luchtvracht expediteurs, die zich zullen vestigen in Cargo Forum op het bedrijvencluster. De hervestiging van bedrijven uit het 'Directe Markt' segment (luchtvracht expediteurs) die gevestigd waren op bedrijfsterrein Eindhoven Airport heeft tevens gevolgen voor de mate van luchthaven gebondenheid van bedrijven gevestigd op Eindhoven Airport. Het is ten eerste de vraag of op bedrijfsterrein Eindhoven Airport wederom luchthaven gerelateerde bedrijven zullen vestigen. Wanneer meer luchthaven gerelateerde bedrijven wegtrekken naar het nabij gelegen bedrijfsterrein Flight Forum 'verliest' het bedrijfsterrein Eindhoven Airport zijn label.

B. Relatie met de luchthaven

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is tevens nagegaan wat de relatie is van de gevestigde bedrijven met de luchthaven. Hierbij is nagegaan of de bedrijven een afzetmarkt exploiteren op de luchthaven. Ook is nagegaan in hoeverre de bedrijven gebruik maken van de faciliteiten op de luchthaven.

Exploiteren van een afzetmarkt op de luchthaven

Bij het afnemen van het bedrijfsinterview is het gewenst vast te stellen of het geïnterviewde bedrijf inderdaad behoort tot het 'Plaats' segment. Zoals in voorgaand onderzoek is beschreven, kan dit worden nagegaan door het bedrijf de vraag te stellen of het bedrijf een afzetmarkt exploiteert op de luchthaven [Kramer, 1990]. Tevens wordt nagegaan of het bedrijf overweegt te hervestigen, wanneer de luchthaven zal sluiten [Taal, 2004]. Geen van de bedrijven geeft aan dat zij een afzetmarkt exploiteren op de luchthaven. Ook zien de bedrijven geen reden te sluiten/ zich te hervestigen wanneer de luchthaven zou sluiten. Geconcludeerd kan worden dat de vijf kantoorgebruikers behoren tot het 'Plaats' segment.

Gebruik van faciliteiten op de luchthaven

Alle bedrijven hebben aangegeven dat wanneer werknemers zakenreizen maken, of wanneer zij relaties ontvangen uit het buitenland, deze personen slechts sporadisch reizen via Eindhoven Airport. Bij Imtech is het in de afgelopen drie jaar slechts éénmaal voorgekomen dat een werknemer is gereisd via Eindhoven Airport. PWC en Deloitte geven aan dat hun medewerkers of zakenrelaties regelmatig reizen per vliegtuig, maar dat het aanbod aan vluchten vanaf Eindhoven Airport zelden aansluit op de wens van de reiziger. Enkele keren per jaar wordt er gevlogen vanaf Eindhoven Airport. Wel geven zij aan dat wanneer het aantal bestemmingen en de vliegfrequentie toeneemt, er vaker gevlogen zal worden via Eindhoven Airport.

De bedrijfsinterviews zijn afgenomen in september 2005. Per begin september is de nieuwe terminal op Eindhoven Airport in gebruik genomen. De geïnterviewde bedrijven geven aan zelden gebruik te maken van de voorzieningen, geboden op Eindhoven Airport. AKD geeft aan dat het mogelijk is dat zij in de nieuwe terminal eventueel gebruik gaan maken van het restaurant en de mogelijkheden tot zaalhuur. PWC geeft aan al deze voorzieningen zelf in huis te hebben. Deloitte heeft in het verleden een enkele keer gebruik gemaakt van het restaurant dat was gevestigd in de oude terminal.

De vijf kantoorgebruikers geven aan vrijwel geen gebruik te maken van Public Relations-/Publiciteitsvoordelen ten gevolge van de aanwezigheid van Eindhoven Airport. Uitsluitend bij het verstrekken van de routebeschrijving wordt er verwezen naar de ligging nabij Eindhoven Airport.

C. Locatiekeuze: vestigingsmotieven en vestigingsplaatsalternatieven

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is de bedrijven gevraagd de lijst van vestigingsplaatscriteria te beoordelen. Door het toekennen van een score aan de vestigingsplaatscriteria is een overzicht verkregen van de factoren die destijds als eis zijn geformuleerd bij de locatiekeuze. Ook is gevraagd welke andere locaties er bij de locatiekeuze in overweging zijn genomen. Hierbij is nagegaan welke vestigingsplaatscriteria van doorslaggevende betekenis zijn geweest om uiteindelijk voor Flight Forum te kiezen.

Vestigingsplaatsmotieven

In de beoordeling van de vestigingsplaatscriteria bleek dat geen van de bedrijven de 'luchtzijde bereikbaarheid' als eis had geformuleerd bij de locatiekeuze. Door alle bedrijven werd een goede autobereikbaarheid bestempeld als belangrijk tot zeer belangrijk. Ook de beschikbaarheid van parkeerplaatsen werd belangrijk beoordeeld. Over het algemeen werd bereikbaarheid per openbaar vervoer belangrijk geacht, PWC bestempelde bereikbaarheid per openbaar vervoer als 'van enig belang'.

De geboden voorzieningen op de luchthaven werden bestempeld als 'onbelangrijk' of 'niet als eis geformuleerd'. Wel werd waarde gehecht aan de voorzieningen op het bedrijfsterrein zelf, die vallen onder het parkmanagement. Het internationale, dynamisch karakter werd bestempeld als 'van enig belang'. Een groter belang werd geacht aan het unieke karakter van de nieuwe vestigingsplaats.

Vestigingsplaatsalternatieven

Bij de locatiekeuze hebben alle bedrijven een afweging gemaakt tussen verschillende locaties in de regio. AKD, PWC en Deloitte hebben overwogen zich te vestigen in de Kennedy toren (centrum/ stations locatie). Elk van deze bedrijven heeft de slechte autobereikbaarheid hier als nadeel aangewezen. Bij AKD en Deloitte heeft de hoge huurprijs ertoe geleid af te zien van deze locatie. Bij PWC heeft de te lage parkeernorm ertoe geleid dat de Kennedy toren is afgefallen als locatie. PWC heeft bij vestiging op Flight Forum een hogere parkeernorm geëist. Na onderhandeling is de gemeente akkoord gegaan af te wijken van de reguliere parkeernorm.

AKD, PWC, Deloitte en Getronics hebben een overzicht opgesteld van beschikbare vrije kavels. Er werd gezocht naar een vrije kavel, met een goede uitstraling en tevens een goede autobereikbaarheid. Hierbij bleek dat het 'schaarste motief' een belangrijke rol heeft gespeeld; slecht een beperkt aantal locaties in Eindhoven voldoen aan deze eis. Het PWC heeft aangegeven dat het Science Park Son en Breugel voldeed aan de hoogwaardige uitstraling, maar dat het is afgefallen omdat deze locatie niet in Eindhoven ligt (wel een 040 telefoonnummer, maar geen vermelding van de plaatsnaam Eindhoven in de adresgegevens). Deloitte en Getronics hebben interesse getoond in de kavel die vrijkomt na de sloop van het oude Philips kantoor, maar deze locatie bood onvoldoende ruimte.

Onderscheid luchthaven locatie/ unieke vestigingsplaats

In de locatiekeuze blijkt dat bedrijven een afweging hebben gemaakt tussen meerdere vestigingsplaatsen in de regio Eindhoven. De aanwezigheid van de luchthaven werd niet als eis geformuleerd. In de afweging van locaties werd echter wel veel waarde gehecht aan een unieke vestigingsplaats, met een goede uitstraling. De vijf kantoorgebruikers hebben aangegeven dat het hoogwaardig karakter van Flight Forum een grote bijdrage levert aan het unieke karakter van het bedrijfsterrein. PWC heeft het hoogwaardige karakter van Flight Forum als zeer belangrijk ervaren, de aanwezigheid van de luchthaven werd gezien als een bonus. Deloitte geeft aan dat de locatiekeuze voor 80% gebaseerd is op de specifieke kenmerken van Flight Forum. Voor de overige 20% is gekeken naar de overige kenmerken van de luchthaven locatie.

D. Beoordeling huidige locatie

Het unieke beeldkwaliteitplan/ inrichtingsconcept en het gecentraliseerd parkmanagement worden aangemerkt als de specifieke kenmerken van bedrijfsterrein Flight Forum. Bij de vraag hoe deze specifieke kenmerken worden beoordeeld door de huidige gebruikers heeft RSP Makelaars aangegeven dat veel van deze unieke aspecten die door velen als positief worden ervaren, vaak ook weer een negatief punt kennen. Vanuit makelaars en gevestigde bedrijven worden de volgende aspecten genoemd:

- De gecentraliseerde bebouwing zorgt ervoor dat er veel ruime beschikbaar is voor openbaar groen. Als nadeel wordt hier genoemd dat bedrijven geen solitair pand hebben, op een vrijstaand perceel. Panden worden dicht tegen elkaar aangebouwd;
- Om de gecentraliseerde bebouwing goed bereikbaar te houden, is een unieke ringwegenstructuur aangelegd met uitsluitend eenrichtingsverkeer. De ringwegenstructuur zorgt ervoor dat alle panden aangemerkt worden als zichtlocaties. De eenrichtingswegen worden echter als verwarrend ervaren voor personen die onbekend zijn op het bedrijfsterrein. Ook de bewegwijzering op het park laat te wensen over.

Tevens zijn er bij de start van de gronduitgifte van Flight Forum beloftes gedaan aangaande de voorzieningen op het bedrijfsterrein. Vanwege de slechte markt zijn deze beloftes echter nog niet waargemaakt. Ontbreken van kritische massa zorg ervoor dat voorzieningen als kinderopvang en een cateringservice nog niet zijn opgezet. Tevens heeft het lang geduurd voordat de groenvoorziening is gerealiseerd. Ook zal het langer duren dan verwacht voordat het kantorencluster is volgebouwd. De huidige kantoorgebruikers hebben hier echter begrip voor; de vertragingen worden immers veroorzaakt door de slechte markt.

9.6 Vestigingsbeleid

In paragraaf 9.2 van deze bijlage, ‘beschrijving bedrijfsterreinen’, is aangegeven dat zowel voor bedrijfsterrein Eindhoven Airport als voor bedrijfsterrein Flight Forum vanuit het bestemmingsplan een vestigingseis is opgelegd:

Bedrijfsterrein	Vestigingseis	Beschrijving
Eindhoven Airport	100%	Alle bedrijven die zich willen vestigen op het bedrijfsterrein moeten kunnen aantonen luchtvaartgebonden te zijn.
Flight Forum	50%	De helft (50%) van de bedrijven die zich willen vestigen op het bedrijfsterrein moet kunnen aantonen luchtvaartgebonden te zijn.

Tabel 9.6: vestigingseis luchtvaartgerelateerde bedrijfsterreinen luchthaven Eindhoven Airport

De vestigingseis wordt opgelegd vanuit het bestemmingsplan. De luchtvaartgebondenheid dient men aan te tonen door inzichtelijk te maken in welke mate men internationaal opereert en in welke mate men zakelijk vliegverkeer en/of luchtvrachtvervoer genereert. De NV REDE, Economische ontwikkelingsmaatschappij Regio Eindhoven, is door de Gemeente Eindhoven aangewezen om de toetsing te verzorgen. Hierbij wordt er gewerkt met een aantal criteria, welke zijn weergegeven in bijlage 10, criteria toetsing luchtvaartgebondenheid.

Gevoerde beleid bedrijfsterrein Eindhoven Airport

In 1997 heeft de NV REDE een onderzoek uitgevoerd naar de mate van luchthavengebondenheid van de bedrijven die zijn gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport. In dit rapport wordt tevens de achtergrond gegeven van de gehanteerde vestigingseis. Het beoogde effect van de vestigingseis wordt als volgt omschreven:

- *Het vestigingscriterium heeft tot doel het draagvlak van de luchthaven te versterken, om zodoende een bijdrage te leveren aan de verdere ontwikkeling van de luchthaven*

In de praktijk blijkt dat de gevestigde bedrijven niet een die sterke relatie hebben met de luchthaven die beoogd wordt vanuit het bestemmingsplan. De gestelde vestigingseis dat 100% van de bedrijven een relatie heeft met de luchthaven wordt niet gehaald. Op basis van het onderzoek, uitgevoerd in 1997, concludeert de NV REDE dat ongeveer één derde van de gevestigde bedrijven niet functioneel gebonden is aan de luchthaven. De NV REDE concludeert dan ook dat het beoogde effect van de vestigingseis niet gehaald wordt. Toch geeft de NV REDE de aanbeveling dat wel wordt vastgehouden aan de vestigingseis, en wel om de volgende reden:

- *De vestigingseis heeft er wel voor gezorgd dat bedrijfsterrein Eindhoven Airport wel bekend staat in de markt als ‘gelabeld’ bedrijfsterrein [NV REDE, 1997].*

Gevoerde beleid bedrijfsterrein Flight Forum

Voor bedrijfsterrein Flight Forum geldt dat door minimaal de helft van de bedrijven aangetoond dient te worden dat er een binding met de luchtvaart bestaat. Ook voor Flight Forum wordt deze toetsing uitgevoerd door de NV REDE. Uit gesprekken met lokale makelaars en gevestigde bedrijven blijkt echter dat al sinds de eerste gronduitgifte soepel wordt omgegaan met deze vestigingseis. Onlangs is aangegeven dat, nu de helft van het bedrijfsterrein is uitgegeven, al deze bedrijven voldoen aan de eis ‘luchthaven gerelateerd’. De 50% zou zijn gehaald. PropertyNL beschrijft dat het college van b&w de voorwaarden voor vestiging wil versoepelen, om Flight Forum sneller vol te krijgen [PropertyNL, 2005].

Vestigingseis wordt losgelaten

Vanuit het bestemmingsplan wordt een vestigingseis opgesteld voor de bedrijfsterreinen. In de praktijk blijkt dat de vestigingseis in de eerste jaren wordt nageleefd, maar dat deze in een later stadium wordt losgelaten. De volgende oorzaken liggen hier aan ten grondslag:

- Bij uitgifte van gronden is het eenvoudig te controleren welke bedrijven zich willen vestigen op de luchthaven locaties. In de loop der jaren treedt er echter ‘ervaring’ op. Gevestigde bedrijven vertrekken en andere bedrijven komen hiervoor terug. Sprekend voorbeeld hierbij zijn de vier

luchtvracht expediteurs die zich hervestigen op Flight Forum. Het is hierbij ten eerste de vraag welke type bedrijven zich zal vestigen in de vrijgekomen ‘verouderde’ bedrijfsruimte op bedrijfsterrein Eindhoven Airport.

- Ten tijde van een slechte markt wordt de vestigingseis losgelaten. Op een vragersmarkt, waarbij er sprake is van aanbodoverschot, bepaalt de vrager zelf waar hij zich wil vestigen. Het aanbod overstijgt de vraag. Om toch bedrijven aan te trekken, wordt het vestigingsbeleid versoepeld. Sturing door de overheid is in veel mindere mate mogelijk; beleidsvoorschriften hebben minder effect.

BIJLAGE 10 CASEBESCHRIJVING BEDRIJFSTERREIN TECHNOPORT EUROPE

In deze bijlage wordt de casebeschrijving gegeven van de derde case: bedrijfsterrein TechnoPort Europe, gelegen nabij luchthaven Maastricht Aachen Airport. Voor de beschrijving van de caseselectie wordt verwezen naar paragraaf 5.2 van de hoofdtekst. De casebeschrijving vindt plaats aan de hand van het analysekader, beschreven in bijlage F.

In paragraaf 10.3 worden de gevestigde bedrijven op basis van de relatie ingedeeld in segmenten. Hierbij worden zowel de bedrijven als de kantoren geanalyseerd. Bij de ontwikkeling van huurprijzen (10.4), de analyse van het vestigingsgedrag (10.5) en de evaluatie van het gevoerde vestigingsbeleid (10.6) ligt de focus op de kantoorgebruikers.

10.1 Algemene beschrijving luchthaven

Maastricht Aachen Airport is gelegen tussen Beek en Meerssen, acht kilometer ten noordoosten van de stad Maastricht. Beek ligt in het verlengde van de start- en landingsbaan ten noordoosten van de luchthaven [RAND, 2004]. Verder naar het noorden ligt Geleen. Op een hoger schaalniveau is Maastricht Aachen Airport gelegen in de Euregio Maas Rijn. Dit gebied omvat de regio Aachen in Duitsland, de provincies Luik en Limburg in België en de provincie Limburg en een deel van Brabant in Nederland [DHV, 2005]. De luchthaven ligt aan de snelweg A2/ E25, de doorgaande snelweg van Amsterdam naar Parijs via Maastricht, Luik en Luxemburg. 4 kilometer ten noorden van de luchthaven loopt de snelweg E314/A76, de oost- west verbinding tussen de steden Keulen, Aken, Antwerpen en Brussel. Maastricht Aachen Airport is daarmee gunstig gelegen in het autosnelwegennetwerk. De bereikbaarheid per openbaar vervoer is beperkt. Buslijn 61 verbindt de luchthaven met de NS stations Sittard (40 minuten) en Maastricht (20 minuten) [DHV, 2005].

Het luchtvaartterrein beslaat 176 ha. Het luchtverkeer kan gebruik maken van een verharde noord-zuidbaan van 2500 x 45 meter, die ook geschikt is voor gebruik tijdens minder gunstige weersomstandigheden. De luchthaven is geopend tussen 6.00 uur en 23.00 uur met een extensieregeling tussen 23.00 en 24.00. Maastricht Aachen Airport richt zich zowel op het vervoer van passagiers als het vervoer van vracht.

Op de luchthaven is de regionale carrier KLM Excel gevestigd. Deze carrier verzorgt 3 vluchten per dag van en naar Schiphol. Daarnaast vliegt Easyjet op Berlijn en BlueAir op Boekarest. Transavia voert vakantievluchten uit naar Antalya, Gran Canaria en Tenerife. Ook vindt er veel vrachtvervoer plaats vanaf luchthaven Maastricht. Wekelijks vinden er 18 lijndiensten plaats. Daarnaast worden op regelmatige basis ad hoc vluchten ingepland. Naast vrachtvervoer per lucht wordt ook vracht afgehandeld per wegtransport (trucking) [www.maa.nl]. Het vluchtschema van Maastricht Aachen Airport is weergegeven in bijlage 14.

Maastricht Aachen Airport is een N.V. waarvan de exploitatie in handen is van de N.V. Luchthaven Maastricht. De aandeelhouders waren het rijk, de provincie Limburg, de Industriebank Liof en een aantal gemeenten en de Kamer van Koophandel [RAND, 2004]. De luchthaven is op 29 juli 2004 geprivatiseerd. Sinds 1 januari 2005 is de Holding Businesspark Luchthaven Maastricht volledig in handen van het consortium Omniport/ Dura Vermeer. In de holding zijn twee BV's ondergebracht: Maastricht Aachen Airport BV en Businesspark Maastricht Aachen Airport BV [DHV, 2005].

10.2 Beschrijving bedrijfsterreinen Technoport Europe

Bedrijfsterrein Technoport Europe

Technoport Europe is gelegen ten noorden van de luchthaven. Het bedrijfsterrein is bruto 61 ha groot. Het terrein is ontwikkeld ten behoeve van de werkgelegenheid en ter versterking van de economische positie van de gemeente Beek en indirect van de gehele regio. Daarnaast wil de gemeente Beek ook de positie van Maastricht Aachen Airport versterken. Op het terrein is alleen plaats voor bedrijven die voor hun bedrijfsvoering in bedrijfseconomisch en/of organisatorisch opzicht afhankelijk zijn van de ligging in de directe omgeving van de luchthaven. In het bestemmingsplan van 1986 wordt in dit kader gesproken over 'bedrijfsdoeleinden luchthavengebondenheid' [van Houwelingen, 2002]. Er geldt een vestigingseis van 100%: bij vestiging dienen alle bedrijven aan te kunnen tonen dat ze luchthaven gerelateerd zijn.

Omstreeks 1982 werd het initiatief genomen voor het ontwikkelen van het terrein. In 1986 is men gestart met de aankoop van gronden. De realisatie (uitgifte en bouwrijp maken) verliep moeizaam. Pas eind 1998 begon de verkoop van kavels goed te lopen. De reden van de vertraging hangt samen met de moeizame en trage besluitvorming omtrent de uitbereiding van de luchthaven. De Rijksoverheid heeft pas in januari 2000 de uitbereiding verboden. De uitbereiding zou gevolgen hebben voor de invulling van het terrein. De gemeente Beek geeft aan dat de markt het besluit van de rijksoverheid afwachtte. In de afgelopen jaren is de verkoop van de kavels zeer snel gegaan [van Houwelingen, 2002].

Bij de gronduitgifte wordt door Dhr. S. Schellings (Economische zaken, Gemeente Beek) onderscheid gemaakt in 3 deelgebieden. Inmiddels is ook deel C vrijwel geheel uitgegeven. Deelgebieden A en B zijn vrijwel volgebouwd, de bouwactiviteiten in deelgebied C moeten nog gestart worden.

Deel	Beschrijving	Start gronduitgifte	Kenmerken
A	Zuid oost zijde	1988	- Merendeel bedrijfsruimte
B	West zijde, tegen luchthaven aan	1998	- Meerdere bedrijfsverzamelgebouwen
C	Noord zijde, gelegen aan snelweg	2000	- Aangemerkt als zichtlocatie - Strook gelegen aan de snelweg is enkel gereserveerd voor kantoorgebouwen

Tabel 10.1: Deelgebieden bedrijfsterrein Technoport Europe [interview Dhr Schellings, Gemeente Beek, 2005]

10.3 Toedeling naar segmenten op bedrijfsterrein

Om inzicht te verkrijgen in het type bedrijven dat zich heeft gevestigd op de luchthavenlocatie, is het zeer gewenst een overzicht op te stellen waarbij alle gevestigde bedrijven worden toegedeeld aan de drie gedefinieerde segmenten.

Overzichtstabel gevestigde bedrijven

Vereiste voor het toedelen van de bedrijven naar de segmenten is een gedetailleerd totaaloverzicht van alle bedrijven die zijn gevestigd op het bedrijfsterrein. Bij de case 'Eindhoven Airport' bleek dat er gebruik kon worden gemaakt van een bestaand overzicht. In het voorjaar van 2005 heeft een lokale makelaar een studie uitgevoerd naar de gevestigde bedrijvigheid nabij luchthaven Eindhoven, waarbij de volgende gegevens in kaart zijn gebracht:

- Bedrijfsnaam en adres gegevens;
- Globale omschrijving bedrijfsactiviteiten;
- Onderverdeling van bedrijven in kantoorgebruikers en bedrijfsruimte gebruikers;
- Weergave metrage in vierkante meters verhuurbaar vloer oppervlak.

Voor de case 'Maastricht Airport' bleek bij het afnemen van de expert interviews dat een dergelijk gedetailleerd totaaloverzicht van de bedrijvigheid nabij de luchthaven niet voor handen was. Door gebruik

te maken van verschillende bronnen was het echter mogelijk ook voor de luchthaven Maastricht deze gegevens te verzamelen.

Bron	Beschikbare gegevens
REBIS database [www.limburg.nl]	- Weergave bedrijfsterreinen regio Limburg; - Overzicht gevestigde bedrijven per bedrijfsterrein; - Globale omschrijving bedrijfsactiviteiten per bedrijf;
Bedrijvengids Maastricht Aachen Airport [Bedrijvengids, 2005]	- Overzicht bedrijfsnamen en adres gegevens; - Globale omschrijving bedrijfsactiviteiten;
Afdeling financiën, Onroerend Zaak Belastingen, Database Vastgoedwaarde [Gemeente Beek, 2005]	- Onderverdeling naar kantoor- en bedrijfsruimte gebruikers; - Weergave metrage in vierkante meters verhuurbaar vloer oppervlak.

Tabel 10.2: geraadpleegde bronnen bij opstellen overzichtstabel gevestigde bedrijven Maastricht

Nu voor luchthaven Maastricht de overzichtstabel met gevestigde bedrijven beschikbaar is, is het mogelijk de bedrijfssegmentatie uit te werken. Op basis van de 'globale beschrijving bedrijfsactiviteiten' en door raadpleging van de websites zijn de bedrijven toegedeeld naar de verschillende segmenten. De overzichtstabellen, met toedeling naar de segmenten, zijn weergegeven in bijlage 11, overzichtstabel gevestigde bedrijven Maastricht. Sommatie van het metrage vastgoed per segment maakt het mogelijk een driedeling te maken van de bedrijfssegmenten. In tabel 10.3 is het absolute metrage vastgoed per segment weergegeven. Ook de verdeling van de bedrijven over de segmenten in percentages is weergegeven.

Werkruimte – metrage v.v.o (m ²)	Basis	Directe Markt	Plaats	Totaal
Kantoorruimte TechnoPort Europe	6.300	4.243	26.612	37.155
Bedrijfsruimte TechnoPort Europe	0	26.125	41.848	67.973
Totaal commercieel vastgoed	6.300	30.368	68.460	105.128
Verhoudingsgetallen	6%	29%	65%	100%

Tabel 10.3: weergave metrage commercieel vastgoed luchthaven Maastricht per segment

Vastgesteld kan worden dat de bedrijven uit het 'Plaats' segment sterk vertegenwoordigd zijn. In hoofdstuk 5 in de hoofdtekst worden de resultaten vergeleken met de verkregen segmentatie voor luchthaven Eindhoven en luchthaven Schiphol. Aan de hand van figuur 10.1, afbakening binnen casestudy, wordt aangegeven hoe bovenstaande resultaten worden toegepast in het verdere verloop van deze casebeschrijving.

KADER: AFBAKENING BINNEN CASESTUDY

Zoals aangegeven in bijlage F wordt op twee momenten een beroep gedaan op de informatie die is verzameld bij het uitvoeren van de casestudy.

- Hoofdstuk 5, ANALYSE I: op basis van segmentatie wordt doelgroep gedefinieerd
- Hoofdstuk 7, ANALYSE II: analyse vestigingsgedrag van de in hoofdstuk 5 gedefinieerde doelgroep

Bij het opstellen van de casebeschrijvingen zijn de resultaten uit de eerste analyse (ANALYSE I) van invloed op het uitvoeren van het tweede deel van de casestudy.

- **Conclusie hoofdstuk 5:** *Doelgroep = commercieel vastgoed uit het 'Plaats' segment*

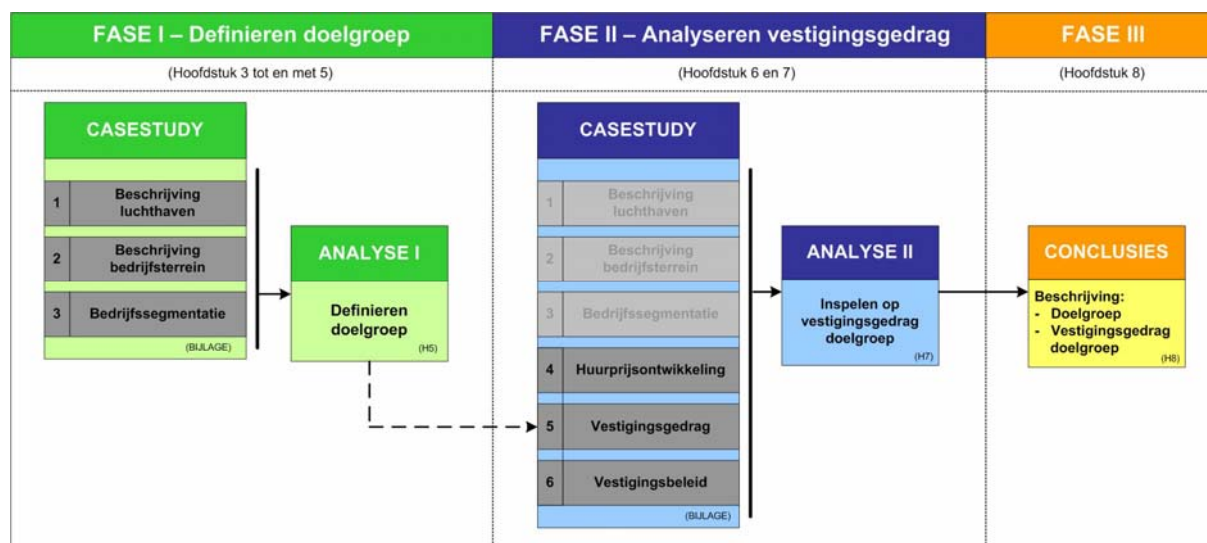
In hoofdstuk 5 (analyse segmentatie op regionale luchthavens) is op basis van de analyse van de bedrijven die zich in het verleden hebben gevestigd op regionale luchthavenlocaties de doelgroep gedefinieerd. In het tweede deel van het onderzoek wordt nader ingegaan op vestigingsgedrag van deze doelgroep: de gebruikers van commercieel vastgoed die vallen onder het 'Plaats' segment

- **Afbakening in hoofdstuk 6:** *Binnen commercieel vastgoed focus op kantoorgebruikers*

In de afbakening van hoofdstuk 6 is aangegeven dat het binnen de beperkingen van het onderzoek niet mogelijk is zowel het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers als dat van bedrijfsruimte gebruikers nader te analyseren. Om deze reden ligt bij onderdeel 4 tot en met 6 van de casebeschrijving de focus op kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment.

Commercieel vastgoed	Segmenten		
	Basis	Directe Markt	Plaats
Kantoorruimte	Kantoor – Basis	Kantoor – Directe markt	Kantoor – Plaats*
Bedrijfsruimte	Bedrijf – Basis	Bedrijf – Directe Markt	Bedrijf – Plaats

Figuur 10.1: afbakenskader binnen casestudy: in onderdeel 4 tot en met 6 van de casestudy ligt focus op kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment



Tabel 10.4: analysekader casestudy

10.4 Ontwikkeling huurprijzen

In deze paragraaf worden de gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie vergeleken met de gerealiseerde huurprijzen op de regionale vastgoedmarkt. Er wordt onderzocht of op de luchthavenlocatie hogere huurprijzen worden gerealiseerd.

Beschrijving regionale kantorenmarkt

In de rapportage 'bedrijventerreinen monitor 2003' wordt door Etil een beschrijving gegeven van kantoorlocaties in de regio Zuid Limburg. In de rapportage wordt aangegeven dat er geen sprake is van één Limburgse kantorenmarkt. Er wordt onderscheid gemaakt tussen Maastricht en Heerlen en tussen de overige kantoorsteden.

- Maastricht/ Heerlen

Maastricht en Heerlen worden aangemerkt als de belangrijkste kantoorsteden. Maastricht is een kantorenstad van nationale betekenis. De Maastrichtse kantorenmarkt wordt gekenmerkt door gebruikers als overheidsdiensten en commerciële dienstverlening. Heerlen heeft een bijzondere structuur van een aantal zeer grote gebruikers van internationale betekenis (ABP, CBS en DSM) met daarnaast vooral kleinere kantoorgebruikers [Bedrijventerreinen aan bod, 2003].

- Overige steden

Roermond, Venlo en Sittard hebben een (boven)regionale kantorenmarkt met een sterk verzorgend karakter. De kantorenmarkt van Weert en Venray hebben slechts een beperkte bovenlokale functie [Bedrijventerreinen aan bod, 2003].

Overzicht huurprijzen kantoorlocaties regio

Op basis van de overzichten uitgebracht door lokale makelaars wordt inzicht verkregen in de gerealiseerde huurprijzen. In het overzicht 'Sprekende cijfers' worden de gerealiseerde huurprijzen in de regio Maastricht weergegeven. Het overzicht 'Limburg in perspectief' vergelijkt de gerealiseerde huurprijzen in Maastricht met de overige kantoorlocaties in de regio Zuid Limburg.

Overzicht huurprijzen Maastricht	Gerealiseerd 2004	Verwacht 2005
Centrum en Wyck	135	150
Ceramique	150	150
Maastricht Oost	150	150
Maastricht West	133	130
Maastricht Aachen Airport	120	120
Randwyck	150	150

Tabel 10.5: overzicht gerealiseerde huurprijzen Maastricht [Sprekende cijfers, 2005]

Op basis van tabel 10.5 kan worden geconcludeerd dat op de kantoorlocatie Maastricht Aachen Airport vergelijkbare of lagere huurprijzen worden gerealiseerd dan op andere kantoorlocaties in Maastricht. De hogere huurprijzen op de centrumlocatie kunnen worden toegeschreven aan de centrale ligging in het centrum. Ook op 'Ceramique' en 'Randwyck' worden hogere huurprijzen gerealiseerd. Deze huurprijzen kunnen worden toegeschreven aan het feit dat het hier veelal nieuwbouw betreft.

Plaats	Locatie	2003		2004	
		Van	Tot	Van	Tot
Maastricht	Randwijck/ Ceramique	125	150	125	150
Maastricht Airport	Maastricht Aachen Airport	115	128	115	128
Heerlen	Centrum	110	127	110	127
Roermond	Centrum	110	127	110	127
Sittard	Kantorenpark Noord	107	125	107	125
Venlo	Noorderpoort	100	120	100	120
Weert	Kantorenpark Centrum Noord	107	125	107	125

Tabel 10.6: overzicht gerealiseerde huurprijzen regio Zuid Limburg [Limburg in perspectief, 2005]

Op basis van de gegevens weergegeven in tabel 10.6 kunnen de gerealiseerde huurprijzen op de luchthavenlocatie worden vergeleken met de gerealiseerde huurprijzen in de regio. Zoals eerder is geconcludeerd op basis van tabel 10.5 worden op de luchthavenlocatie vergelijkbare of lagere huurprijzen gerealiseerd dan in de stad Maastricht. De huurprijs is vergelijkbaar met de gerealiseerde huurprijzen in Heerlen en Roermond. Dit komt overeen met de beschrijving in de rapportage 'Bedrijventerreinen aan bod', waarin Maastricht en Heerlen worden aangemerkt als kantoorsteden met een nationale betekenis. De overige steden worden aangemerkt als steden met een regionale/ bovenlokale functie, wat resulteert in een lagere gerealiseerd huurprijs.

Een overzicht over meerdere jaren is niet beschikbaar. Wel kan op basis van de gegevens voor 2003 en 2004 worden geconcludeerd dat de huurprijzen voor kantoorruimte in de Limburgse steden stabiel is gebleven.

Specifieke analyse huurprijzen

Op basis van bovenstaande gegevens wordt globaal inzicht verkregen in de gerealiseerde huurprijzen. Voor nauwkeurigere data is de VTIS transactie database geraadpleegd [VTIS, 2004]. Vanwege een beperkt aantal transacties dat is opgenomen in deze database, is het niet mogelijk een specifiekere analyse uit te voeren. Er wordt volstaan met de volgende uitspraken:

- Op kantoorlocatie 'Maastricht Airport' worden over het algemeen net iets lagere huurprijzen gerealiseerd dan op andere kantoorlocaties in de stad Maastricht;
- Worden de huurprijzen vergeleken met de regio Zuid Limburg, dan kan worden geconcludeerd dat er 'marktconforme' huurprijzen worden gerealiseerd. Net iets lager dan in de stad Maastricht, maar hoger dan de gerealiseerde huurprijzen in de steden met regionale/ bovenlokale functie in de regio.

10.5 Vestigingsgedrag: kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment

In dit onderdeel van de casestudy staat het vestigingsgedrag centraal. In de afbakening is aangegeven dat hierbij specifiek het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers uit het plaatssegment wordt geanalyseerd. Voor het afnemen van de bedrijfsinterviews worden vijf kantoorgebruikers geselecteerd. Naast de eis dat de kantoorgebruikers vallen onder het 'Plaats' segment, wordt tevens het selectie criterium gehanteerd dat de bedrijven beschikken over een v.v.o. van minimaal 1.000 vierkante meter. Op bedrijfsterrein TechnoPort Europe voldoen negen bedrijven aan deze criteria. Willekeurig zijn vijf van deze negen bedrijven geselecteerd. De volgende kantoorgebruikers zijn benaderd voor een bedrijfsinterview. Alle bedrijven hebben aangegeven mee te willen werken aan het interview.

- GTI Zuidoost
- Fagro Consultancy
- Getronics PinkRocade
- DSM Corporate ICT
- A&A Accountants en Adviseurs

A. Reden vestigingsverplaatsing

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is nagegaan wat hun voorgaande vestigingsplaats was. Bij elk van de bedrijven betrof het een hervestiging. Vóór vestiging op bedrijfsterrein TechnoPort Europe waren al deze bedrijfsterreinen gevestigd in de regio Zuid Limburg. GTI, Fagro en Getronics waren voorheen gevestigd in Geleen. DSM was gevestigd in Heerlen en A&A op bedrijfsterrein Randwyck, nabij Maastricht. Al deze locaties zijn niet verder dan 15 kilometer gelegen van bedrijfsterrein Technoport Europe.

Op de vraag waarom de bedrijven gevestigd zijn in de regio Zuid Limburg geven alle bedrijven aan dat ze hier van oudsher gevestigd zijn. Getronics en A&A geven aan dat de aanwezigheid van klantcontacten een belangrijke rol speelt. GTI benadrukt het belang van de landelijke dekking van de GTI holding, dat vestigingen heeft in heel Nederland. Ook DSM is van oudsher gevestigd in de regio Zuid Limburg. Deze vestiging (DSM corporate ICT) heeft een ondersteunende functie voor de bestaande bedrijfsonderdelen van DSM in de regio.

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews is tevens de vraag voorgelegd wat de reden was om over te gaan tot hervestiging. Alle bedrijven hebben aangegeven dat een uitbereiding van bedrijfsactiviteiten ertoe heeft geleid dat er grotere behoefte aan ruimte ontstond. Bij GTI en DSM zijn de bedrijfsactiviteiten die voorheen plaatsvonden op meerdere vestigingen gecentraliseerd op één vestiging. GTI heeft 7 vestigingen samengevoegd tot één vestiging. Schaalvoordelen als lagere kosten en kortere communicatielijnen zijn hierbij van doorslaggevende betekenis geweest. Ook DSM heeft de bedrijfsactiviteiten van meerdere vestigingen gecentraliseerd op één locatie.

De bedrijven Fagro en A&A waren voorheen gevestigd in bedrijfsverzamelgebouwen in respectievelijk Geleen en Maastricht. Beide bedrijven hebben aangegeven bij de hervestiging gebruik te hebben gemaakt van de mogelijkheid om een eigen pand te betrekken, met eigen uitstraling. De bedrijven hebben een 'single' kantoorpand betrokken, gelegen op een zichtlocatie aan de A2.

Voorgaande vestigingsplaats

In gesprekken met lokale makelaars is het vestigingsgedrag van meerdere kantoorgebruikers uit het 'Plaats' segment doorgenomen. In vrijwel alle gevallen gaat het bij deze bedrijven om een hervestiging binnen de regio. Deze conclusie is terug te zien in het vestigingsgedrag van de bedrijven die zijn benaderd voor een bedrijfsinterview.

Reden voor verplaatsing

Samenvattend worden door makelaars en bedrijven de volgende redenen genoemd om de voorgaande vestigingsplaats te verlaten:

- Uitbereiding: gebrek aan ruimte;
- Centraliseren van bedrijfsactiviteiten op één locatie, behalen van schaalvoordelen;
- Mogelijkheid tot realisatie eigen pand met eigen identiteit, gelegen op zichtlocatie.

Luchthaven als pull factor

Niet een van de bedrijven benoemt de luchthaven als pull factor in de locatiekeuze. Ook Dhr. Brouwers geeft aan de luchthaven niet als belangrijke pull factor te willen bestempelen. Hij geeft aan dat de stad Maastricht een belangrijkere vestigingsplaatsfactor is.

Het feit dat de luchthaven niet wordt genoemd als pull factor is terug te zien in onderdeel B: 'relatie met de luchthaven', waarin de kantoorgebruikers aangeven vrijwel geen gebruik te maken van de faciliteiten op de luchthaven. De belangrijkste push factor om de oude locatie te verlaten is de grotere ruimtebehoefte en het centraliseren van bedrijfsactiviteiten.

B. Relatie met de luchthaven

Tweede onderdeel van de bedrijfsinterviews betreft de relatie van de bedrijven met de luchthaven. Hierbij is nagegaan of de bedrijven een afzetmarkt exploiteren op de luchthaven. Ook is nagegaan in hoeverre de bedrijven gebruik maken van de geboden faciliteiten op de luchthaven.

Exploiteren van een afzetmarkt op de luchthaven

Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews zijn uitsluitend bedrijven uit het 'Plaats' segment benaderd. In dit onderdeel wordt nagegaan of de benaderde bedrijven inderdaad tot het 'Plaats' segment behoren. Geen van de bedrijven geeft aan een afzetmarkt te exploiteren op de luchthaven. Ook zien de bedrijven geen reden te sluiten/ zich te hervestigen wanneer de luchthaven zou sluiten. Op basis van deze antwoorden kan geconcludeerd worden dat de vijf kantoor gebruikers behoren tot het 'Plaats' segment.

Gebruik van faciliteiten op de luchthaven

Van de benderde bedrijven heeft uitsluitend GTI aangegeven dat werknemers regelmatig reizen per vliegtuig. Wanneer zij reizen, maken ze echter vrijwel nooit gebruik van Maastricht Aachen Airport. GTI is betrokken bij een aantal projecten in China en de USA. Voor deze projecten worden regelmatig monteurs uitgezonden. Bij deze dienstreizen is het echter niet mogelijk om te reizen via luchthaven Maastricht. De werknemers maken gebruik van luchthaven Schiphol of luchthaven Brussel. Medewerkers van DSM en Getronics maken in beperkte mate gebruik van het vliegtuig. Beide bedrijven geven echter aan dat het zelden voorkomt dat het vluchtschema van luchthaven Maastricht aansluit op de wensen van de werknemers.

Ook voor het ontvangen van zakenrelaties wordt aangegeven dat zeer sporadisch gebruik wordt gemaakt van de luchthaven Maastricht. Het komt voor dat de bedrijven zakenrelaties ontvangen die reizen per vliegtuig, maar het komt zelden voor dat het voor deze personen mogelijk is om te vliegen via luchthaven Maastricht. De bedrijven maken voor verzending van goederen geen gebruik van de luchthaven.

De terminal op luchthaven Maastricht is sterk verouderd. De ondervraagde bedrijven hebben aangegeven nauwelijks gebruik te maken van geboden faciliteiten op de terminal. Een enkele keer wordt er gebruik gemaakt van de autoverhuur. Het bedrijf A&A geeft aan sporadisch gebruik te maken van de horeca gelegenheid nabij de terminal. In het masterplan van de luchthaven Maastricht is het plan opgenomen om in 2006 een nieuwe terminal te openen [DHV, 2005]. De benaderde bedrijven hebben niet aangegeven direct belang te hebben bij de opening van deze terminal.

Het bedrijf GTI geeft aan dat er wel samenwerking plaatsvindt tussen luchthaven en bedrijfsterrein inzake de terreinbeveiliging. Eens in het jaar vindt er overleg plaats, waarbij gemeente, politie en marechaussee vertegenwoordigd zijn. Ook de luchthaven exploitant en de afgevaardigden van alle vestigingen op bedrijfsterrein TechnoPort Europe zijn bij dit overleg aanwezig. De terreinbeveiliging wordt verzorgd door een particulier beveiligingsbureau, dat zowel verantwoordelijk is voor de beveiliging op het luchthaventerrein als voor de beveiliging op bedrijfsterrein TechnoPort Europe. Deze gezamenlijke beveiliging is het enige voorbeeld waarbij de bedrijven aangeven actief gebruik te maken van aanwezige faciliteiten nabij de luchthaven.

C. Locatiekeuze: vestigingsmotieven en vestigingsplaatsalternatieven

Bij de analyse van het vestigingsgedrag is aan de bedrijven gevraagd een score toe te kennen aan vestigingsplaatscriteria. Hierdoor wordt inzicht verkregen in de factoren die destijds als eis zijn geformuleerd bij de locatiekeuze. Tevens is gevraagd welke andere locaties in overweging zijn genomen en welke factoren van doorslaggevende betekenis zijn geweest om uiteindelijk voor bedrijfsterrein TechnoPort Europe als vestigingsplaats te kiezen.

Vestigingsplaatsmotieven

De 'luchtzijde bereikbaarheid' werd door geen van de bedrijven als eis geformuleerd in de locatiekeuze. Ook GTI en DSM, waarvan werknemers toch 'regelmatig' reizen per vliegtuig (weliswaar vrijwel nooit via Maastricht Airport) hadden de luchtzijde bereikbaarheid niet als eis geformuleerd. Het hoogst scoort de

autobereikbaarheid. Deze werd door de benaderde bedrijven beoordeeld als 'belangrijk' tot 'zeer belangrijk'. De beschikbaarheid van parkeerplaatsen werd beoordeeld als 'belangrijk'. De aanwezigheid van openbaar vervoer werd 'van enig belang' geacht. De mogelijkheden om gebruik te kunnen maken van de geboden voorzieningen op het luchthaven terrein werden bestempeld als 'niet als eis geformuleerd'. Ook aan de mogelijkheid om gebruik te maken van de geboden voorzieningen op het bedrijfsterrein zelf werd weinig waarde gehecht. Dit werd beoordeeld als 'onbelangrijk'. Aan de hoogte van de grondprijs werd veel waarde toegekend. Dit vestigingscriterium werd beoordeeld als 'van enig belang' tot 'belangrijk'. Alleen GTI heeft deze factor beoordeeld als 'zeer belangrijk'.

Vestigingsplaatsalternatieven

Bij de analyse van de vestigingsplaatskeuze is tevens nagegaan wat de overige locaties waren die het bedrijf in overweging heeft genomen. Alle bedrijven hebben aangegeven bij de locatiekeuze een afweging te hebben gemaakt tussen meerdere locaties in de regio Zuid Limburg. Vrijwel altijd werd er een afweging gemaakt tussen enkele snelweglocaties. Getronics en DSM zijn de enige bedrijven die een centrumlocatie hebben overwogen. Ze hebben overwogen zich te vestigen in Maastricht. Beide bedrijven hebben deze centrumlocaties echter laten afvallen vanwege de slechte autobereikbaarheid. Naast deze centrumlocatie heeft DSM tevens een snelweglocatie in Heerlen in overweging genomen. Deze kavel bleek echter te klein.

GTI heeft naast TechnoPort Europe een tweetal snelweg locaties in overweging genomen. Een snelweglocatie nabij Stein is afgefallen omdat op deze kavel onvoldoende vierkante meters beschikbaar waren. De locatie nabij het stadion van Sittard (goed bereikbaar per auto) is afgefallen omdat GTI de uitstraling van de locatie nabij het stadion als minder heeft beoordeeld dan de luchthavenlocatie. Ook Fagro heeft vestiging nabij het stadion in de stad Sittard overwogen. Ook hier heeft de mindere uitstraling van dit terrein ervoor gezorgd dat Fagro doen besluiten zich hier niet te vestigen.

Alle bedrijven hebben meerdere locaties in overweging genomen, wat betekent dat de bedrijven niet specifiek voor de luchthavenlocatie hebben gekozen. Dit komt overeen met de beschrijving van de vestigingsplaatsmotieven, waarbij de bedrijven aangaven de aanwezigheid van de luchthaven niet als primaire vestigingsplaatsfactor te hebben geformuleerd. Ook hebben de bedrijven negatief geantwoord op de vraag of ze zich hebben georiënteerd op een locatie in de nabijheid van een andere (regionale) luchthaven.

Doorslaggevende vestigingsplaatscriteria

Bij het afnemen van de expertinterviews en bedrijfsinterviews is tevens de vraag voorgelegd wat de doorslaggevende vestigingsplaatscriteria zijn, om uiteindelijk voor de luchthavenlocatie te kiezen.

- Adresgegevens

Bedrijfsterrein TechnoPort Europe is gelegen aan de noordzijde van de luchthaven, dicht bij de dorpskern Beek. Tot begin 2003 werd de plaatsnaam 'Beek' vermeld in de adresgegevens van de bedrijven gevestigd op het bedrijfsterrein. Aangezien de bedrijven graag profiteren van de vestigingslocatie nabij de stad Maastricht, is begin 2003 de plaatsnaamaanduiding veranderd in 'Maastricht Airport'. Al langere tijd is het zo dat bedrijfsterrein TechnoPort Europe gebruik maakt van het netnummer 043 (netnummer van de stad Maastricht). Dhr. Brouwers van Boek & Offermans geeft aan dat deze adresaanduiding van groot belang is voor bedrijven die zich willen vestigen op de luchthaven locatie.

- Zichtlocatie (gelegen aan de A2)

Bedrijfsterrein TechnoPort Europe is gelegen direct aan de snelweg A2. De strook die direct grenst aan de A2 is gereserveerd voor kantoorlocaties. De gevestigde kantoren maken dankbaar gebruik van deze zichtlocatie. De bedrijven Fagro, Getronics en A&A zijn allen direct gelegen aan de snelweg. De mogelijkheid om zich te vestigen direct aan de snelweg heeft bij deze bedrijven een belangrijke rol gespeeld. Fagro heeft tevens een zuil met naamsaanduiding geplaatst aan de snelwegzijde.

- Autobereikbaarheid, snelweglocatie zonder files

Dhr. Brouwers geeft aan dat veel bedrijven die zich vestigen op bedrijfsterrein TechnoPort Europe georiënteerd zijn op Maastricht, maar tevens veel klantencontacten hebben in de rest van Nederland. Dit betekent dat ze qua autobereikbaarheid afhankelijk zijn van de A2 (toegangsweg vanuit de richting Eindhoven/ Den Bosch). Knooppunt 'de Geuselt' staat bekend als een knooppunt waar vaak filevorming optreedt. Komende vanuit het noorden ligt bedrijfsterrein TechnoPort Europe (afslag 50, 'Maastricht Aachen Airport') nog vóór knooppunt 'de Geuselt'. Deze ligging garandeert een goede autobereikbaarheid vanuit de richting Eindhoven. Alle bedrijven hebben aangegeven dat deze goede autobereikbaarheid van doorslaggevende betekenis is geweest in de locatiekeuze. Bij het afnemen van de bedrijfsinterviews hebben alle bedrijven de voordelen genoemd van de geografische ligging aan de A2, nog vóór knooppunt 'de Geuselt'.

- Centraal gelegen in Zuid Limburg

Bedrijfsterrein TechnoPort Europe is centraal gelegen in Zuid Limburg. Bedrijfsmakelaar Meeùs benadrukt dat dit een belangrijk voordeel vormt voor bedrijven die zich hervestigen van meerdere locaties op één centrale locatie. TechnoPort Europe is gelegen in het hart van Zuid Limburg, en hierdoor goed bereikbaar vanuit Maastricht, Geleen en Heerlen. GTI en DSM waren voorheen gevestigd in deze omliggende steden en hebben hun bedrijfsactiviteiten gecentraliseerd op bedrijfsterrein TechnoPort Europe. Beide bedrijven hebben aangegeven dat deze strategische ligging t.o.v. deze steden een zeer belangrijke rol heeft gespeeld in de locatiekeuze.

D. Beoordeling huidige locatie

Als sterk punten geven alle gebruikers aan dat de autobereikbaarheid zeer goed is. Tot op heden vindt er vrijwel geen filevorming plaats op de A2. Getronics en A&A benadrukken het hoogwaardige karakter van het bedrijfsterrein. Ze geven aan dat het geheel van gevestigde bedrijven, met daarbij de groenvoorziening, leidt tot een aantrekkelijk vestigingsklimaat. GTI geeft aan zeer tevreden te zijn met de inzet van de gemeente aangaande het parkmanagement. Als concreet voorbeeld noemt GTI de gecentraliseerde terreinbeveiliging, die door de gemeente wordt aangestuurd.

Negatief punt is de slechte bereikbaarheid per Openbaar Vervoer. Bijkomend nadeel zijn de slechte voorzieningen voor voetgangers. Omdat de bouwactiviteiten op TPE langer duren dan verwacht, moet er nog altijd gebruik gemaakt worden van de tijdelijke infrastructuur. Pas wanneer de bouwactiviteiten afgerond zijn, wordt de uiteindelijke infrastructuur gerealiseerd. Hierbij horen ook het trottoir en oversteekplaatsen voor voetgangers.

10.6 Vestigingsbeleid

In paragraaf 6.4.2 ‘beschrijving bedrijfsterrein’ is aangegeven dat voor bedrijfsterrein TechnoPort Europe een vestigingseis geldt van 100%. Voor alle bedrijven die zich willen vestigen geldt dat ze moeten kunnen aantonen dat ze luchthaven gerelateerd zijn. In de brochure ‘Technoport Europe Beek’ wordt voor de beschrijving van de vestigingseis verwezen naar het bestemmingsplan:

In het bestemmingsplan wordt gesproken van ‘bedrijfsdoeleinden luchthavengebonden’. Dit betekent dat de voor deze aangewezen gronden bestemd zijn voor bedrijven die voor hun bedrijfsvoering in bedrijfseconomisch en/of organisatorisch opzicht afhankelijk zijn van een ligging in de directe omgeving van de luchthaven [Brochure Technoport Europe, 1999].

Gevoerde beleid bedrijfsterrein TechnoPort Europe

In een interview met Dhr. Schellings, afdeling economische zaken Gemeente Beek, geeft Dhr. Schellings aan dat de gemeente bovenstaand vestigingsbeleid altijd heeft gehandhaafd. In de eerste jaren dat gronduitgifte plaatsvond, is soepeler omgesprongen met de vestigingseis. Zo is toestemming verleend aan drie autodealers om zich te vestigen op TechnoPort Europe. Dhr. Schellings geeft echter aan dat de laatste jaren de vestigingseis streng is gehandhaafd. Wel geeft hij aan dat de vestigingseis is verruimd van ‘luchthaven gerelateerd’ naar ‘luchtvaart gerelateerd’. Bedrijven die zich willen vestigen hoeven niet aan te tonen dat ze een relatie hebben met specifiek de luchthaven Maastricht. Binding met de ‘luchtvaart in zijn algemeen’ is voldoende reden om te worden toegelaten tot het bedrijfsterrein.

Dhr. Brouwers van makelaarskantoor Boek & Offermans kent een minder sterke waarde toe aan de vestigingseis. Hij geeft aan dat ‘de moeizame uitgifte van gronden op bedrijfsterrein TechnoPort Europe’ de reden is geweest dat de gemeente de vestigingseis destijds heeft losgelaten. In een interview met bedrijfsmakelaar Meeùs geeft Dhr. Van Santfoort aan dat er in de praktijk ruim wordt omgegaan met de vestigingseis. Hij ziet de vestigingseis als ‘een middel om in te kunnen grijpen’, om bijvoorbeeld kwalitatief laagwaardige industrie tegen te houden. Deze bedrijven zouden immers afbreuk doen aan het hoogwaardig karakter. Tevens geeft dhr. Van Santfoort aan dat de vestigingseis minder streng zal worden toegepast in het geval dat een grote partij zich zou melden (een bedrijf dat de gemeente vanwege prestigieuze redenen graag binnen de gemeente wil vestigen).

Samenvatting vestigingsbeleid: vestigingseis wordt losgelaten

Vanuit het bestemmingsplan is de vestigingseis opgelegd voor bedrijfsterrein TechnoPort Europe. In de praktijk blijkt dat deze vestigingseis niet altijd even streng wordt gehanteerd:

- De gronduitgifte op bedrijfsterrein TechnoPort Europe verliep de eerste jaren moeizaam. In deze periode is de vestigingseis versoepeld (o.a. 3 autodealers zijn toegelaten.)
- In de loop der jaren is de vestigingseis verruimd van ‘luchthaven gerelateerd’ naar luchtvaart gerelateerd’. Dit betekent dat een directe relatie met luchthaven Maastricht niet vereist is, op voorwaarde dat er een relatie bestaat met de luchtvaart in zijn algemeen.

Locale makelaars kennen weinig waarde toe aan de vestigingseis. Zij geven aan dat de eis hoe dan ook wordt verruimd als de gemeente een bepaald bedrijf graag wil vestigen in zijn gemeente. Wel wordt aangegeven dat de vestigingseis wordt toegepast als ‘een middel om in te kunnen grijpen’. Met behulp van de vestigingseis wordt ‘kwalitatief laagwaardige industrie’ geweerd, om zo het hoogwaardig karakter van het bedrijfsterrein te waarborgen.

BIJLAGE 11 BEDRIJFSSEGMENTATIE REGIONALE LUCHTHAVENLOCATIES

11.1 Bedrijfssegmentatie bedrijfsterrein Eindhoven Airport

Bedrijfssegmentatie bedrijfsterrein Eindhoven Airport				
Werkruimte*	Segmentatie			Totaal
	Basis	Directe markt	Plaats	
Metrage kantoorruimte	4.736	2.760	59.048	66.544
Percentage	7	4	89	
Metrage bedrijfsruimte	5.610	35.594	113.691	154.895
Percentage	4	23	73	
Kantoor en Bedrijf	10.346	38.354	172.739	221.439
Percentage	5	17	78	
* Weergave in metrgae v.v.o (m2)				

Bedrijfsterrein Werkruimte		Eindhoven Airport Kantoorruimte					
<i>Straat en huisnr</i>	<i>Naam bedrijf</i>		<i>Meerdere gebruikers</i>	<i>Leegstaand</i>	<i>Basis</i>	<i>Directe Markt</i>	<i>Plaats</i>
Luchthavenweg							
13	Welschap business center	2200					
	Eindhoven Airport N.V.		440		440		
	Right Claessens		440				440
	Salar Nederland/ DCW		440				440
	Douane		440		440		
	Promatic Nederland		440				440
18	Business Port Eindhoven	3000					
	Cap Gemini		750				750
	Corus		750				750
	Imtech Technical Support		750				750
	T/R Systems		750				750
20	Nyquist	2520					2520
32-34	Leegstaand (v.h. Wonderware)	1972		1972			
38	Molex	1750					1750
42	Delem	2400					2400
48	Siemens VDO automotive	4200					4200
49	Hettema + Disselkoen	1200					1200
53	Pink Roccade	2500					2500
54	Pink Roccade	6000					6000
55	Airpoint I	2424					
	Holland IMMO Group		606				606
	Verschuren & Schreppers		606				606
	IFS		606				606
	United Customers		606		606		
57	Airpoint II						
	Leegstaand	1989		1989			
59	Havilland Building	2600	260				
	Extendit						260
	Net Display Systems						260
	van Herp Assurantien						260
	Final Trust						260
	Relead BV						260
	Eventonizer						260
	Solland						260
	Doorwin BV						260
	Airborne Express					260	
	Baddesley Consulting BV						260
61	Universal Computer Systems	950					950
63	Koninklijke Marechaussee	3250			3250		
	Airport Office Center	3025					
67	Canon						3025
75-85	European Business Centre	16500					
	Leegstand			4000			
	Fashion Center		6000				6000
	Business Center		6500				6500
99	Parmentier	2565					
	Delfin		513				513
	TMU		513				513
	Sanidrome		513				513
	Taminiau		513				513
	Bizon Software		513				513

H. Wijnmalenweg	1500					
5	Collactive Credit Management		750			750
5a	AMO Van Overveld		750			750
M. van Meelweg						
15	Road Air	1000			1000	
Parmentierweg		3000				
2	AGU B.V.		1500			1500
	van Mengen Sports Group		1500			1500
8	Triumph International	1480				1480
14		1100				
	Two's company		550			550
	Resolution		550			550
B. de Rijkweg						
3a	Flight Forum CV	880				880
5	Eurinpro	500				500
5a	Fagro					
7	Carpigiani	400				400
12	Welten & Van der Laan					
F. van Riemsdijkweg						
4	Securicor	1500			1500	
8	Gielissen Interiors & Exhibitions	2100				2100
28	Leegstaand	1928		1928		
Totaal leegstand			9889			
Totaal	76433		Subtotaal	4736	2760	59048
Totaal minus leegstand	66544					
			Totaal	66544		
Toedeling naar 3 segmenten				Basis	Directe Markt	Plaats
				7	4	89

Bedrijfsterrein Werkruimte		Eindhoven Airport Bedrijfsruimte					
<i>Straat en huisnr</i>	<i>Naam bedrijf</i>		<i>Meerdere gebruikers</i>	<i>Leegstaand</i>	<i>Basis</i>	<i>Directe Markt</i>	<i>Plaats</i>
Luchthavenweg							
1	Aviation Cosmetics	1000			1000		
5	Nippon Express Nederland	1000				1000	
10	OTB groep/ ODME/ Singulus Mastering	13200					13200
24	FedEx logistics	6925				6925	
31	Denim Air	1000			1000		
43	Solid Air	1000			1000		
45	Leegstand (voorheen Excel)	1460		1460			
Castendijkweg							
5	Van Eeghem Catering	1000				1000	
	Passe Partout	1200					
47a	Redactron		400				400
47d	STS Sneltransport		200			200	
47e	OCS		200			200	
47f	Holland Logistics Couriers		200			200	
49d	Seabourne express courier		200			200	
91	Adimec	1000					1000
H. Wijnmalenweg							
6	Partnertec		2750				2750
8	Amusement Activities Ned.		2750				2750
10	One Photography		2750				2750
12	Domier studio's		2750				2750
M. van Meelweg							
12	Schiphol Express		500			500	
	RTS		500				500
	UTI Worldwide		500			500	
	Cargo Masters		500			500	
13	FedEx Express	3685				3685	
15	Belt Fashion	4450					4450
16	Vacansolei	3250					3250
17	Leegstaand (v.h. Wistron)	1335		1335			
19	Versfelt	3500				3500	
	Data Space	3500					3500
20	Pulsarr	1950					1950
22	Theunissen groep	3800					3800
24	Robogo	1500					1500
28	VHE Industrial Automation	4000					4000

J. Hilgersweg		7800					
2 t/m 8	Welpaja Holding		1560				1560
	P.W. Groep/ Schrobbeleer		1560				1560
	MOL logistics		1560			1560	
	Panapina		1560			1560	
	Eindhoven Handling		1560		1560		
10	Target International	8150					8150
9		11780					
	Bax Global logistics		2356			2356	
	DHL		2356			2356	
	Philips Medical Systems		2356				2356
	Molex		2356			2356	
	Jan de Rijk		2356			2356	
12	DHL International	2440				2440	
14	Emerald Eternal Green	3300					3300
A. Mulderweg							
4	Vespo Groep	10200					10200
9	Edco	6500					6500
12	Leegstaand (v.h. VHE)	3750		3750			
16	Aerofil systems	1835					1835
20	The steel company	1000					1000
Parmentierweg							
3	Politie	1340					1340
5	Leegstaand (v.h. AGU)	2375		2375			
7	DeBo*	2200				2200	
B. de Rijkweg							
8	ACAL*	2260					2260
12	ACAL*	2140					2140
F. van Riemsdijkweg							
2	Koninklijke Marechaussee	1050			1050		
7	AVT*	2520					2520
10	Gielissen Interiors & exhibitions	2120					2120
15	Mansveld	4300					4300
21	Gielissen Interiors & exhibitions	14000					14000
	Totaal leegstaand			8920			
	Totaal	163815			5610	35594	113691
	Totaal minus leegstand	154895					
					154895		
Toedeling naar 3 segmenten				Basis	Directe Markt	Plaats	
				4	23	73	

11.2 Bedrijfssegmentatie bedrijfsterein Flight Forum

Bedrijfssegmentatie bedrijfsterein Flight Forum				
Werkruimte*	Segmentatie			Totaal
	Basis	Directe markt	Plaats	
Metrage kantoorruimte	0	1.330	26.550	27.880
Percentage	0	5	95	
Metrage bedrijfsruimte	0	9.794	52.512	62.306
Percentage	0	16	84	
Kantoor en Bedrijf	0	11.124	79.062	90.186
Percentage	0	12	88	
* Weergave in metrgae v.v.o (m2)				

Bedrijfsterrein Werkruimte		Flight Forum Kantoorruimte					
Straat en huisnr	Naam bedrijf		Meerdere gebruikers	Leegstaand	Basis	Directe Markt	Plaats
Flight Forum							
1	Deloitte & Touche - AKD	11000					11000
40-79	Deloitte & Touche	3000					3000
80-119		7500					
	Panalpina World transport		1330			1330	
	Leegstand			6170			
800-839		3200					
	Imtech ICT		1200				1200
	Laride Bouwmanagement		1000				1000
	Quick Force		1000				1000
840		10500					
	Price Waterhouse Coopers		8000				8000
	Leegstand			2500			
880-884		2000					
	Liebrechts Vastgoed BV		500				500
	Leegstand			1500			
1700 - 1900	PHC Telecom	350					350
	RMW Nederland	500					500
Totaal leegstaand					10170		
Totaal		38050	Subtotaal		0	1330	26350
Totaal minus leegstaand		27880					
					Totaal	27880	
Toedeling naar 3 segmenten					Basis	Directe Markt	Plaats
					0	5	95

Bedrijfsterrein Werkruimte		Flight Forum Bedrijfsruimte					
Straat en huisnr	Naam bedrijf		Meerdere gebruikers	Leegstaand	Basis	Directe Markt	Plaats
Flight Forum							
1900	ASML	38000					38000
	Flight Support	6000					
3501	Corendon Air BV		600			600	
3509	Van Meurs Int. Management		600				600
3513	Aurelon		600				600
1514	Studio Bijsterveld		600				600
3517	Van Wijnen Bouwgroep		600				600
3525	HPI Group		600				600
3541	Hube Schoonmaak		600				600
3542	Vertonnen Personal Systems		600				600
3543	FB Transport		600				600
3544	Lex van Wel muziek producties		600				600
3550	Meta verhuizingen	3000					3000
3830	Van den Eijnden verhuizingen	9194				9194	
3846	Stabilo International	6112					6112
Totaal leegstand					0		
Totaal					62306		
					Subtotaal	0	9794
							52512
Totaal minus leegstand					62306		
					Totaal	62306	
Toedeling naar 3 segmenten					<i>Basis</i>	<i>Directe Markt</i>	<i>Plaats</i>
					0	16	84

11.3 Bedrijfssegmentatie bedrijfsterrein TechnoPort Europe

Bedrijfssegmentatie bedrijfsterrein TechnoPort Europe

Werkruimte	Segmentatie			Totaal
	Basis	Directe markt	Plaats	
Metrage kantoorruimte	6.300	4.243	26.612	37.155
Percentage	17	11	72	
Metrage bedrijfsruimte	0	26.125	41.848	67.973
Percentage	0	38	62	
Kantoor en Bedrijf	6.300	30.368	68.460	105.128
Percentage	6	29	65	

* Weergave in metrgae v.v.o (m2)

Bedrijfsterrein		Technoport Europe					
Werkruijnte		Kantoorruimte					
Straat en huisnr	Naam bedrijf	Activiteit	Vastgoed objecten PRD - Gemeente Beek	Werk gelegenheid [REBIS]	Basis	Directe Markt	Plaats
Australielaan							
1	START TRANSPORT & LOGISTIEK	Overige zakelijke dienstverlening	420	0-19		420	
2	MUSIGMA AUTOMATISERING	Computerservice en informatietechnologie	500	0-19			500
6	RETTIG HEATING GROUP	Vervaardiging van produkten van metaal	1777	20-49			1777
5	FEDEX CUSTOM CRITICAL BV	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	1840	50-99		1840	
11	A & A ACCOUNTANTS EN ADVISEURS BV	Overige zakelijke dienstverlening	1537	20-49			1537
17	LIMBOURG & PARTNERS	Overige zakelijke dienstverlening	500	0-19			500
21 - 22	AKER KVAERNER NETHERLANDS B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	1776	50-99			1776
23	HURKS BOUW & VASTGOED B.V.	Bouwnijverheid	527	0-19			527
24	TOPSTART PROFJOBS	Overige zakelijke dienstverlening	359	0-19			359
25	OFFICEEXPRESS SUPPLIES EUROPE B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	1480	0-19			1480
51	TAKENAKA NETHERLANDS B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	305	0-19			305
60	FAGRO CONSULTANCY B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	1052	50-99			1052
60	INTERTEC CONSULTANCY B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	240	0-19			240
70	OPEN LINE CONSULTANCY B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	725	20-49			725
75	DHV RUIMTE EN MOBILITEIT	Overige zakelijke dienstverlening	1456	20-49			1456
90	KREUZE TELECOM	Bouwnijverheid	312	20-49			312
92	INNERVATE B.V.	Vervaardiging van kantoor machines	620	0-19			620
	LIPS BEVEILIGING B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	512	0-19		512	
Afrikalaan							
11	WOLTER & DROS	Bouwnijverheid	850	50-99			850
Amerikalaan							
2	SULTAN REIZEN B.V.	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	771	0-19		771	
35	GTI INDUSTRIE ZUIDOOST	Bouwnijverheid	6349	>500			6349
52	GETRONICS NEDERLAND B.V.	Bouwnijverheid	3938	100-199			3938
Europalaan							
24	EPSI	Overige zakelijke dienstverlening	700	0-19		700	
24	AMR ICT	Groothandel en handelsbemiddeling	794	0-19			794
24	TRICEPS HOUSE B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	700	0-19			700
Horsterweg							
11	EUROCONTROL MAASTRICHT U.A.C.	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	6300	>500	6300		
24	HEADLINE DATABASE SERVICE B.V.	Computerservice en informatietechnologie	815	0-19			815
					Subtotaal	6300	4243
					Subtotaal	37155	
Toedeling naar 3 segmenten					Basis	Directe Markt	Plaats
					17	11	72

Bedrijfsterrein		Technoport Europe					
Werkruimte		Bedrijfsruimte					
<i>Straat en huisnr</i>	<i>Naam bedrijf</i>	<i>Activiteit</i>	<i>Vastgoed objecten PRD - Gemeente Beek</i>	<i>Werk gelegenheid [REBIS]</i>	<i>Basis</i>	<i>Directe Markt</i>	<i>Plaats</i>
Australielaan							
15	SPORTS EVENTS & TOURISM B.V.	Cultuur, sport en recreatie	800	0-19			800
21	UFP BENELUX B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	210	0-19			210
23	SCHOLS AANNEMERSBEDRIJF	Bouwnijverheid	792	20-49			792
30	AUTOBEDRIJVEN KERAM MAASTRICHT	Handel en reparatie, benzineservicestations	5217	20-49			5217
52	UNIVERSITY GAMES EUROPE B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	1325	0-19			1325
Amerikalaan							
11	VENNE ELECTRONICS B.V.	Vervaardiging audio-, telecommunicatieapparaten	1214	20-49			1214
35	GTI INDUSTRIE ZUIDOOST	Bouwnijverheid	6349	>500			6349
55	FORMANI HOLLAND B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	1104	0-19			1104
71	TECHNOMED EUROPE	Medisch productiebedrijf	2485	50-99			2485
122	AUTOMOBIELBEDRIJF DEMANDT	Handel en reparatie, benzineservicestations	2962	0-19			2962
Azielaan							
12	JANSSEN PRECISION ENGINEERING B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	1154	0-19			1154
Europalaan							
12	MASTERFIX PRODUCTS BV	Groothandel en handelsbemiddeling	3715	20-49			3715
14	DHL WORLDWIDE EXPRESS	Post en telecommunicatie	1750	20-49		1750	
20	FRANS MAAS LOGISTICS MAASTRICHT	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	9940	20-49		9940	
24	MOBIMALL B.V.	Handel en reparatie, benzineservicestations	2240	0-19			2240
25	EV3 B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	1352	0-19			1352
31	RISC LIMBURG B.V.	Overige zakelijke dienstverlening	1817	0-19			1817
Horsterweg							
5	MORRISON EXPRESS NETHERLANDS B.V.	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	1200	0-19		1200	
7	HAMILTON SUNDSTRAND CENTER	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	4832	100-199		4832	
7 A	TECHNOPOINT B.V. I.O.	Logies-, maaltijden- en drankenverstrekking	1054	0-19		1054	
24	MEDRAD EUROPE B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	6055	20-49			6055
24	MERIT MEDICAL NEDERLAND B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	1274	0-19			1274
24	COMPUTERLINE IMPORT EN EXPORT B.V.	Groothandel en handelsbemiddeling	1525	0-19			1525
24	ROAD AIR	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	1630	0-19		1630	
24	SATORI HOLLAND BV	Groothandel en handelsbemiddeling	634	0-19		634	
24	WILSON LOGISTICS DISTRICENTER B.V.	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	3395	50-99		3395	
31	KOERIERSDIENST LUNA GELEEN	Post en telecommunicatie	258	0-19			258
31	LEMMENS TRANSPORT B.V.	Vervoer	1690	20-49		1690	
					Subtotaal	0	26125
					Subtotaal	67973	
Toedeling naar 3 segmenten					<i>Basis</i>	<i>Directe Markt</i>	<i>Plaats</i>
					0	38	62

Betreft: Vragenlijst Expertinterview locale makelaars regio Eindhoven Airport

Bedrijf:

Datum:

Tijd:

Doel interview:

- Selectie bedrijven t.b.v. bedrijfsinterviews: achterhalen kantoorgebruikers uit ‘Plaats’ segment (overzicht gevestigde & onlangs gevestigde bedrijven)
- Rol luchthaven als vestigingsfactor
- Ontwikkeling huurprijzen
- Beoordeling huidige vestigingsplaats
- Vestigingsbeleid gemeente

Documenten:

- Document 1: toelichting bedrijfsclassificatie
- Document 2: overzicht bedrijven gevestigd op Flight Forum
- Document 3: vestigingsplaatscriteria luchthaven locatie
- Document 4: indeling gebieden DTZ – kantorenlocaties
- Document 5: Eindhoven in perspectief

A. Inleidend

- Achtergrond onderzoek
- Doelgroep: kantoorlocaties in het ‘Plaats’ segment
 - Document 1: toelichting bedrijfsclassificatie

B. Gebruikers luchthaven gerelateerde bedrijfsterreinen

1. Bedrijfsterrein Eindhoven airport

- Bestaat er een overzicht van alle bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Eindhoven Airport?
- Kunt u een globale indicatie geven van de verhouding van kantoor en bedrijven?
- Hoeveel ‘single kantoorlocaties’ zijn er aanwezig en in hoeverre zijn deze kantoorlocaties luchthaven gebonden?
- Kantoorlocaties, minimaal 1.000 m², gevestigd in de afgelopen 10 jaar
 - VDO Siemens, etc.

2. Bedrijfsterrein Flight Forum

- Bestaat er een wezenlijk verschil tussen Flight Forum en Eindhoven Airport (zijn bedrijven op Eindhoven Airport sterker luchthaven gerelateerd?)
- Bestaat er een overzicht van alle bedrijven gevestigd op bedrijfsterrein Flight Forum?
- Kunt u een globale indicatie geven van de verhouding van kantoor en bedrijven?
- Hoeveel ‘single kantoorlocaties’ zijn er aanwezig en in hoeverre zijn deze kantoorlocaties luchthaven gebonden?
- Kantoorlocaties, minimaal 1.000 m², gevestigd in de afgelopen 10 jaar
 - PWC
 - Deloitte, etc.
 - Document 2: overzicht bedrijven gevestigd op Flight Forum

C. Luchthaven als vestigingsfactor

3. Rol aanwezigheid luchthaven

- Welke rol kent u als makelaar toe aan de aanwezigheid van de luchthaven in het locatiekeuze proces/ invloed op vestigingsklimaat?
- Ziet u een verband tussen het aantal vliegbewegingen en het vestigingsklimaat van omliggende luchthaven gerelateerde bedrijfsterreinen?
- Wat zijn de redenen voor bedrijven om zich hier te vestigen?
- Kunt u aangeven welk belang er wordt toegekend aan de volgende vestigingscriteria bij de locatiekeuze van een bedrijf?
 - Document 3: vestigingsplaatscriteria luchthavenlocatie

D. Vestigingsverplaatsing

4. Push/ pull factoren per bedrijf

- Speelt de LH een rol als pull factor, of is er eerder sprake van push factoren in hervestigingskeuze van bedrijven?
- Wordt Flight Forum specifiek gekozen als vestigingsplaats omdat het bekend staat als luchthaven gerelateerd bedrijfsterrein?
- Wat is het aanbod aan andere (rand) locaties in de omgeving? Wat zijn de concurrerende (vergelijkbare) bedrijfsterreinen in de omgeving (zie huurprijzen)?

E. Huurprijzen

5. Ontwikkeling huurprijzen

- Met welke omliggende bedrijfsterreinen/ vergelijkbare randlocaties concurreert bedrijfsterrein Flight Forum?
- Hoe komt de indeling Kantorenlocaties Eindhoven tot stand?
 - Document 4: indeling gebieden DTZ – kantoorlocaties
- Worden er op bedrijfsterrein Eindhoven Airport en bedrijfsterrein Flight Forum hogere huurprijzen gerealiseerd dan op vergelijkbare randlocaties?
- Is het haalbaar een gedetailleerder overzicht op te stellen van 'huurprijzen kantorenlocaties'?

6. Corridor ontwikkeling

- Corridor ontwikkeling: kunt u aangeven in welke mate er sprake is van een goed ontwikkelde corridor tussen de stad en de luchthaven.
 - Welke bedrijfsterreinen maken onderdeel uit van deze corridor?
 - Worden er op deze locaties hogere huurprijzen gerealiseerd dan op omliggende locaties?

F. Beoordeling huidige vestigingsplaats

7. Unieke eigenschappen Flight Forum

- Wat zijn de eigenschappen die de locatie uniek maakt
 - Luchthaven ambiance
 - Parkmanagement
- Hoe wordt het bedrijfsterrein in de markt gezet?

8. Op welke punten scoort Flight Forum minder goed

F. Vestigingsbeleid gemeente

9. Vestigingseis gesteld door Gemeente

- Vanuit de gemeente wordt er een vestigingseis opgesteld door de gemeente (voor Flight Forum moet minimaal de helft van de bedrijven die zich wil vestigen op bedrijfsterrein kunnen aantonen dat ze luchtvaart gebonden zijn). Hoe kijkt u aan tegen deze vestigingseis?

Betreft: Vragenlijst vestigingsplaatskeuze Flight Forum
Bedrijf:
Datum:
Tijd:

A. ALGEMENE KENMERKEN

1. *Kunt u aangeven welke activiteiten u bedrijf uitoefent?*
2. *Maakt uw vestiging deel uit van een grotere onderneming?*
3. *Hoeveel medewerkers telt deze vestiging?*
4. *Sinds wanneer bent u op dit adres gevestigd?*

B. REDEN VESTIGINGS VERPLAATSING

5. *Werd het bedrijf in dat jaar nieuw opgericht of was er sprake van een gehele of gedeeltelijke verplaatsing, bijvoorbeeld in de vorm van het stichten van een filiaal?*
6. *Was u hiervoor ook gevestigd in Eindhoven? Op welke locatie was u gevestigd?*
7. *Waarom bent u in Eindhoven gevestigd? Welke factoren spelen hierbij een rol?*
8. *Wat zijn de redenen geweest voor verplaatsing? Welke reden was van doorslaggevende betekenis?*

C. RELATIE MET DE LUCHTHAVEN

9. *Exploiteert u een afzetmarkt op de luchthaven?*
10. *Stel dat de luchthaven zal sluiten (fictief), overweegt u dan uw bedrijf te verplaatsen naar een andere locatie?*
11. *Kunt u aangeven of uw bedrijf gebruik maakt van de faciliteiten geboden op de luchthaven? (u mag meerdere hokjes aankruisen)*

Faciliteiten	Aankruisen indien van toepassing	Toelichting
▪ Werknemers maken voor zakenreizen gebruik van Eindhoven Airport.	☐	
▪ Het ontvangen van zakenrelaties die reizen via Eindhoven Airport.	☐	
▪ Het ontvangen van goederen, diensten en/of express pakketten via Eindhoven Airport.	☐	
▪ Gebruik van geboden voorzieningen op Eindhoven Airport, zoals horeca, winkels, autoverhuur, hotel.	☐	
▪ Het gebruik maken van Public Relations/ Publiciteitsvoordelen ten gevolge van de aanwezigheid van Eindhoven Airport	☐	

Vragenlijst vestigingsplaatskeuze Flight Forum

Bron: bewerking J. KRAMER, *Nederlands Geografische studies 116: luchthavens en hun uitstraling*
 bewerking I. TAAL, *Flightpark Rotterdam Airport; te ontwikkelen kantoorlocatie Rotterdam Airport*

D. VESTIGINGSPLAATSCRITEIA

12. Kunt u in onderstaande lijst aangeven welk van onderstaande vestigingsplaatscriteria u destijds als eis hebt geformuleerd bij de locatiekeuze?

- 1 – Niet als eis geformuleerd
- 2 – Onbelangrijk
- 3 – Van enig belang
- 4 – Belangrijk
- 5 – Zeer belangrijk

	1	2	3	4	5
Luchtzijdige bereikbaarheid					
▪ Internationale bereikbaarheid Eindhoven Airport	☐	☐	☐	☐	☐
Landzijdige bereikbaarheid					
▪ Auto bereikbaarheid	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Aanwezigheid van voldoende parkeerruimte	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Bereikbaarheid Openbaar Vervoer	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Ruimtelijke oriëntatie/ goede bewegwijzering luchthaven locatie	☐	☐	☐	☐	☐
Voorzieningen					
▪ Voorzieningen, aanwezig op de luchthaven Eindhoven Airport	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Voorzieningen, aanwezig op het bedrijfsterrein Flight Forum	☐	☐	☐	☐	☐
Internationale allure					
▪ Aanwezigheid luchthaven vanuit imago perspectief	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Dynamisch vestigingsklimaat van de luchthavenlocatie	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Clustervorming: aanwezigheid van andere bedrijven (concurrenten/ bedrijven uit zelfde branche)	☐	☐	☐	☐	☐
Prijsniveau					
▪ Grondprijs/ huurprijs	☐	☐	☐	☐	☐
Specifieke kenmerken bedrijfsterrein Flight Forum					
▪ Parkmanagement openbaar gebied	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Representativiteit Flight Forum	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Beschikbare vrije ruimte op bedrijfsterrein	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Uitbereidingsmogelijkheden geboden op bedrijfsterrein	☐	☐	☐	☐	☐
▪ Ruimtelijke oriëntatie/ goede bewegwijzering bedrijfsterrein Flight Forum	☐	☐	☐	☐	☐
Overig					
▪ Overig, nl:...					

Vragenlijst vestigingsplaatskeuze Flight Forum

Bron: bewerking J. KRAMER, *Nederlands Geografische studies 116; luchthavens en hun uitstraling*
bewerking I. TAAL, *Flightpark Rotterdam Airport; te ontwikkelen kantoorlocatie Rotterdam Airport*

13. *Heeft u bij uw locatiekeuze andere locaties in overweging genomen?*
14. *Welke vestigingsplaatscriteria zijn hierbij van doorslaggevende betekenis geweest om uiteindelijk voor Flight Forum te kiezen?*
15. *In hoeverre heeft de aanwezigheid van de luchthaven hierbij een rol gespeeld?*
16. *Heeft u zich ook georiënteerd op locaties in de nabijheid van andere (regionale) luchthavens?*

E. BEOORDELING HUIDGE VESTIGINGSLOCATIE

17. *Denkt u dat de aanwezigheid van de luchthaven een belangrijke invloed heeft op het imago/ uitstraling van het Flight Forum?*
18. *Welke specifieke kenmerken typeert u als sterke punten van Flight Forum?*
19. *Wat zijn volgens u de zwakke punten van Flight Forum?*

Vragenlijst vestigingsplaatskeuze Flight Forum

Bron: bewerking J. KRAMER, *Nederlands Geografische studies 116; luchthavens en hun uitstraling*
 bewerking I. TAAL, *Flightpark Rotterdam Airport; te ontwikkelen kantoorlocatie Rotterdam Airport*

BIJLAGE 14 VLUCHTSHEMA LUCHTHAVENS CASESTUDY

In deze bijlage wordt schematisch het vluchtschema weergegeven van de luchthavens die zijn behandeld in de casestudy. De vluchtschema's zijn gebaseerd op de informatie weergegeven op de website van de luchthavens (per 3 oktober 2005). Op basis van deze overzichten wordt inzicht verkregen in bestemmingen en frequenties.

14.1 Vluchtschema Eindhoven Airport

Vervoerssegment	Bestemming	Carrier	Uitgaand per week	Binnenkomend per week
Lijndiensten	Amsterdam	KLM	28	28
	London Heathrow	KLM	21	21
	London Stansted	Ryanair	14	14
	Barcelona Gerona	Ryanair	7	7
	Rome Ciampino	Ryanair	7	7
	Milaan Bergamo	Ryanair	7	7
	Dublin	Ryanair	7	7
	Istanbul	Cordendon Airlines	7	7
Vakantiecharters	Parijs	Air France	7	7
	Antalya	Cordendon Airlines	2	2
	Las Palmas	Transavia	2	2
	Tenerife	Transavia	1	1

Tabel 14.1: vluchtschema Eindhoven Airport [www.eindhovenairport.nl]

14.2 Vluchtschema Maastricht Aachen Airport

Vervoerssegment	Bestemming	Carrier	Uitgaand per week	Binnenkomend per week
Lijndiensten	Schiphol	KLM – Excel cityhopper	21	21
	Berlijn	Easyjet	12	12
	Boekarest	BlueAir	3	3
Vakantiecharters	Antalya	Transavia	1	1
	Gran Canaria	Transavia	1	1
	Tenerife	Transavia	1	1

Tabel 14.2: vluchtschema Maastricht Aachen Airport [www.maa.nl]

BIJLAGE 15 TOETSING LUCHTVAARTGEBONDENHEID EINDHOVEN

Criteria voor toetsing luchtvaartgebondenheid van vestigingskandidaten voor bedrijventerreinen Eindhoven Airport en Flight Forum

1. Internationale oriëntatie van de te vestigen onderneming.

- a. Welk aandeel had de export in verhouding tot de totale omzet in de afgelopen 3 jaren en wat is voor de komende jaren de verwachting ten aanzien van de ontwikkeling van dit aandeel?
- b. In hoeverre heeft in de afgelopen 3 jaren import van grondstoffen, producten en/of diensten plaatsgevonden en wat zijn de verwachtingen hieromtrent voor de komende jaren?
- c. Maakt het te vestigen bedrijf deel uit van een internationaal georganiseerde onderneming (buitenlandse nevenvestigingen) en zo ja, wat is de status van het op Eindhoven Airport/Flight Forum te vestigen onderdeel (bijv. Benelux- of Europees hoofdkantoor)?

2. Mate waarin de te vestigen onderneming zakelijk vliegverkeer genereert.

- a. Hoeveel personen zullen in de op Eindhoven Airport/Flight Forum te vestigen onderneming werkzaam zijn en welk deel daarvan maakt minstens één maal per jaar gebruik van zakelijk vliegverkeer?
- b. Wat zijn de verwachtingen voor de nabije toekomst met betrekking tot de onder a. genoemde aantallen?
- c. Wat zijn de bedragen die de te vestigen onderneming de afgelopen 3 jaren heeft besteed aan zakelijk vliegverkeer en wat zijn de verwachtingen hieromtrent voor de komende jaren?
- d. Hoeveel zakelijke relaties hebben de afgelopen 3 jaren per vliegtuig de te vestigen onderneming bezocht en wat zijn de verwachtingen hieromtrent voor de komende jaren?

3. Mate waarin de te vestigen onderneming luchtvrachtvervoer genereert.

- a. Hoeveel keer per jaar werd in de afgelopen 3 jaren door de te vestigen onderneming goederen per luchtvracht verzonden en wat zijn de verwachtingen hieromtrent voor de komende jaren?
- b. Wat zijn de bedragen die de te vestigen onderneming de afgelopen 3 jaren heeft besteed aan luchtvrachtvervoer en wat zijn de verwachtingen hieromtrent voor de komende jaren?
- c. Hoeveel keer per jaar werd in de afgelopen 3 jaren door de te vestigen onderneming goederen per luchtvracht ontvangen en wat zijn de verwachtingen hieromtrent voor de komende jaren?

N.B.

- De antwoorden op bovenstaande vragen dienen betrekking te hebben op de activiteiten die op bedrijventerrein Eindhoven Airport/Flight Forum worden ondergebracht.
- Cijfers inzake import, export, gemaakte kosten m.b.t. zakelijk vliegverkeer dan wel luchtvrachtvervoer e.d. gelieve weer te geven in de vorm van een accountantsverklaring.
- Voor zover relevant kan bij de beantwoording van de vragen gebruik worden gemaakt van jaarverslagen, promotiemateriaal e.d.

BIJLAGE 16 GERAADPLEEGDE BRONNEN CASEBESCHRIJVINGEN

16.1 Geraadpleegde bronnen Eindhoven Airport

Interview	Functie	Naam	Bedrijf	Datum
Expertinterview	Project team CV Flight Forum	Mevr. Andriescu	Schiphol Real Estate	06/09/2005
	Project team CV Flight Forum	Mevr. P. van Engelen	Gemeente Eindhoven	16/09/2005
Expertinterview	Locale makelaar	Dhr. F. Geers	RSP Makelaars/ Team Building B.V.	02/09/2005
	Locale makelaar	Dhr. R. Peters	DTZ Zadelhoff	30/08/2005
Bedrijfsinterview	Facility Manager	Dhr. E. Gramsberg	AKD Prinsen van Wijmen	02/09/2005
	Facility Manager	Mevr. I. Van Boxtel	Imtech ICT	01/09/2005
	Facility Manager	Mevr. I. Vanenburg	PricewaterhouseCoopers B.V.	08/09/2005
	Facility Manager	Dhr. Timmermans	Deloitte	09/09/2005
	Facility Manager	Dhr. A. Lucieer	Getronics PinkRocade	05/09/2005
Algemeen	Afdeling Research DTZ	Dhr. B Louw	DTZ Research	07/09/2005
		Dhr. B. Vink		

Tabel 16.1: geraadpleegde bronnen Eindhoven Airport

16.2 Geraadpleegde bronnen Maastricht Aachen Airport

Interview	Functie	Naam	Bedrijf	Datum
Expertinterview	Afdeling economische zaken	Dhr. S. Schellings	Gemeente Beek	06/10/2005
Expertinterview	Locale makelaar	Dhr. P. Brouwers	B.V. Boek & Offermans Makelaardij	04/10/2005
	Locale makelaar	Dhr. M. van Zandfoort	Meeüs Makelaars BV	06/10/2005
Bedrijfsinterview	Facility Manager	Dhr. Verhoef	GTI Zuidoost	06/10/2005
	Facility Manager	Dhr. Pechholt	Fagro consultancy	06/10/2005
	Facility Manager	Dhr. Broens	Getronics PinkRocade	11/10/2005
	Facility Manager	Dhr. Hillen	DSM Corporate ICT	12/10/2005
	Facility Manager	Dhr. Albertz	A&A Accountants en Adviseurs	07/10/2005

Tabel 16.2: geraadpleegde bronnen Maastricht Aachen Airport