

Toetsingskader ruimte voor bedrijven in Soest en Soesterberg 2017 - 2027



Inhoud

Toetsingskader ruimte voor bedrijven in Soest en Soesterberg.....	1
1 Inleiding.....	3
1.1 Inzicht in huidig en toekomstig vraag en aanbod	3
1.2 Voorsorteren op de omgevingsvisie	3
2 Ruimtebehoefte bedrijventerreinen	3
2.1 Aanbod aan ruimte voor bedrijven.....	3
2.2 Confrontatie vraag en aanbod	3
3 Ruimtebehoefte kantoren	5
3.1 Aanbod aan kantoorruimte	5
3.2 Confrontatie vraag en aanbod	5
Bijlage: Onderzoek Ruimtebehoefte Soester Bedrijven	6

1 Inleiding

Soest is een ondernemende gemeente. Dat ondernemerschap willen we faciliteren en stimuleren. Daarom willen wij voldoende ruimte bieden voor bedrijven voor nu en in de toekomst. In dit toetsingskader gaan we specifiek in op de (fysieke) ruimtevraag voor bedrijfs- en kantoorpanden in Soest en Soesterberg voor de periode tot en met 2027.

1.1 Inzicht in huidige en toekomstig vraag en aanbod

Om goed inzicht te hebben in de huidige en toekomstige ruimtebehoefte van bedrijven in Soest en Soesterberg hebben we onderzoek laten uitvoeren. De kaders die we in dit document stellen zijn gebaseerd op dit onderzoek dat onderdeel uitmaakt van dit toetsingskader in de vorm van de bijlage. Dit betreft het rapport "Ruimtebehoefte Soester Bedrijven 2017", uitgevoerd door Stec in opdracht van gemeente Soest.

1.2 Voorsorteren op de omgevingsvisie

De Omgevingswet is in voorbereiding. De Omgevingswet bundelt wetgeving en regels voor ruimte, wonen, infrastructuur, milieu, natuur en water. Na de invoering van de wet gaan gemeenten eigen omgevingsvisies opstellen, hierin leggen we het beleid op het gebied van de fysieke leefomgeving vast. Deze visie vervangt de structuurvisie. De omgevingsvisie vertalen we door in een omgevingsplan dat op termijn de huidige bestemmingsplannen gaat vervangen. Voor het opstellen van de omgevingsvisie van Soest is het goed om inzicht te hebben in de verschillende ruimtevragers. Economie is een van de ruimtevragers.

Dit toetsingskader ruimte voor bedrijven in Soest en Soesterberg geeft inzicht in de ruimte die we nodig hebben voor bedrijven in Soest en Soesterberg voor de komende 10 jaar. In de berekeningen zijn we ervanuit gegaan dat de bevolking van de gemeente Soest tot 2030 licht groeit tot ca 46.600 inwoners, dit op basis van het vastgestelde woningbouwprogramma.

Indien er bij het maken van de omgevingsvisie andere keuzes worden gemaakt ten aanzien van bijvoorbeeld de ontwikkeling van de bevolking dat zal dit effecten hebben op de ruimtevraag voor bedrijven.

2 Ruimtebehoefte bedrijventerreinen

Bedrijven zijn een belangrijke pijler van de Soester economie. Ongeveer een kwart van alle werkgelegenheid komt van bedrijventerreinen.

2.1 Aanbod aan ruimte voor bedrijven

De gemeente Soest heeft een drietal bedrijventerreinen: De Soestdijkse Grachten in de kern Soest en Woon-werkterrein Soesterberg Noord en bedrijventerrein Richelleweg in de kern Soesterberg. Alleen op bedrijventerrein Richelleweg zijn er nog uitgeefbare bedrijfskavels. Een deel van het woon-werkterrein Soesterberg Noord transformeert naar wonen.

2.2 Confrontatie vraag en aanbod

Op basis van zowel de modelmatige benadering als een behoeftepeiling onder het Soester bedrijfsleven is de conclusie dat er voor de gemeente Soest als geheel meer aanbod is dan vraag, de verschillen voor de kernen Soest en Soesterberg zijn echter groot.

De verwachte uitbreidingsvraag van bedrijven in Soest als geheel is geraamd op 4,5 tot 6 hectare tot 2027. In Soesterberg is nog circa 7,5 hectare in aanbod. Op bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten is nog enige ruimte voor private herontwikkeling en intensivering.

De leegstand op de bedrijventerreinen ligt ongeveer op frictieniveau (5,2%, peildatum in 2016). Hieruit concluderen we dat er kwantitatief voldoende ruimte is voor bedrijven in Soest voor de komende tien jaar, er is geen behoefte aan een nieuw solitair bedrijventerrein.

Het aanbod sluit echter kwalitatief niet geheel aan op de vraag. Uit het kwalitatieve onderzoek blijkt dat de kern Soest een grote aantrekkingskracht op de bedrijven heeft die er al gevestigd zijn. Bij een uitbreidings- of vervangingsvraag willen zij graag in de kern Soest gevestigd blijven. Omdat het aanbod op bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten beperkt is verwachten we dat er op termijn sprake is van een tekort aan ruimte voor bedrijvigheid in de kern Soest.

Voor de kern Soesterberg ligt dat anders. Op het bedrijventerrein Richelleweg zijn er nog kavels beschikbaar. Het toevoegen van bedrijfsruimte in de kern Soesterberg is niet aan de orde.

Om voldoende ruimte te kunnen blijven bieden aan bedrijven in de kern Soest op bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten staan we positief tegenover initiatieven vanuit de markt voor hergebruik of het intensiever benutten van kavels. Hierover hebben we nauw contact met BMO Soest en hierover informeren we individuele bedrijven.

Daarnaast zetten we in op het realiseren van een kleine uitbreiding van bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten. Hiervoor is medewerking van provincie Utrecht nodig.

Dit willen doen door het mogelijk te maken om de bestemming van direct aangrenzende kavels te kunnen wijzigen naar een bedrijfsbestemming.

Conclusie:

Kwantitatief is er voldoende ruimte voor bedrijven in de gemeente Soest als geheel.

Kwalitatief is er een verschil tussen de kernen Soest en Soesterberg.

Gezien de lokale binding die veel Soester bedrijven hebben met de kern Soest en de beperkte aanwezige ruimte voor bedrijven in de kern Soest is een beperkte uitbreiding van bedrijventerrein de Soestdijkse Grachten nodig om aan de vraag te kunnen blijven voldoen. In de kern Soesterberg ligt dat anders, er zijn nog uitgeefbare kavels op bedrijventerrein Richelleweg.

Er is geen behoefte aan een nieuw solitair bedrijventerrein.

3 Ruimtebehoefte kantoren

De kantorenmarkt is in beweging. De ruimtebehoefte van kantoren verandert. In trek zijn multifunctionele hoogwaardige toplocaties en interactiemilieus. Er is ook behoefte aan informele werklocaties en werken aan huis komt steeds vaker voor. In Nederland en zeker ook in de provincie Utrecht is er een overschot van kantoorruimte. In dit hoofdstuk gaan we in op de ruimtevrage van kantoren in Soest.

3.1 Aanbod aan kantoorruimte

De gemeente Soest heeft in totaal ongeveer 62.000 m² vvo aan kantoorruimte.

Soest kent geen formele concentraties van kantoorruimte. Het kantooraanbod in Soest is meer verspreid. Het aanbod is voornamelijk te vinden aan de uitvalswegen (bijvoorbeeld in de vorm van kantoorvilla's), op bedrijventerreinen en in de winkelgebieden (baliefuncties).

Wat opvalt in de economische structuur van Soest is dat er relatief veel ZP-ers (zelfstandige professionals) actief zijn. Deze groep heeft circa 18% van de banen in 2015 (tegenover een gemiddelde van 14% in vergelijkbare gemeenten).

3.2 Confrontatie vraag en aanbod

Op basis van het onderzoek is te concluderen dat het aanbod van kantoorruimte in de gemeente Soest als geheel groter is dan de vraag. De verwachte uitbreidingsvraag tot 2027 is 2.500 – 3.000 m² vvo. Het aanbod van kantoorruimte in de gemeente Soest is circa 5.000 m² vvo, exclusief de gewenste frictieleegstand van 5%. Het leegstandspercentage van kantoren in Soest is circa 13,3% (peildatum 2016), dat is iets onder het landelijk gemiddelde van 14,1%.

Ook voor de kantorenmarkt constateren we een verschil tussen de kernen Soest en Soesterberg. De behoefte bestaat voornamelijk uit behoefte aan kleinschalige kantoorruimte. Dit komt grotendeels overeen met het aanbod. Voornamelijk in Soesterberg is er ook meer aanbod van grootschalige kantoorruimte. Op basis van de geraamde vraag constateren we dat, afhankelijk van de specifieke locatiemarkten, er ruimte is voor transformatie van grootschalige kantoren in de kern Soesterberg.

In de kern Soest is er een relatief evenwicht tussen kwalitatieve vraag en aanbod. Hier gaan we terughoudend om met transformatie van kantoren naar andere functies.

Om een afweging te maken over verzoeken tot transformatie is er een toetsingskader opgenomen in het rapport "Ruimtebehoefte Soester Bedrijven 2017" (bijlage).

Conclusie:

Er is meer aanbod dan vraag naar kantoorruimte in de gemeente Soest als geheel. In de kern Soesterberg is er enige ruimte om medewerking te verlenen aan het transformeren van grootschalige (incourante) kantoorruimte naar een andere functie. In de kern Soest is vraag en aanbod meer in balans. In de kern Soest gaan we terughoudend om met het transformeren van kantoorruimte.

Bijlage: Onderzoek Ruimtebehoefte Soester Bedrijven



Ruimtebehoefte Soester bedrijven

Behoefteraming bedrijventerreinen en
kantoren

Stec Groep aan gemeente Soest

Hub Ploem, Jasper Beekmans & Daan Vis
21 april 2017

Inhoudsopgave

1	Aanleiding	3
1.1	Achtergrond.....	3
1.2	Onze aanpak	3
1.3	Leeswijzer	3
2	Ruimtebehoefte bedrijventerreinen	4
2.1	Conclusie: kwantitatief overaanbod, kwalitatief ruimte voor (her)ontwikkeling	4
2.2	Vraag van circa 3-6 hectare tot 2027 voor Soest realistisch.....	4
2.3	Verdieping vraag en aanscherping bandbreedte: uitkomsten enquête en interviews	6
2.4	Conclusie: meer aanbod dan vraag, maar kwalitatief mismatch. In Soest kan ruimtegebrek ontstaan.....	9
2.5	Realisatiestrategie: zet in op inbreiding De Soestdijkse Grachten	10
3	Ruimtebehoefte en transformatie kantoren	12
3.1	Conclusie: huidig aanbod in Soest ongeveer gelijk aan maximale vraag tot 2027.....	12
3.2	Vraag naar kantoren hoofdzakelijk vervangingsvraag.....	12
3.3	Aanbod kantoorruimte: circa 5.000 m ² vvo.....	15
3.4	Confrontatie vraag en aanbod: aanbod voldoet grotendeels aan vraag tot 2027.....	16
3.5	Afwegingskader transformatie kantoren	17
	Bijlage 1: Model behoefteraming bedrijventerreinen en kantoren	20
	Bijlage 2: Aanbodanalyse bedrijventerreinen	23
	Bijlage 3: Vragenlijst enquête	27
	Bijlage 4: Resultaten enquête	33

1 Aanleiding

1.1 Achtergrond

Beperkt bedrijfskavels beschikbaar in Soest

Bedrijventerreinen zijn een belangrijke pijler onder de Soester economie. Circa een kwart van alle werkgelegenheid komt van bedrijventerreinen. Bovendien is de spin off naar andere werkgelegenheid (kantoren en detailhandel) hoog. De gemeente Soest beschikt over één terrein met uitgeefbare kavels. Op dit terrein, Richelleweg, is nog circa 7,5 hectare uitgeefbaar.

Tegelijkertijd zijn er ruimtelijke ontwikkelingen en vraagstukken op de bestaande terreinen. Een deel van bedrijventerrein Soesterberg-Noord transformeert bijvoorbeeld naar woningen. Een deel van de gevestigde bedrijven moet hierdoor uitgeplaatst worden. Voor de Soester economie is het zeer belangrijk om deze bedrijvigheid te behouden voor de gemeente. Ook bedrijven in woonwijken of verspreid gelegen (zoals garagebedrijven) kloppen regelmatig bij de gemeente aan met (huisvestings)vraagstukken.

De gemeente Soest wil graag een helder inzicht in de huidige en toekomstige ruimtebehoefte van Soester bedrijven. Daarbij speelt ook de vraag of de ruimte die er nu is, ook de ruimte is waaraan verplaatsende bedrijven behoefte hebben. Kortom bestaat er een match tussen vraag en aanbod?

Druk op kantoren om te transformeren naar wonen

In het verlengde van de vraag naar bedrijfsruimte wilt u meer grip op de behoefte aan kantoorruimte in de gemeente. De gemeente Soest krijgt steeds vaker aanvragen voor transformatie van kantoren naar wonen. U wilt (vanuit sociaal economisch standpunt) over voldoende kantoorruimte blijven beschikken op middellange termijn. Transformatie is daarom niet altijd en overal wenselijk. Meer grip op de toekomstige behoefte aan kantoorruimte en een advies hoe verzoeken voor transformatie van kantoren te beoordelen is wenselijk.

1.2 Onze aanpak

Om de vraag naar werklocaties te bepalen zijn diverse methodieken gehanteerd.

Voor bedrijventerreinen dient de provinciale behoefteraming als basis. Deze provinciale prognose is op maat gemaakt voor Soest door een vertaling te maken naar de lokale behoefte op basis van (sociaal) economische parameters. Daarnaast is een enquête uitgezet onder bedrijven in Soest om meer grip te krijgen op de lokale behoefte. We gebruiken een steekproef onder bedrijven op en buiten bedrijventerreinen om de behoefteraming zowel kwantitatief (hoeveel hectares) als kwalitatief (type vestigingsmilieus, omvang kavels, voldoet huidige aanbod) aan te scherpen.

Voor kantoren maken we een modelmatige behoefteraming voor de komende tien jaar. De vraag is in een maximaal en minimaal scenario geraamd. Daarnaast is het aanbod in beeld gebracht. De confrontatie van vraag en aanbod leidt tot een conclusie over de kwantitatieve transformatieopgave: hoeveel kan er uit de markt onttrokken worden, zonder dat er een tekort aan kantoorruimte ontstaat. Een kwalitatieve analyse van het huidige aanbod in Soest is daarnaast gemaakt om grip te krijgen op de opgave waar Soest voor staat. Bovendien is een afwegingskader opgezet om verzoeken tot transformatie te beoordelen.

1.3 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk gaan we in op onze inschatting van de behoefte aan bedrijventerreinen in Soest. In hoofdstuk 3 gaan we in op de behoefte aan kantoren en de beoordeling van transformatieplannen.

2 Ruimtebehoefte bedrijventerreinen¹

2.1 Conclusie: kwantitatief overaanbod, kwalitatief ruimte voor (her)ontwikkeling

Uit de confrontatie van vraag en aanbod komt een kwantitatief overaanbod voor de gemeente Soest. Als we kwalitatief op zowel vraag als aanbod in gaan valt op dat het aanbod op slechts één terrein gelegen is. Het aanbod op Richelleweg is voor bedrijven die nu in Soest gevestigd zijn niet altijd een goed alternatief.

In de volgende paragraaf gaan we in op de modelmatige vraagraming. In paragraaf 2.3 scherpen we die aan op basis van de kwalitatieve ruimtebehoefte die peilden met de enquête onder Soester bedrijven. We sluiten af met de uitgebreide conclusie (2.4) en ons advies (2.5).

2.2 Vraag van circa 3-6 hectare tot 2027 voor Soest realistisch

Uitgangspunt is modelmatige raming van provincie Utrecht

De provinciale raming gaat voor de provincie Utrecht uit van een totale maximale vraag van circa 315 hectare tot en met 2027. Het marktaandeel in de vraag voor de regio Amersfoort is gebaseerd op het huidige uitgegeven areaal. Op basis van dit marktaandeel van 26% komt de vraag uit op 82 hectare tot en met 2027 voor de regio Amersfoort.

Tabel 1: vraag naar bedrijventerrein per regio in provincie Utrecht tot en met 2027 in netto hectare

Regio	Marktaandeel	Maximale vraag t/m 2027	Per jaar	Minimale vraag t/m 2027
Regio Amersfoort	26%	82	6	5
Regio Utrecht	51%	159	11	10
Utrecht – West	11%	36	3	2
Utrecht - Zuidoost	12%	38	3	2
Totaal	100%	315	23	19

Bron: Stec Groep, 2016

We vertalen en actualiseren deze vraagraming naar Soest. Dit doen we op basis van een viertal indicatoren, waarmee we het aandeel van Soest binnen de provincie Utrecht berekenen (zie tabel 2).

Tabel 2: aandeel Soest op basis van vier indicatoren

Indicator	Provincie Utrecht	Gemeente Soest	Aandeel Soest
Netto uitgegeven voorraad 2015 (ha)	2.449	82	3,3%
Werkgelegenheid op bedrijventerreinen 2016	184.766	3.584	1,9%
Verhuisbewegingen bedrijven 2008-2015	9.511	148	1,6%
Uitgifte van bedrijventerreinen 2001-2015 (ha)	348,8	3,8	1,1%
Gemiddeld aandeel			2,0%

Bron: IBIS & PAR, 2016.

De vraag naar bedrijventerreinen in Soest tot en met 2027 komt op basis van het gemiddelde aandeel van de indicatoren op minimaal 0,4 hectare (2% van provinciaal minimaal 21 ha) tot maximaal 6,2 hectare (2% van provinciaal maximaal 314 ha).

¹ Zie bijlage 1 voor een uitgebreide toelichting op het gebruikte model voor de behoefteraming voor bedrijventerreinen en kantoren.

Prognose provincie gaat uit van maximale en minimale variant

De provinciale raming gaat uit van een maximaal en een minimaal scenario. Het verschil tussen deze twee scenario's wordt bepaald door de aannames die worden gedaan ten aanzien van het aandeel werkgelegenheid op bedrijventerreinen en de ontwikkeling van het terreinquotiënt (het aantal m² kavel per werkzame persoon).

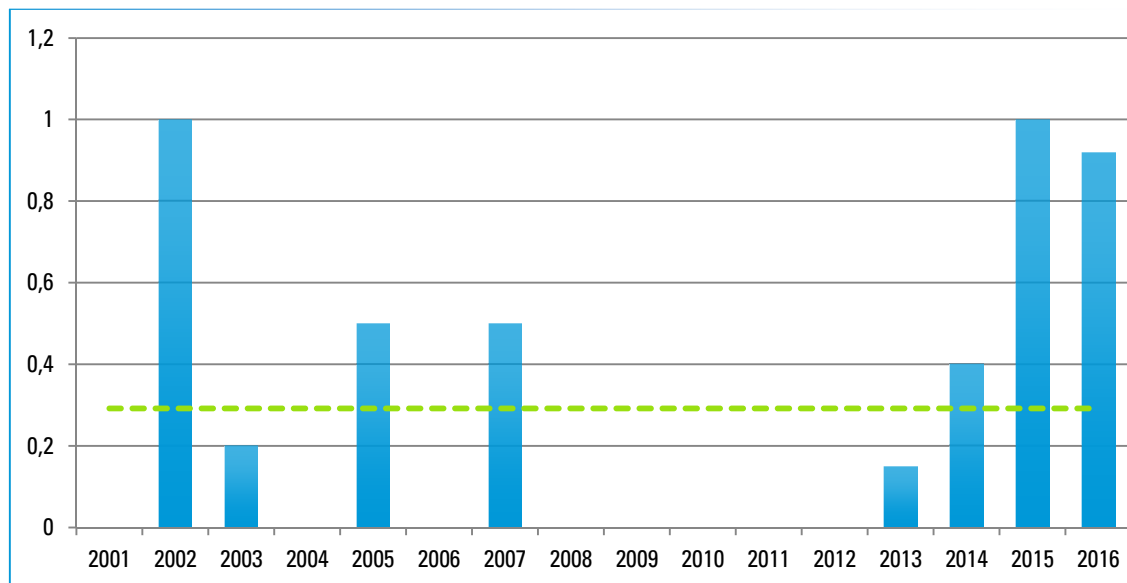
- Het maximale scenario voor de uitbreidingsvraag van circa 315 hectare netto tot en met 2027, uitgaande van een groei van het aandeel werkgelegenheid op bedrijventerreinen en de ontwikkeling van het terreinquotiënt tussen 2005 en 2014 (maximale variant).
- Het minimale scenario voor de uitbreidingsvraag gaat uit van een daling van het aandeel werkgelegenheid op bedrijventerreinen én een gematigde groei van het terreinquotiënt (de groei in de periode 2001 tot 2008, voor de economische crisis). Daarmee bedraagt het minimale scenario voor de uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen circa 20 hectare tot en met 2027.

In zowel het maximale als het minimale scenario wordt alleen de uitbreidingsvraag geraamd. De geraamde vraag is dus exclusief eventuele vervangingsvraag (zie ook bijlage 1 voor uitleg model).

Welk scenario is meest reëel?

Om de bandbreedte tussen het minimale en maximale scenario terug te brengen tot een realistische raming maken we een inschatting welk van de twee scenario's het meest realistisch is. We kijken hiervoor naar de historische uitgifte in Soest (zie onderstaand figuur).

Figuur 1: uitgifte bedrijventerrein gemeente Soest in hectares per jaar periode 2001-2016



Bron: IBIS, 2015 en opgave gemeente Soest. Bewerking Stec Groep, 2017

De gemiddelde jaarlijkse uitgifte bedroeg circa 0,3 hectare in de periode 2001-2016. In de periode 2008-2012 zijn helemaal geen bedrijfskavels uitgegeven, als gevolg van beperkt aanbod in Soest. Sinds 2011 is er aanbod op Richelleweg. Na een aantal lastige jaren qua uitgifte, verkoopt u vanaf 2013 weer kavels. Als we alleen naar de laatste 4 jaar kijken zien we een gemiddelde uitgifte van ongeveer 0,6 hectare per jaar.

We concluderen daarom dat een uitgifte in het minimale scenario van 0,4 hectare tot en met 2027 weinig reëel is. De aantrekkende jaarlijkse uitgifte laat zien dat u deze uitgifte waarschijnlijk al in één of mogelijk enkele jaren kunt realiseren. Tegelijkertijd is het gevaarlijk om deze historische uitgifte één-op-één door te trekken voor de komende jaren. Vandaar dat we via een enquête de behoefte proberen te concretiseren.

BELANG CHECK EXTRAPOLATIE UITGIFTE VOOR VRAAGRAMING

Vraag naar bedrijventerreinen kan geraamd worden op basis van historische uitgifte of met behulp van een modelmatige berekening. Beide methoden hebben voor- en nadelen. Zo is extrapolatie van de historische uitgifte gebaseerd op de uitgifte in voorgaande jaren. De prognose wordt sterk beïnvloed door de vraag-aanbodssituatie, conjunctuur en eventuele 'incidenten' (grote eenmalige uitgifte of juist geen uitgifte) in het verleden. Verder houdt deze methode geen rekening met toekomstige ontwikkelingen in bijvoorbeeld locatietypevoorkeur, terreinquotiënt of (extra) bovenregionale aantrekkingskracht. De andere methode, op basis van de BLM, komt aan deze tekorten tegemoet, maar is gevoelig voor veranderingen in kengetallen en aannames over marktaandeelen en economisch groeipad die eraan ten grondslag liggen. De methode heeft zich bewezen als robuuste methode om het benodigde ruimtegebruik door bedrijventerreinen te ramen. Juist de combinatie van methoden geeft daarom een goed afgewogen, betrouwbaar beeld.

Omdat met kengetallen en aannames wordt gewerkt neemt de betrouwbaarheid van deze modellen af naarmate voor een lager schaalniveau wordt geraamd. Hoe lager het schaalniveau, hoe groter de kans op afwijkingen ten opzichte van de kengetallen en aannames. Voor ramingen op lager schaalniveau wordt daarom altijd met bandbreedtes gewerkt. Ook zijn aanvullende analyses vaak noodzakelijk. We hebben daarom onder andere een kwalitatieve analyse uitgevoerd onder bedrijven in Soest.

Vraag van circa 3-6 hectare netto tot 2027 voor Soest realistisch

Op basis van de modelmatige raming (bandbreedte tussen 0,4 en 6,2 hectare), de provinciale raming (ca 3 hectare) en de analyse van de historische uitgifte vinden we het realistisch om uit te gaan van een vraag die boven in de bandbreedte ligt van onze modelmatige raming. We vinden een bandbreedte van circa 3-6 hectare uitbreidingsvraag realistisch. We scherpen de raming verder aan in de volgende paragraaf.

De afgelopen jaren is sprake geweest van vervangingsvraag. Op Soesterberg Noord worden bedrijfskavels getransformeerd naar wonen. Bedrijven zoals Hypsos en DMF zijn van Soesterberg Noord naar Richelleweg verhuisd. Er ontstaat nog een extra vervangingsvraag vanuit bedrijven die gaan verplaatsen. De vervangingsvraag zal daarom beperkt zijn. We ramen daarom geen extra vraag vanwege vervangingsvraag.

2.3 Verdieping vraag en aanscherping bandbreedte: uitkomsten enquête en interviews

In de periode december 2016-januari 2017 hebben we de behoefte onder ondernemers in Soest gepeild. Dit is gedaan op basis van een enquête die is verspreid onder ondernemers. Ruim 700 bedrijven/ondernemers in Soest zijn via een brief van de gemeente aangeschreven. Daarnaast zijn ondernemers via mail van BMO/Zakelijk Soest op de hoogte gesteld van het onderzoek. Bedrijven zijn geselecteerd op basis van de vestigingslocatie (bedrijventerrein of werklocatie) en op basis van de SBI-codering.

In totaal ontvingen circa 700 Soester bedrijven en/of ondernemers een schriftelijke uitnodiging om de enquête in te vullen. Via Zakelijk Soest/BMO Soest is nog een mailing uitgegaan om hun leden aan te sporen de enquête in te vullen. 98 respondenten vulden de vragenlijst volledig in. Een respons van circa 14% en daarmee voldoende om uitspraken te doen en conclusies te trekken.

In bijlage 4 zijn de belangrijkste uitkomsten uit de enquête opgenomen. Hierna presenteren we de belangrijkste resultaten om de conclusies uit de modelmatige behoefte-raming nader aan te scherpen.

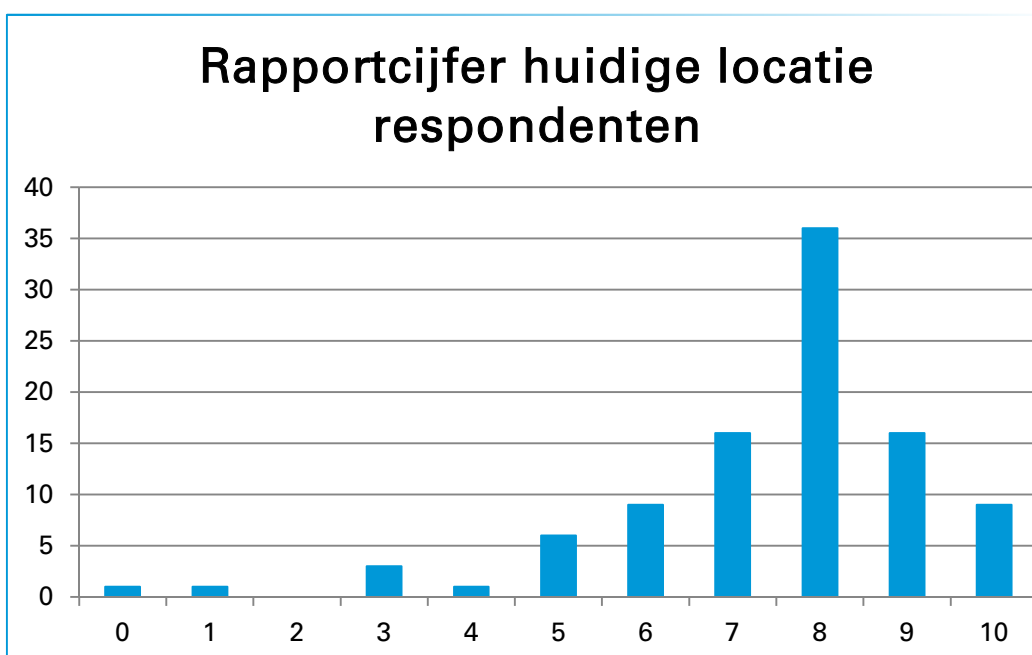
INTERPRETATIE BEHOEFTERAMING OP BASIS VAN ENQUETE ONDER ONDERNEMERS

Ervaringen uit het verleden laten zien dat wanneer ondernemers de vraag wordt gesteld hoeveel ruimte zij verwachten nodig te hebben, deze inschatting aan de hoge kant uitvalt. Onze ervaring is dat tussen 10 en 40% van de in een enquête gepeilde behoefte ook daadwerkelijk concreet en reëel is. Wat het exacte percentage is, is lastig vast te stellen. Het is niet realistisch om ramingen op basis van de vraag naar ruimtebehoefte onder ondernemers één-op-één over te nemen. We doen daarom enkele, beredeneerde, aannames over de daadwerkelijke ruimtebehoefte. Onder andere ook om de modelmatige behoefte van de provincie in de juiste lokale context te plaatsen. We gebruiken daarom ook de kwalitatieve verdieping van de enquête. Samen met de modelmatige raming geeft de enquête een goed beeld van de vraag die op Soest afkomt de komende jaren.

Gemiddeld hoog rapportcijfer respondenten over hun huidige locatie

Bedrijven die de enquête hebben ingevuld geven gemiddeld een 7,47 als rapportcijfer voor hun huidige locatie. Dit is een hoge score. Bedrijven met verhuisplannen scoren echter lager. Zij geven hun huidige locatie gemiddeld een 6,77. Gemiddeld geven bedrijven die niet willen verhuizen (63 stuks) hun huidige locatie een 7,86. Een mooie beoordeling. Onderstaande figuur laat zien dat veel bedrijven het rapportcijfer 8 hebben gegeven (in totaal 36 van de 98 respondenten).

Figuur 2: rapportcijfer van ondernemers voor huidige locatie



Gepeilde ruimtebehoefte op korte en middellange termijn (5 jaar) circa 7 hectare

35 ondernemers geven aan uitbreidings- of verhuisplannen te hebben. Het gaat om ruim een derde van de deelnemers aan het onderzoek². De bevroegde ondernemers geven aan op korte en middellange termijn (binnen 5 jaar) circa 7 hectare ruimte te vragen. Dit is behoefte aan kavels die bedrijven aangeven te hebben. Het gaat uiteraard om een momentopname. Deze ruimteaanvraag kan in de toekomst hoger (of lager) uitvallen. Een deel van de ondernemers geeft aan een locatie buiten Soest te overwegen, op eigen grond te willen uitbreiden of verhuizing (naar omliggende gemeenten) al rond te hebben. Ruim de helft van de ruimtebehoefte is afkomstig van twee bedrijven die ook al met de gemeente over hun plannen hebben gesproken (en dus concreet zijn).

Overigens gaan we er niet van uit dat we alle behoefte onder Soester bedrijven hiermee in beeld hebben voor de komende tien jaar. Redenen hiervoor zijn:

- Niet alle bedrijven – en mogelijk dus ook bedrijven met een (latente) ruimteaanvraag – hebben meegewerkt aan het onderzoek;
- Er zijn geen bedrijven van buiten Soest ondervraagd. De ervaring leert dat er ook sprake is van intergemeentelijke verhuizingen door bedrijven;
- Bedrijven uit Soest kunnen in de komende periode een ruimteaanvraag ontwikkelen, als gevolg van groei, krimp of anderszins;
- Een periode verder weg dan vijf jaar is voor bedrijven vaak niet te overzien. Vandaar dat we alleen naar de behoefte op korte en middellange termijn (vijf jaar) hebben gevraagd.

VERDIEPENDE INTERVIEWS

We spraken telefonisch met een achttal ondernemers die aangaven op korte en middellange termijn verhuizing en/of uitbreiding te willen realiseren. Dit zijn de belangrijkste conclusies uit de verdiepende gesprekken die met hen zijn gevoerd:

- Soester ondernemers zijn erg gebonden aan Soest. Soesterberg, en daarmee het aanbod op Richelleweg is voor hen te ver weg van hun klanten. Op Richelleweg zijn hun bedrijven minder zichtbaar en aanwezig dan op De Soestdijkse Grachten. Bedrijven die al enige jaren gevestigd zijn op De Soestdijkse Grachten gaan er echter niet snel meer weg, de verbondenheid is groot.
- Doorgroeïende kleine zelfstandigen die de stap willen maken naar bedrijfsruimte vinden de huren van vastgoed buiten bedrijventerrein (bijvoorbeeld in winkelstraten) te hoog. En de regelgeving op bedrijventerreinen te star. Een combinatie van (web)winkel en bedrijfsruimte op een bedrijventerrein is bijvoorbeeld niet mogelijk. Dit maakt het voor hen lastig om door te kunnen groeien.
- Ondernemers zijn over het algemeen erg tevreden op bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten. Alleen een tekort aan parkeerplaatsen komt enkele keren ter sprake als een knelpunt.
- In de hoofden van ondernemers zit dat de kavels op Richelleweg vooral groot zijn. Een ondernemer geeft aan dat hij er niet van op de hoogte was dat er ook bedrijfsverzamelgebouwen worden gerealiseerd. Een andere ondernemer zegt dat deze units voor hem net te klein zijn.

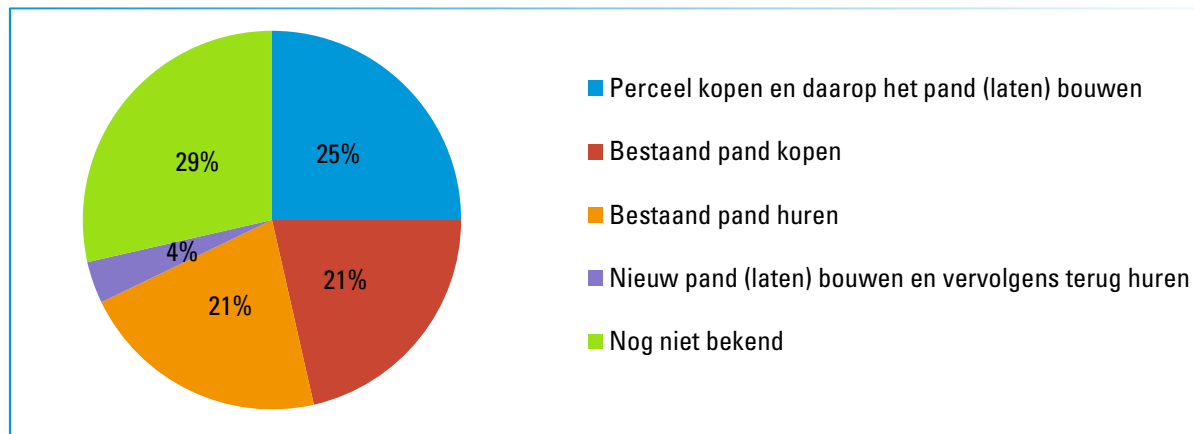
De ruimtebehoefte van 7 hectare moet ergens landen. De belangrijkste keuze is bestaand vastgoed of een nieuwe bedrijfskavel. We pellen de gepeilde behoefte van 7 hectare af om een inschatting te kunnen maken hoeveel van de ruimteaanvraag zich zal vertalen in nieuwe bedrijfskavels. We kijken hiervoor naar de voorkeuren die bedrijven in de enquête aangeven en analyseren de mogelijkheden in bestaand (leegstaand) bedrijfstvastgoed.

Slechts een deel van de bedrijven op zoek naar een (nieuw) bedrijfskavel

Uit de resultaten van de enquête blijkt dat de helft van de ondernemers met een ruimtebehoefte dit wil realiseren in de bestaande vastgoedmarkt, door een bestaand pand te huren of kopen. Circa 30% van de ondernemers met een latente ruimtebehoefte overweegt om een nieuw perceel te kopen en hierop te gaan bouwen. Een kwart van de bedrijven heeft nog geen voorkeur.

² Bij die 35 zijn ook twee ondernemers die een negatieve uitbreidingsbehoefte hebben, door bedrijfsbeëindiging in de toekomst.

Figuur 3: voorkeur voor eigendomssituatie bij verhuizing of uitbreiding op andere dan huidige locatie (28 ondernemers)



Logischerwijs hebben bedrijven meestal een voorkeur voor uitbreiden op hun huidige locatie. Verhuizen is vaak pas een optie als het echt niet anders gaat. Het brengt extra kosten met zich mee, vergt veel tijd en levert onzekerheid op. Ook leveranciers en klanten moeten het bedrijf op de nieuwe locatie immers weer weten te vinden. De schouw leert dat op het bestaande bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten nog mogelijk ruimte voor inbreiding is. Het maximale bebouwingspercentage is 80% maar dit lijkt niet overal te worden gehaald. Ook in de hoogte lijkt er op plaatsen nog ruimte om te intensiveren. Daarnaast zijn ook nog enkele restkavels aanwezig (we gaan hier later verder op in).

Actuele leegstand bedrijfsruimte ongeveer frictie, weinig schuifruimte in bestaande voorraad

De gemeentelijke leegstandsmonitor benoemt alleen percentages leegstand voor bedrijven en kantoren *samen*. Volgens de gemeentelijke leegstandsmonitor (september 2016) is *in die twee marktsegmenten samen* de leegstand circa 5,8%. Voor kantoren (zie hoofdstuk 3) ligt het percentage leegstand hoger. Als we alleen naar leegstand in bedrijven kijken ligt het percentage leegstand ongeveer op frictieniveau (5,2%): een gezond percentage leegstand (circa 5%) dat nodig is om enige schuifruimte op de markt te garanderen. Bedrijven die willen uitbreiden of verplaatsen hebben dus enige ruimte in bestaand vastgoed. Een groot deel van de ondernemers met verhuis- of uitbreidingsplannen geeft in de enquête aan de voorkeur te geven aan huren of kopen van een bestaand pand. Dit betekent dat een deel van de ruimtevrage van bedrijven in de bestaande voorraad zijn weg zal vinden. Niet alle ruimtevrage zal zich dus direct vertalen in nieuw uit te geven bedrijfskavels.

Op basis van gepeilde ruimtebehoefte schatten we de uitbreidingsvraag tot en met 2027 in op 4,5 - 6 hectare

In de vorige paragraaf raamden we modelmatig een vraag van 3-6 ha tot 2027. Uit de enquête komt een gepeilde ruimtebehoefte van 7 ha voor de komende 5 jaar. Maar een klein deel van de gepeilde ruimtebehoefte zal daadwerkelijk worden gerealiseerd. Voorzichtigheidshalve wordt meestal een percentage van 10-40% aangehouden (zie ook kader op pagina 7). Een (klein) deel van de gepeilde ruimtebehoefte zal zijn weg vinden in de bestaande voorraad. Het is vanwege deze onzekerheid lastig om een exact getal te plakken op de totale ruimtebehoefte die uit een peiling volgt. We gebruiken de peiling daarom vooral om de modelmatige bandbreedte verder aan te scherpen. Omdat de peiling een ruimtebehoefte laat zien en de leegstand in Soest beperkt is, vinden we een daadwerkelijke ruimtebehoefte in de bovenkant van de modelmatig geraamde ruimtebehoefte realistisch. We adviseren u daarom uit te gaan van een ruimtebehoefte als gevolg van uitbreidingsvraag van circa 4,5-6 hectare.

2.4 Conclusie: meer aanbod dan vraag, maar kwalitatief mismatch. In Soest kan ruimtegebrek ontstaan.

In totaal beschikt de gemeente Soest over circa 7,5 hectare aanbod op Richelleweg. Daarnaast valt op dat op bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten een deel van het terrein van TBS wordt herontwikkeld. Er

worden kleinschalige bedrijfsunits/garageboxen gerealiseerd. Ook zijn er nog enkele braakliggende kavels die mogelijk voor (her)ontwikkeling in aanmerking komen: op de hoek van de Koningstraat/Belvedèreweg en aan de Oostergracht. De gemeente is geen eigenaar van deze kavels. Of (her)ontwikkeling plaats vindt is daarom vooral afhankelijk van de eigenaar van de gronden. Deze kavels tellen daarom niet mee in het aanbod. Wel concluderen we dat er mogelijke plekken zijn waar ruimte intensiever gebruikt kan worden.

Uit de confrontatie van vraag en aanbod blijkt dat in de gemeente Soest kwantitatief (in hectares) voldoende ruimte op bedrijventerreinen (uit te geven bedrijfskavels) beschikbaar is voor de komende tien jaar. Op bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten is daarnaast nog ruimte beschikbaar voor private herontwikkeling en intensivering. De uitbreidingsbehoefte kan bovendien voor een belangrijk deel worden opgevangen in bestaand vastgoed, want het actuele percentage leegstand is ongeveer frictieleegstand (circa 5%). We concluderen dat op dit moment geen kwantitatieve behoefte is aan een nieuw solitair bedrijventerrein.

Het aanbod sluit kwalitatief niet geheel aan op de vraag. De belangrijkste reden hiervoor is dat de kern Soest een grote aantrekkingskracht ('keep factor') heeft op bedrijven die al in de kern Soest gevestigd zijn. Deze bedrijven zullen vanwege de afstand niet snel (willen) verhuizen (bv. naar Soesterberg). In de enquête geven bedrijven uit Soest aan dat Soesterberg voor hen te ver weg gelegen is (zie ook bijlage 4). Er lijkt daarom sprake van een tekort aan ruimte voor bedrijvigheid in de kern Soest.

Voor de kern Soesterberg geldt het omgekeerde. Hier zijn op Richelleweg nog diverse kavels beschikbaar. De vraag naar deze kavels is – zo blijkt uit het onderzoek – kleiner dan het aanbod. Dit betekent dat u terughoudend moet zijn in de uitbreiding van bedrijventerrein/kavels alhier. Van belang is te blijven investeren in de regionale aantrekkingskracht van Richelleweg ten opzichte van aanbod in Amersfoort en Zeist.

2.5 Realisatiestrategie: zet in op inbreiding De Soestdijkse Grachten

Vanwege kwalitatieve mismatch achten we het reëel dat in de toekomst een kleine uitbreiding van bedrijventerrein De Soestdijkse Grachten aan de orde komt. Bijvoorbeeld als een bedrijf dat al gevestigd is een specifieke ruimtevraag heeft. Daardoor zou in de kern Soest enig ruimtegebrek kunnen ontstaan. Het gaat dan wel om een kleine uitbreiding of beperkte ruimtelijke afronding. Op en rond het terrein zijn nog wel restkavels, een tuincentrum (met aangrenzend twee kavels aan de Dorresteinweg die agrarisch worden gebruikt) en een begraafplaats gelegen. Daarnaast is de mogelijke verplaatsing van de aanwezige autosloperij een kans die ruimte biedt voor inbreiding.³ Deze (genoemde) locaties bieden ruimte voor inbreiding op het bedrijventerrein en het faciliteren van de ruimtevraag die zich (met name) in de kern Soest zal voordoen de komende jaren. We adviseren – gelet op de geconstateerde behoefte, die niet alleen op Richelleweg is op te vangen – om de restkavels op, en de percelen aangrenzend aan/op De Soestdijkse Grachten in te zetten voor herontwikkeling of om deze te transformeren naar bedrijventerrein. Dit kan zowel actief als reactief gedaan worden. Ook adviseren we u een uitsterfconstructie omtrent de bedrijfswoningen die nu verspreid op het terrein gevestigd zijn. Op deze manier voorziet u in de opvang van de in dit onderzoek geconstateerde vraag naar bedrijventerrein op korte, middellange en lange termijn.

We concluderen dus dat de komende jaren inbreiding voor bedrijven (hergebruik of intensiever benutten van kavels) een belangrijke realisatiestrategie is om bedrijven in de kern Soest te doen groeien. Inbreiding van De Soestdijkse Grachten voor (nieuwe) bedrijven komt niet altijd vanzelf van de grond. De gemeente Soest heeft goed contact met de Bedrijvenmanagementorganisatie, het bestuur van de ondernemersvereniging en met individuele ondernemers. Om de inbreiding van bedrijven op De Soestdijkse Grachten te kunnen faciliteren is het goed onderhouden van deze contacten en het anticiperen op verzoeken van belang.

³ De gemeente is hierbij echter afhankelijk van de provincie. Het betreft namelijk een provinciale vergunninghouder.

LAGERE MILIEUCATEGORIËN OP RICHELLEWEG⁴

U merkt een toenemende behoefte vanuit bedrijven in lagere milieucategorieën, zoals bedrijfsverzamelgebouwen, tot circa milieucategorie 3.1 of 3.2. Op Richelleweg zijn, op de nog uitgeefbare kavels bedrijven tot milieucategorie 4.1 toegestaan. U vraagt zich af of het toestaan van lichtere bedrijvigheid (milieucategorie 3.1 of 3.2) niet ten koste gaat van een eventuele schaarste aan ruimte voor bedrijven in milieucategorie 4.1 (of hoger).⁵

We adviseerden de provincie Utrecht over de behoefte aan bedrijventerreinen. Voor de regio Amersfoort raamden we een vraag van maximaal 82 hectare en minimaal 5 hectare tot en met 2027. Op basis van onze bureau-expertise, gelet de huidige economische structuur van de regio en de algemene trend van afname van ruimtevraag van (zware) industrie, taxeren we dat niet meer dan 10-20% van de ruimtevraag zal bestaan uit bedrijven in hogere milieucategorieën (vanaf categorie 4.1). Een deel hiervan valt in de categorie 4.2 en hoger. In omvang vinden we een ruimtevraag van circa 5-10% voor bedrijven in milieucategorie 4.1 realistisch. Dit betekent dat het gaat om een vraag van circa 4-8 hectare.

De 7,5 hectare die op Richelleweg nog uitgeefbaar is al bijna voldoende om te kunnen voorzien in de totale ruimtevraag van bedrijven in hogere milieucategorieën. In de regio Amersfoort zijn op bedrijventerreinen De Kronkels Zuid en Haarbrug Zuid in Bunschoten en op de Wieken Zuid in Amersfoort nog kavels voor hogere milieucategorieën uitgeefbaar. Richelleweg is daarmee niet uniek in haar aanbod.

We concluderen daarom dat uitgifte voor lagere milieucategorieën op Richelleweg niet tot schaarste zal leiden aan ruimte voor hogere milieucategorieën (> milieucategorie 4.1).

⁴ We definiëren lage milieucategorieën als bedrijvigheid tot en met categorie 3.2 en hoge milieucategorieën vanaf categorie 4.1.

⁵ Voor een exacte indeling van milieucategorieën van bedrijven verwijzen we naar de website van VNG.

<https://vng.nl/onderwerpenindex/ruimte-en-wonen/omgevingswet/publicaties/handreiking-bedrijven-en-milieuzonering>

3 Ruimtebehoefte en transformatie kantoren

3.1 Conclusie: huidig aanbod in Soest ongeveer gelijk aan maximale vraag tot 2027

Het huidige aanbod aan kantoren in Soest bedraagt circa 5.000 m² vvo. Uit de modelmatige vraagraming komt een vraag van 700 (minimaal) tot 6.000m² vvo tot 2027. We constateren daarom dat het huidige aanbod ruimschoots kan voorzien in de vraag voor de komende 10 jaar. Als we inzoomen op het aanbod valt op dat er op drie locaties relatief grootschalige⁶ kantoren worden aangeboden. Deze locaties liggen alle drie in Soesterberg. In Soest is het aanbod beperkt tot kleinschalige kantoren (tot maximaal 650 m²). Een analyse van de opname van kantoorometers in uw gemeente tussen 2010 en 2016 laat zien dat in deze periode vooral transacties in kleine volumes (tot maximaal 250 m²) hebben plaatsgevonden. In lijn met deze historische ontwikkeling, trends met betrekking tot de kantorenmarkt en de provinciale prognose en het relatief hoge aandeel Z(Z)P-ers in Soest, verwachten we in toekomst ook vooral opname in kleine volumes.

In paragraaf 3.2 gaan we nader in op de vraag naar kantoren. Daarna leest u onze aanbodanalyse. In de laatste paragraaf volgt ons advies met betrekking tot transformatie van bestaande kantoren.

3.2 Vraag naar kantoren hoofdzakelijk vervangingsvraag⁷

Vraagraming: kwantitatieve vraag naar kantoorruimte: 700 tot 6.000 m² vvo tot 2027

Voor de provincie Utrecht is een actuele prognose gemaakt van de totale vraag naar kantoorruimte tot 2027⁸. Hierbij is ook het marktaandeel per gemeente binnen de totale provincie berekend. Op basis van dit marktaandeel is de totale vraag naar kantoorruimte per gemeente berekend. Om het marktaandeel per gemeente te bepalen is uitgegaan van de inkomende verhuisbewegingen (gekoppeld aan het aantal werkzame personen in de periode 2008-2014). Het gaat hierbij zowel om verhuizingen van kantoorgebruikers binnen de provincie Utrecht als om verhuizingen van buiten de provincie naar de provincie Utrecht toe. Op deze manier wordt zo goed mogelijk rekening gehouden met gemeenten met een bovengemiddelde aantrekkingskracht op kantoorgebruikers van buiten de eigen gemeente en provincie en daarmee ook met gemeenten die gelegen zijn aan de randen van de provincie. De gemeente Soest heeft een marktaandeel van minder dan 0,5% binnen de totale vraag naar kantoorruimte in de provincie Utrecht.

⁶ Op de Amersfoortsestraat 123, Amersfoortsestraat 124 en Laan Blussé van Oud Alblas worden kantoorruimtes van circa 1.500-3.000 m² aangeboden.

⁷ Zie bijlage 1 voor een uitgebreide toelichting op het gebruikte model voor de behoeferaming voor bedrijventerreinen en kantoren.

⁸ Zie Vraagraming Provincie Utrecht tot en met 2027: Kantoorruimte, Stec Groep 2015.

DEEL VAN RUIMTEVRAAG AFKOMSTIG VAN Z(Z)P-ERS

In de economische structuur van Soest valt op dat er relatief veel mensen als ZP-ers (zelfstandige professionals) werk. Met circa 18% van het totaal aantal banen in 2015 heeft deze categorie een hoog aandeel in de totale werkgelegenheid (voor gemeenten van vergelijkbare omvang is dit percentage circa 14%)⁹. Deze banen worden traditioneel vaak vanuit huis uitgevoerd. De ruimtevraag van deze ondernemers gemeten in vierkante meters is beperkt. Ook wordt voor deze groep werken op openbare plekken steeds meer normaal: het koffiehuis of de bibliotheek nemen in belang toe als werkplek. Dit zet een verdere rem op de ruimtevraag in vierkante meters kantoorruimte. Aan de andere kant zien we, in de aantrekkelijke economie, wel een toename van vraag in flexibele kantoorruimtes die soms per maand, week of zelfs dag te huur zijn. Ook hiervoor geldt een relatief laag ruimtebeslag (in vierkante meters werkplek) omdat een werkplek door een groot aantal mensen gedeeld wordt.

We gaan uit van het minimale en maximale scenario op basis van de meest actuele behoefte raming van de provincie Utrecht voor de gemeente Soest. We vertalen deze raming voor de komende tien jaar. Daarmee komen we op een vraag van minimaal circa 700 tot maximaal circa 6.000 m² vvo tot 2027 (zie figuur hieronder). De totale vraag naar kantoorruimte bestaat vooral uit vervangingsvraag. Voor de provincie Utrecht¹⁰ berekenden we dat 70-80% van de vraag naar kantoorruimte tot 2027 uit vervangingsvraag bestaat. Voor Soest zal dit aandeel waarschijnlijk eerder hoger dan lager liggen omdat in de provinciale raming de stad Utrecht een grote invloed heeft en juist daar nog uitbreidingsvraag verwacht wordt (zie ook bijlage 1 voor een toelichting op deze berekening).

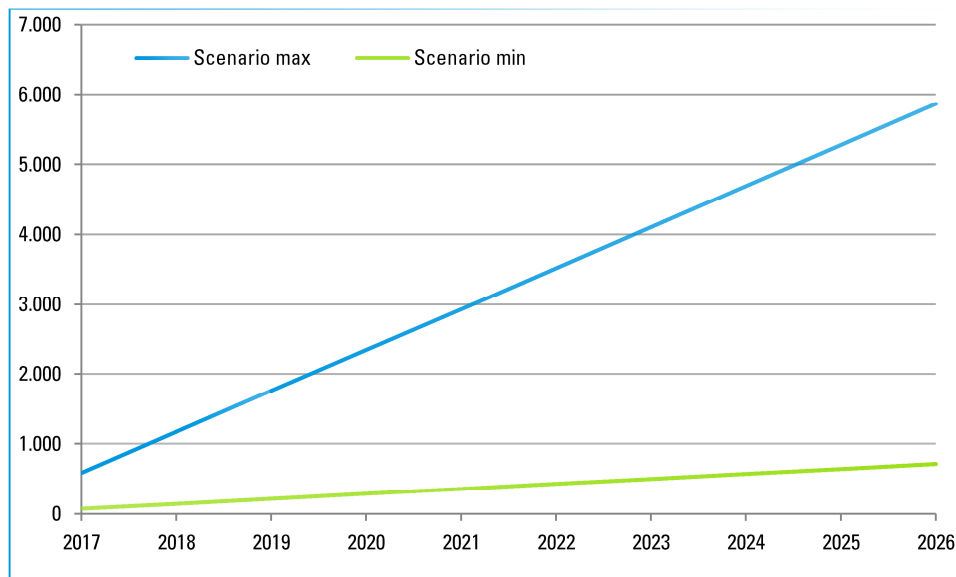
De omvang van de toekomstige vervangingsvraag is geraamd op basis van het aandeel in de afgelopen tien jaar. Daarbij is, in lijn met het aandeel van de jaarlijkse vervangingsvraag in het kantorenonderzoek van de provincie, gerekend met een jaarlijks vervangingspercentage van 1,5% (minimaal scenario) tot 2,1% (maximaal scenario) van de totale kantorenvorraad in gebruik.

Wanneer we uitgaan van het maximale scenario resulteert dit in een totale vraag naar kantoorruimte in de gemeenten Soest van circa 6.000 m² vvo in de komende tien jaar. Wanneer we hierbij rekenen met een reguliere vormfactor van 85% komt dat neer op een vraag van circa 7.000 m² bvo. (circa 800 m² bvo in het minimale scenario).

⁹ Bron: concept economische barometer gemeente Soest, februari 2017

¹⁰ Vraag raming kantoorruimte provincie Utrecht. Stec Groep, 2016

Figuur 4: indicatieve prognose vraag naar kantoorruimte in Soest, periode 2017 tot en met 2026, in m² vvo



Bron: Provincie Utrecht, 2015; Bewerking: Stec Groep, 2017

Figuur 5: berekening marktvraag naar kantoorruimte in gemeente Soest

Uitbreidingsvraag naar kantoorruimte + Vervanging van kantoorruimte = Totale vraag naar kantoorruimte

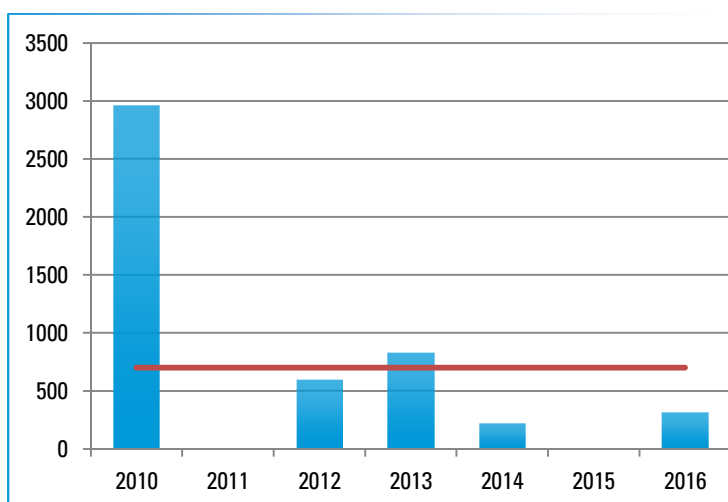
Welk scenario is meest reëel?

Om de bandbreedte tussen het minimale en maximale scenario terug te brengen tot een realistische raming maken we een inschatting welk van de twee scenario's het meest realistisch is¹¹. We kijken hiervoor naar de opname van kantoorruimte in de gemeente Soest.

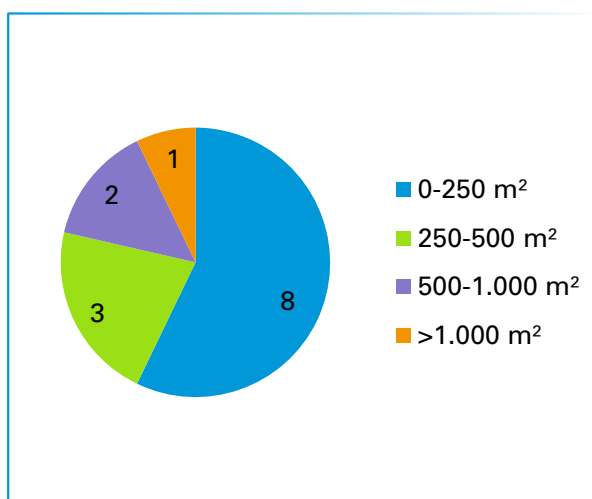
De jaarlijkse opname (zie onderstaand figuur) in de periode 2010 tot 2017 bedroeg circa 700 m² vvo (maar dit is sterk beïnvloed door het grote volume in 2010). In deze periode werden 14 transacties van kantoorruimte geregistreerd. In meer dan de helft van de gevallen (8 opnames) ging het om een opname tot 250 m². Meer dan 75% van de gevallen (11 opnames) was kleiner dan 500 m². De grootste transactie was een opname van 1.400 m² in 2010. De toekomstige prognose van de jaarlijkse vraag, op basis van het maximale scenario uit de provinciale raming voor Soest, ligt met circa 600 m² vvo per jaar iets onder de gemiddelde jaarlijkse opname sinds 2010. Enkel op basis daarvan is het maximale scenario aannemelijk. Echter, vanwege de beperkte omvang van de gemiddelde transactie verwachten we in de toekomst vooral opname van kleinschalige kantoren (tot maximaal 500 m²). Ook heeft één grote transactie uit 2010 een grote invloed op het gemiddelde in de periode 2010-2016. We vinden het daarom het meest realistisch om uit te gaan van een middenscenario. Het gemiddelde van de vraag uit het maximale en minimale scenario bedraagt circa 2.500 – 3.000 m² tot 2027. We vinden het realistisch om van die vraag uit te gaan. De vraag kan echter ook hoger of lager uitvallen. We adviseren u daarom om vraag en aanbod goed te blijven monitoren zodat de scenario's indien nodig kunnen worden bijgesteld.

¹¹ Voor bedrijventerreinen voerden we een (kwalitatieve) behoefte-raming uit via de enquête. Daardoor kunnen we voor bedrijventerreinen een nauwkeuriger bandbreedte vaststellen dan voor kantoren.

Figuur 6a: opname van kantoorruimte in Soest, tussen 2010 en 2016 (in m² vvo)



Figuur 6b: Aantal opnames naar grootteklasse (onder), tussen 2010 en 2016 (in m² vvo)



Bron: Vastgoedjournaal; Bewerking: Stec Groep, 2017

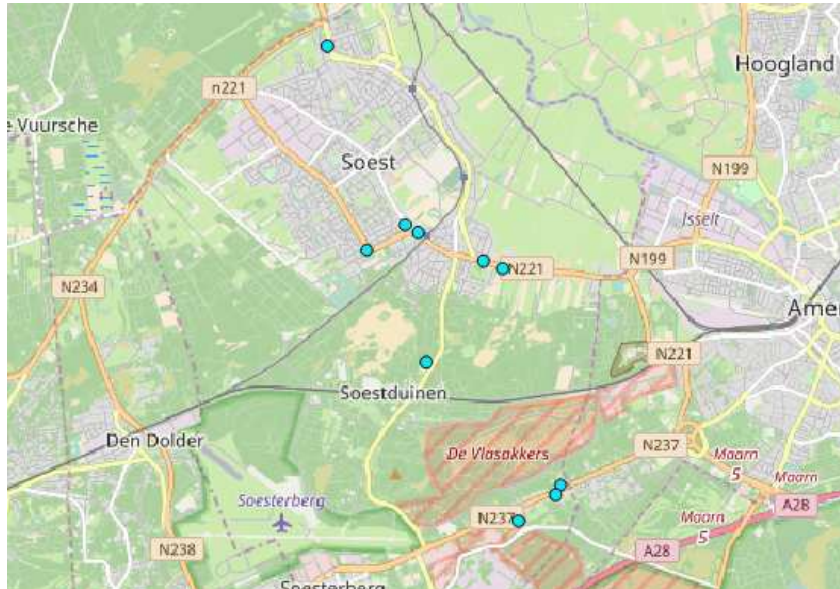
3.3 Aanbod kantoorruimte: circa 5.000 m² vvo

Bestaand aanbod: circa 5.000 m² vvo beschikbaar aan kantoorruimte, exclusief 5% gewenste frictieleegstand

In totaal zijn er tien kantoorpanden¹² beschikbaar binnen de gemeente Soest met een totaal verhuurbaar oppervlak van 8.266 m² vvo (bron: Funda in Business, bewerking Stec Groep, peildatum februari 2017). Dit betreft het zuivere aanbod aan kantoorruimte in panden, dus exclusief eventuele oppervlaktes bedrijfshal of ander bedrijfsmatig vastgoed. Uitgaande van een totale kantorenvorraad in Soest van circa 62.000 m² vvo, heeft Soest daarmee een leegstandspercentage voor kantoren (of aanbod-voorraad ratio) van circa 13,3%. Dit is iets onder het Nederlands gemiddelde (14,1%) en is in lijn met het percentage leegstand volgens de leegstandsmonitor van het Planbureau voor de Leefomgeving voor Soest in 2016 (14,9%)¹³. Wanneer wordt gerekend met een gewenste frictieleegstand van 5%, bedraagt de 'ongewenste' leegstand (of aanbod) circa 5.200 m² vvo (8,5%).

¹² Exclusief kantoorruimte als onderdeel van een bedrijfshal en/of winkelruimte of woonruimte.

¹³ Zie voor achterliggende informatie over de leegstandsmonitor van het PBL: <http://www.clo.nl/indicatoren/nl2152-leegstand-kantoren>

Figuur 7: locatie aanbod kantoorruimte in Soest

Bron: Funda in Business; Bewerking: Stec Groep, 2017

Aanbod bestaat uit courante, maar relatief kleine kantoren

Het aanbod kantoren in de kern **Soest** bestaat uit relatief kleine kantoren. Dit is in lijn met de geconstateerde behoefte aan (voornamelijk) kleinschalige kantoorruimte. Er staan relatief weinig panden leeg, zoals ook in de gemeentelijke vastgoedmonitor wordt geconstateerd. Opvallend is dat al het aanbod relatief kleinschalig is: het grootste aangeboden pand in Soest bedraagt een kantoor aan de Koningsweg van 650 m². De meeste panden zijn gelegen rond Soest Zuid, aan doorgaande wegen richting Amersfoort. Kantoorruimte is in kleinere units beschikbaar (vanaf circa 20 m²) wat mogelijkheden biedt voor flexkantoren, z(z)p-ers en andere kleine zelfstandigen die willen doorgroeien vanuit een thuiswerkplek. De meeste van deze kantoren zijn nog courant als kantoorruimte.¹⁴

In **Soesterberg** wordt op drie locaties kantoorruimte aangeboden. Deze liggen allen langs de Amersfoortsestraat/N237. Het gaat om kantoren van circa 1.500 – 3.000 m². Daarmee zijn de kantoren die in Soesterberg worden aangeboden aanmerkelijk groter dan de kantoren in Soest. Overigens is wel deelverhuur mogelijk.

3.4 Confrontatie vraag en aanbod: aanbod voldoet grotendeels aan vraag tot 2027

Op dit moment wordt in Soest circa 5.000 m² vvo kantoorruimte aangeboden. Meer dan de helft daarvan is gelegen op drie locaties in Soesterberg aan/rond de Amersfoortsestraat. Het gaat grotendeels om courante kantoorpanden. De aangeboden oppervlaktes zijn relatief groot voor Soest. Wel bieden de meeste panden enige flexibiliteit in verhuurbaar oppervlak.

De totale vraag in Soest ramen we op 700 m² vvo (minimaal scenario) tot 6.000 m² vvo (maximaal scenario). Gelet op de opnamecijfers adviseren we u uit te gaan van een vraag in Soest tot en met 2027 van circa 2.500-3.000m² vvo. Een analyse van opnames uit het verleden en onze inschatting van de economische structuur van Soest laat zien dat de toekomstige vraag vooral uit kleine oppervlaktes zal bestaan, tot maximaal 500 m². Dit sluit aan bij de economische structuur van de gemeente Soest, waarin

¹⁴ Vanaf 2023 moeten alle kantoren minimaal voorzien zijn van energielabel C. We hebben de panden in het aanbod niet beoordeeld op de (on)mogelijkheid hiertoe. Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) noemt de investeringskosten die nodig zijn voor de maatregelen om panden van energielabel G en F 'overzichtelijk'. Bron: Verplicht energielabel voor kantoren, EIB, 2016.

kleine zelfstandigen een groot aandeel hebben. Die vraag zal eerder nog kleinschaliger zijn (tussen circa 20 en 100 m²). Zowel in de kern Soest als in Soesterberg verwachten we een vergelijkbaar beeld van de vraag.

Kwantitatief betekent dit dat er, gelet op de geraamde vraag voor de komende 10 jaar en het huidige aanbod, overaanbod is in de gemeente Soest. Echter, het aanbod valt wel binnen de geraamde bandbreedte van het minimale en maximale scenario. Er zijn dus scenario's mogelijk waarin vraag en aanbod met elkaar in evenwicht zijn. Kwalitatief zien we dat er in het huidige aanbod veel aanbod is in relatief grote kantoorpanden in Soesterberg. Dit terwijl we verwachten dat de vraag naar kantoren in Soesterberg zich vooral zal voordoen in het segment kleinschalige kantoren. Kwalitatief is er dus sprake van overaanbod van grootschalige kantoren. We constateren daarom dat transformatie van grootschalige kantoren, afhankelijk van specifieke locatiekenmerken, mogelijk kan zijn in Soesterberg.

Voor de kern Soest constateren we een relatief evenwicht tussen kwalitatieve vraag en aanbod: het aanbod bestaat hier vooral uit kleinschalige kantoren. Hier adviseren we zeer terughoudend te zijn met transformatie van kantoren naar andere functies. Alleen als een gebouw of pand niet voldoet aan moderne kwaliteitseisen voor kantoren of de ligging/de plek ongewenst is kunt u overwegen om tot transformatie over te gaan.

3.5 Afwegingskader transformatie kantoren

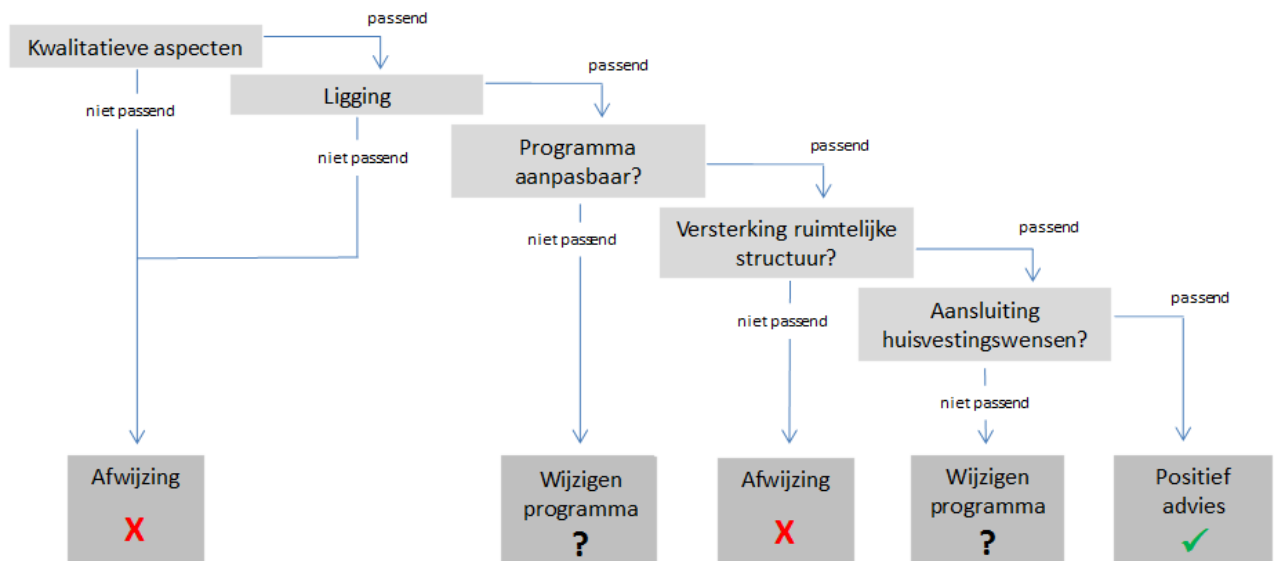
Vijf criteria opgenomen in afwegingskader die helpt bij keuze om mee te werken aan transformatie

U merkt vanuit de markt dat er druk is om kantoren te transformeren naar wonen. Dit draagt bij aan het terugdringen van leegstand. U bent daarom in principe bereid mee te werken aan transformatie, ook met het oog op de grote behoefte aan extra woningen op inbreidingslocaties binnen woongebieden. Tegelijk wilt u wel voldoende ruimte blijven bieden aan bedrijven.

Om in de toekomst initiatieven te kunnen beoordelen, ontwikkelden we een afwegingskader om plannen voor transformatie te toetsen. Voor het afwegingskader vinden we de volgende criteria relevant:

- **Kwalitatieve aspecten:** is het huidige pand courant als kantoor? Draagt het transformeren bij aan de doelstelling tot het terugbrengen van langdurige leegstand? Beschikt het pand al over een energielabel C of moeten daarvoor nog extra kosten worden gemaakt? Is nu al sprake van langdurige leegstand in het pand?
- **Ligging:** is de locatie geschikt (te maken) voor wonen? Is het in een woonomgeving gelegen? Profiteren andere functies van de aanwezigheid van woningen?
- **Programma aanpasbaar:** biedt het programma flexibiliteit, bijvoorbeeld in fasering of type woningen? Biedt het voorgestelde programma van het initiatief ruimte om ook andere typen woningen te realiseren, of de woningen gefaseerd op de markt te brengen?
- **Versterking ruimtelijke structuur:** welke andere functies zijn direct in de omgeving gelegen? Sluit wonen daarbij aan of zijn knelpunten te verwachten?
- **Huisvestingswensen:** worden in de plannen woningen gerealiseerd die aansluiten bij de woonvisie of ander beleid van de gemeente? Is dit beleid op het juiste niveau (lokaal/regionaal) afgestemd?

Figuur 8: Afwegingskader transformatie kantoren Soest



Als een initiatief passend scoort op een criterium kan het volgende criterium worden getoetst. Voor twee van de criteria leidt een 'niet passend' niet automatisch tot een afwijzing. Als het programma van een initiatief bijvoorbeeld niet aantrekkelijk is omdat het niet flexibel is, kan het mogelijk nog worden gewijzigd. Daarna kan de beslisboom opnieuw worden doorlopen. Als alle criteria als passend worden beoordeeld leidt dit tot een positief advies voor het transformatie-initiatief.

Het huidige leegstandspercentage in kantoren in Soest bedraagt circa 13%. Dit is onder het landelijke gemiddelde van 17%. Wel is het hoger dan een gezond percentage (frictie)leegstand van circa 5%. We vinden daarom dat leegstand een belangrijke rol moet spelen in de beslissing of u mee moet werken aan transformatie van leegstaande kantoorpanden. Uit de vraag-aanbod confrontatie blijkt dat het huidige aanbod (5.000 m²) in de gemeente Soest ongeveer voldoende is voor de maximale vraag naar kantoorruimte voor de komende tien jaar (6.000 m²) en vele malen meer dan de minimale vraag de komende tien jaar (700 m²).

U vraagt zich af of u met het toestaan van transformatie niet teveel meters uit de markt haalt. Uit voorgaande analyse blijkt dat de huidige voorraad kantoorruimte kan voorzien in het gewenste aantal vierkante meters kantoorruimte op langere termijn, behalve als de vraag uit het maximale scenario wordt gerealiseerd. Dit betekent dat een voorraad van circa 55.000-60.000 m² bvo voldoende is om de markt te bedienen. Op dit moment staat 2/3 van de voorraad in Soest en 1/3 in Soesterberg. Gelet op de vraag naar kantoorruimte verwachten we dat in Soest de voorraad aansluit bij de toekomstige situatie, terwijl in Soesterberg kwantitatief en kwalitatief mismatch bestaat tussen vraag en aanbod.

We verwachten dat de ruimtevraag voor Soest zijn weg zal vinden in het huidige aanbod aan kleinere kantoorruimtes. Zeker voor zelfstandige professionals geldt dat zij in het huidige aanbod oplossingen zullen kunnen vinden, zoals gedeelde werkplekken in bedrijfs- of kantoorverzamelgebouwen en voormalige winkelpanden. Daarnaast kan nog sprake zijn van 'verborgen' leegstand die nog niet is meegenomen in de aanbodanalyse.

Gelet op het huidige percentage leegstand adviseren we u om een positieve grondhouding aan te nemen ten opzichte van het transformeren van grootschalige kantoren naar woningen. Grootschalige kantoren worden op dit moment vooral in Soesterberg aangeboden. Een grootschalig pand in de kern Soest dat niet opdeelbaar is kan ook voldoen aan de gewenste panden voor transformatie. In Soesterberg zien we dus minder voorraad en bovendien constateren we dat de voorraad deels ook uit grootschalige panden bestaat. Deels sluiten grootschalige panden niet aan bij de behoefte in Soesterberg (naar kleinschalige

units). De transformatie van grotere panden en uit de markt halen van kantoorvoorraad in Soesterberg past dus bij het marktbeeld en streven naar een gezonde kantorenmarkt (cq. verminderen van de leegstand). Een mogelijk tekort aan kantoren in de gemeente Soest zien we door transformatie niet ontstaan. We hebben hiervoor de volgende redenen:

- Ook met een afname van het aanbod door onttrekking blijft voldoende aanbod over om in de geraamde vraag naar kantoorruimte te voldoen voor de komende jaren.
- De vraag naar kantoorruimte in de gemeente is vooral kleinschalig. Dit hangt mede samen met het hoge aandeel ZP-ers in de gemeente. Een deel daarvan zal door willen groeien naar kantoorruimte, maar alleen in kleine oppervlaktes.
- Voor de kleinschalige vraag die we voor de gemeente de komende jaren verwachten, heeft u nog voldoende ruimte in het huidige aanbod kantoren.

Bijlage 1: Model behoefteraming bedrijventerreinen en kantoren

Raming bedrijventerreinen exclusief vervangingsvraag, voor kantoren juist vooral vervangingsvraag

We gebruiken een vergelijkbaar model om de vraag naar bedrijventerreinen en kantoren te ramen. Hieronder gaan we nader in op de werking van beide modellen en de overeenkomsten en verschillen. Een belangrijk verschil is dat we voor bedrijventerreinen uitgaan van alleen uitbreidingsvraag, en de vervangingsvraag buiten beschouwing laten. Voor kantoren rekenen we juist vooral met vervangingsvraag. De verklaring hiervoor ligt in de verschillen van de vastgoedmarkten voor bedrijfsruimte en kantoren. De bedrijfsruimtemarkt wordt gedomineerd door eigenaar-gebruikers. Door natuurlijke groei ontstaat vraag hier vooral door uitbreiding van bedrijven. Kantoorhoudende bedrijven verlaten na afloop van het huurcontract een kantoor en gaan dan op zoek naar vervangende huisvesting. De huidige huisvesting voldoet dan vaak niet meer vanwege hogere kwaliteitseisen die aan nieuwe huisvesting worden gesteld. Daarom is op de kantorenmarkt juist wel sprake van vervangingsvraag.

Achtergrond en werking modelmatige behoefteraming bedrijventerreinen

De totale behoefte aan bedrijventerrein kan bestaan uit een tweetal componenten:

- **Uitbreidingsvraag.** Dit is de extra ruimtebehoefte van bedrijven ten opzichte van het op dit moment in gebruik zijnde areaal. Deze ruimtebehoefte ontstaat door werkgelegenheidsgroei (uitbreiding/inkrimping van activiteiten van bestaande bedrijven, oprichting/opheffing van bedrijven en vestiging/vertrek van bedrijven in/uit de provincie). Werkgelegenheidsgroei was in het verleden een van de drijvende krachten achter de snelle groei van het areaal bedrijventerreinen. In de meest actuele prognoses voor de lange termijn loopt de groei van de werkgelegenheid, ook in de provincie Utrecht, terug. Dit is de kern van behoefteraming. We bepalen de hoogte van de uitbreidingsvraag op basis van ons eigen prognosemodel, conform de methodiek zoals hiervoor is toegelicht.
- **Vervangingsvraag.** Dit is de ruimte die bedrijven nodig hebben als gevolg van (gedwongen) verplaatsing of technische slijtage (het pand is onbruikbaar en/of de levensduur loopt af). Maar ook door normatieve slijtage; dit houdt in dat het pand niet meer aan de (kwaliteits)eisen van de gebruiker voldoet. Wanneer dit invloed heeft op de ontwikkeling van de totale bestaande voorraad aan bedrijventerreinen (bijvoorbeeld door transformatie / onttrekking van de voorraad), kan dit een extra vraag betekenen bovenop de uitbreidingsvraag.

Bijvoorbeeld: een bedrijf op een bedrijventerrein veroorzaakt overlast voor nabij gelegen woningen. De locatie is geschikt om te transformeren naar woningbouw. Het bedrijf wordt uitgeplaatst naar een uitgeefbare kavel op een nieuw bedrijventerrein of een bestaand pand op een bedrijventerrein. De oude bestemming 'bedrijventerrein' vervalt en wordt gewijzigd naar 'wonen'. Hier is sprake van vervangingsvraag omdat er voorraad bedrijventerrein onttrokken wordt.

Een behoefteraming naar bedrijventerreinen is beleidsarm. Dat betekent dat deze uitgaat van een continuering van het huidige beleid en huidige verhuisdynamiek tussen regio's. Dit is zo gedaan, omdat de behoefte die ontstaat vanuit toekomstig beleid en zeker de daaropvolgende effecten niet betrouwbaar

voorspelbaar is. Het model is ontwikkeld door CPB/PBL en daarna doorvertaald in diverse regio en heeft zich over de laatste decennia bewezen als meest betrouwbare ramingsmethode voor bedrijventerreinen in Nederland. In de methode worden drie variabelen voor de vraag naar bedrijventerreinen onderscheiden:

1. Ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen. Het uitgangspunt vormt de ontwikkeling van het aantal banen met een onderscheid naar economische sectoren.
2. Ontwikkeling van de locatietypevoorkeur. De ontwikkeling van het aandeel van de werkgelegenheid dat op een formeel bedrijventerrein is gevestigd. Het gaat dan onder andere om verplaatsing van bedrijven van/naar woonbebouwing of het buitengebied.
3. Ontwikkeling van het terreinquotiënt (het aantal m² netto bedrijventerrein per arbeidsplaats). Indien het ruimtebeslag per arbeidsplaats toeneemt, zal ook de vraag naar bedrijventerreinen toenemen, zelfs als er geen toename van het aantal banen of verplaatsing naar bedrijventerreinen plaatsvindt. Dat geldt ook omgekeerd, bijvoorbeeld als gevolg van efficiënter ruimtegebruik door automatisering in bepaalde sectoren.

Het resultaat van een vermenigvuldiging van bovenstaande variabelen is het ruimtegebruik van bedrijven. Het prognosemodel raamt het ruimtegebruik op meerdere punten in de tijd. Het verschil tussen deze punten is de uitbreidingsvraag in de tussenliggende periode.

Achtergrond en werking modelmatige behoefte-raming kantoren

Voor de behoefte-raming voor kantoren gebruiken we de methode uit de provinciale vraagraming naar kantoorruimte. Deze systematiek is oorspronkelijk ook gehanteerd in de Bedrijfslocatiemonitor (BLM) van het Centraal Planbureau (CPB, 2005). Deze rekenmethode was ook de basis voor de raming van de uitbreidingsvraag van het kantorenonderzoek uit 2012 (mede op basis van de actualisatie door het Economisch Instituut voor de Bouw, EIB). Ook voor kantoren maken we onderscheid tussen uitbreidingsvraag en vervangingsvraag.

De methode om *uitbreidingsvraag* te berekenen is vergelijkbaar met de gehanteerde methode voor bedrijventerreinen. We gebruiken drie variabelen:

1. Ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen is hetzelfde als in de behoefte-raming voor bedrijventerreinen.
2. We gebruiken de ontwikkeling in aandeel kantoorgebonden werkgelegenheid in plaats van de ontwikkeling van locatietypevoorkeur.
3. De ontwikkeling van het terreinquotiënt wordt vervangen door de ontwikkeling van het kantoorquotiënt: het aantal m² vloeroppervlak (vvo) kantoorruimte per arbeidsplaats.

Ook voor kantoren wordt een prognose geraamd voor meerdere punten in de tijd. Het verschil tussen deze punten is de uitbreidingsvraag in de tussenliggende periode.

Vervangingsvraag is de vraag naar kantoorruimte die ontstaat doordat kantoren, om verschillende redenen anders dan capaciteitsgebrek/overschot, niet meer voldoen. Deze vraag wordt bepaald door technische slijtage (het pand is onbruikbaar en de levensduur loopt af), maar ook door normatieve slijtage; dit houdt in dat het pand niet meer aan de (kwaliteits) eisen van de gebruiker(s) voldoet. Vervanging leidt per saldo niet tot toename van de voorraad. Vervanging vraagt in principe om herontwikkeling of sloop/nieuwbouw van bestaande (verouderde) kantoorpanden. Voor zover de locatie niet voldoet moeten de panden worden onttrokken aan de voorraad. Ten behoeve van vervanging kunnen dus ook nieuwe kantoorpanden/locaties worden gerealiseerd.

In het kantorenonderzoek voor de provincie Utrecht uit 2012 gingen we voor de jaarlijkse vervanging van kantoorruimte uit van een vervangingspercentage van 1,5-2,1% van de totale voorraad. Uitgaande van de totale voorraad kantoren in de provincie Utrecht betekent dit een vervangingsvraag van 1,3 miljoen m² (bij 2,1%) tot 900.000 m² (bij 1,5%). De geraamde uitbreidingsvraag op provinciaal niveau kwam, in een maximaal scenario, uit op circa 360.000 m² (in het minimale scenario voor uitbreidingsvraag is sprake van een afname van circa 700.000 m²). Vervanging heeft dus een fors aandeel (70 tot 80% uitgaande van maximale uitbreidingsvraag) binnen de totale vraag naar kantoorruimte tot en met 2027 op provinciaal

niveau. Deze berekeningen zijn niet nader gespecificeerd naar gemeenten. We hebben echter geen reden om aan te nemen dat dit percentage voor Soest veel lager ligt. Eerder hoger, omdat op provinciaal niveau de uitbreidingsvraag zich vooral voor zal doen in de stad Utrecht. Voor Soest hanteren we daarom hetzelfde uitgangspunt: de totale toekomstige vraag naar kantoorruimte bestaat voor 70-80% uit vervangingsvraag.

Bijlage 2:

Aanbodanalyse bedrijventerreinen

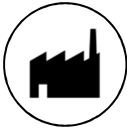
Parkmanagement bedrijventerreinen Soest

In 2007 is de Bedrijvenmanagement Organisatie Soest (BMO Soest) in het leven geroepen. BMO Soest zorgt voor de belangen van de ondernemers die gevestigd zijn op bedrijventerrein in Soest en Soesterberg. BMO Soest waakt, samen met de gemeente Soest, over de uitstraling van het kwaliteitsniveau van de terreinen en verzorgt voor het onderhoud en het beheer van het private en publieke buitenterreinen. Daarnaast wordt ook voor veiligheid gezorgd door de installatie van beveiligingscamera's en wordt juiste wegbewijzing geplaatst.

Locatieprofiel De Soestdijkse Grachten¹⁵

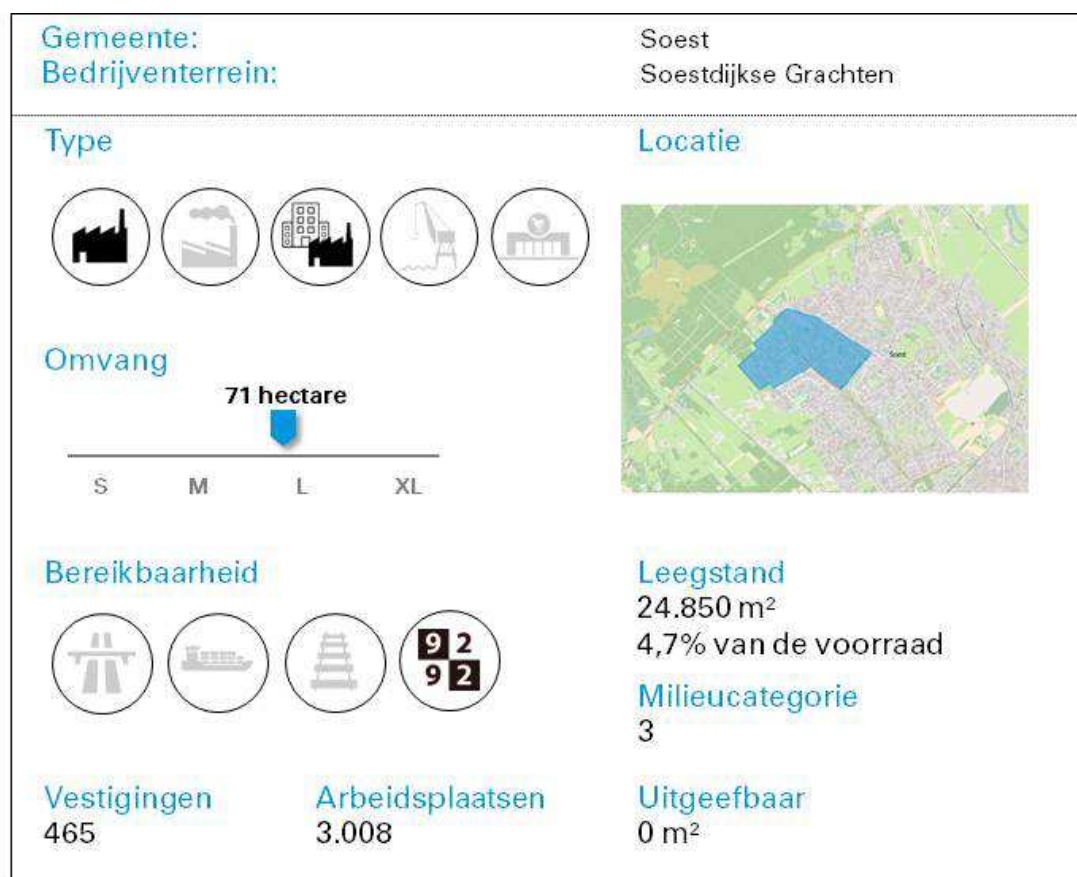
De Soestdijkse Grachten is één van de drie bedrijventerreinen in de gemeente Soest en is 70,5 hectare (netto) groot. In 1972 vond de eerste uitgifte plaats en tegenwoordig bestaat het terrein uit 660 panden, waaronder 200 woningen). Deze woningen liggen vooral aan de Dorresteinweg en Laanstraat. Van oorsprong bestaat het bedrijventerreinen uit twee losse delen, met de Koningsweg als scheidslijn. Het gebied ten oosten van de Koningsweg is opgericht in de jaren 1970 en het gebied ten westen is in 1997 opgericht als bedrijventerrein. Circa tien jaar geleden zijn de twee delen samengevoegd tot één bedrijventerrein.

De Soestdijkse Grachten is een functioneel terrein (zie voor uitleg van de symbolen onderstaande tabel) waar veelal ruimte is voor (lokale) ondernemers in de industrie en handel. Daarnaast zijn ook de sectoren vervoer en transport aanwezig en bevindt zich er perifere detailhandel. De OV-bereikbaarheid is prima. Langs de Koningsweg bevinden zich meerdere bushaltes met busverbindingen naar treinstation Soest Zuid. Van hieruit vertrekken sprinters richting Utrecht en Amersfoort.

				
Functioneel	Hoge milieucategorie	Gemengd	Water	PDV

¹⁵ Voor de informatie in de locatieprofielen over vestigingen, arbeidsplaatsen, leegstand, milieucategorieën, etc. maken we gebruik van de bronnen zoals Vastgoeddata, Funda in Business, Ruimtelijke plannen, databases IBIS en LISA en de gemeentelijke leegstandsmonitor.

Figuur 9: overzicht locatieprofiel Soestdijkse Grachten



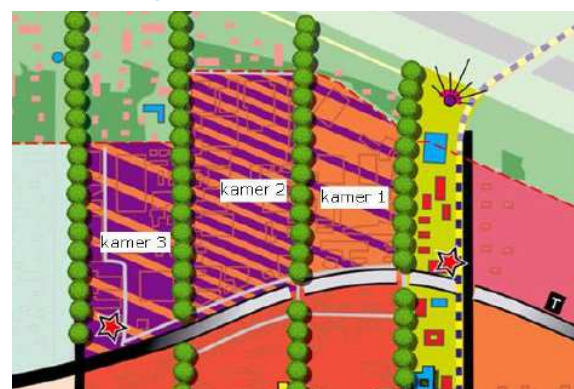
De interne bereikbaarheid van De Soestdijkse Grachten is redelijk. Rondom autobedrijven is een tekort aan parkeerplaatsen. Door diverse ondernemers is het gebrek aan openbare parkeergelegenheid benoemd als probleem van het terrein. Verder zijn er voldoende toegangswegen naar het terrein. De dichtstbijzijnde oprit naar de snelweg is gelegen op 10 minuten rijden.

De organisatiegraad is hoog. Het bedrijventerrein Soestdijkse Grachten beschikt sinds 2016 over een Keurmerk Veilig Ondernemen. Dit is mede te danken aan een groep betrokken ondernemers.

Locatieprofiel Soesterberg-Noord

Het woon-werkterrein Soesterberg-Noord ligt aan de noordzijde van het dorp Soesterberg, tegen de voormalige vliegbasis aan. Het terrein is 11 hectare groot en heeft gemengde functies. Zo is er productie, groothandel, volumineuze detailhandel, maar bevinden zich er ook meerdere woningen. De woonfunctie van het terrein wordt in de toekomst uitgebreid. Deze ontwikkeling is in gang gezet door de sluiting van Vliegbasis Soesterberg in 2008. De vliegbasis vormde voorheen een barrière voor de realisatie van woningbouw, dit vanwege geluidsoverlast. Door de sluiting en de geplande woningbouw krijgt het terrein tevens een ander karakter. De beoogde transformatie tot woon-werkgebied heeft mogelijk gevolgen voor de bedrijven die er zitten.

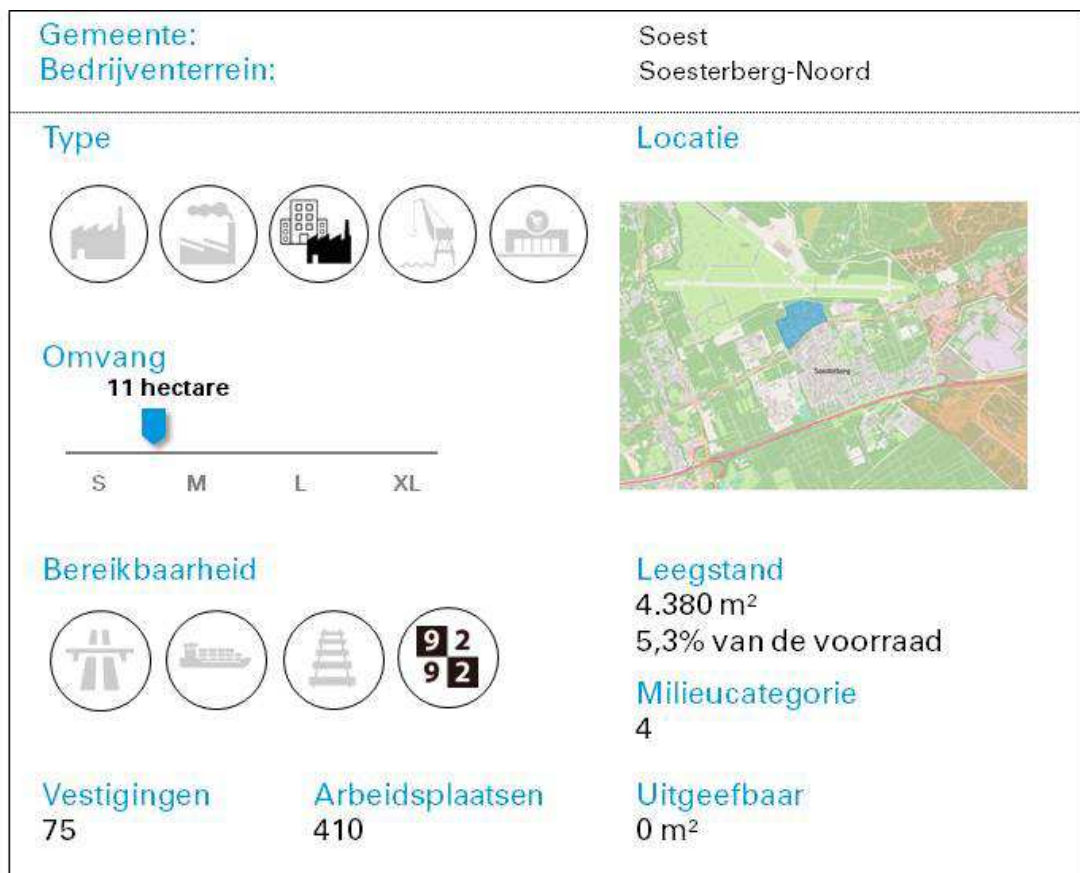
Figuur 10: indeling transformatie Soesterberg-Noord



Met de auto is bedrijventerrein Soesterberg-Noord goed te bereiken. De afslag naar de A28 ligt op circa 5 minuten rijden. De relatief brede wegen zorgen voor een goede interne bereikbaarheid en parkeerproblemen doen zich niet voor. Vanaf het terrein vertrekken tevens bussen in de richting van Amersfoort en Utrecht.

Voorheen zorgde de N237 voor een scheiding tussen bedrijventerrein Soesterberg-Noord en de kern Soesterberg. De recentelijk verdiepte ligging van deze N-weg moet ervoor zorgen dat deze fysieke barrière wordt opgeheven. Vooral kamer 1 (zie bovenstaande figuur) moet zorgen voor een verbinding tussen Soesterberg en de vliegbasis, wat nu gedeeltelijk fungeert als park.

Figuur 11: overzicht locatieprofiel Soesterberg-Noord



Locatieprofiel Richelleweg

Het nieuwste bedrijventerrein in de gemeente Soest is bedrijventerrein de Richelleweg. Dit terrein is gelegen aan afslag 4 van de A28. Het terrein is 10,1 hectare groot waarvan 2,6 hectare reeds is uitgegeven. Er is in 2011 begonnen met de uitgifte van kavels. De Hollandse IJzerenwarenhandel is het eerste bedrijf wat zich daar heeft gevestigd. Zij zijn in 2013 overgekomen van de Amersfoortsestraat. Hierna hebben meerdere bedrijven hetzelfde pad bewandeld. Recent is een bedrijfsverzamelgebouw gerealiseerd.

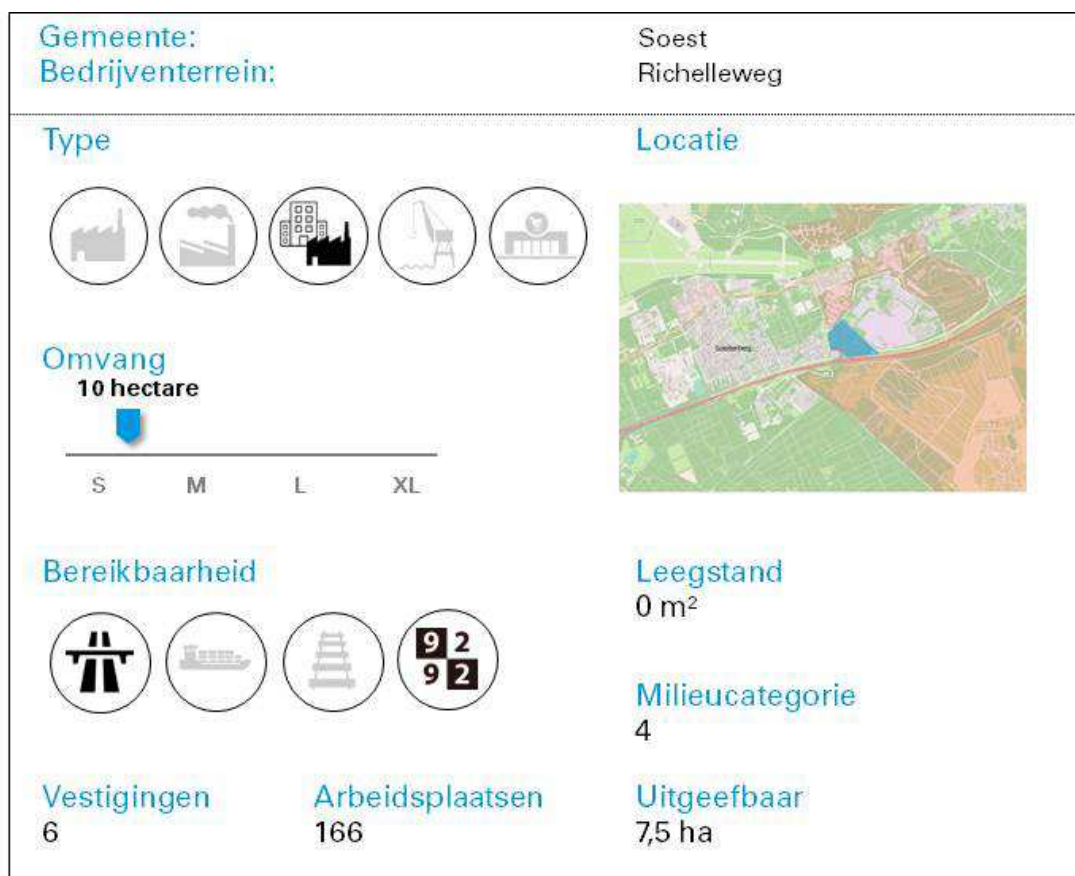
De snelweglocatie maakt dat de Richelleweg uitstekend te bereiken is met de (vracht)auto. Vanaf hier is Utrecht snel te bereiken. Bij het naastgelegen P+R Soesterberg stoppen tevens bussen in de richtingen Amersfoort, Leusden en Utrecht. Parkeren gebeurt uitsluitend op eigen terrein, maar P+R Soesterberg kan worden gebruikt als openbaar parkeerterrein. Dit terrein ligt op loopafstand van de Richelleweg.

Op het terrein wordt ruimte geboden voor bedrijven in de sectoren transport en handel. Duurzaamheid is een belangrijk aspect van het terrein. Om deze reden is gekozen voor intensief ruimtegebruik met een floor-space index van 0,8. Daarnaast moeten bedrijven voldoen aan een minimaal niveau van duurzaamheid, gemeten middels de GPR-methodiek. Hierbij wordt een bedrijfsgebouw gescoord naar

prestaties op het gebied van energie, milieu, gezondheid, gebruikskwaliteit en toekomstwaarde. Waar bedrijven normaliter een score moeten behalen van 6, moeten bedrijven op de Richelleweg een minimale score van 7 behalen.

Op bedrijventerrein Richelleweg zijn nog kavels uitgeefbaar. Om de laatste kavels bouwrijp te maken zijn nog (aanvullende) civieltechnische werkzaamheden nodig.

Figuur 12: overzicht locatieprofiel Richelleweg



Bijlage 3: Vragenlijst enquête

Onderstaande enquête is in de periode december 2016-januari 2017 verspreid onder ruim 700 bedrijven/ondernemers in Soest via een brief van de gemeente en via mail onder het ledenbestand van BMO/Zakelijk Soest.

Voor uw bedrijf is het van groot belang dat u ook in de toekomst kunt beschikken over voldoende en geschikte ruimte voor het uitvoeren van uw bedrijfsactiviteiten.

Aan Stec Groep, een economisch onderzoek- en adviesbureau, is gevraagd om een behoefteraming te ontwikkelen en een helder rapport te maken als directe input voor de markconforme (her)ontwikkeling van werklocaties in de gemeente Soest.

Invullen van de vragenlijst kost u maximaal 5 minuten. Individuele gegevens en informatie van uw bedrijf worden niet aan anderen verstrekt of gepubliceerd. We publiceren alleen conclusies op totaalniveau.

Uw contactgegevens

Naam bedrijf:

Adres:

Naam contactpersoon:

Functie:

E-mailadres:

Bedrijfskenmerken

Hieronder volgt een aantal vragen over kenmerken van de huisvesting van uw bedrijf. Probeer u de vragen zo volledig mogelijk en naar eigen inzicht in te vullen.

1. In welke sector is uw bedrijf actief? (graag één antwoord aankruisen)
 - ☐ Industrie
 - ☐ Bouw
 - ☐ Groot- en detailhandel
 - ☐ Opslag en transport
 - ☐ Reparatie en/of onderhoud
 - ☐ Horeca, recreatie en toerisme
 - ☐ Zakelijke dienstverlening
 - ☐ Financiële dienstverlening
 - ☐ Openbaar bestuur
 - ☐ Gezondheidszorg
 - ☐ Anders, namelijk:.....

2. Hoeveel werknemers (>12 uur per week) telt uw vestiging op dit moment?
 personen

3. Waar is uw bedrijf gevestigd?
 - ☐ Op een bedrijventerrein
 - ☐ Niet op een bedrijventerrein

4. Wat is de oppervlakte van uw bedrijfskavel?
 Ongeveer m² (inclusief het bebouwde deel)

5. Wat is het totale vloeroppervlak (in m²) van uw bedrijfsgebouw(en)?
 Ongeveer m² (inclusief verdiepingen)

6. Hoeveel ruimte van uw huidige vloeroppervlak wordt op dit moment niet gebruikt/staat leeg?
 Ongeveer m²

7. Wat is de eigendomssituatie van het pand op dit moment?
 - ☐ Eigendom van ondernemer of bedrijf
 - ☐ Gehuurd
 - ☐ Anders, namelijk:.....

8. Welk rapportcijfer geeft u uw huidige locatie? (1 = heel negatief, 10 = heel positief)

9. Kunt u aankruisen hoe tevreden u bent over onderstaande aspecten met betrekking tot uw huidige bedrijfspand en/of de directe omgeving?

	Ontevreden	Neutraal	Tevreden
Infrastructuur/bereikbaarheid	☐	☐	☐
Parkeersituatie	☐	☐	☐
Dienstverlening gemeente	☐	☐	☐
Onderhoud openbare ruimte	☐	☐	☐
Mate van veiligheid	☐	☐	☐
Mogelijkheden laden en lossen	☐	☐	☐
Uitbreidingsmogelijkheden	☐	☐	☐
Representativiteit bedrijfspand	☐	☐	☐
Exploitatiekosten bedrijfspand	☐	☐	☐
Afmetingen/ruimte bedrijfspand	☐	☐	☐

Verhuis-en uitbreidingsplannen

Hieronder volgt een aantal vragen over eventuele verhuis- en uitbreidingsplannen en de concreetheid ervan. Probeer u de vragen zo volledig mogelijk in te vullen.

10. Heeft u verhuis- en/of uitbreidingsplannen en zo ja, op welke termijn spelen deze plannen?
- ☐ Ja, binnen 1 jaar
 - ☐ Ja, over 1-2 jaar
 - ☐ Ja, over 2-5 jaar
 - ☐ Ja, over 5 jaar of later
 - ☐ Nee, nog helemaal niet overwogen
- Ga naar vraag 27
11. Gaat het om verhuis- of uitbreidingsplannen?
- ☐ Verhuisplannen
 - ☐ Uitbreidingsplannen
 - ☐ Beide nog in overweging/nog geen keuze gemaakt
12. Heeft u gesproken met de gemeente over uw verhuis- of uitbreidingsplannen?
- ☐ Ja
 - ☐ Nee

13. Hoeveel ruimte (m²) zoekt u voor uw bedrijf?

Kavel: m²

Bedrijfspan: m²

14. Kunt u deze ruimte realiseren op uw huidige locatie?

- ☐ Ja Ga naar vraag 15
- ☐ Nee Ga naar vraag 16

15. Waarom zijn deze plannen wel mogelijk op de huidige locatie?

.....
.....
.....

Ga naar vraag 17

16. Waarom zijn deze plannen niet mogelijk op de huidige locatie?

.....
.....
.....

17. Waar heeft u plannen voor verhuizing/uitbreiding van uw bedrijf?

- ☐ Op de huidige locatie / eigen terrein Ga naar vraag 27
- ☐ Uitbreiding door aankoop aangrenzend perceel Ga naar vraag 27
- ☐ Uitbreiding elders door gedeeltelijke verplaatsing Ga naar vraag 18
- ☐ Volledige verplaatsing naar elders Ga naar vraag 18
- ☐ Anders, namelijk Ga naar vraag 18

Voorkeuren verhuisplannen

Hieronder volgt een aantal vragen over motieven en (locatie)voorkeuren bij een mogelijke verhuizing/verplaatsing van uw bedrijf. Probeert u de vragen zo volledig mogelijk en naar eigen inzicht in te vullen.

18. Wat zijn de belangrijkste redenen voor verhuizing/verplaatsing van uw bedrijf? (meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Groei (of krimp) van de bedrijfsactiviteiten
- ☐ Samenvoeging van meerdere activiteiten
- ☐ Kostenbesparing, efficiency
- ☐ Nieuwe/andere strategie
- ☐ Gebrek aan beschikbare ruimte op huidige locatie
- ☐ Slechte bereikbaarheid en ontsluiting huidige locatie
- ☐ Gebrek aan parkeerruimte
- ☐ Onvoldoende representativiteit van het pand
- ☐ Onvoldoende representativiteit van de omgeving
- ☐ Ontbreken van voorzieningen (horeca, dienstverlening, etc.)
- ☐ Woningbouwplannen in directe omgeving
- ☐ Conflict met omgeving (bv. overlast woningen, verkeer)
- ☐ Anders, namelijk

19. Naar welke eigendomssituatie gaat bij verplaatsing uw voorkeur uit?

- ☐ Perceel kopen en daarop het pand (laten) bouwen
- ☐ Perceel in erfpacht en daarop het pand (laten) bouwen
- ☐ Bestaand pand kopen
- ☐ Bestaand pand huren
- ☐ Nieuw pand (laten) bouwen en vervolgens terug huren
- ☐ Nog niet bekend

20. In de gemeente Soest biedt de gemeente alleen vrije kavels aan op bedrijventerrein Richelleweg.

Voldoet dit aanbod aan uw wensen?

- ☐ Ja Ga naar vraag 21
- ☐ Nee Ga naar vraag 22

21. Waarom voldoet bedrijventerrein Richelleweg wel aan uw wensen?

.....

.....

.....

Ga naar vraag 23

22. Waarom voldoet bedrijventerrein Richelleweg niet aan uw wensen?

.....

.....

.....

23. Als u een nieuwe locatie overweegt, is deze naar verwachting binnen of buiten de gemeente Soest?

- ☐ Binnen Soest, namelijk Ga naar vraag 26
- ☐ Buiten Soest Ga naar vraag 24
- ☐ Nog niet bekend Ga naar vraag 24

24. Welke terreinen buiten de gemeente Soest worden overwogen?

.....

25. Wat zijn de redenen van het overwegen van terreinen buiten de gemeente Soest?

.....

.....

.....

.....

26. Wat zoekt u in een eventuele nieuwe locatie?

		Onbelangrijk	Neutraal	Belangrijk
Eigenschappen directe omgeving	Nabij voorzieningen	☐	☐	☐
	Goed bereikbaar per auto	☐	☐	☐
	Goed bereikbaar per OV	☐	☐	☐
	Uitstraling directe omgeving	☐	☐	☐
	Zichtbaarheid vanaf de (snel)weg	☐	☐	☐
	Dichtbij branchegenoten	☐	☐	☐
	Goede ICT-infrastructuur	☐	☐	☐
	Dichtbij klanten en personeel	☐	☐	☐
Eigenschappen eigen pand	Parkmanagement	☐	☐	☐
	Uitbreidingsmogelijkheden	☐	☐	☐
	Parkeergelegenheid	☐	☐	☐
	Uitstraling van het pand	☐	☐	☐
	Goede prijs- kwaliteitverhouding	☐	☐	☐
	Huisvestingsfaciliteiten	☐	☐	☐
	Eigendomsvormen	☐	☐	☐
	Bedrijfsruimte is functioneel	☐	☐	☐
	Bedrijfsruimte is flexibel	☐	☐	☐
	Anders, namelijk	☐	☐	☐

Slotvragen

27. Welke locatie(s) in de gemeente Soest is/zijn volgens u meest geschikt om extra (uitbreiding van) bedrijventerrein te realiseren?

.....
.....

28. Heeft u nog vragen of opmerkingen over deze enquête of de onderwerpen die hier ter sprake zijn geweest?

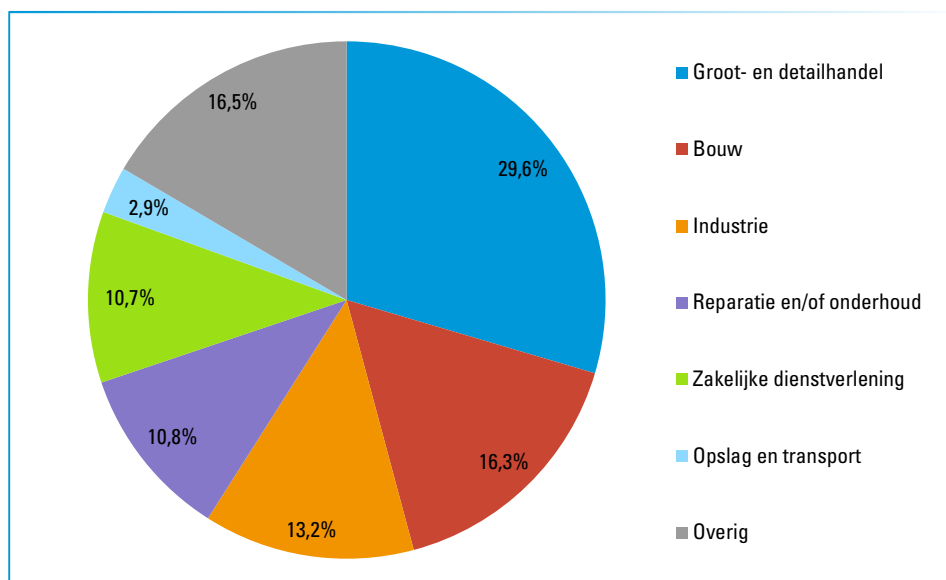
.....
.....
.....

Bijlage 4: Resultaten enquête

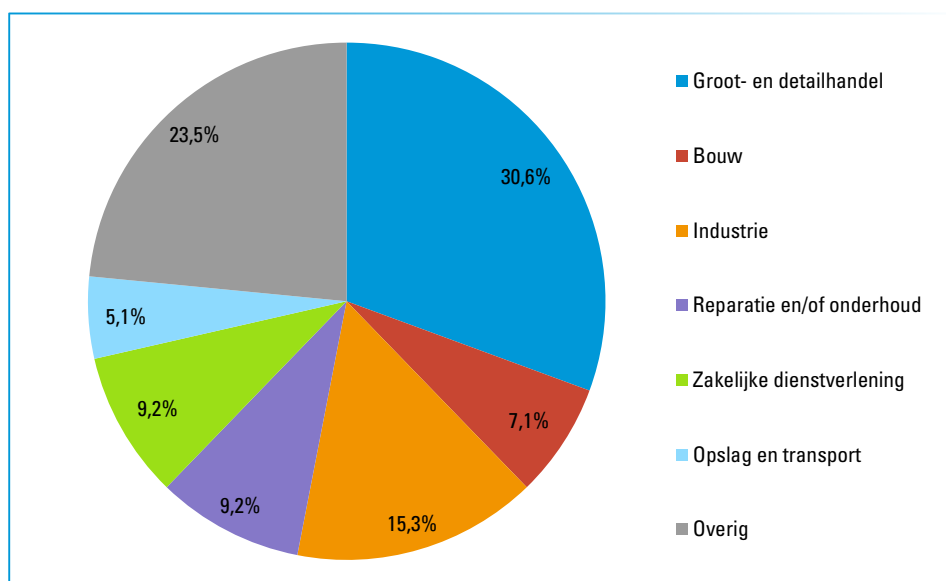
Respons

Een analyse van de respondenten laat zien dat deze groep over het algemeen een representatieve doorsnee is van het Soester bedrijfsleven (de sectoren 'bouw' en 'overig' uitgezonderd. Deze sectoren zijn enigszins onder-, respectievelijk oververtegenwoordigd).

Figuur 13: verdeling sectoren aangeschreven bedrijven Soest



Figuur 14: verdeling sectoren bedrijven respons



Tabel 3: steekproef ingevulde enquêtes naar vestigingslocatie en aantal werknemers

Gevestigd op een bedrijventerrein	Percentage totaal aangeschreven	Percentage respons
Ja	80%	71%
Nee	20%	29%
Totaal	100%	100%

Aantal werknemers	Percentage totaal aangeschreven	Percentage respons
0 t/m 5	68,3%	52,0%
5 t/m 10	14,2%	23,5%
10 t/m 20	9,0%	10,2%
20 t/m 50	6,1%	10,2%
Meer dan 50	2,4%	4,1%
Totaal	100%	100%

Ook gemeten naar vestigingslocatie en aantal werknemers concluderen we dat in de steekproef alle categorieën voldoende vertegenwoordigd zijn om betrouwbare uitspraken te kunnen doen (zie tabel 3).

Ruimtebehoefte

Van de 98 bedrijven die de enquête hebben ingevuld, hebben 35 bedrijven aangegeven verhuis- en/of uitbreidingsplannen te hebben. 63 bedrijven hebben aangegeven dat zij nog helemaal geen verhuis- en/of uitbreidingsplannen hebben overwogen.

31 bedrijven geven aan extra ruimtebehoefte te hebben. Sommige bedrijven hebben juist behoefte aan *minder* ruimte door afname van bedrijfsactiviteiten. Deze bedrijven hebben wel aangegeven verhuis- en/of uitbreidingsplannen te hebben, maar die vertaalt zich niet in *extra* ruimtebehoefte.

Tabel 4: extra ruimtebehoefte

Extra ruimtebehoefte	
Ja	31
Nee	67

Gemiddeld hebben bedrijven die extra ruimtebehoefte hebben, 2,56 keer zoveel ruimte nodig. Bedrijven die op een bedrijventerrein gevestigd zitten en een extra ruimtebehoefte hebben, willen gemiddeld de huidige oppervlakte van de bedrijfskavel 2,80 keer uitbreiden. Deze uitbreidingsbehoefte is fors meer dan de behoefte die geldt voor bedrijven die niet op een bedrijventerrein zijn gevestigd. Voor deze bedrijven geldt namelijk dat zij de oppervlakte van de bedrijfskavel gemiddeld 1,29 keer zo groot willen hebben. De extra ruimtebehoefte verschilt dus tussen bedrijven die wel op een bedrijventerrein zijn gelegen en bedrijven die niet op een bedrijventerrein zijn gelegen. Dit is in lijn met het beeld dat we verwachtten. Procentueel zien we dat bedrijven die nu niet op een bedrijventerrein gevestigd zijn, voor hun uitbreidingswens vaker moeten verhuizen (zie tabel 7).

Tabel 5: verhuis- of uitbreidingsplannen en welke termijn

		Aantal	%
Heeft u verhuis- en/of uitbreidingsplannen en zo ja, op welke termijn spelen deze plannen?	Ja, binnen 1 jaar	10	10,2
	Ja, over 1-2 jaar	13	13,3
	Ja, over 2-5 jaar	7	7,1
	Ja, over 5 jaar of later	5	5,1
	Nee, nog helemaal niet overwogen	63	64,3
Totaal		98	100,0

In totaal antwoorden 35 van de 98 (35,7%) bedrijven 'ja' op de vraag of zij verhuis- of uitbreidingsplannen te hebben (tabel 5).

Tabel 6: ruimtebehoefte realiseren op huidige kavel

		Kunt u deze ruimte realiseren op uw huidige locatie?		Totaal
		Ja	Nee	
Heeft u verhuis- en/of uitbreidingsplannen en zo ja, op welke termijn spelen deze plannen?	Ja, binnen 1 jaar	1	9	10
	Ja, over 1-2 jaar	3	10	13
	Ja, over 2-5 jaar	1	6	7
	Ja, over 5 jaar of later	2	3	5
Totaal		7	28	35

Van de 35 bedrijven in de gemeente Soest die verhuis- en/of uitbreidingsplannen hebben, geven 28 bedrijven aan de extra ruimtebehoefte/plannen die zij hebben niet te kunnen realiseren op de huidige locatie (tabel 6).

Tabel 7: verhuis- of uitbreidingsplannen naar huidige locatie

		Heeft u verhuis- en/of uitbreidingsplannen en zo ja, op welke termijn spelen deze plannen?					Totaal (waar-van ja)
		Ja, binnen 1 jaar	Ja, over 1-2 jaar	Ja, over 2-5 jaar	Ja, over 5 jaar of later	Nee, nog helemaal niet overwogen	
Ligging	Op een bedrijventerrein	7	7	6	4	46	70 (24)
	Niet op een bedrijventerrein	3	6	1	1	17	28 (11)
Totaal		10	13	7	5	63	98

70 van de 98 bedrijven die de enquête hebben ingevuld, zijn op een bedrijventerrein gelegen. Van deze 70 hebben er 24 verhuis- en/of uitbreidingsplannen (34%). Van de 28 bedrijven die de enquête hebben ingevuld die niet op een bedrijventerrein zitten, hebben 11 verhuis- en/of uitbreidingsplannen (39%).

Zie ook figuur 18 aan het einde van deze bijlage voor kaarten met de locatie van respondenten.

Belangrijkste redenen voor voorgenomen verhuizing/verplaatsing zijn bedrijfsinterne factoren: groei (of krimp). Opvallend is dat ruim een derde van de respondenten aangeeft dat de huidige locatie te weinig uitbreidingsmogelijkheden heeft. Dit zou een signaal kunnen zijn dat huidige ondernemers krap in hun jasje zitten. De ontsluiting/bereikbaarheid van de huidige locatie wordt over het algemeen als goed ervaren.

Tabel 8: redenen verhuizing/verplaatsing bedrijf

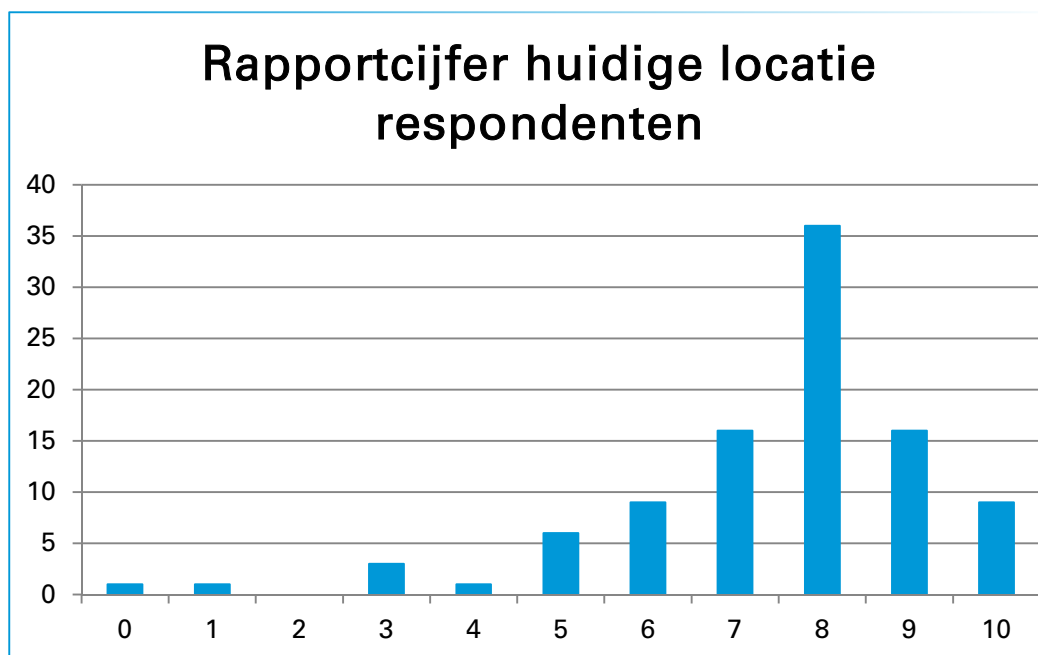
Redenen verhuizing/verplaatsing bedrijf	Aantal keer genoemd	Aandeel genoemd
Groei (of krimp) van de bedrijfsactiviteiten	20	57%
Gebrek aan beschikbare ruimte op de huidige locatie	13	37%

Onvoldoende representativiteit van het pand	10	29%
Kostenbesparing, efficiency	9	26%
Gebrek aan parkeerruimte	5	14%
Anders, namelijk ¹⁶	4	11%
Woningbouwplannen in directe omgeving	4	11%
Samenvoeging van meerdere activiteiten	3	9%
Slechte bereikbaarheid en de ontsluiting huidige locatie	2	6%
Nieuwe/andere strategie	2	6%
Onvoldoende representativiteit van de omgeving	2	6%
Ontbreken van voorzieningen (horeca, dienstverlening, etc.)	1	3%
Conflict met omgeving (bv. overlast woningen, verkeer)	1	3%

¹⁶ Redenen die hier zijn genoemd:

- Het bedrijf wordt verkocht.
- Laden en lossen is een probleem.
- Het bedrijf heeft een nieuwe eigenaar gekregen.
- Het in eigendom willen hebben van een eigen pand.

Figuur 15: rapportcijfer huidige locatie

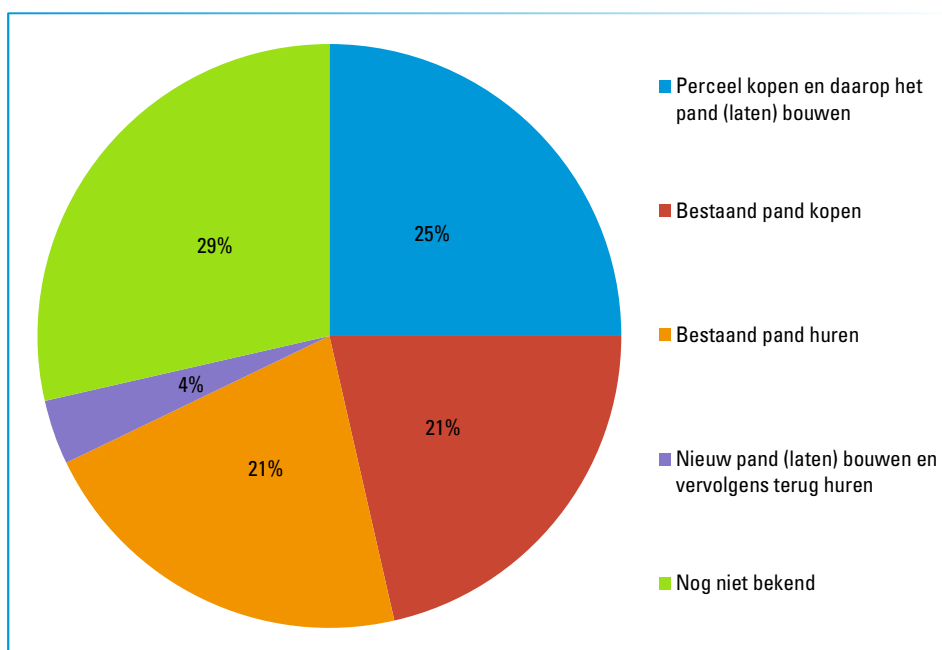


Gemiddeld geven bedrijven die willen verhuizen (35 stuks) een rapportcijfer van 6,77. Gemiddeld geven bedrijven die niet willen verhuizen (63 stuks) hun huidige locatie een 7,86. Alle bedrijven samen (alle 98) geven gemiddeld een 7,47 als rapportcijfer.

Gewenste eigendomssituatie

Van de 28 bedrijven die volledig willen verplaatsen, wil een kwart een perceel kopen en daarop het pand (laten) bouwen). Een groot deel van de bedrijven (29%) weet nog niet naar welke eigendomssituatie de voorkeur uit gaat.

Figuur 16: voorkeur gewenste eigendomssituatie



De verbondheid met Soest is tweekoppig: ongeveer de helft van de ondernemers zegt alleen binnen Soest een locatie te overwegen. Dit betekent echter ook dat de andere helft niet per se gebonden is aan Soest. Wel is het het aantal ondervraagden dat een locatie buiten Soest antwoordt, klein.

De tweekoppigheid komt ook naar voren in de verdiepende interviews met ondernemers. Er zijn ondernemers bij die aangeven koste wat het kost in Soest te willen blijven. Vanwege de nabijheid van klanten en werknemers en zij geven ook aan zelfs Soesterberg te ver weg te vinden. Maar een aantal bedrijven geeft ook aan het liefst te verhuizen naar Amersfoort, Nijkerk of Baarn (zie tabel 9).

Tabel 9: nieuwe locatie binnen of buiten Soest

Aantal		%	
Als u een nieuwe locatie overweegt, is deze naar verwachting binnen of buiten de gemeente Soest?	Binnen Soest	17	48,6%
	Buiten Soest	2	5,7%
	Nog niet bekend	9	25,7%
	n.v.t.	7	20,0%
	Totaal	35	100,0

Tabel 10: voldoet aanbod op Richelleweg

Aantal		
In de gemeente Soest biedt de gemeente alleen vrije kavels aan op bedrijventerrein Richelleweg. Voldoet dit aanbod aan uw wensen?	Ja	4
	Nee	24
Totaal		28

28 bedrijven hebben plannen om (gedeeltelijk) te verhuizen naar een andere locatie. Voor de meerderheid van deze groep (24 bedrijven) voldoet het aanbod op bedrijventerrein Richelleweg niet aan de wensen. Voor 4 bedrijven voldoet de Richelleweg wel aan de wensen. 3 van deze 4 bedrijven zijn reeds gevestigd in Soesterberg. Voor de grote meerderheid voldoet de Richelleweg dus niet aan de wensen. De meest genoemde reden hiervoor is dat de bedrijven in Soest gevestigd willen blijven en niet graag naar Soesterberg gaan. Daarnaast wordt door enkelen ook aangegeven dat de kavels te groot zijn en het financieel niet haalbaar om op Richelleweg te vestigen.

Waardering bedrijfsomgeving in Soest is hoog: gemiddeld een 7,5

Ondernemers geven hun bedrijfsomgeving gemiddeld een 7,5. Bedrijven zonder uitbreidings- of verhuisplannen waarderen hun omgeving gemiddeld wel fors hoger (7,9) dan bedrijven met uitbreidings- of verhuisplannen (6,8). Als reden voor verhuizen of verplaatsen worden vooral bedrijfsinterne processen genoemd (zie tabel 8 in bijlage 3). Hieruit leiden we af dat de meeste ondernemers tevreden zijn met de directe omgeving van hun bedrijf, en dus het bedrijventerrein. De Soestdijkse Grachten wordt ook relatief vaak genoemd als suggestie voor de beste locatie om bedrijventerrein uit te breiden. De tevredenheid met de bedrijfsomgeving blijkt ook uit de antwoorden van ondernemers die aangeven dat De Soestdijkse Grachten schoon, heel en veilig is. Alleen parkeerproblemen wordt enkele keren genoemd als aandachtspunt.

Richelleweg niet voor alle bedrijven een volwaardig alternatief: bedrijven honkvast aan Soest

We vroegen ondernemers of het aanbod op Richelleweg (in Soesterberg) voldoet aan hun wensen. 70% (25 van de 35) van de ondernemers met uitbreidings- of verhuisplannen overweegt uitbreiding op, of

verhuizing naar, een andere locatie dan Richelleweg. Voor 4 van de 25 respondenten met een uitbreidings- of verplaatsingswens voldoet bedrijventerrein Richelleweg aan de gestelde wensen en eisen. 3 van deze 4 bedrijven zijn reeds in Soesterberg gevestigd. We kunnen de volgende conclusies trekken over het aanbod op Richelleweg:

- Bedrijven die in Soest gevestigd zijn vinden Soesterberg te ver weg. Hun klanten bevinden zich in Soest of ze willen er niet weg vanwege historische en/of emotionele redenen;
- Het idee leeft dat het aanbod bedrijfsruimte en kavels op Richelleweg óf groot, óf klein is;
- Hoewel Richelleweg gunstig gelegen is ten opzichte van de snelweg vindt een aantal respondenten het een nadeel van Richelleweg dat ze er niet goed zichtbaar zijn.

We verbinden hier ook de conclusie aan dat de vraag naar bedrijfsruimte in Soest erg lokaal gebonden is, en concurrentie van bijvoorbeeld Amersfoort geen grote rol zal spelen. Voor enkele bedrijven (uit Soesterberg) die toch al moeten verhuizen is Amersfoort wel een optie.

Onderstaand vatten we enkele meningen over het aanbod (zowel nieuw als bestaand) aan bedrijventerreinen in Soest samen.

Figuur 17: uitkomsten kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen Soest



Figuur 18: kaarten locatie respondenten

