

# Inhoudelijke bepalingen overheidsopdracht “opmaak bovenlokaal uitgifteplan”

## 1. Context

Deze overheidsopdracht is bedoeld voor het opstellen van een overkoepelende visie op het uitgiftebeleid en een bovenlokaal uitgifteplan voor bedrijventerreinen.

Vandaag is er een grote schaarste aan ruimte op bedrijventerreinen. Voor de schaarse ruimte is er competitie tussen eindgebruikers maar in veel gevallen ook van vastgoedinvesteerdere in kmo-units, grootschalige detailhandel enz. Als er nog nieuwe kavels worden uitgegeven, gebeurt dit hoe langer hoe meer op basis van strenge vestigingseisen/criteria of vanuit een veiling-principe. Een aantal bedrijven maakt op die manier nog maar weinig kans om zich te kunnen vestigen op een bedrijventerrein. Deze bedrijven worden ook niet doorverwezen naar plekken waar ze zich wel kunnen vestigen.

In essentie hoopt VLAIO dat de bedrijventerreinen die goed gelegen zijn en nog geschikt zijn voor de vestiging van de meer grootschalige, niet-verweefbare bedrijven ook voorbehouden blijven voor dergelijke activiteiten en dat de grote vraag vanuit kleinere bedrijven, verweefbare bedrijven, bedrijven met personeelsintensieve activiteiten, publiekstrekkingen en andere economische activiteiten kan opgevangen worden in andere types vestigingsmilieus en werklocaties.

Maar op bestaande terreinen speelt vaak – zeker op de niet-beheerde terreinen – een andere dynamiek en worden leegstaande bedrijfspanden doorverkocht voor activiteiten waarvoor het terrein oorspronkelijk niet bedoeld was. Of deze dynamiek zich kan voordoen, hangt af van de mate waarin het terrein beheerd wordt en van de toepassing van de stedenbouwkundige voorschriften.

Willen we een bedrijfshuisvestingsbeleid dat kan bijdragen aan de economische ambities<sup>1</sup> én duurzaamheidsambities<sup>2</sup>, dan moeten heel wat bedrijventerreinen beter beheerd worden, op basis van een doordacht uitgiftebeleid. Een uitgifteplan is hiervoor het aangewezen instrument. Wat met een uitgifteplan precies wordt bedoeld wordt hierna uitgelegd.

Een ondernemingsvriendelijk bedrijfshuisvestingsbeleid begeleidt ruimtezoekende bedrijven naar een plek waar ze (wel) op hun plaats zitten en vergunbaar zijn. Een uitgiftebeleid voor meerdere terreinen met elk een eigen profiel biedt meer kansen om het juiste bedrijf op de juiste plaats te krijgen. Dit veronderstelt een overkoepelende visie op die terreinen. Uitgifteplannen kunnen zo’n overkoepelende visie doorvertalen naar een concreet werkinstrument. Op die manier kunnen kavels ter beschikking worden gesteld aan bedrijven die overeenstemmen met het voor het bedrijventerrein vooropgestelde profiel.

Uitgifteplannen binden in eerste instantie de ontwikkelaars/beheerders van de terreinen waarop de uitgifteplannen betrekking hebben. VLAIO wil evenwel de steden en gemeenten, ook als ze zelf geen

---

<sup>1</sup> Economische ambities? Voor welk type bedrijven wordt ruimte voorzien? Wordt gemikt op een bepaald ecosysteem? Andere vragen die daarbij komen kijken zijn onder meer of de criteria louter de weerspiegeling zijn van lokale ambities dan wel of het ook om terreinen gaat die een rol opnemen in een bovenlokale of Vlaamse ruimtelijk-economische structuur?

<sup>2</sup> Duurzaamheidsambities? In een uitgifteplan gaat het om de eisen die aan individuele bedrijven kunnen worden opgelegd, zoals CO<sub>2</sub>-neutraal elektriciteitsverbruik, verplicht gebruik van dakoppervlaktes, normen over de footprint van de gebouwen etc. Deze eisen zijn een doorvertaling van de toekomstvisie op de bedrijventerreinen. In de handleiding over de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen waarnaar in de tekst wordt verwezen, worden heel wat ‘bouwstenen’ aangereikt om tot een duurzame toekomstvisie op de bedrijventerreinen te komen.

beheerder of ontwikkelaar zijn, een zo sterk mogelijk medebepalende rol geven. Voor terreinen die bijvoorbeeld door intercommunales zijn ontwikkeld, wordt er met het oog op beslissingen doorgaans teruggekoppeld met de betrokken gemeenten. Maar dit is niet voor alle terreinen een vanzelfsprekend gegeven. Voor het opstellen van een overkoepelende visie zal het erop aankomen de steden en gemeenten een regisserende rol te geven en de ontwikkelaars/beheerders van de terreinen zoveel als mogelijk in die visie en de daarop geënte uitgifteplannen mee te krijgen.

De opdracht omvat het uitwerken van een visie en bovenlokaal uitgifteplan dat op maat en in samenspraak met de betrokken steden en gemeenten wordt opgemaakt en desgevallend met de ontwikkelaars en beheerders van de bedrijventerreinen.

## 2. Uitgifteplan

In de [handleiding voor de \(her\)ontwikkeling en het beheer van bedrijventerreinen](#) die VLAIO liet ontwikkelen, wordt een [hoofdstuk gewijd aan het uitgifteplan](#).

*De basis voor de uitgifte vormt het **uitgifteplan**. Dit uitgiftebeleid- of plan is het operationele instrument om bedrijfskavels toe te wijzen aan individuele bedrijven. Het functioneert met andere woorden als inhoudelijke en technische voorbereiding van de 'grondtransacties'. Kavels worden in principe alleen ter beschikking gesteld aan bedrijven die aan de uitgiftecriteria voldoen.*

*Conform het subsidiebesluit (BVR voor de subsidiëring van de (her)aanleg van bedrijventerreinen, nvdr) bevat een uitgifteplan minstens volgende aspecten:*

- *De bezwarende maatregelen met betrekking tot de kavels met het oog op een rationeel en zuinig ruimtegebruik naargelang de activiteiten van de bedrijven en met aandacht voor de plaatsing van de gebouwen;*
- *De evaluatiecriteria voor de kandidaat-investeerders;*
- *De evaluatiecriteria met betrekking tot de toelating van Seveso-bedrijven en van problematische ruimtevragers;*
- *Een bouwverplichting binnen een termijn van maximaal vier jaar nadat de akte van terbeschikkingstelling verleden is;*
- *Een exploitatieverplichting binnen een termijn van maximaal vijf jaar nadat de akte van terbeschikkingstelling verleden is;*
- *De voorwaarden die het toezicht en het beheer verzekeren zoals bepaald in artikel 25 tem 34 van het decreet ruimtelijke economie;*
- *De stedenbouwkundige verplichtingen;*
- *De aspecten van het (her)inrichtingsplan met weerslag op de uitgifte van de kavels;*
- *De bezwarende maatregelen met betrekking tot de kavels met het oog op de klimaatneutraliteit van het bedrijventerrein.*

*Door het formuleren van uitgifte- en gebruiksvoorwaarden bij de terbeschikkingstelling van een kavel of naar aanleiding van een verhuurovereenkomst, wil men duidelijkheid scheppen over de toewijzingscriteria voor kandidaat-kopers, -erfpachters of -huurders, over de verplichtingen voor de gebruikers van het terrein, over de controle erop en over de sancties.*

Het uitgifteplan zet al die bovenstaande elementen samen in een document maar voorziet ook in een set van clausules die in de aktes van ter beschikkingstelling (verkoopakte, erfpachtakte, huurovereenkomst...) kunnen worden opgenomen of meteen in **model-overeenkomsten**. Sommige

elementen zijn wettelijk verankerd in het Decreet Ruimtelijke Economie (2012) waarnaar verwezen kan worden.

### 3. Bovenlokaal uitgiftebeleid

Dit bestek heeft betrekking op de opmaak van een **bovenlokaal** uitgifteplan, ter ondersteuning van een bovenlokaal uitgiftebeleid.

Het gaat dus om een uitgifteplan voor meerdere bedrijventerreinen/werklocaties die zich bovendien op meerdere gemeenten bevinden. Een uitgifteplan voor meerdere bedrijventerreinen en werklocaties binnen eenzelfde gemeente is uiteraard ook zinvol maar de complexiteit neemt toe als het over meerdere gemeenten en meerdere ontwikkelaars/beheerders gaat. Net daarom wil VLAIO dit ook ondersteunen.

Niet alleen het uitgifteplan met hetzij een luik per terrein/werklocatie of een verzameling uitgifteplannen die eenzelfde overkoepelende visie detailleren is complexer, ook het organisatorische proces is heel wat lastiger. Om duidelijk te kunnen maken hoe het bovenlokaal uitgifteplan in de praktijk zal functioneren, zullen er ook een aantal aspecten van dit organisatorische proces moeten uitgewerkt worden. Wordt er bijvoorbeeld gewerkt met een uitgiftecomité? Hoe zal dat samengesteld worden en met welke bevoegdheden? Het uitwerken van een voorstel in samenspraak met de betrokken steden en gemeenten en desgevallend andere ontwikkelaars/beheerders maakt ook deel uit van deze opdracht. De implementatie ervan behoort niet tot deze opdracht.

De dienstverlener zal er bij het uitwerken van een bovenlokaal uitgifteplan voldoende aandacht moeten aan besteden dat de op te volgen aspecten door een digitaal werkproces moeten kunnen worden ondersteund. Een uitgifteplan is op zich een statisch document maar er hoort een evolutief modeldocument bij – bij voorkeur met een GIS-component - met het overzicht van de nog uit te geven percelen (te koop, te huur, voor erfpacht of concessie...), de mogelijkheid om de acties op vlak van handhaving (controle bouw-en exploitatie, toestemming tot doorverkoop...) te registreren en op te volgen enz. In samenspraak met de betrokken steden en gemeenten zal de dienstverlener dit aspect al in min of meerdere mate worden uitgewerkt. De offerte voorziet in een basisvariant (bijvoorbeeld in excel) en meer uitgebreide formules, bijvoorbeeld met ondersteuning van GIS.

Eveneens van belang is een 'warme' doorverwijzing van de ruimtezoekende ondernemers als ze voor een bepaalde kavel of bedrijfsruimte niet in aanmerking komen. Veelal hebben de ruimtezoekende ondernemers een inlichtingenfiche moeten invullen die als basis kan dienen voor de warme doorverwijzing. Een inlichtingenfiche (een of meer) met aspecten die relevant zijn voor het uitgifteplan in kwestie maakt deel uit van de opdracht.

### 4. Stappen naar een overkoepelende visie

Het opmaken van een overkoepelende visie voor meerdere terreinen en werklocaties vergt afstemming met de betrokken gemeenten en stakeholders waaronder de ontwikkelaars/beheerders en de bedrijven zelf. Niettemin zijn er aantal stappen die vooral ook 'onderzoek' betreffen en die als volgt kunnen ingedeeld worden.

- 1) Eerste inventarisatie en bronnenonderzoek voor het oplijsten van gekende knelpunten, uitdagingen en opportuniteiten die aanleiding geven tot (her)bestemming, (her)ingebruikname van kavels en gebouwen, herinrichting van bedrijventerreinen. In zoverre die aanleidingen niet of minder duidelijk aanwezig zijn, kan een quick scan helpen

om de verduurzamingspotenties van de bedrijventerreinen te identificeren. De bouwstenen zoals opgenomen in de handleiding voor de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen van VLAIO kunnen daarvoor leidend zijn.

- 2) Inventarisatie van de relevante eigenaars/ontwikkelaars/beheerders van de verschillende terreinen/werklocaties die het voorwerp zijn van het bovenlokaal uitgiftebeleid. (De gebruikers van die terreinen, de bedrijven, zijn uiteraard stakeholder maar geen partij in een op te maken uitgifteplan, tenzij er delen van het terrein in gemeenschappelijke mede-eigendom zitten.)
- 3) Analyse vraag en aanbod op vlak van bedrijfshuisvestingsmogelijkheden.
  - a. Aanbod: GIS-dashboards ter beschikking, aan te vullen met lokale kennis. Essentieel is ook de leegstand.
  - b. Vraag<sup>3</sup>: betreft de inventarisatie van de herlokalisatienoden, uitbreidingsnoden van de zittende bedrijven, vestigingsvragen... maar ook het bepalen van de 'economische roeping' van de verschillende vestigingsmilieus. Medebepalend hiervoor zijn de economische dynamiek in de subregio, de ontsluiting/bereikbaarheid van de verschillende terreinen, hoe ze zijn gesitueerd in de omgeving (op vlak van hinder en impact op milieu en natuur, maar ook wat betref voorzieningen) en de lokale of bovenlokale (en mogelijk ook provinciale en Vlaamse) ambities met die verschillende vestigingsmilieus (= m.a.w. de plannings- en beleidscontext).
- 4) De confrontatie van vraag en aanbod. Een zuivere ha-discussie levert niet veel op naar visie-elementen. De confrontatie van vraag en aanbod moet de visievorming voeden over de differentiatie tussen de bedrijventerreinen of anders geformuleerd de segmentatie van de werklocaties. Die differentiatie/segmentatie kan op verschillende manieren tot uiting komen:
  - keuzes voor specifieke doelgroepen van sectoren/activiteiten of een bepaald ecosysteem;
  - aandacht voor problematische ruimtevragers;
  - keuzes in termen van behoud van ruimte voor niet-verweefbare bedrijvigheid versus evolutie naar meer gemengde ontwikkelingen;
  - al dan niet mogelijkheden voor voorzieningen<sup>4</sup> en complementaire functies, al dan niet geschiktheid van het terrein voor publiekstrekkende activiteiten...

Er kan overwogen worden om die confrontatie tussen vraag en aanbod te doen op basis van types "vastgoedproducten" waarvoor ruimte moet worden aangeboden of (voor)behouden. Met type vastgoedproduct wordt bedoeld: bedrijfskavels voor grootschalige niet-verweefbare bedrijven, kleinere bedrijfskavels voor niet-verweefbare activiteiten, semi-industrieel en logistiek vastgoed, hybride bedrijfsgebouwen (ateliers in combinatie met kantoorachtige ruimten) ... tot en met kleinere units in bedrijfsverzamelgebouwen. Het toekomstig aanbod zal vermoedelijk maar voor een kleinere fractie bestaan uit te bebouwen bedrijfskavels maar in hoofdzaak uit herin te vullen vrijkomende bedrijfsruimten. De betaalbaarheid van de verschillende vastgoedproducten voor de eindgebruiker is daarbij ook een aandachtspunt.

- 5) "Verbeelden" van de overkoepelende visie, bijvoorbeeld door het inkleuren van de verschillende vestigingsmilieus of op een ander manier. Het doel is een "praatplan" dat voor de verschillende terreinen de toekomstvisie weergeeft, zowel qua

---

<sup>3</sup> Er bestaat een leidraad voor ruimtelijk-economisch onderzoek. Die kan opgevat worden als een menu over hoe uitgebreid/gedetailleerd het onderzoek naar de 'vraag' dient te gebeuren. In het bestek kunnen minimale onderzoeksdeliverables worden naar voor geschoven, maar voor sommige gebieden zou dit op vraag van de betrokken gemeenten ook verder kunnen gaan.

<sup>4</sup> Als er veel voorzieningen in de onmiddellijke omgeving zijn van het terrein moeten die niet gedupliceerd worden op het terrein zelf (broodjeszaak, fitness etc.).

vestigingsmilieu/economisch profiel als op vlak van gewenste duurzaamheid. Het praatplan moet de discussie helpen beslechten tussen de rechtstreeks betrokken actoren maar ook de interactie mogelijk maken met de stakeholders (bedrijven,...). In zoverre er nog kavels moeten uitgegeven worden, ruimten heringevuld kunnen worden, kan het ook relevant zijn om naast dit praatplan ook de verschillen in kosten-baten tussen eventuele verschillende scenario's op vlak van economisch profiel/vastgoedproducten te verhelderen.

Gezien het vertrekpunt voor de steden en gemeenten over de gewenste ruimtelijk-economische ambities nogal verschillend kan zijn, mede door onderzoek in het recente verleden, biedt de offerte ook op dit punt een basisvariant en een meer uitgebreide variant voor het geval de marktverkenning om tot een ruimtelijk-economische positionering te komen diepgaander moet gebeuren. Het vertrekpunt en de verwachtingen t.a.v. de dienstverlener worden met de steden en gemeenten besproken.

## 5. Doorvertalen van de overkoepelende visie in een bovenlokaal uitgifteplan

De overkoepelende visie moet ofwel worden vertaald naar één uitgifteplan dat de verschillende terreinen/vestigingsmilieus behandelt of naar een uitgifteplan per terrein – al naargelang het gekozen governance model. De mogelijke onderdelen van een uitgifteplan staan opgelijst in het kader bij punt II. maar belangrijke vragen zijn bovendien:

- 1) Stemt de overkoepelende visie overeen met de bestaande planologische context en/of moet de realisatie van de toekomstvisie gepaard gaan met een planningsinitiatief? Ook als de overkoepelende visie matcht met de huidige bestemmingen kan het aangewezen zijn om een planningsinitiatief te nemen om op basis van de stedenbouwkundige voorschriften de bouw- en gebruiksmodaliteiten te kunnen aanscherpen bij elke nieuwe ingebruikname (via de vergunningsverlening dus).
- 2) Aan te vullen met een transitieplan? Als er weinig hefboomen zijn om het uitgifteplan ook te implementeren of als er veel bedrijven niet op hun plaats zitten, niet overeenstemmen met het gewenste toekomstbeeld, kan een transitieplan opportuun zijn. Elementen van een transitieplan:
  - herinrichtingsvisie openbaar domein
  - zones waarop voorkooprecht zou moeten van toepassing zijn, desnoods zelfs onteigening.
  - aanpak herlokalisatie van bedrijven (uitdoving, actieve herlokalisatie...).
- 3) Wie is beslissingsbevoegd voor de toepassing van de uitgiftecriteria en wie is beslissingsbevoegd om eventuele gebruiksvoorwaarden op te nemen in de akte en voorwaarden gekoppeld aan de vergunningsverlening? Als het niet om dezelfde instantie is, moet dat duidelijk gemaakt worden.
- 4) Het uitgifteplan richt zich naar de individuele bedrijven maar het kan aangewezen zijn om ook duidelijk te maken welke maatregelen voor de verschillende terreinen op het niveau van het gehele terrein worden genomen, zeker als die ook impact kunnen hebben op de gebruiksmodaliteiten.