

**Gemeente Den Haag
Ex ante analyse deel I**

FRED II

impact

Colofon

Opdrachttitel

Ex ante assessment deel I, FRED II

Opdrachtgever

Gemeente Den Haag, de heer T. Overmeire

Projectteam ERAC

Martijn Panjer (projectleider), Luc van Aart, William van den Bungelaar, Robert Smeets

Documentnummer

036.055.B/00.099.486

Datum rapport

21 september 2016

European and Regional Affairs Consultants B.V.

Vughteweg 47a

Postbus 90102

5200 MA 's-Hertogenbosch

T. +31 (0) 73 7000 340

Samenvatting en conclusies op hoofdlijnen

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van DSO Afdeling Economie van de gemeente Den Haag in het kader van een mogelijk vervolg op het JESSICA-initiatief Fonds Ruimte en Economie Den Haag (FRED). Dit fonds is als pilot opgestart en richtte zich primair op de realisatie van de ambities van de gemeente op het gebied van de detailhandel en de kleinschalige bedrijfshuisvesting. Binnen enkele jaren is dit mede met middelen uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) gevoede fonds volledig met leningen en participaties ingezet voor de doelstelling. Het succes was de aanleiding voor de gemeente om de mogelijkheden voor een opvolger van het fonds te onderzoeken. Dit fonds – FRED II – zou dan deels gevuld kunnen worden met EFRO-middelen uit het 'nieuwe' programma Operationeel Programma Kansen voor West 2014 – 2020 (OP West). Dit onderzoek betreft een zogenaamde 'Ex ante fase I assessment'¹ naar – in feite – het bestaansrecht van FRED II.

FRED II dient inhoudelijk te passen binnen het OP West en de Haagse uitwerking ervan, het Haags Uitvoeringsplan Kansen voor West 2014-2020. Het programma biedt mogelijkheden voor investeringen gericht op het verbeteren van het vestigingsklimaat, met name op het realiseren van kwalitatief hoogwaardige bedrijfsruimten en toegankelijke werk-/bedrijfslocaties. Ten opzichte van FRED I is sprake van een geografische focus op het zogenaamde GTI-gebied, het gebied waar de investeringen van de aan Den Haag gelabelde EFRO-middelen ten goede moeten komen. Dit gebied bestaat uit de gebieden Scheveningen, Haagse Hout, Centrum, Escamp, Laak en de transformatiegebieden rondom de stations en Binckhorst.

De gemeente Den Haag heeft in diverse beleidsdocumenten – zowel thematisch als geografisch ingestoken – ambities geformuleerd op het gebied van kleinschalige bedrijfshuisvesting. De inzet is met name gericht op transformatie van (verouderde) bedrijfs- en kantoorpanden en winkelstrips. FRED II zou aan deze ambitie kunnen bijdragen als de transformatie het creëren van kleinschalige bedrijfsruimten tot gevolg heeft.

Uit een analyse blijkt dat marktfalen een belangrijke rol speelt bij het achterblijven van investeringen in kleinschalige bedrijfsruimten in Den Haag. Vooral de aspecten informatie-asymmetrie, externaliteiten (positief en negatief) en publieke goederen komen hierbij naar boven. Het marktfalen legitimeert de inzet van publieke middelen om te komen tot een optimaal investeringsniveau voor kleinschalige bedrijfsruimten.

Het investeringsgat voor het realiseren van kleinschalige bedrijfsruimten is primair berekend op basis van kengetallen en gespiegeld aan praktijkervaringen (met name uit FRED I). Hieruit volgt dat voor het herstructureren van bedrijfs- en winkelpanden en het transformeren van winkelstrips in het GTI-gebied het investeringsgat gemiddeld ongeveer € 104,2 miljoen bedraagt. Dit investeringsgat kent overigens een ruime bandbreedte. Ondanks deze onzekerheid is het investeringsgat vele malen groter dan de voorziene omvang van FRED II (€ 7,2 miljoen). Hieruit kan worden geconcludeerd dat bij FRED II sprake is van een efficiënte inzet van publieke middelen.

FRED II zet zowel op fondsniveau als op investeringsniveau in op het uitlokken van additionele middelen. Op fondsniveau wordt naast de EFRO-inbreng van € 3,6 miljoen ingezet op € 3,6 miljoen aan overige publieke middelen. De private middelen worden voorzien op investeringsniveau, met een verwachting van 60%-70% privaat aandeel per investering.

¹ Verordening (EU) 1303/2013 artikel 35

Hieruit volgt de doelstelling om met de EFRO-middelen een hefboomeffect van 5 te realiseren.

Qua instrumentering worden vooral leningen voorzien. De ervaring leert echter dat ook participaties en garanties in sommige gevallen passend zijn. In complexe gevallen behoort een combinatie van deze instrumenten met subsidie tot de mogelijkheden.

Om FRED II in lijn te brengen met de staatssteunwetgeving zijn een drietal manieren onderzocht om steun geoorloofd te kunnen verstrekken:

- Een beroep op de Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV, Verordening (EU) 651/2014);
- Gebruik maken van steunmaatregel SA.34660 (2012/N);
- Gebruik maken van een zogenaamd 'Off the shelf model' ex (EU) 964/2014.

Alleen de tweede optie lijkt passend voor FRED II. Op dit moment kan nog gebruik gemaakt worden van de huidige steunmaatregel. Voor de langere termijn moet overwogen worden om een nieuwe staatssteunmeldingsprocedure in gang te zetten. Dit zou gecombineerd kunnen worden met een melding vanuit de fondsen in Rotterdam.

Inhoudsopgave

Introductie	7
1.1 Achtergrond	7
1.2 Beleid	8
1.3 Ex ante assessment	14
1.4 Dataverzameling en onderzoeksaanpak	15
1.5 Afbakening	17
Marktfalen en suboptimale investeringscondities	19
2.1 Inleiding en achtergrond marktfalen	19
2.2 Marktfalen en kleinschalige bedrijfshuisvesting	20
Behoefte aan en aanbod van financiering	24
3.1 Inleiding en aanpak	24
3.2 Behoefte financiering	24
3.3 Omvang fonds in relatie tot investeringsgat	29
3.4 Omvang fonds op basis van praktijkervaringen	30
Toegevoegde waarde en samenhang met huidige maatregelen	31
4.1 Kwantitatieve toegevoegde waarde	31
4.2 Financieringsbehoefte nader geduid: instrumentering	34
4.3 Toets op consistentie met bestaand beleid en beleidsinstrumenten	34
Staatssteun	35
5.1 Achtergrond	35
5.2 Vrijstellingen	35
5.3 Conclusie	37

Lessen en aanbevelingen	38
6.1 Selectie fondsen.....	38
6.2 Ontwerp-, implementatie- en operationele fase nader geduid	38
6.3 Mitigeren risico's.....	40
Bijlagen	42
Bijlage 1: Kaarten gebied	43
Bijlage 2: Omschrijving focusgebieden in GTI-gebieden	44
Bijlage 3: Overzicht aanbod (externe) financiering.....	47
Bijlage 4: Overzicht respondenten en geraadpleegde experts	49
Bijlage 5: Overzicht geraadpleegde bronnen	50

één

Introductie

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Dienst Stedelijke Ontwikkeling Afdeling Economie van de gemeente Den Haag in het kader van de mogelijke uitbreiding van het actuele, mede met het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) gevoede Fonds Ruimte en Economie Den Haag (FRED). Het is de bedoeling deze uitbreiding (FRED II) wederom mede te financieren met EFRO-middelen, echter ditmaal vanuit het Operationeel Programma Kansen voor West 2014 – 2020. Het onderzoek betreft een zogenaamde 'Ex ante fase I assessment' naar - in feite - het "bestaansrecht" van het financiële instrument FRED II.

Fase II van de Ex ante assessment handelt over de optimale vormgeving en aansturing van het financieel instrument, in feite de Investeringsstrategie van het FRED II. Dit betreft een apart document en maakt dus geen deel uit van onderhavige rapportage.

Leeswijzer

Paragraaf 1.1. schetst de achtergrond van dit onderzoek. Paragraaf 1.2 geeft een grove schets van de beleidsambities en beleidsopgaven van Den Haag ten aanzien kleinschalige bedrijfsruimten. In paragraaf 1.3 wordt informatie verstrekt met betrekking tot de context en formele vereisten van een Ex ante assessment, terwijl in paragraaf 1.4 wordt ingegaan op de gehanteerde onderzoeks aanpak en dataverzameling. Tot slot wordt in 1.5 op basis van de vereisten uit het EFRO-programma het onderzoek zowel inhoudelijk als geografisch afgekaderd.

1.1 Achtergrond

Gemeente Den Haag heeft in 2013 FRED opgericht. Met een omvang van € 4,86 miljoen zette het fonds met (achtergestelde) leningen en participaties in op projecten binnen het stedelijk gebied van Den Haag die zich primair richten op de realisatie van de ambities van de gemeente op het gebied van de detailhandel en de kleinschalige bedrijfshuisvesting. Deze ambities zijn vastgelegd in de nota Actieprogramma kleinschalige bedrijfsruimten (2011) en het Actieprogramma Den Haag Winkelstad (2015). Ook investeringen ten behoeve van een kwaliteitsimpuls in de openbare ruimte behoorden in potentie tot de mogelijkheden, mits deze rechtstreeks in relatie staan tot bovenstaande kaderstellende nota's en investeringsstrategie. Het fonds is als pilot opgezet, waarbij het opdoen van kennis en samenwerking met de EIB en samenwerking met private partijen bij fondsconstructies belangrijke nevensdoelstellingen waren. De nadruk lag op de realisatie van de ambities van Den Haag die erop zijn gericht om middels herontwikkeling van bestaande locaties naar aard en schaal passende (kleinschalige) bedrijfs- en/of winkellocaties te creëren. Ondanks de pilotinstreek bleek de vraag naar het financieringsinstrument ruim aanwezig. Dit heeft geresulteerd in een fondsuitbreiding tot € 7,1 miljoen dat geheel is ingezet in projecten.

FRED is voor een belangrijk deel (€ 3 miljoen) met EFRO-middelen uit het Kansen voor West-programma 2007 – 2013 gevoed en kent een revolverend karakter; er worden geen subsidies aan projecten verstrekt, maar financieringen in de vorm van leningen en participaties. Het betreft projecten die niet - of slechts gedeeltelijk - door de markt worden opgepakt. De verstrekte financieringen moeten worden terugbetaald, waarna deze middelen opnieuw

kunnen worden ingezet voor de financiering van andere projecten. De middelen revolveren, het fonds houdt zichzelf (grotendeels) in stand.

FRED heeft zijn toegevoegde waarde de afgelopen jaren bewezen. De vraag naar financiering overstijgt het aanbod in grote mate, de inhoudelijke doelen worden in belangrijke mate behaald. Naast de benutting van de middelen resteert een shortlist aan business cases die vanwege de uitputting van het budget niet meer gefinancierd kunnen worden. Deze sterke indicatie voor de aanwezige behoefte heeft eraan bijgedragen dat Den Haag overweegt een nieuw fonds op te zetten voor het aanpassen en realiseren van kleinschalige bedrijfsruimten. Qua omvang wordt ingezet op een fonds van € 7,2 miljoen, waarvan de helft wederom wordt gefinancierd met EFRO-middelen. De inhoudelijke focus van het fonds zal aansluiting moeten vinden bij de doelstellingen van het Kansen voor West II-programma, specifiek de GTI-maatregelen voor Den Haag op het gebied van vestigingsklimaat zoals beschreven in het Haags Uitvoeringsplan Kansen voor West 2014-2020. In paragraaf 1.5 wordt een nadere toelichting gegeven.

Om een storting vanuit EFRO Kansen voor West II-programma in het revolverend fonds FRED II mogelijk te maken is het verplicht² een ex ante assessment uit te voeren. Daarover in paragraaf 1.3 meer. Een belangrijk element van het GTI-programma van Den Haag is de geografische afbakening van het investeringsgebied. De ex ante assessment houdt met deze afbakening rekening en zoomt waar mogelijk in op enkele focusgebieden. Zie hiervoor verder 1.5.

1.2 Beleid

Deze paragraaf vat de voornaamste beleidsambities en -opgaven van Den Haag samen op het gebied van vestigingsklimaat. Het ene document is beleidsbreed ingestoken, het andere thematisch. De gebiedspecifieke ambities en opgaven zijn weergegeven in bijlage 2. Deze documenten geven in samenhang zowel de achtergrond als het eerste inhoudelijke kader voor de opzet van FRED II.

Inleidend welke beleidsdocumenten van toepassing:

- Coalitieakkoord;
- Actieprogramma kleinschalige bedrijfsruimten;
- Agenda Stedelijke economie;
- Agenda Kenniseconomie;
- Actieplan – The Hague Impact Economy;
- Agenda Kantoren MRDH 2015-2025;
- Bedrijventerreinstrategie Den Haag 2005-2020;
- Actieprogramma Den Haag Winkelstad 2015-2018.

Coalitieakkoord

'Ruimte voor kennis, innovatie en ondernemerschap' vormt een belangrijk onderdeel van het coalitieakkoord. De gemeente zet in op de versterking van de economische structuur van Den Haag en zet in dat kader onder meer in op het stimuleren van een voldoende aanbod van passende bedrijfsruimte. Daaronder zeker ook kleinschalige bedrijfsruimte. Het college zet bijvoorbeeld in op het stimuleren van ICT start-ups en het faciliteren van ambachtelijke bedrijvigheid in de wijken, dit laatste onder meer door de beschikbaarstelling van werkruimte.

² Algemene Verordening (EU 1303/2013 artikel 37)

Illustratief is ook het volgende citaat: *'Bij transformatie van leegstaande kantoren kijken we nadrukkelijk naar de mogelijkheden voor kleinschalige bedrijfshuisvesting en broedplaatsen'*.

In het coalitieakkoord worden enkele **'kerngebieden'** onderscheiden. Daaronder De Binckhorst en Scheveningen Haven. In beide gebieden wordt onder meer ingezet op ruimte voor bedrijven.

Citaat in relatie tot De Binckhorst: *'De komende jaren wordt de Rotterdamsebaan aangelegd. Daarbij richten we de buitenruimte van de Binckhorst opnieuw in. Dit biedt een kans voor de Binckhorst om zich verder te ontwikkelen als een uitnodigende zone voor experimentele en creatieve ideeën op het gebied van werken en wonen'*.

Citaat in relatie tot Scheveningen Haven: *'De haven heeft een uniek karakter en behoudt dat ook. Een gebied met gemengde, water-gerelateerde functies en met een openbaar en duurzaam karakter. Bedrijvigheid, kleinschalige industrie, wonen, cultuur en maritieme activiteiten gaan hier samen'*.

Actieprogramma kleinschalige bedrijfsruimten

Eén van de beleidsdoelstellingen van het Haagse college van B&W is het versterken van de economische structuur van de stad, om zo een stevig economisch draagvlak te creëren voor de toekomst. Een aantrekkelijk ondernemingsklimaat is van essentieel belang voor de Haagse economie en het functioneren van bedrijven. Den Haag wil de Haagse ondernemers waar mogelijk in hun bedrijfsvoering ondersteunen. Hierbij wordt hard gewerkt aan het verminderen van de regeldruk ("red tape") en het verbeteren van de dienstverlening, maar ook aan het bieden van ruimte aan ondernemers in fysieke zin.

Het MKB vertegenwoordigt 99% van de Haagse bedrijven en instellingen en genereert 50% van de werkgelegenheid. Het gaat om ondernemers in de detailhandel en zakelijke dienstverlening, maar ook in de bouw, industrie, groothandel, reparatie, transport etc. De banengroei in Den Haag in de periode 2005-2010 was 6%. Deze groei komt voornamelijk voor rekening van het MKB. Het MKB is ook een belangrijke werkgever voor lager geschoolden.

Door een compleet aanbod van verschillende typen bedrijfshuisvesting worden drempels voor doorgroei van startende ondernemers tot gevestigde bedrijven weggenomen. Belangrijk daarbij is een voldoende aanbod van bedrijfshuisvesting. Uit marktonderzoek komt een forse additionele vraag naar bedrijfshuisvesting (dit omvat: kleinschalige kantooruimte, praktijkruimte, bedrijfsruimte (inclusief opslag), showrooms en woonwerkseenheden). Het aanbod voor bepaalde huisvestingstypen voldoet niet of is niet aanwezig.

Het ondersteunen en faciliteren van beginnende en kleinschalige bedrijvigheid vormt de kern van het economische beleid in de wijken. Vergroting van het aanbod aan kleinschalige bedrijfsruimte vormt daarbij een prioriteit.

De realisatie van kleinschalige bedrijfsruimte buiten de bedrijventerreinen in Den Haag komt om diverse redenen vaak niet van de grond. Een actieve rol van de gemeente Den Haag is wenselijk en noodzakelijk om de realisatie van kleinschalige bedrijfsruimte in de wijken mogelijk te maken.

Hiervoor is een Actieprogramma opgesteld met als belangrijkste onderdelen:

- Transparanter maken van bedrijfsruimtemarkt (Steenworp en Funda in Business) door versterking van de database van Steenworp;
- Wegnemen van gemeentelijke belemmeringen (op het terrein van onder meer grondbeleid, gemeentelijk vastgoedbezit, bestemmingsplannen en erfpacht);
- Kansrijke locaties benoemen voor realisatie van kleinschalige bedrijfsruimte (met aanjagen door gebiedsteams) door als gemeente een overzicht te bieden van kansrijke locaties;
- Opzetten van netwerken met partijen die actief zijn in bedrijfsruimtemarkt door zowel intern gemeentelijk als extern een netwerk te creëren;
- Nader onderzoek naar financiële mogelijkheden door inventarisatie en afweging van de relevante financiële aspecten.

Agenda Stedelijke Economie

De gemeente Den Haag zet met de Agenda Stedelijke Economie in op het vergroten van de omzet- en groeimogelijkheden voor ondernemers in de stad. Hiervoor heeft de gemeente Den Haag vier belangrijke kansen geïdentificeerd. Eén van deze kansen is de startup economy, waarbij het aantrekken en vasthouden van jonge veelbelovende ondernemingen en creatief talent centraal staat. Zij versnellen namelijk de transitie naar een innovatieve economie. HSD draagt als één van de tien leading innovation hubs al bij aan de internationale positie van Nederland wat betreft aantrekkingskracht op startups. Den Haag kent op dit vlak nog diverse kansen, met name door het creëren van meer rafelranden en niet-mainstream initiatieven. Hierbij valt te denken aan het herstructureren van diverse verouderde kantoor- en bedrijfspanden met behoud van de specifieke kenmerkende bouwconstructies. De inzet is om tot plekken in de stad te komen waar vernieuwing, zelforganisaties en creativiteit tot ontwikkeling centraal staan. De gemeente kan hieraan bijdragen door te zorgen voor voldoende en adequate beschikbaarheid van (kleinschalige) bedrijfsruimten en broedplaatsen.

Agenda Kenniseconomie

De Agenda Kenniseconomie vormt de strategie van de gemeente Den Haag om de transitie naar een internationaal concurrerende, innovatieve kenniseconomie met sterke economisch sectoren te versnellen. Ook hier wordt het belang van een goed vestigingsklimaat onderkend. De stad moet jong talent, startups en kansrijke innovatieve ondernemingen een creatieve, dynamische en inspirerende omgeving bieden die hen in staat stelt succesvol te ondernemen en schaalvergroting te realiseren.

Tevens ziet de gemeente een eigen rol in het beschikbaar stellen van kapitaal indien financieringsknelpunten de benoemde transitie in de weg staat. Met name wordt ingezet op ondersteuning van het kleinbedrijf en startende, innovatieve én snelgroeiende bedrijven. Met de reeds opgezette en werkende fondsstructuur via Stichting HEID is het mogelijk om relatief snel nieuwe, themaspecifieke fondsen toe te voegen.

Thematisch zijn in de agenda vijf clusters centraal gesteld. Voor FRED II is met name The Hague Security Delta (HSD) interessant, omdat de campus zich in één van de drie focusgebieden van FRED II bevindt en ingezet wordt op (fysieke) uitbreiding van de campus. De agenda benoemt het faciliteren en realiseren van het groeipotentieel als belangrijke opgave.

Actieplan – The Hague Impact Economy

Den Haag gaat de komende jaren de impact economy (Innovaties voor een betere wereld) aanjagen met het aantrekken, ondersteunen en binden van startups, spinouts en creatief talent. De stad gaat hen met een optimaal ecosysteem aantrekkelijke voorwaarden bieden om versneld te kunnen groeien, mondiaal te schalen en daarmee hun impact te vergroten. Daartoe zijn er zes strategische pijlers onderscheiden. Twee daarvan zijn in deze context het meest van belang.

Pijler Ruimte voor experiment

Een goed functionerend ecosysteem heeft een omgeving nodig met ruimte voor experiment, met een ambitieuze mindset waar ondernemers risico durven te nemen en durven te falen. Open labs of makerlabs bieden werkruimte aan verschillende partijen om gezamenlijk (complexe) vraagstukken te verkennen en met nieuwe technologie en hardware te bouwen aan prototypes van innovatieve producten, diensten en strategieën. Bovendien krijgen ondernemingen en individuele professionals met deze labs toegang tot gemeenschappelijke voorzieningen, apparatuur en materialen waarvoor zij zelf (nog) niet de investeringsbudgetten hebben.

Pijler Infrastructuur en regelgeving

De gemeente Den Haag heeft vanuit verschillende rollen betrokkenheid bij de ontwikkeling en het beheer van creatieve verzamelpanden en locaties voor startups en campussen. Hun aantal is in de afgelopen tien jaar toegenomen. De Caballero Fabriek (met naastgelegen De Besturing) en Bink36 zijn uitgegroeid tot markante plekken met beiden een aansprekende concentratie creatieve en innovatieve ondernemingen. De omgeving van de Caballero Fabriek biedt de markt mogelijkheden voor het ontwikkelen van nieuwe verzamellocaties en aantrekkelijke voorzieningen. Daarmee kan dit deel van de Binckhorst uitgroeien tot een krachtig startup-gebied met een eigen profiel. De snel groeiende HSD Campus heeft de potentie om eenzelfde groei door te maken met startups in het veiligheidsdomein.

Den Haag gaat de komende periode gewenste ontwikkelingen verkennen en waar mogelijk met (bestaand) beleid hierop inspelen. Daarbij zijn de behoeften van zowel nieuwkomers als ondernemingen in de bestaande locaties die willen doorgroeien een belangrijk uitgangspunt. Initiatieven uit de markt worden geholpen bij het vinden van een geschikte locatie. Voorts wordt het creëren van meerwaarde verkend door (nieuwe) werkvormen als labs en accelerators die thematisch op elkaar aansluiten, fysiek geclusterd onder te brengen op strategische locaties.

Agenda Kantoren MRDH 2015-2025

De kantorenmarkt binnen de voormalige Haagse regio is met de Kantorenmonitor Haaglanden en Kantorenstrategie Haaglanden volop geanalyseerd. Hieruit blijkt een regiobreed overaanbod van met name perifeer gelegen kantoren en leegstand van grote kantoren op bedrijventerreinen. Ook de voorgenomen afstoot van Rijkskantoren, het nieuwe werken, het toenemend belang van openbaar vervoer en voorzieningen, onvoorspelbaarheid van de markt, afnemend transactievolume (bedrijven zijn na verhuizing kleiner gehuisvest), duurzaamheid en clustervorming zijn hierop van grote invloed. De cijfers van het aanbod in 2015 geven aan dat de markt niet ingrijpend is gewijzigd ten opzichte van het in de kantorenstrategie Haaglanden geschetste beeld. Het aanbod in de regio is van 2012 tot 2015 toegenomen van 15,7% naar 19,1%. Dit komt neer op meer dan 1,3 miljoen m² kantoorruimte.

Voor de periode tot 2020 zal gelden dat de verhouding tussen vraag en aanbod op de kantorenmarkt uit balans is. Er is daardoor sprake van een grote kantorenleegstand in de Metropoolregio Rotterdam Den Haag (MRDH). Vanwege de kwantitatieve overmaat van kantorenaanbod en tegelijkertijd de verwachte kwalitatieve mismatch vergt de toevoeging van nieuwbouw een zorgvuldige en op regionaal niveau te maken afweging. Resultaat is dat nieuwbouw alleen aan de orde is als de bestaande voorraad vanwege locatiewaarde en/of ontoereikend vastgoed naar verwachting op termijn niet aan de totale gebruikersvraag voldoet ("ladder voor duurzame verstedelijking").

De huidige kantorenmarkt vraagt om een integrale aanpak in de Metropoolregio die inspeelt op actuele ontwikkelingen. De kantorenstrategie richt zich daarmee niet alleen op de omvang en temporisering van de planvoorraad, maar ook op sturing op de bestaande voorraad met transformatie, het aantrekkelijker maken en verduurzamen van kantoorgebieden en gebouwen, zodat de gebruiker optimaal wordt bediend. De kantorenstrategie levert een bijdrage aan versterking en het ontstaan van interessante stedelijke interactiemilieus. De focus op onderscheidendheid in de stedelijke interactiemilieus draagt bij aan de aantrekkelijkheid van de MRDH als geheel en van de subregio's als vestigingslocatie voor bedrijven en (internationale) instellingen.

Bedrijventerreinstrategie Den Haag 2005-2020

In Den Haag werken meer dan 40.000 mensen op een bedrijventerrein, dat is 17% van de arbeidsplaatsen. Het gaat om veel werkgelegenheid, maar toch een relatief klein deel van de arbeidsmarkt in vergelijking met andere steden.

De strategie van Den Haag is erop gericht om:

- Meer bedrijven naar de rand van de stad te verplaatsen;
- Krimp van binnenstedelijke bedrijventerreinen;
- Minder aanbod van bedrijventerreinen in de stad.

Tegelijkertijd wordt het uitgangspunt gehanteerd dat er voldoende aanbod op binnenstedelijke locaties aanwezig moet zijn voor bedrijven die ook in de stad gevestigd moeten zijn.

Enkele terreinen worden getransformeerd naar andere functies, waarbij zorgvuldig wordt afgewogen hoe het verlies aan bedrijfsruimte wordt gecompenseerd elders in de stad, aan de stadsrand op nieuwe locaties en op enkele informele plekken in de stad gemixed met andere functies. Uitgangspunt daarbij is dat transformatie niet ten koste gaat van het bestaand areaal bedrijventerreinen in de stad: als er bedrijventerrein wordt omgezet, wordt dit op een andere plek gecompenseerd, zowel in hectare, als in segmentatie van het terrein. Zodoende gaat de transformatie nauwelijks ten koste van de economische structuur. Transformatie op sommige locaties is bovendien nodig om inkomsten te verwerven om de economische en functionele veroudering van andere (delen van) bedrijventerreinen tegen te gaan, en zo de economische structuur van de stad te versterken. Ten gevolge van deze strategie wordt onder meer ingezet op herstructurering van bestaande binnenstedelijke bedrijventerreinen.

De herstructureringsopgave van Den Haag is fors op een groot deel van binnenstedelijke terreinen en omvat:

- Circa 40-45 hectare aan te *transformeren* terrein: De transformatie van bedrijfsruimte naar in eerste instantie woningbouw, maar ook andere functies als kantoren, retail en leisure vindt vooral plaats op Binckhorst (30 ha), Laakhaven-West en Petroleumhaven (6 ha), De Verademing en Scheveningse Haven (5 ha);
- Circa 25 hectare aan te *herprofilieren* terrein. Bij herprofilering zal de bedrijfsfunctie op (een deel van) het terrein behouden blijven. Deze opgave speelt met name op Binckhorst waar 25 hectare compleet op de schop gaat. Er wordt ruim geïnvesteerd in nieuwe infrastructuur en ook uitplaatsing van bedrijven en bodemsanering is aan de orde. Na herprofilering mikt Binckhorst op een ander segment in de bedrijfsruimtemarkt (meer modern bedrijventerrein en minder werkterrein);
- Circa 30 hectare aan te *revitaliseren* bedrijventerrein (De Verademing tot 2010 en Fruitweg na 2015). Revitalisering betekent een integrale verbetering van de kwaliteit van het openbaar groen, vervangen van de bovengrondse en ondergrondse infrastructuur, meer verlichting en parkeergelegenheid en de aanleg van nieuwe infrastructuur voor de interne ontsluiting.

De totale kosten voor deze opgave worden geschat op € 65 tot 160 miljoen tot 2020. Overigens is het niet in alle gevallen zo dat een bedrijventerrein in zijn geheel aangepakt moet worden, soms is het voldoende dat een deel van het terrein (intensief) geherstructureerd wordt en dat op de rest van het terrein een flinke opknapbeurt volstaat.

Actieprogramma Den Haag Winkelstad 2015-2018

Het Actieprogramma Den Haag Winkelstad 2015-2018 zet in op een ontwikkeling tot beste winkelstad van Nederland. De kracht van Den Haag als winkelstad zit in:

- Binnenstad én buurten en wijken;
- Local heroes die het onderscheid maken naast de (inter)nationale trekkers;
- Bijzondere en dynamische winkelgebieden met elk hun eigen profiel;
- Kwaliteit en gastvrijheid;
- Smart en innovatief.

De winkelplanning van Den Haag heeft de focus op de hoofdwinkelstructuur. De 68 gebieden in de hoofdinfrastructuur zijn ingedeeld in vijf categorieën, met ieder een eigen strategische ontwikkelkeuze. Onderstaand zijn per categorie de strategieën benoemd. Buiten de hoofdwinkelstructuur is slechts in uitzonderlijke gevallen ruimte voor versterking.

Categorie	Strategie
Beter	<ul style="list-style-type: none"> • Gericht investeren in perspectiefrijke winkelgebieden • Optimaliseren (kwalitatief) van het winkelgebied (o.a. openbare ruimte, branchering, parkeren, BIZ, promotie, etc.) • Versterken (kwantitatief): winkelmeters gericht toevoegen (mits dit leidt tot versterking van hoofdwinkelstructuur) • Parels uitlichten, laten doorgroeien en vermarkten
Compacter	<ul style="list-style-type: none"> • Transformatie (rek en krimp) aan uiteinden en verspreid • Concentreren en verplaatsen naar kerngebied o.a. door middel van vastgoedstrategie en inzet bestemmingsplan instrument • Kerngebied versterken en optimaliseren (zie boven)
Minder	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectiefarme (delen van) winkelgebieden uit de hoofdwinkelstructuur nemen • Bestemmingsverruiming • Bestaande winkeliers kunnen blijven, maar niet optimaliseren/uitbreiden • Winkeluitbreiding ontmoedigen/niet faciliteren • Ruimte voor startups

	<ul style="list-style-type: none"> • Wel leefbaarheid en veiligheid faciliteren • Minder verspreide bewinkeling (inclusief solitaire supermarkten) • Dagelijks en niet-dagelijkse winkelbestemming zoveel mogelijk weghalen uit bestemmingsplan
Thematisch	<ul style="list-style-type: none"> • PDV-concentraties (met name bouwmarkten, tuincentra en woonwinkels) • GDV-concentraties (grootschalige detailhandel)
Nieuw	<ul style="list-style-type: none"> • Toevoegen, onder strikte voorwaarden, nl.: <ul style="list-style-type: none"> ○ Versterking binnen hoofdwinkelstructuur; ○ Vernieuwing: onderscheidend concept wat niet in de hoofdwinkelstructuur gehuisvest kan worden en dit niet aantast, en freezones (ruimte voor experiment); en/of ○ Verplaatsing winkelgebied in hoofdwinkelstructuur.

Tabel 1: Categorieën winkelgebieden binnen de hoofdwinkelstructuur

Eén van de voorziene maatregelen is het realiseren van een transformatie-opgave waarbij winkelgebieden worden geconcentreerd en de uiteinden worden getransformeerd naar andere functies. Dit concentratiebeleid moet ertoe leiden dat de leegstand minimaal is en de resterende winkelgebieden levendig blijven. De huidige leegstand is in lijn met het landelijke leegstandcijfer, namelijk 9%. Dit is hoger dan de frictieleegstand van 5% en gezien de voorziene blijvende daling van behoefte aan winkelmeters, is transformatie van het overaanbod gewenst.

1.3 Ex ante assessment

De Europese regelgeving ten aanzien van opzet van financieringsinstrumenten is uitvoerig en strikt. Deze komt voort uit waarborgen die de Europese Commissie wenst voor doelmatige besteding van haar middelen. In de basis zijn ze niet anders dan gebruikelijk bij een professionele opzet van een revolverend fonds. Door de regelgeving stuurt de Europese Commissie expliciet op het verminderen van de politiek-bestuurlijke dimensie en op vergroten van onafhankelijkheid en bedrijfseconomisch handelen.

In verordening EU 1303/2013 worden in artikel 37 specifieke voorwaarden gesteld aan de inzet van ESI-gelden ter ondersteuning van financiële instrumenten. Eén van deze voorwaarden betreft de verplichting om het financieel instrument te baseren op een gedegen ex ante assessment die inzicht geeft in de noodzaak, reikwijdte en optimale vormgeving van een financieel instrument.

De ex ante assessment kan worden ingedeeld in twee hoofddelen, een 'market assessment block' (Lid 2 sub a t/m d) en een 'delivery and management block' (Lid 2 sub e t/m g). In grote lijnen behandelt het eerste blok het bestaansrecht van een financieel instrument, het tweede blok de optimale vormgeving en aansturing van het financieel instrument. Ieder blok is op haar beurt weer onderverdeeld in een aantal subvragen. Onderhavig rapport gaat in op blok 1.

Bij wijze van praktische - maar niet verplichte - uitwerking heeft de Europese Commissie in samenwerking met de Europese Investerings Bank een methodologie opgesteld. Het betreft de 'Ex ante methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period'. In het kader van onderhavig revolverend fonds zijn in het bijzonder van belang:

- Deel I: 'General methodology covering all thematic objectives';
- Deel V: 'Financial instruments for urban and territorial development'.

De voltooide analyse dient ter informatie te worden voorgelegd aan het Comité van Toezicht. Het is tevens verplicht een samenvatting van de bevindingen en de conclusies bekend te maken binnen drie maanden nadat het onderzoek is voltooid (op de MA-website).

1.4 Dataverzameling en onderzoeksaanpak

Dataverzameling

De in dit onderzoek gebruikte data - zowel kwantitatief als kwalitatief - zijn afkomstig van de volgende bronnen:

- Desk research - Bronnenoverzicht in bijlage 5 en via voetnoten;
- Analyses en bewerking van bestaand datamateriaal;
- Interviews met stakeholders, gesprekken met deskundigen. Overzicht in bijlage 4.

Onderzoeksaanpak

De ex ante assessment van FRED II is opgezet en uitgevoerd met gebruikmaking van diverse methodologieën, zoals opgenomen in de onder 1.3 genoemde 'Ex ante methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period'. Meer specifiek is gebruik gemaakt van zowel deel I als de thematische uitwerking daarvan in deel V. De verschillende onderdelen uit het 'Market assessment block' - zoals in deze methodologie beschreven - komen opeenvolgend in dit rapport aan bod.

Gezien de relatief beperkte omvang van FRED II (EFRO-bijdrage € 3,6 miljoen) heeft ook de uitwerking van de verplichte onderdelen van de ex ante assessment een beperkt karakter. Het onderzoek naar de behoefte en de opzet van het fonds is daarmee in verhouding met het verwachte effect van het fonds. Uiteraard is wel geborgd dat aan alle voorwaarden die gesteld zijn aan de ex ante assessment ruim voldoende tegemoet is gekomen. Van belang is verder dat FRED II een vervolg is op FRED I en is opgezet vanwege het ervaren succes van FRED I. Alhoewel de effecten van FRED I vanwege het pilotkarakter op voorhand onzeker waren, is uit zowel de tussentijdse evaluatie als de uiteindelijke (volledige) benutting van het fonds een positief effect af te leiden.

Het onderzoek kent in de basis twee onderdelen; een analyse van de financieringsbehoefte en een analyse van het financieringsaanbod. De onderzoeksaanpak ten aanzien van beide onderdelen wordt hieronder kort toegelicht.

1. Analyse financieringsbehoefte

De financieringsbehoefte puur bottom up in beeld brengen bleek vanwege meerdere redenen niet haalbaar. Ten eerste was hiervoor de beschikbare projectenportfolio te klein. Pas sinds enkele jaren is via FRED I ervaring met op deze wijze financieren van investeringen gericht op het realiseren van kleinschalige bedrijfsruimten. Daarbij bleek dat veel partijen niet bereid waren op detailniveau inzicht te geven in hun gegevens. De combinatie van weinig data met een hoog abstractieniveau brengt risico's met zich mee bij het trekken van algemene conclusies die bijdragen aan het in beeld brengen van de financieringsbehoefte. Dit geldt ook vanwege de omstandigheid dat de relevante projecten erg van elkaar verschilden.

In dat kader is besloten om primair uit te gaan van een benadering op basis van kwantitatieve opgaven en kengetallen. De gegevens uit de huidige praktijk (met name FRED I) zijn vervolgens ondersteunend / toetsend in de analyse gebruikt.

Spoor 1: Benadering op basis van kwantitatieve opgaven en kengetallen

Deze benadering kent de volgende stappen:

Stap 1: Afbakening van de onderzoeksthema's op basis van:

- Haagse beleidsopgaven rondom vestigingsklimaat;
- Interviews met stakeholders;
- Gekozen afbakening in deze ex ante assessment.

Stap 2: Bepaling van de kwantitatieve opgave op de verschillende thema's aan de hand van beleidsuitgangspunten dan wel een zo goed mogelijke benadering van deze opgave op basis van openbaar en (semi)openbaar statistisch bronmateriaal.

Stap 3: Bepaling van het investeringsvolume van de in voorgaande stappen geïdentificeerde en gekwantificeerde opgaven aan de hand van specifieke kengetallen. Deze kengetallen zijn met name gebaseerd op deskresearch en analyse en bewerking van bestaand datamateriaal.

Stap 4: Bepaling van het investeringsgat – het tekort waarin FRED II een rol in zou kunnen vervullen – op basis van specifieke kengetallen en ervaringsgegevens.

Aldus ontstaat op basis van de benadering binnen een zekere bandbreedte een indicatie van de omvang van de financieringsbehoefte waarbij FRED II een rol zou kunnen spelen.

Spoor 2: Benadering op basis van projectenportfolio

Het investeringsgat, zoals dat is bepaald op basis van de spoor 1 is aansluitend in perspectief geplaatst van de projectenportfolio van de actuele fondsmanager van FRED I (SVn, mei 2016).

2. Analyse aanbod aan financiering

Het aanbod van financiering kan zowel op fondsniveau als op investeringsniveau worden bekeken. Op fondsniveau betreft het de facto een uitbreiding van het fondsvermogen, dat gezamenlijk aangewend wordt voor investeringen in concrete projecten (investeringsniveau). Daarnaast is het mogelijk voor partijen om op investeringsniveau te financieren, dus een deel van de financiering van een specifiek project te verzorgen.

Bij de bepaling van het aanbod van financiering zal verder een uitsplitsing worden gemaakt tussen publieke en private investering. Dit is om meerdere redenen van belang. Ten eerste is een vereiste dat de Europese bijdrage aan een fonds gematcht wordt. Dit houdt in dat ten minste eenzelfde bedrag aan financiering (als de Europese bijdrage) aangewend moet worden voor investeringen. Ten tweede is de Europese Commissie geïnteresseerd in de hefboom die door de Europese bijdrage ontstaat, te weten de totale financiering die beschikbaar wordt gesteld aan eindbegunstigden gedeeld door de Europese bijdrage. Ten derde is het wenselijk om zicht te krijgen in de mate van private financiering in dit geheel. Dit geeft inzicht in de mate van marktfalen die het fonds wil tegengaan. Een erg lage private bijdrage werpt de vraag op of de projecten voldoende commerciële potentie hebben,

terwijl bij een erg hoge private bijdrage bekeken kan worden of er wel sprake is van marktfalen en daarmee de toegevoegde waarde van de publieke bijdrage aan het fonds.

Inzicht in de publieke component is gerealiseerd aan de hand van deskresearch, op onderdelen aangevuld met informatie van de zijde van stakeholders en experts. Op basis hiervan is een goed inzicht ontstaan in het beschikbare publieke aanbod aan financiering.

Inzicht in het private aanbod is relatief meer complex. Ook hier is primair gebruik gemaakt van informatie verkregen vanuit interviews en deskresearch, waarbij de praktijkervaringen binnen FRED I en SOFIE I aan deze cijfers ter toetsing zijn gespiegeld.

1.5 Afbakening

De contouren waarbinnen de ex ante assessment is uitgevoerd zijn in belangrijke mate bepaald door het Operationeel Programma Kansen voor West II, meer in het bijzonder het Haags Uitvoeringsplan Kansen 2014-2020.

Inhoudelijke, thematische afbakening vanuit het Kansen voor West II-programma

De opzet van FRED II hangt in een belangrijke mate samen met het succes van FRED I. Een groot deel van de onderbouwing van de ex ante assessment is dan ook experience based. Gezien dit succes zijn de inhoudelijke kaders van FRED I (type begunstigden, aard van te financieren projecten) als uitgangspunt genomen voor de ex ante analyse. Van hieruit zijn optimalisaties verkend en is rekening gehouden met veranderde inhoudelijke en financieel-technische vereisten in de nieuwe structuurfondsperiode. Vanuit gemeente Den Haag wordt ingezet op het thema Vestigingsklimaat.

Prioritaire as 4: Vestigingsklimaat (GTI)

De ambities van de gemeente Den Haag in relatie tot FRED II sluiten prima aan op prioritaire as 4, investeringsprioriteit 9b, specifieke doelstelling 6: 'Vestigingsklimaat, het vergroten van het aantal kwalitatief hoogwaardige en toegankelijke werk-/bedrijfslocaties'.

Binnen dit onderdeel is in het Haags Uitvoeringsplan Kansen voor West 2014-2020 opgenomen dat in de integrale stedelijke aanpak wordt ingezet op het verbinden van de topeconomie met de lokale economie. Het stedelijk programma richt zich daarbij op het stimuleren van de lokale economie en het realiseren van werkgelegenheid. Speciale aandacht gaat daarbij uit naar MKB, aangezien deze doelgroep zorgt voor de helft van de banen in de stad. Kleine bedrijven in de wijken moeten gefaciliteerd worden in het vinden van betaalbare bedrijfsruimte op maat. Hierbij is de inzet van revolverende fondsen voorzien.

Inhoudelijke, thematische afbakening vanuit interviews

Uit de interviews kwamen ten aanzien van het thema vestigingsklimaat vier specifieke thema's naar voren:

1. Herstructurering van kantoorpanden;
2. Herstructurering van bedrijfspanden;
3. Transformatie van winkelstrips;
4. Nieuwbouw van bedrijfsruimten.

Met name de herstructurering van kantoor- en bedrijfspanden wordt door alle respondenten als opgave gezien. De koepelterm 'herstructurering' is hier gebruikt, omdat vele gradaties van aanpassingen zijn benoemd. Van een forse renovatie (behoud functie) tot transformatie (wijziging functie). De winkelstrips komen minder prominent naar voren in de interviews, omdat deze geen of een beperkte functie hebben in de focusgebieden. Wel bestaat hiervoor een uitgebreide inventarisatie, waarbij per winkelstrip een beleidsdoelstelling is geformuleerd over toekomstige invulling. Het fonds beoogt niet om een winkelfunctie mogelijk te maken. Deze functie heeft een te zwakke link met de doelstellingen van het Operationeel Programma en bovendien is vanuit de gemeente aangegeven hiervoor al een afdoende instrumentarium beschikbaar te hebben. Wel kan het fonds een rol spelen bij transformatie van winkelpanden, waardoor de functieverandering naast het creëren van hoogwaardige werklocaties bijdraagt aan het tegengaan van leegstand en vitaliteit van een winkelstrip. De optie sloop/nieuwbouw is reeds verwerkt in de eerste drie thema's. In een enkel geval is sprake van nieuwbouw, waarbij momenteel dus geen sprake is van bebouwing.

Het Operationeel Programma laat verder de ruimte om ook het creëren van woonfunctie mogelijk te maken binnen het programma, mits deze functie bijdraagt aan het hoofddoel van het creëren van hoogwaardige bedrijfsruimten. De gemeente Den Haag heeft aangegeven dat bij dergelijke investeringen alleen een bijdrage voor de economische functie tot de mogelijkheden zal behoren.

Geografische afbakening

Bij het opstellen van het Haags Uitvoeringsplan is binnen de gemeentelijke grenzen een nadere geografische focus aangebracht waar investeringen neer zouden moeten slaan. De ratio achter de focus is de noodzaak en verwachte effectiviteit van de mogelijke investeringen. Het GTI-gebied voor investeringen in vestigingsklimaat is in Den Haag de gebieden Scheveningen, Haagse Hout, Centrum, Escamp, Laak en de transformatiegebieden rondom de stations en Binckhorst. De ex ante evaluatie neemt dit GTI-gebied als uitgangspunt. Speciale aandacht gaat uit naar de gebieden met de meeste kansen, te weten de Binckhorst, Scheveningen-Haven en het HSD-gebied (Haagse Hout / transformatiegebied stationsomgeving). De gebieden worden ook wel als de focusgebieden aangeduid.

Een kaart met afbakening van het GTI-gebied is opgenomen als bijlage 1. Een beschrijving van de focusgebieden is opgenomen als bijlage 2.

twee

Marktfalen en suboptimale investeringscondities

Marktwerking is een belangrijke voorwaarde voor een optimaal afgestemde vraag- en aanbodsituatie en daarmee voor een optimale allocatie van middelen. In praktijk is er echter frequent sprake van suboptimale investeringen. Vaak ligt een vorm van marktfalen daaraan ten grondslag. Voor overheden kan marktfalen een reden zijn te interveniëren in de markt.

Dit hoofdstuk richt zich op mogelijk marktfalen bij bedrijfshuisvestingsvraagstukken ('Vestigingsklimaat, het vergroten van het aantal kwalitatief hoogwaardige en toegankelijke werk-/bedrijfslocaties'). Marktfalen dus dat ten grondslag ligt aan suboptimale investeringen. Wanneer sprake is van marktfalen is het (conditioneel) gelegitimeerd publieke middelen in te zetten voor het dichten van een financieringsgat of het oplossen van een haalbaarheidsgat.

In dit hoofdstuk wordt eerst ingegaan op mogelijke oorzaken van marktfalen in de literatuur (paragraaf 2.1) om vervolgens in paragraaf 2.2 en 2.3 in te zoomen op marktfalen binnen het thema bedrijfshuisvesting. Paragraaf 2.4 sluit dit hoofdstuk concluderend af.

2.1 Inleiding en achtergrond marktfalen

Tekortkomingen van de markt in het gebied waarop FRED II zich gaat richten, kunnen volgens de Ex ante assessment methodologie deel I (Algemene methodologie) op twee manieren worden geïdentificeerd:

1. *Marktfalen*: Inefficiënte allocatie van alternatief aanwendbare bronnen, waardoor er over- of onderproductie van bepaalde goederen of diensten plaatsvindt;
2. *Suboptimale investeringssituaties (Investeringsstekort)*: Investeringsniveau dat te laag wordt geacht om aan beleidsdoelstelling te kunnen realiseren.

Marktfalen is een specifiek onderwerp van deze paragraaf en paragraaf 2.2. Suboptimale investeringssituaties komen aan bod in hoofdstuk 3, als het financieringsgat in beeld wordt gebracht.

De Algemene methodologie benoemt negen veel voorkomende oorzaken van marktfalen³:

Oorzaken van marktfalen	Toelichting	Voorbeeld
1. Positieve of negatieve externaliteiten	Wanneer marktpartijen geen rekening houden met kosten of baten van derden, is er sprake van externe effecten.	Negatief: milieuproblematiek Positief: innovaties, derden leveren geen financiële bijdrage maar profiteren wel.
2. Publieke goederen/ 'free rider-gedrag'	Publieke goederen zijn niet-exclusief en niet-rivaliserend. Door de aard van publieke goederen is er risico op free rider-gedrag, waarbij consumenten gebruik maken van een publiek goed, zonder ervoor te betalen.	Defensie en publieke infrastructuur zoals de deltawerken.
3. Informatie asymmetrie	Een situatie waarin partijen ongelijke toegang tot informatie hebben bij het nemen van beslissingen.	Aanbieder financiering kan kredietwaardigheid van vragende partij onvoldoende

³ Ex ante assessment methodologie deel I, paragraaf 3.1.1

		beoordelen.
4. Verschillende doelen en prikkels	Als twee partijen een overeenkomst willen aangaan die verschillende doelen en prikkels hebben, heeft dat invloed op hun beslissingsvermogen.	Huurders worden niet getroffen door energiegebruik maar wel door de huurprijs.
5. Instabiele markten	Niet rationeel gedrag, vaak de oorzaak van economische crisis.	Aandelenbubbels, kuddegedrag en speculatie.
6. Gebrekkig overheidsbeleid en – regulering	Overheidsbeleid en wetgeving kunnen onwenselijke gevolgen hebben als marktfalen niet voldoende is geïnventariseerd.	Subsidies die markt-barrières opwerpen veroorzaakt door kunstmatig lage prijzen.
7. Gebrekkige (bescherming) eigendomsrechten	Eigendomsrechten (via bijv. patent en octrooi) kunnen onvoldoende worden aangevraagd of verdedigd worden.	Geremde innovatie door free rider-problematiek.
8. Ongelijkheden	Opbrengsten van markttransacties, zoals inkomen en winst, komen terecht bij een selecte groep	Discriminatie en toegang tot onderwijs.
9. Incomplete markten en onderproductie van goederen van algemeen belang	Goederen van algemeen belang worden door de markt niet voldoende geproduceerd. De totale positieve effecten ervan zijn onzeker of per definitie publiek van aard.	Musea, bibliotheken en gezondheidszorg

Tabel 2: Vormen van marktfalen

Om marktfalen aan te tonen – en daarmee de legitimiteit van de inzet van een financieringsinstrument - dient ten minste één van bovenstaande oorzaken aantoonbaar aan de orde te zijn. In de volgende paragraaf wordt daarom besproken welke vormen van marktfalen in relatie tot FRED aan de orde zijn.

2.2 Marktfalen en kleinschalige bedrijfshuisvesting

Van de zojuist genoemde negen veel voorkomende oorzaken van marktfalen zijn er in ieder geval drie in meer of mindere mate van toepassing in het geval van het realiseren van kleinschalige bedrijfshuisvesting in Den Haag. Deze zijn hieronder beschreven⁴:

- Informatie-asymmetrie;
- Externaliteiten (positief en negatief);
- Publieke goederen.

Informatie-asymmetrie

In vrijwel elke transactie is er sprake van asymmetrische informatie. Dit kan van invloed zijn op de mogelijkheden om een (juiste) beslissing te maken. De verkoper weet meer dan de koper. De koper kan zich hiertegen wapenen door informatie te verzamelen. Dit leidt echter tot kosten, de zogenoemde transactiekosten. Wanneer die transactiekosten onevenredig hoog worden loont het niet meer de moeite om de informatie-asymmetrie te overbruggen. Op dat moment faalt de markt als allocatiemechanisme.

Financiers en projectontwikkelaars zijn belangrijke stakeholders op het gebied van vestigingsklimaat en specifiek bedrijfshuisvesting. In de praktijk blijkt dat doordat financiers zich maar een beperkt beeld kunnen vormen van een business case deze cases niet goed worden beoordeeld of dat er hoge transactiekosten voor worden gemaakt. Dit speelt vooral wanneer business cases relatief klein zijn, zoals bij kleinschalige bedrijfsruimten. De kosten om voldoende informatie te verzamelen voor een investeringsbeslissing wegen dan in veel

⁴ Daarbij is onder meer gebruik gemaakt van - c.q. enkele passages ontleend aan - Steunmaatregel SA.34660 (2012/N)

gevallen niet op tegen de eventuele baten, waardoor deze informatie-inwinning (en daarmee mogelijke deal) überhaupt niet plaatsvinden. Dit beeld wordt bevestigd in directe dan wel indirecte contacten met bancaire partijen.

Uit eerder marktonderzoek in Den Haag is gebleken dat er actueel de komende jaren een duidelijk tekort zal zijn aan kleinschalige ruimten voor startende ondernemingen. Het bestaande aanbod aan verzamelpanden en kleine bedrijfsgebouwen in de stad voldoet niet aan de vraag⁵. Dit is grotendeels te wijten aan gebrekkige en asymmetrische informatie. De vraag naar kleinschalige bedrijfsruimten in de stad is onvoorspelbaar en diffuus. Dit uit zich in twee vormen:

- *Risicoaversie*: Door gebrekkige of asymmetrische informatie wordt de risicoaversie van investeerders over het algemeen groter. In Den Haag zijn er weinig of geen locaties buiten bedrijventerreinen waar ontwikkeling voor investeerders financieel haalbaar lijkt te zijn. Met de ontwikkeling van bedrijfsgebouwen in een stedelijke omgeving (woongebieden) zijn meer bouwkosten gemoeid dan met de ontwikkeling van bijvoorbeeld woningen. Dit betreft zowel de bebouwing zelf (fundering, plafondhoogte) als de samenhangende voorzieningen en het geschikt maken van de omliggende openbare ruimte (laad- en losruimte). Op binnenstedelijke locaties bestaan vaak veel andere eisen die kostenverhogend werken, zoals grondsanering en ruimtelijke inpassing. Bij de transformatie van panden en het realiseren van tijdelijke voorzieningen werkt de regelgeving knellend en zijn de procedures vaak niet helder.
- *Transactie- en bemiddelingskosten*: De vele kleine ondernemers die ruimte willen huren, melden zich pas als een project nagenoeg gereed is. Weinig bedrijven huren een bedrijfsruimte "op papier", wat voor ontwikkelaars onaantrekkelijk is. Er is een gebrek aan overeenstemming tussen vraag en aanbod omdat deze zwakke sector niet transparant is georganiseerd. Dit is deels te wijten aan de transactie- en bemiddelingskosten. Makelaars verdienen te weinig aan verhuurtransacties van kleine bedrijfsruimten. Dit geldt eveneens voor investeerders/ontwikkelaars.

Externaliteiten

Externe effecten doen zich voor wanneer het handelen van iemand een effect heeft op de welvaart van anderen. Dat kan zich zowel in negatieve als in positieve zin voordoen. Typische negatieve effecten zijn bijvoorbeeld milieuvervuiling als gevolg van transport of industrie. Positieve effecten doen zich bijvoorbeeld voor wanneer iemand investeert in innovatie en kennis en deze vervolgens voor iedereen beschikbaar komt. Wanneer deze effecten niet worden meegenomen in de prijsstelling van deze producten of diensten is er sprake van marktfalen. Dat kan moedwillig gebeuren, maar soms ook niet goed mogelijk zijn. Beide soorten externaliteiten kunnen daarmee reden zijn om in te grijpen op de markt, bijvoorbeeld door het beprijsen van negatieve externaliteiten (milieu-taks) of ter bescherming van positieve externaliteiten (octrooi).

Op het gebied van vestigingsklimaat kunnen **positieve externaliteiten** ontstaan bijvoorbeeld wanneer een aantal vastgoedeigenaren besluit te investeren in de uitstraling van hun bezit (bijvoorbeeld in het kader van een geïntegreerd stedelijke herstructureringsproject), wat ertoe leidt dat de omgeving aantrekkelijker wordt voor anderen om in te investeren.

⁵ Actieprogramma kleinschalige Bedrijfsruimte, 2011

Wat betreft vernieuwingsprojecten in het algemeen en revitaliseringsactiviteiten in detailhandelszones in het bijzonder is er sprake van een aantal positieve externaliteiten die niet in het prijsmechanisme kunnen worden meegenomen. In aanmerking komende vernieuwingsactiviteiten zullen in specifieke stedelijke gebieden plaatsvinden, die meer voordeel uit de vernieuwing zullen halen dan enkel de gewone winst op het vastgoed die de particuliere sector wil maken. Particuliere markten kunnen niet altijd profiteren van collectieve sociale en economische voordelen van vernieuwing zoals betere buurten, nieuwe ondernemingen en het creëren van werkgelegenheid.

Eén van de punten van zorg bij deze vernieuwingsprojecten is de internalisering van de positieve externaliteiten van de projectonderdelen die collectieve goederen vormen en die geen of onvoldoende inkomsten genereren. Deze onderdelen kunnen integrerend deel uitmaken van een ontwikkelingsproject en op zich niet bijzonder winstgevend zijn (bv. de revitalisering van openbare ruimte waar achterstallige onderhoudswerken moeten worden uitgevoerd, afvalbeheer in openbare ruimtes), maar toch noodzakelijk zijn voor het algehele welslagen van het project.

Anderzijds kunnen er **negatieve externaliteiten** ontstaan wanneer het tegenovergestelde gebeurt en vastgoed verloedert of in verval raakt door onder-investering. De kosten van de herontwikkeling zijn vaak dermate hoog dat dat voor de markt niet opweegt tegen de voordelen. Ook dat kan een reden zijn om in te grijpen in de markt. Negatieve externaliteiten kunnen dus ook een negatieve invloed hebben op de commerciële levensvatbaarheid van projecten. Dit is het geval wanneer de kosten voor herontwikkeling abnormaal hoog zijn – dit zal leiden tot een situatie waarbij de kosten hoger zijn dan de baten. In dergelijke gevallen zou de markt ervoor opteren om niet in te stappen, maar de overheid kan dit wel doen indien zij de voordelen in bredere zin zou kunnen verwezenlijken. Betrokkenheid van de gemeente bij de ontwikkeling van vastgoed in Den Haag is daarom toegestaan als corrigerende maatregel in het geval van aangetoond marktfalen: wanneer de markt niet reageert op kansen of ongewenste ontwikkelingen, waardoor maatschappelijk ongewenste situaties ontstaan.

Publieke goederen

Publieke goederen voorzien in een behoefte van partijen, maar worden niet of niet efficiënt door de markt geleverd. Wanneer de vragers naar dit publieke goed sec hun eigen belang nastreven leidt dit tot een 'prisoners dilemma'. Het kan voor hen aantrekkelijk zijn om niet bij te dragen aan de totstandkoming van het goed omdat zij er ook van kunnen profiteren wanneer anderen de investering wel doen. Echter, als niemand de investering doet komt deze niet tot stand en heeft iedereen daar last van. Op dat moment faalt de markt dus in het bijeen brengen van vraag- en aanbod.

De openbare ruimte, en daaraan gekoppeld, het vestigingsklimaat kan worden gezien als een publiek goed. Hoewel bedrijfshuisvesting an sich een marktgoed is, is de omgeving daarvan en bijvoorbeeld de uitstraling van panden van groot belang voor de waarde van het marktgoed. Deze omgeving is voor iedereen van belang, maar ze 'is' van niemand en daarmee van iedereen. Investerings in (de uitstraling en omgeving van) bedrijfshuisvesting kunnen daarmee gelegitimeerd zijn vanwege marktfalen.

Consistentie met steunmaatregel SA.34660 (2012/N)

Het is niet verwonderlijk dat voornoemde vormen van marktfalen in grote mate overeenstemmen met de geconstateerde vormen van marktfalen zoals geduid in steunmaatregel SA.34660 (2012/N). Immers, de fundamentele, achterliggende oorzaken van het marktfalen die in 2012 ten aanzien van FRED zijn geadresseerd doen zich nog steeds voelen. Daarmee zijn de recentelijke geïdentificeerde vormen van marktfalen in belangrijke mate consistent met de steunmaatregel.

drie

Behoeftte aan en aanbod van financiering

3.1 Inleiding en aanpak

Dit hoofdstuk brengt zowel de vraag als het aanbod van financiering van het thema vestigingsklimaat in beeld. Door beiden vervolgens met elkaar te vergelijken, wordt het investeringsgat berekend.

De cijfers en inschattingen kennen een grote mate van onzekerheid. Dit komt doordat weliswaar diverse bronnen zijn gebruikt, maar dat deze elk hun eigen insteek, interpretatie en aannames hanteren. Hierdoor is het combineren van de gegevens (of een dubbelcheck hierop) vaak niet mogelijk gebleken. De gegevens hebben betrekking op een langere periode en zijn veelal op geaggregeerd niveau. Om deze onzekerheid zoveel mogelijk te mitigeren is het principe van triangulatie toegepast. Er is gebruik gemaakt van verschillende soorten databronnen:

- Deskresearch;
- Interviews met stakeholders en deskundigen.

Dit hoofdstuk is opgebouwd naar analogie van hoofdstuk 2. Paragraaf 3.2 spitst zich toe op de analyse van de vraag naar - en het aanbod van - financiering in relatie tot het thema vestigingsklimaat. Dit resulteert in een investeringsgat, dat in paragraaf 3.3 in verhouding met de fondsomvang van FRED II wordt geplaatst.

3.2 Behoeftte financiering

De behoefte aan financiering kan enkel in beeld worden gebracht als onderscheid wordt gemaakt in type functies. Elk type heeft namelijk zijn eigen dynamiek en eigen kostenplaatje. Gelet op de gewenste functies, hebben we in het GTI-gebied een onderscheid gemaakt in bedrijfsruimten, kantoren en winkelstrips.

3.2.1 Bedrijfsruimte

De inschatting is dat ongeveer 65% van de kleinschalige bedrijfsruimtezoekers een voorkeur heeft voor vestiging op een bedrijventerrein⁶. Bij het faciliteren van de doelgroep is het daarmee van groot belang, dat hier voldoende passende capaciteit beschikbaar is. Op de Binckhorst is het aandachtspunt vooral dat de capaciteit beschikbaar blijft, omdat de druk groot is om andere functies toe te voegen. Voor de transformatie is in de Bedrijventerreinstrategie 2005-2020 al 30 ha gereserveerd. Wel zal de capaciteit geschikt moeten worden gemaakt. Hiervoor is 25 ha van het gebied voor herprofilering benoemd, van belang is dat hieraan wordt vastgehouden. Ook Stec Groep adviseert hier zuinig op te zijn. Uit de literatuur en interviews is namelijk gebleken dat herprofilering voor investeerders vaak financieel niet de aantrekkelijkste optie is. Zonder interventie leidt dit tot een suboptimale investerings situatie. Op basis van de samenstelling van het bedrijventerrein (verhouding kantoorfunctie – bedrijfsfunctie) verwachten wij dat 15 ha na herprofilering als

⁶ Stec Groep, Quickscan kleinschalige bedrijfshuisvesting Den Haag

hoogwaardige bedrijfslocatie kan worden aangemerkt. Om de schatting defensief te houden, nemen we geen ha van de transformatie mee in de berekening. Zowel onderzoek van ontwikkelingsmaatschappij Utrecht (OMU) als de projectportfolio van FRED I laat zien dat 60-70% van de investeringsbehoefte door de markt wordt ingevuld. Voor de kosten van herstructurering van bedrijventerreinen gaan we uit van de kengetallen van Stec Groep per type herstructurering⁷. Beperkte herstructurering kost € 200.000 per ha, revitalisering € 400.000 per ha, herprofilering € 2.500.000 per ha en transformatie 2.500.000 per ha.

Voorziene herprofilering in ha	15
Kosten herprofilering per ha	€ 2.500.000
Financieringsbehoefte	€ 37.500.000
Bancair financieren (60-70%)	€ 24.375.000
Financieringsgat	€ 13.125.000

Tabel 3: Berekening financieringsgat herprofilering bedrijfsruimten Binckhorst

Buiten het bedrijventerrein Binckhorst bevat het GTI-gebied 486.445 m² BVO bedrijfsruimte⁸. Gezien de relatief grote omvang van dit gebied ten opzichte van de gemeentegrenzen, is het reëel om het leegstandspercentage van de gemeentelijke bedrijfsruimtemarkt (5,5%⁹) te gebruiken. Omdat geen exacte cijfers bekend zijn over het percentage functioneel verouderde bedrijfsruimten, wordt hier het ervaringscijfer van Rotterdam gehanteerd van 63%, zoals weergegeven in het ex ante rapport van SOFIE II¹⁰. Uit dit rapport blijkt tevens dat voor het berekenen van de investeringsbehoefte uitgegaan kan worden van een gemiddelde renovatiekosten van € 150 per m² (nieuwbouwkosten minus grondkosten). Dit ligt in lijn met het kengetal van Stec voor beperkte herstructurering (€ 200 per m²) dat wordt gehanteerd. Ook hier rekenen we met de aanname dat 60-70% van de investeringsbehoefte door de markt wordt ingevuld. Dit percentage is tevens in lijn met de projectenportfolio van FRED I.

Bedrijfsruimte functioneel verouderd in m ²	306.460
Bedrijfsruimte leegstand totaal in m ²	26.754
Bedrijfsruimte leegstand functioneel verouderd totaal in m ²	16.855
Renovatiekosten per m ²	€ 150
Financieringsbehoefte	€ 2.528.000
Bancair financieren (60-70%)	€ 1.643.000
Financieringsgat	€ 885.000

Tabel 4: Berekening financieringsgat renovatie bedrijfsruimten GTI-gebied minus Binckhorst

⁷ Stec Groep (2007), Inventarisatie Veroudering en Herstructurering Bedrijventerreinen Provincie Overijssel

⁸ www.denhaag.buurtmonitor.nl

⁹ Stec Groep, Quickscan kleinschalige bedrijfshuisvesting Den Haag. In het rapport wordt gesproken van 5 à 6%, wij nemen hier het gemiddelde van.

¹⁰ ERAC, Ex ante analyse deel I SOFIE II

3.2.2 Kantoren

In het GTI-gebied bedroeg de kantorenvoorraad in 2015 ruim 4,3 miljoen m² BVO¹¹, dit is 91,5% van de voorraad van de gemeente Den Haag. Van deze voorraad bedroeg het aanbod¹² 18,8%, een overaanbod van 13,8%¹³. Binnen de focusgebieden ligt dit percentage nog hoger, waarbij het overaanbod op de Binckhorst het grootste is met 27,2%. De leegstand van kantoorpanden groeit, waarbij de verwachting is dat na 2020 het overaanbod afneemt¹⁴. Verder neemt het percentage kansarm vastgoed in snel tempo toe, omdat vanwege hogere eisen / wensen op het gebied van duurzaamheid beleggers zich toeleggen op een nieuwe generatie vastgoed. Verouderd vastgoed is daarmee steeds minder aantrekkelijk als investeringsobject.

Vanwege het overaanbod ligt de focus op (her)gebruik van bestaand vastgoed. Nieuwbouw waarbij kantoorlocaties aan de voorraad worden toegevoegd is onwenselijk. Het doel hiervan is primair het voorkomen dat de bestaande voorraad verder leegloopt¹⁵. Waar mogelijk zal de herstructurering bestaan uit revitalisering en herprofilering van vastgoed. In de kansrijke gebieden zal, gelet op de snel toenemende voorraad kansarm vastgoed, in veel gevallen sloopnieuwbouw voor de hand liggen.

Voor kansarm vastgoed buiten de kantoorlocaties ligt transformatie het meest voor de hand. De transformatie heeft meerdere positieve effecten. Ten eerste wordt de kantorenvoorraad gereduceerd, waardoor het overaanbod afneemt. Ten tweede wordt schaarse ruimte benut voor functies met een ruimtebehoefte. Ten derde zal de transformatie de uitstraling van gebieden verbeteren, waardoor de investeringsbereidheid toeneemt. Momenteel wordt in Den Haag jaarlijks reeds 150.000 m² aan kantoorpanden getransformeerd en daarmee aan de kantoorvoorraad onttrokken¹⁶.

Het doel van de Binckhorst is om uit te groeien krachtig startupgebied met eigen profiel¹⁷, een multifunctioneel karakter zonder dat het zijn economische functie verliest¹⁸. Voor het aanbod aan kantoorvoorraad in de Binckhorst van 103.183 m² in 2015¹⁹ wordt daarmee vooral transformatie naar andere functies voorzien. Kleinschalige kantoorontwikkelingen blijven mogelijk, zolang deze passen binnen de gemeentelijke functiemengingsstrategie²⁰. Initiatieven voor het geschikt maken van kantoren voor andere functies worden toegejuicht. Tegelijkertijd moet ervoor worden gewaakt dat de woonfunctie in het gebied te dominant wordt. In de interviews is namelijk aangegeven dat vooral veel interesse bij investeerders bestaat in het realiseren van woningen, dit is het meest rendabel. Om ook voldoende geschikte kleinschalige bedrijfsruimten te realiseren, is een interventie gewenst om deze investeringen aantrekkelijk genoeg te maken. Dit speelt met name in Binckhorst-Haven, waar het wenselijk is om geschikte bedrijfsruimten te realiseren voor spinouts en scale-ups uit de Caballerofabriek. Behoud van bestaand vastgoed heeft hier de voorkeur, om de 'rauwe rafel' van oude industriële gebouwen in stand te houden die juist door startups en scale-ups

¹¹ www.denhaag.buurtmonitor.nl

¹² Momentopname van het aanbod (bestaande kantoorruimte, die ook direct beschikbaar is). Het aanbod geeft een indicatie voor de leegstand.

¹³ Het overaanbod betreft het aanbod verminderd met gangbare frictieleegstand van 5% (EIB-raming).

¹⁴ Agenda kantoren MRDH 2015-2025

¹⁵ Agenda kantoren MRDH 2015-2025

¹⁶ Agenda kantoren MRDH 2015-2025

¹⁷ The Hague Impact Economy

¹⁸ Gebiedsaanpak Binckhorst, gemeente Den Haag, december 2011

¹⁹ www.denhaag.buurtmonitor.nl

²⁰ Gebiedsaanpak Binckhorst, gemeente Den Haag, december 2011

als aantrekkelijk worden ervaren. Verder zijn ook veel kansen op het Maanplein, wat enerzijds een aantrekkelijk hoogwaardig gebied is maar anderszijds veel leegstand kent. Een goede verbinding met Binckhorst-Haven is gewenst. Alhoewel voor de verschillende deelgebieden in de Binckhorst een eigen bestemming is vastgesteld, heeft de gemeente er tevens voor gekozen vooral de ruimte te geven aan initiatiefnemers. Dit bemoeilijkt wel de inschatting welk deel van de kantorenleegstand binnen de kaders van FRED II kan worden geherstructureerd. Gezien de gewenste balans in functies (o.a. wonen, kantoren, bedrijven), waarbij kleinschalige kantoor- en bedrijvenfuncties binnen FRED II te financieren zijn, lijkt een inschatting van 50% van deze voorraad reëel.

Het aanbod aan kantoorlocatie in het HSD-gebied is een stuk beperkter. In het gehele Beatrixkwartier was het aanbod 39.646 m² in 2015²¹. Het gebied is aantrekkelijk als kantoorlocatie, maar interventie is nodig om de gewenste campusontwikkeling rondom Safety en Security door te zetten. De behoefte ligt vooral in laagdrempelige voorzieningen (zoals een incubator) voor startups en scale-ups. De mogelijkheden in het gebied zijn hiervoor beperkt. Voor investeerders is het aantrekkelijker om een reguliere kantoorfunctie mogelijk te maken, de gemeente zou dit echter als een verloren kans beschouwen. De interventiemogelijkheden van de gemeente is in dit gebied overigens beperkt, omdat het vastgoed nagenoeg geheel in privaat eigendom is. Kansrijk object is vooral het gebouw (64.000 m²) waarin het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid was gevestigd. Gezien de bestemming is de inschatting dat zeker 75% van het aanbod zou passen binnen FRED II.

Scheveningen-Haven heeft met 6.124 m² een zeer beperkt aanbod van kantoorlocatie. Hiervoor is ook invulling voorzien van partijen met havengebonden of zeer lokale activiteiten. Omdat hier een uitbreiding van woningen voorzien is, is de schatting dat 50% van het aanbod zou passen binnen FRED II.

In het overige GTI-gebied valt vooral het grote aanbod aan kantoorlocatie in het centrum op (318.753 m²). In totaal betreft het aanbod in het GTI-gebied (buiten de focusgebieden) 590.615 m². De voorziene bestemming van dit aanbod is zeer divers en ook vaak onbekend. Omdat de gebieden ook niet tot de focusgebieden horen en hier dus niet de focus op zal liggen, wordt maar 10% van dit aanbod meegenomen in de berekening van het investeringsgat.

De kosten voor transformatie van kantoorgebouwen worden geschat tussen € 572 en € 1.336 per m²², gemiddeld dus circa € 950 per m². Wanneer deze kengetallen worden toegepast op de voor transformatie in aanmerking komende kantorenvorraad in het GTI-gebied, volgt een financieringsbehoefte van ruim € 136 miljoen. Deze berekening is weergegeven in tabel 5.

²¹ www.denhaag.buurtmonitor.nl

²² Op basis van diverse bronnen, waaronder: Muller (2009) De Amsterdamse transformatiemarkt: opbrengstgeneratoren en transformatiepotentie, Dubbeling (2014) *Gulden Feniks: grote variëteit in hergebruik*.

Gebied	Kantoor-aanbod in m ²	% in aanmerking	In aanmerking komend aanbod in m ²	Financierings-behoefte	Financieringsgat klein	Financieringsgat groot
Binckhorst	103.183	50%	51.592	€ 49.012.000	€ 19.605.000	€ 34.308.000
HSD	39.646	75%	29.735	€ 28.248.000	€ 11.299.000	€ 19.773.000
Scheveningen Haven	6.124	50%	3.062	€ 2.909.000	€ 1.164.000	€ 2.036.000
Overig GTI	590.615	10%	59.062	€ 56.108.000	€ 22.443.000	€ 39.276.000
Totaal GTI	739.568	19%	143.450	€ 136.277.000	€ 54.511.000	€ 95.393.000

Tabel 5: Financieringsgat herstructurering kantoren binnen FRED II

Wanneer de ontwikkeling gereed is en verhuurd kan worden zijn er beleggers om te investeren. De belangrijkste financieringsbehoefte heeft daarmee betrekking op de overbruggingsperiode waarin wordt getransformeerd. In deze fase zijn de zekerheden voor banken te beperkt en zijn zij dan ook niet financieringsbereid, of slechts in beperkte mate.

Waar banken tot voor enkele jaren geleden bereid waren tot 100% te financieren, is momenteel 30-60%²³ maximaal haalbaar. Het financieringsgat komt daarmee tussen € 54,5 miljoen en € 95,4 miljoen uit.

3.2.3 Transformatie winkelstrips

Zoals beschreven zijn de winkelgebieden binnen de hoofdwinkelstructuur in het Actieprogramma Den Haag Winkelstad 2015-2018 in vijf categorieën ingedeeld. Omdat bij de winkelstrips enkel transformatie wordt voorzien, zijn met name de GTI-gebieden binnen de categorieën 'compact', 'minder' en - in mindere mate - 'thematisch' relevant. Bij de winkelgebieden die 'compact' als doelstelling hebben, is transformatie met name aan de uiteinden van en soms verspreid binnen de winkelgebieden gewenst. Dit betreft binnen het GTI-gebied de winkelgebieden Leyweg, Gentsestraat/Stevinstraat, Hobbemastraat, Weimarstraat, Boekhorststraat, Keizerstraat en Palaceplein. Bij winkelgebieden met als doelstelling 'minder' is in principe bij ieder winkelpand transformatie gewenst. In het GTI-gebied betreft dit de winkelgebieden Jan Luykenlaan, Bazar, Ursulaland, Stuyvesantplein, Jan Hendrikstraat, Vaillantlaan, Palaceplein en verspreide bewinkeling buiten de hoofdwinkelstructuur. Verder zijn afhankelijk van de invulling mogelijkheden voor investeringen vanuit het fonds bij de thematische winkelgebieden (Binckhorst). Ook zijn enkele gebieden bestemd als nieuwe hoofdwinkelstructuur, waaronder de drie focusgebieden en enkele andere GTI-gebieden. Hierbij gelden strikte voorwaarden, waarbij vooral het vernieuwende, onderscheidende concept zal bepalen of een investering vanuit FRED II kan worden gefinancierd.

Vanuit beleidsmatig oogpunt zijn dus diverse winkelgebieden (deels) bestemd voor transformatie. In het GTI-gebied zelf is de gemiddelde leegstand 17,14%²⁴. In de winkelgebieden waar 'compact' en 'minder' het devies is, is de verwachting dat vooral de panden met relatief weinig m² in aanmerking komen voor transformatie.

²³ NEPROM, nieuwsbrief aanpak leegstand kantoren 2014

²⁴ [www.denhag.buurtmonitor.nl](http://www.denh Haag.buurtmonitor.nl), Economie naar branche: winkels 2015. Op buurtniveau gewogen per categorie vloeroppervlak.

Voor deze kleinschalige ruimten lijkt ook directe financiering vanuit de markt het meest problematisch. Hierdoor zijn enkel de winkelpanden met een verkoopvloeroppervlak tot 200 m² in de berekening meegenomen.

Op basis van ervaringen van ERAC met het SMB Investeringsfonds in Eindhoven, waarbij met name geïnvesteerd is in het verbeteren van de uitstraling van panden, komt een gemiddelde investering van € 20.000 naar voren. Bij een transformatie zal naar alle waarschijnlijkheid ook de binnenzijde omgevormd moeten worden. De verwachting is dat de investering dan maximaal € 50.000 bedraagt.

Berekening investeringsgat winkelstrips	
Aantal winkels GTI-gebied	3.034
Aantal winkels GTI-gebied < 200m ² verkoopvloeroppervlak	2.536
Leegstand winkels GTI-gebied < 200m ² verkoopvloeroppervlak (17,14%)	435
Transformatiekosten laag	€ 20.000
Transformatiekosten hoog	€ 50.000
Investeringsgat laag	€ 8.696.000
Investeringsgat hoog	€ 21.741.000

Tabel 6: Investeringsgat winkelstrips (aantal winkels op basis van www.denhaag.buurtmonitor.nl)

Op basis van bovenstaande aannames bedraagt het investeringsgat voor de transformatie van winkelstrips in het GTI-gebied tussen de € 8,6 miljoen en € 21,7 miljoen.

3.2.4 Investeringsgat FRED II

In de vorige paragrafen zijn de berekeningen van de investeringsgaten weergegeven uitgesplitst naar type vastgoed, inclusief onderbouwing van deze berekeningen. Samen vormen deze investeringsgaten het investeringsgat waar FRED II zich op richt. In onderstaande tabel zijn deze investeringsgaten samengevat. Als in de berekening een bandbreedte was aangegeven, is hier uitgegaan van het gemiddelde. Het totale investeringsgat bedraagt € 104,2 miljoen.

Type vastgoed	Investeringsgat
Bedrijfsruimtes	€ 14.010.000
Kantoren	€ 74.952.000
Winkels	€ 15.218.000
Totaal	€ 104.180.000

Tabel 7: Investeringsgat FRED II

3.3 Omvang fonds in relatie tot investeringsgat

De gemeente Den Haag zet in op een startkapitaal van € 7,2 miljoen. Dit bedrag bestaat uit een EFRO-bijdrage van € 3,6 miljoen, een bijdrage € 1,8 miljoen uit het cofinancieringsfonds en een bijdrage vanuit Dienst Stedelijke Ontwikkeling Afdeling Economie. In de loop van de tijd zal dit bedrag revolveren en kunnen middelen worden heringezet. Dat geldt ook voor de middelen uit FRED I.

Alhoewel verder nog geen zicht is op additionele publieke of private fondsstortingen, is helder dat het fondsvermogen inclusief de revolverende middelen slechts een deel van het investeringsgat van € 104,2 miljoen kan vullen. De middelen van het fonds kunnen steeds worden ingezet om het investeringsgat te verkleinen, waardoor sprake is van effectieve inzet van publieke middelen.

3.4 Omvang fonds op basis van praktijkervaringen

Zoals in de onderzoeksaanpak is beschreven, is het investeringsgat primair op basis van kengetallen berekend. Alhoewel pas enkele jaren geleden een financieringsinstrument als FRED is opgezet, kan de ervaring hiermee wel ondersteunend en onderbouwend zijn aan de gedane analyses over de verwachte vraag naar en mate van effectieve inzet van FRED II. Hiervoor is met name gebruik gemaakt van de interviews met de fondsmanager van FRED I, een bank en een begunstigde van FRED I-middelen.

Aangezien FRED I als instrument geheel nieuw was, heeft de ontwikkeling van voldragen financieringsvoorstellen een aanloop nodig gehad. Dit heeft erin geresulteerd dat de eerste gepasseerde lening pas eind 2014 is gerealiseerd. Tegelijkertijd kan worden geconstateerd dat de aanvragen in de loop van de tijd elkaar steeds sneller opvolgden en dat de kwaliteit van de aanvragen steeds beter werd. Dit heeft erin geresulteerd dat het tempo in het 'wegzetten' van het fondsvermogen via leningen (en deels participaties) steeds verder toenam. Eind 2015 is gelet op de investeringsmogelijkheden het fondsvermogen van FRED I door een bijstorting met € 2,2 miljoen vergroot tot ruim € 7 miljoen. Dit (uitgebreide) fondsvermogen is medio 2016 in zijn geheel aan projecten verleend. Vanaf begin 2016 is aan potentiële aanvragers gemeld dat er (voorlopig) geen financiering meer beschikbaar was. Deze potentiële aanvragers zijn bijgehouden op een projectenlijst, waarop ook initiatieven zijn die niet tijdig voldragen waren maar op korte tot middellange termijn worden verwacht.

De verstrekte leningen en pijplijnprojecten van FRED I hebben hun geografisch zwaartepunt in De Binckhorst. Daarnaast worden vooral enkele investeringen met significante omvang voorzien in Scheveningen Haven. De leningen zijn zowel verstrekt aan ondernemers die tevens eigenaar zijn c.q. worden van de bedrijfsruimte als aan vastgoedontwikkelaars. De ervaring leert dat de markt niet of nauwelijks de herontwikkeling van bedrijfsruimten volledig financiert (maximaal 70% op basis van de executiewaarde). Hier is een bijdrage van FRED noodzakelijk om de financiering rond te krijgen. Ontwikkelaars die geen eindgebruikers zijn van het pand, hebben de meeste moeite financiering te verkrijgen. Afnemers lukt dit het vaak wel voldoende private financiering te verkrijgen.

Gelet op de ervaringen met FRED I is de verwachting dat meer dan voldoende animo bestaat voor FRED II. Een goede, tijdige en effectieve benutting van het fonds ligt in de lijn der verwachting. De ontwikkelingen op het gebied van het creëren van bedrijfsruimten concentreren zich in het GTI-gebied (met name de focusgebieden). Een additionele publieke investering is nodig om het financieren van bedrijfsruimten mogelijk te maken, waarbij geen aanwijzingen bestaan dat dit op korte termijn verandert.

vier

Toegevoegde waarde en samenhang met huidige maatregelen

4.1 Kwantitatieve toegevoegde waarde

Een belangrijke reden van de Europese Commissie om sterk in te zetten op revolverende fondsen kent een financiële, kwantitatieve insteek en heeft te maken met:

- De observatie dat er vaak subsidiemiddelen worden ingezet, waar ook een vorm van financieren in het gewenste stimulerende effect kan resulteren;
- Het feit dat revolverend financieren faciliteert dat meer efficiënt met (schaarse) overheidsmiddelen wordt omgegaan;
- De nadrukkelijke wens om andere publieke maar ook private stakeholders te bewegen om middelen in te zetten, waardoor een hefboomeffect wordt bereikt.

Voor FRED II is dit laatste punt nader onderzocht. In 4.1.1 is beschreven welke mogelijkheden er zijn om publieke of private financiering uit te lokken met de aan te vragen Europese bijdrage. Dit is zowel op fondsniveau als op dealniveau in beeld gebracht. In 4.1.2 is op basis van soortgelijke fondsen een inschatting gemaakt van het hefboomeffect van FRED II.

4.1.1 Identificatie additionele bronnen

Additionele publieke financiering

Bij de structurering van FRED II wordt uitgegaan van een inbreng van € 3,6 miljoen EFRO. Deze bijdrage zal door de gemeente Den Haag worden aangevraagd binnen het 'Haags Uitvoeringsplan Kansen voor West 2014-2020', prioritaire as 4 Vestigingsklimaat.

FRED II kan een cofinancieringsbijdrage vooruitzien van de gemeente Den Haag van € 3,6 miljoen (deels cofinancieringsfonds, deel DSO Afdeling Economie). Deze bijdrage geldt op fondsniveau en telt op bij het initiële fondsvolume. Hiermee wordt direct voldaan aan art. 140 van de Financial regulation (EC 966/2012) waarin is vermeld dat de EFRO-bijdrage minimaal moet worden "gematched"²⁵.

Overige publieke financiering wordt niet voorzien. Zo is bekend dat er geen Rijkscofinanciering beschikbaar zal worden gesteld. Overige lokale of regionale publieke bijdragen, naast de inbreng van de gemeente, liggen niet voor de hand. Ook op investeringsniveau ligt een additionele publieke bijdrage niet voor de hand. De gemeente heeft immers reeds een significante financiële bijdrage geleverd en heeft niet de intentie om zelf additionele investeringsbeslissingen te nemen. Eventuele kansen op dit vlak zullen uiteraard worden benut, maar worden dus niet verwacht.

Gerevolveerde middelen uit FRED I worden niet als additionele middelen beschouwd, omdat deze volgens hun eigen investeringsstrategie worden ingezet.

²⁵ EC 966/2012 art. 140 lid 2 ad d: 'Leverage effect: the Union contribution to a financial instrument shall aim at mobilising a global investment exceeding the size of the Union contribution according to the indicators defined in advance'

Wel levert deze her-inzet een duidelijke bijdrage aan het verminderen van het berekende investeringsgat, gelet op de grote voorziene overlap tussen de investeringsstrategieën van FRED I en FRED II.

Additionele private financiering

Fondsniveau

Nadrukkelijk wordt er naar gestreefd ook private financiering op fondsniveau aan te trekken. In dat kader zijn er oriënterende gesprekken gevoerd door de actuele fondsmanager van FRED met potentiële (bancaire) financiers.

In het algemeen geldt dat grootbanken als ABN AMRO en ING aangeven dat zij niet op fondsniveau investeren. Het zijn 'private bankers', partijen dus die eventueel op investeringsniveau instappen. Voor hun beleggingsonderdelen (zoals Nationale Nederlanden) is van belang dat FRED veel te gering van omvang is. Pas bij een minimale bijdrage van €100 miljoen zijn zij wellicht geïnteresseerd op fondsniveau in te stappen.

Bank Nederlandse Gemeenten heeft aangegeven niet op fondsniveau te willen participeren. Zij wenst grip op asset niveau uit te kunnen oefenen. Ook participatie van de Triodos Bank ligt niet in de rede. De particuliere aandeelhouders van Triodos stellen bij participatie specifieke voorwaarden die effect zouden hebben op de investeringsstrategie van FRED.

Ook recente contacten tussen de fondsmanager van FRED en de EIB (Amsterdam) hebben niet tot concreet resultaat geleid. De EIB/ EIF hanteert vanuit de 'EIB Risk Enhancement Mandate' (EREM), een typische fondsomvang van €100 - 250 miljoen waarin zij eventueel bereid is te investeren. Daarbij moet minimaal 50% van het fondsvolume worden opgebracht door 'market oriented third party investors'. Aan beide criteria voldoet FRED II niet.

De zoektocht naar additionele private inbreng is hiermee nog niet geëindigd. Hoewel uit een initiële rondgang is gebleken dat dit geen eenvoudige opgave zal blijken te zijn - en ook interviews met diverse stakeholders dit lijken te bevestigen - blijft het aantrekken van additionele private financiering op fondsniveau gewenst. Of en de mate waarin dit slaagt zal mede afhangen van:

- De mate van succes van FRED I;
- De investeringsstrategie van FRED II;
- Of er andere private partijen reeds bereid zijn gevonden te participeren;
- Verwachte risico – rendementverhoudingen;
- Solvabiliteitseisen;
- Vertrouwen in kennis en kunde van de fondsmanager van FRED II.

Investeringsniveau

De additionele private financiering wordt vooral op investeringsniveau voorzien. Op dit niveau kan een concreet investeringsvoorstel interessant genoeg zijn voor een investering van een marktpartij, die zonder gedeeltelijke financiering (en risicoafdekking) vanuit het fonds niet zou investeren. Het uitlokken van deze private investeringen in sub-commerciële projecten is een belangrijk doel van het fonds. Dit vertaalt zich in een inspanning om op investeringsniveau te streven naar een zo groot mogelijke private bijdrage. In FRED I is ervaren dat het mogelijk is om private investeringen uit de lokken die de publieke bijdrage overstijgen. Dit wordt in meer detail weergegeven bij de berekening van het hefboomeffect.

4.1.2 Hefboomeffect

Het hefboomeffect geeft de mate van mobilisatie van investeringen weer als gevolg van de Uniebijdrage aan het financieringsinstrument. Met andere woorden: het hefboomeffect is het totaal aan financiering dat beschikbaar komt aan eindbegunstigden gedeeld door de Uniebijdrage. Bij de berekening van het hefboomeffect gelden de volgende rekenregels:

- De eigen bijdrage van de eindbegunstigde wordt niet meegeteld bij de financiering die beschikbaar komt aan eindbegunstigden;
- De nominale waarde van de financiering wordt meegenomen, ongeacht de achtergrond van de financiering (terugbetaalbaar of niet-terugbetaalbaar);
- Toekomstige investeringscycli (bijvoorbeeld op basis van gerevolueerde middelen) worden niet meegeteld.

Het op voorhand aangeven van het verwachte gemiddelde hefboomeffect voor projecten die vanuit FRED II kunnen worden gefinancierd is complex. Dit heeft vooral te maken met het feit dat de Investeringsstrategie (ex ante assessment, building block II) nog niet is vastgesteld. Deze bepaalt namelijk in belangrijke mate welk type projecten in aanmerking komt voor financiering, welk type financiering beschikbaar kan worden gesteld en welke condities daaraan - binnen een zekere bandbreedte - worden gesteld.

Desalniettemin kunnen er vanuit ervaringscijfers wel degelijk enige richtinggevende uitspraken worden gedaan over het hefboomeffect op investeringsniveau. Dit op basis van analyse van de zogenaamde 'Voortganglijsten' van de fondsmanager van een tweetal revolverende fondsen die op basis van hetzelfde JESSICA-initiatief zijn gestructureerd. Naast uiteraard FRED I kent het Rotterdamse SOFIE I qua thematische focus in zekere mate belangrijke raakvlakken met FRED II. Uitgegaan is van de 'gepasseerde' projecten (negen voor FRED I, zes voor SOFIE I), waarbij de financiering uitgesplitst is naar EFRO, overig publiek en privaat. Tevens is een onderverdeling gemaakt naar 'Niet gecorrigeerd' en 'Gecorrigeerd', waarbij bij 'Gecorrigeerd' majeure projecten (meer dan 20% van het fondsvermogen) uit de berekening zijn weggelaten. Voor beide fondsen betekende dit een correctie van één project.

Fonds	Niet gecorrigeerd			Gecorrigeerd		
	EFRO	Overig publiek	Privaat	EFRO	Overig publiek	Privaat
FRED I	€ 1.683.303	€ 2.302.197	€ 4.711.291	€ 992.750	€ 1.357.750	€ 3.621.291
SOFIE I	€ 2.117.850	€ 2.617.151	€ 17.319.560	€ 1.223.298	€ 1.511.702	€ 2.819.560

Tabel 8: Financieringsbronnen JESSICA-fondsen SOFIE I en FRED I per medio mei 2016 uitgesplitst

Op basis van deze gegevens van beide revolverende fondsen is de hefboom berekend (zie tabel 9) conform de bovengenoemde rekenregels. Bij FRED I blijkt een gecorrigeerde hefboom van 6,02, bij SOFIE 4,54. Om een inschatting te kunnen maken van de hefboom voor FRED II is het van belang te beseffen dat de overige publieke bijdrage voorsnog gelijk is aan de EFRO-bijdrage, waar deze bij FRED I en SOFIE I licht hoger is dan de EFRO-bijdrage. Dit beïnvloedt de hefboom voor FRED II ten opzichte van de referentiefondsen enigszins negatief. Desalniettemin lijkt het voor de hand te liggen dat ook FRED II op investeringsniveau meer private investering uitlokt dan dat aan publieke middelen wordt ingezet, waarbij een hefboom van vijf een uitdagend doch realistisch streven is.

Fonds	Hefboomfactor niet gecorrigeerd	Hefboomfactor gecorrigeerd
FRED I	5,17	6,02
SOFIE I	10,41	4,54
Gemiddeld ²⁶	7,79	5,28

Tabel 9: Hefboomfactor JESSICA-fondsen SOFIE I en FRED I per mei 2016

4.2 Financieringsbehoefte nader geduid: instrumentering

Het financieren van herstructurering en transformatie gebeurt in de praktijk op veel verschillende manieren. De huidige fondsmanager heeft ook gedurende de uitvoering van FRED I en SOFIE I gemerkt dat vele financieringsvormen en -varianten zijn aangevraagd en bekeken. Uit de gehonoreerde aanvragen in deze fondsen blijkt dat in veruit de meeste gevallen sprake is van financiering in de vorm van hoofdfinanciering (senior loans). In enkele gevallen bleek een combinatie met een participatie passend (via aandelen in een special purpose vehicle). Ook is een beroep gedaan op het garantie-instrument, alleen heeft dit niet tot daadwerkelijke verleningen geleid.

Gezien de mogelijke bekende complexiteit bij het financieren van herstructurering lijkt het onverstandig op voorhand een strakke focus aan te brengen in de instrumentering. Deze dient binnen de daarvoor bestaande kaders (investeringsstrategie) ondersteunend te zijn aan het realiseren van de doelstelling van het fonds, namelijk meer geschikte en hoogwaardige bedrijfsruimten in Den Haag. Alhoewel het voorstelbaar is dat voornamelijk leningen worden verstrekt en in enkele gevallen participaties passend zijn, kunnen ook garanties bijdragen aan gewenste investeringen. Dit geldt ook voor een combinatie van de verschillende instrumenten.

Financieringscondities

Uit opgave van fondsmanager SVn van deze twee fondsen blijkt dat een gemiddelde looptijd van 10 jaar aan de orde is. In sommige gevallen 15-20 jaar. Het rentepercentage dat wordt gehanteerd varieert mede op basis van initiatiefnemer (startend dan wel bestaand bedrijf), soliditeit van de business case en de onderpandswaarde.

4.3 Toets op consistentie met bestaand beleid en beleidsinstrumenten

In bijlage 3 is een overzicht opgenomen van reeds bestaande beleidsinstrumenten die van toepassing zijn op het thema Vestigingsklimaat. Deze instrumenten zijn uitgesplitst naar het niveau waarop ze worden aangeboden: Europees, nationaal en regionaal / lokaal. Van de Europese instrumenten sluit EFRO het beste aan op investeringen in (kleinschalige) bedrijfsruimtes. Alle instrumenten kunnen weliswaar als financieringsinstrument worden ingezet, maar de overige instrumenten hebben een hoge drempel qua financiële omvang (vanaf € 30 miljoen). Te hoog voor de verwachte fondsbijdrage - op basis van de ervaringen van FRED I - tussen € 100.000 en € 3.000.000 per investering.

²⁶ Ongewogen

vijf

Staatssteun

In dit hoofdstuk wordt uiteengezet op welke wijze staatssteun in relatie tot FRED II kan worden geadresseerd. Daartoe wordt in 5.1 een korte schets gegeven van de staatssteunproblematiek. In 5.2. worden vier opties ('vrijstellingen') uitvoerig geschetst om geoorloofd staatssteun te kunnen verstrekken. In paragraaf 5.3 tot slot wordt op basis van een afwegingskader een voorkeursoptie aangegeven.

5.1 Achtergrond

Een financieel instrument als FRED II dient geen onevenredig negatief effect te hebben op de (internationale) concurrentiepositie van bedrijven. De voorgenomen interventie moet proportioneel zijn met maatregelen om marktverstoring zoveel mogelijk te beperken²⁷.

Staatssteun is daarmee een belangrijk onderwerp bij de structurering van een financieel instrument. Van staatssteun is in relatie tot FRED II (potentieel) sprake op drie niveaus:

1. Steun aan een investeringsfonds, investeringsinstrument of de beheerder daarvan;
2. Steun aan onafhankelijke particuliere investeerders;
3. Steun op het niveau van voor financiering in aanmerking komende ondernemers.

Er zijn echter enkele manieren om geoorloofd staatssteun te kunnen verstrekken. In geval van FRED II liggen drie manieren voor de hand:

- Een beroep op de Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV, Verordening (EU) 651/2014);
- Gebruik maken van steunmaatregel SA.34660 (2012/N);
- Gebruik maken van een zogenaamd 'Off the shelf model' ex (EU) 964/2014.

In paragraaf 5.2. worden deze drie mogelijkheden kort doorgenomen op hun mogelijkheden. De "doorvertaling" van de aan het eind van dit hoofdstuk gemaakte keuze naar de opzet en governance van het fonds zal plaatsvinden bij onderdeel II van de ex ante assessment, het 'Management and delivery block'. Deze maakt geen deel uit van onderhavige analyse.

5.2 Vrijstellingen

Optie I: [Algemene Groepsvrijstellingsverordening](#)

De Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV, EU 651/2014) geeft in relatie tot FRED II zeer beperkt mogelijkheden om geoorloofd staatssteun te verstrekken.

Den Haag kent geen deelgebieden die zijn opgenomen op de Regionale Steunkaart SA.39108 (2014/n). Daarmee biedt artikel 16 (Regionale stadsontwikkelingssteun) geen perspectief.

²⁷ EU 1303/2013, artikel 37, lid 2, ad b

Fragmentarisch kan op specifieke deelthema's wel gebruik worden gemaakt van de AGVV.

Zo kan *bodemsanering* - een frequent voorkomend probleem bij de herstructurering van bedrijventerreinen - conditioneel op basis van hoofdstuk 7, artikel 45 ('Investeringssteun voor de sanering van verontreinigde terreinen') worden ondersteund. Zo ook kan bijvoorbeeld conditioneel ten aanzien van *investeringssteun ten behoeve historische gebouwen/materieel erfgoed* gebruik worden gemaakt van hoofdstuk 11, artikel 53 ('Steun voor cultuur en instandhouding van het erfgoed').

Conclusie

De AGVV verschaft staatssteuntechnisch zeer beperkt ruimte om een deel van de Haagse ambities vanuit FRED II te kunnen realiseren.

Optie II: Steunmaatregel SA.34660 (2012/N)

In steunmaatregel SA.34660 (2012/N) staat geduid binnen welke contouren staatssteun in geval van de JESSICA fondsen FRED, ED (Energiefonds Den Haag) en SOFIE (Stadshavens OntwikkelingsFonds voor Innovatie en Economie, Rotterdam) rechtmatig is. Bij deze notificatie is rekening gehouden met enige flexibiliteit ten aanzien van mogelijke toekomstige ontwikkelingen. De volgende elementen zijn in het bijzonder van belang:

- FRED kent als geografische scope het gehele grondgebied van de gemeente Den Haag;
- Het gecombineerde totaalvermogen van de drie fondsen (EFRO + publieke en private cofinanciering op fonds en projectniveau) bedraagt circa € 80 miljoen. (artikel 65). Een belangrijk deel van deze "ruimte" is al vanuit ED, FRED en SOFIE I opgesoupeerd;
- Verhogingen met meer dan 20% moeten bij de Europese Commissie worden aangemeld (artikel 66). I.e. bij een gecombineerd totaalvermogen > € 96 miljoen.;
- De looptijd van de steunmaatregel eindigt op 31 december 2022 (artikel 69).

De actuele steunmaatregel kent thematisch en geografisch prima mogelijkheden om ook FRED II te accommoderen. Een aparte notificatie op basis van de toepasselijke richtsnoeren lijkt in geval van FRED II voor de korte termijn thematisch noch geografisch noodzakelijk. Primair de looptijd van de actuele maatregel en eventueel een majeure overschrijding van het gecombineerde totaalvermogen zou deze situatie kunnen veranderen. In dat geval zou kunnen worden overwogen gezamenlijk met Rotterdam een nieuw traject in te zetten.

Conclusie

Steunmaatregel SA.34660 (2012/N) kent thematisch en geografisch prima mogelijkheden om ook FRED II te accommoderen. In geval het gecombineerd totaalvermogen (van FRED I en II, ED en SOFIE I en II) meer bedraagt dan € 96 miljoen moet (minimaal) een aanmelding bij de Europese Commissie plaatsvinden.

Optie III: Off the shelf model

Vanuit het streven om het gebruik van op nationaal, regionaal, transnationaal of grensoverschrijdend niveau ingestelde financiële instrumenten (beheerd door of onder verantwoordelijkheid van de Managementautoriteit) te vergemakkelijken heeft de Europese Commissie standaardvoorwaarden vastgesteld voor bepaalde financiële instrumenten (EU 1303/2013 artikel 38, lid 3, ad a). Deze standaardvoorwaarden zijn nader geduid in uitvoeringsverordening EU 964/2014.

Op 24 februari jl. is in COESIF-verband het voorstel tot een Off the Shelf-model voor een stedelijk ontwikkelingsfonds besproken.

Uit de COESIF stukken zijn enkele kenmerkende elementen van het nieuwe Off the Shelf-model voor een stedelijk ontwikkelingsfonds (UDF) te destilleren:

- Het UDF is een instrument gericht op het adresseren van de hoge concentratie van economische, milieu en sociale problemen in stedelijke gebieden die in de steunkaart zijn aangewezen²⁸;
- Het UDF heeft de vorm van een leningenfonds dat wordt opgezet en gemanaged door een financiële intermediair met bijdragen uit het programma, een bijdrage van minimaal 30% van de financiële intermediair zelf en co-investeerdere op fondsniveau.

Conclusie

Het Off the shelf-model voor een stedelijk ontwikkelingsfonds heeft als kenmerk dat vanuit het fonds alleen projecten binnen stedelijke gebieden die in de steunkaart zijn aangewezen leningen (vreemd vermogen) kunnen ontvangen. Den Haag kent geen gebieden die op de steunkaart zijn aangegeven. Daarmee is het Off the shelf-model geen optie.

5.3 Conclusie

In onderstaande matrix zijn de voor- en nadelen van de zojuist aangehaalde opties om geoorloofd staatssteun te kunnen verstrekken overzichtelijk op een rij gezet en van een waardering voorzien (+ > positieve waardering, 0 > neutrale waardering, - > negatieve waardering).

	Geografische restrictie	Thematische restrictie	Keuze instrumenten	Eigen bijdrage fondsmanager/co-investeerder op fondsniveau	Snelheid implementatie
AGVV	+	-	+	-	+
Steunmaatregel SA 34660	+	+	+	+	+
Off the shelf: UDF	-	+	-	-	0

Tabel 10: Voor- en nadelen opties verstrekken geoorloofde staatssteun

De AGVV biedt geografisch (geen steunkaartgebieden in Den Haag) en thematisch in zeer beperkte mate mogelijkheden geoorloofde staatssteun te verstrekken. Het Off the Shelf-model kan vanwege de specifieke geografische restricties niet worden gehanteerd. De actuele steunmaatregel kan (vooralsnog) prima voldoen. FRED II kan binnen de contouren van deze maatregel worden gestructureerd. Aandachtspunten zijn het gecombineerd totaalvermogen en de looptijd van deze maatregel.

²⁸ 'Assisted areas identified in a regional aid map in accordance with Articles 107(3)(a) and (c) of the Treaty'

zes

Lessen en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste lessen en aanbevelingen uit eerder onderzoek naar financiële instrumenten op het gebied van vestigingsklimaat en duurzame energie geïdentificeerd. Dit om zowel de ontwerp-, de implementatie- als de operationele fase van FRED II te optimaliseren. De selectie van fondsen vindt plaats in 6.1. In 6.2 wordt nader ingegaan op de inhoudelijke en procesmatige afbakening van deze drie fasen. Aansluitend wordt in paragraaf 6.3 ingegaan op de vraag op welke wijze ontwerp-specificaties voor FRED II kunnen worden gedefinieerd. In belangrijke mate worden deze risico's ontleend uit de eerder benoemde succes- en faalfactoren. Elk geïdentificeerd risico wordt daarbij geduid in termen van impact op het (functioneren van) het financieringsinstrument in termen van "kans x gevolg".

6.1 Selectie fondsen

Er is een aantal publieke nationale en regionale fondsen geselecteerd dat thematisch dan wel qua financiering, architectuur en / of governance belangrijke overeenkomsten kent met FRED II. Daarbij is geen volledigheid nagestreefd, niet alle (thematisch) vergelijkbare fondsen die momenteel operationeel zijn (of recentelijk waren) zijn meegenomen. Dat levert in dit verband ook niet per definitie toegevoegde waarde op. Extra meerwaarde hebben wel die fondsen waarvan (tussentijdse) evaluaties beschikbaar zijn. In dit licht zijn onderstaande fondsen onderzocht:

- FRED I;
- Energiefonds Den Haag;
- SOFIE I;
- Herstructureringsmaatschappij bedrijventerreinen Overijssel²⁹.

6.2 Ontwerp-, implementatie- en operationele fase nader geduid

In het fondsstructureringsproces kunnen enkele typische fasen worden onderscheiden.

In de *ontwerpfase* wordt een revolverend fonds qua inhoudelijke doelstellingen en ambities gedefinieerd. In deze fase komen onder meer aan bod de investeringsstrategie (welke onder meer is gebaseerd op de uitkomsten van een behoefteonderzoek, het bedrijfsplan, de voeding, de governance, de fondsarchitectuur en de juridische opzet.

De *implementatiefase* heeft betrekking op het daadwerkelijk "neerzetten" van het fonds. De voeding van het fonds moet concreet gestalte krijgen, de fondsmanager moet via een geëigende aanbestedingsprocedure worden aangeworven, eventuele investeringscomités en adviesraden moeten worden geïnstalleerd, het beheersysteem moet worden geïmplementeerd, etc., etc.

Tot slot kan de *operationele fase* worden onderscheiden. In deze fase worden verzoeken voor financiering ontvangen, beoordeeld, toe- dan wel afgewezen en beheerd.

²⁹ Tussenevaluatie REB 2012-2015 provincie Overijssel; eindrapportage, Decisio, 2014

Beheer overigens niet alleen in relatie tot projecten, maar ook in relatie tot het fonds zelf. Het fonds wordt gemonitord en op gezette tijden geëvalueerd. Eén en ander kan bijvoorbeeld aanleiding zijn om de investeringsstrategie (in overleg met de fondsmanager) bij te stellen.

Elk van deze fasen kent zijn specifieke succes en faalfactoren. In paragraaf 6.2.1 – 6.2.3. worden per fase de meest relevante succes- en faalfactoren benoemd.

6.2.1 Lessen en aanbevelingen ontwerpfase

- Bouw voldoende **inhoudelijke en instrumentele flexibiliteit** in om mee te kunnen bewegen met veranderingen in de markt en nieuwe (beleid)uitdagingen;
- Maak gebruik van de reeds aanwezige **holdingfonds-ontwikkelfonds constructie** via Stichting HEID. Dit scheelt veel tijd en kosten en minimaliseert juridische en uitvoeringsrisico's;
- Alleen met een fors fondsvolume kan daadwerkelijk het verschil in een gebied worden gemaakt. Zet daarom maximaal in op het aantrekken van **additionele financiers op fondsniveau** voor een nog groter hefboomeffect. Hoewel de praktijk uitwijst dat bancair kapitaal beperkt voorhanden is (bijvoorbeeld in relatie tot onroerend goed) kan preferentiële beloning vanuit ESI, partijen wellicht over de streep trekken;
- Zorg dat het fonds is opgelijnd met de Ex ante assessment en qua **inhoudelijke doelstellingen breed en ambitieus** is. **Financiële doelstellingen dienen realistisch** te zijn. Deze inhoudelijke en financiële doelstellingen dienen in heldere beoordelingscriteria te worden vertaald;
- **Staatssteun** is een belangrijk issue waar tijdig - en op drie verschillende niveaus - aandacht aan moet worden besteed. De toe te passen vrijstelling(verordening) is van elementair belang bij het ontwerp van een fonds;
- Definieer **maatschappelijk rendement** (External rate of return) op voorhand en neem daarbij de operationalisatie/meetbaarheid in acht.

6.2.2 Lessen en aanbevelingen Implementatiefase

- Voor de aanwerving van een fondsmanager kan worden geopteerd voor een **(Europese) openbare aanbesteding of (quasi)inbesteding**. Beide opties hebben hun voor- en nadelen, welke zorgvuldig tegen elkaar moeten worden afgewogen. Daarbij dient onder meer na te worden gegaan op welke wijze aspecten als bekendheid met stakeholders en thematiek binnen een gebied, prestatiegerelateerde beloningscomponent, onafhankelijkheid ('arms length'), ervaring met EFRO (beheer) en de snelheid waarmee het fonds door de fondsmanager kan worden geoperationaliseerd het beste kunnen worden verzekerd;
- Zorg tijdig voor voldoende **technische en financiële expertise** om ook complexe projecten te kunnen beoordelen. Zowel bij de fondsmanager (c.q. het fondsmanagement team) als bij de onafhankelijke experts die de fondsmanager over een projectaanvraag adviseren (expertcommissie, adviescommissie);
- Draag er zorg voor dat het beheersysteem van aanvang af operationeel is en met de vereiste materie inhoudelijke expertise wordt gebruikt;
- Het is van belang de **investeringsstrategie** zodanig **concreet** vorm te geven dat de scope van het fonds en de selectiecriteria van projecten daaruit eenduidig kunnen worden afgeleid.

6.2.3 Lessen en aanbevelingen Operationalisatiefase

- Begin in een vroeg stadium met het **vullen van de projectenportfolio**. De praktijk leert dat veel fondsen een moeizame start kennen bij gebrek aan voldoende geschikte projecten;
- Zet in op de ontwikkeling van een **brede projectenportfolio**. Qua geografische en thematische scope, omvang, risicoprofiel, en - vaak daaraan gekoppeld - benodigde financieringsvorm;
- De **kwaliteit van projectaanvragen** is vaak zeer wisselend. Veel potentieel kansrijke aanvragen worden terzijde gelegd bij gebrek aan kwaliteit. Ga na wat de opties zijn om de kwaliteit van aanvragen op een hoger plan te brengen. Uiteraard moet daarbij afdoende worden geborgd dat de slager niet zijn eigen vlees keurt;
- Zorg voor een **snelle doorlooptijd** van de behandeling van projectaanvragen;
- **Evalueer** het revolverende fonds op gezette tijden. Neem daarbij de inhoudelijke- en de instrumentele scope maar onder andere ook de governance onder de loop;
- **Cofinanciering op projectniveau** is een "must". Een financieel instrument kan formeel gezien 100% financiering verstrekken. Het spreekt voor de kwaliteit van het project en de kwaliteit en betrokkenheid van de (potentiële) eindontvangers als deze in cofinanciering voorzien

6.3 Mitigeren risico's

Het vraagstuk op welke wijze vanuit een risicoanalyse-benadering ontwerpspecificaties voor FRED II kunnen worden gedefinieerd komt in deze paragraaf aan bod. Daarbij worden deze risico's in meerderheid ontleend uit de eerder benoemde succes- en faalfactoren. Elk geïdentificeerd risico wordt daarbij geduid in termen van impact op het (functioneren van) het financieringsinstrument in termen van "kans x gevolg". Per risico worden voorts mitigerende maatregelen genoemd.

Risico		Impact		Mitigerende maatregel
		Kans	Gevolg	
Ontwerpfase				
1	Weinig aanbod aan projecten ten gevolge van veranderende (markt)omstandigheden	Groot	Groot	Flexibele investeringsstrategie t.a.v. doelgroep, thematische scope, projectomvang, instrumentering.
2	Beperkte hefboomwerking op fondsniveau	Groot	Groot	Overweeg preferential remuneration en inzet EFRO als first loss om private partijen over de streep te trekken.
3	Beperkte meetbaarheid ERR	Gemiddeld	Gering	Goed toepasbare indicatorenset (op basis openbare bronnen).
4	Vertraging ontwerp en implementatie fonds ten gevolge van staatssteunimplicaties	Groot	Groot	Ga reeds in de aanvangfase van het ontwerp van het fonds na welke staatssteunvrijstellingsmogelijkheden kunnen worden gehanteerd. Overweeg het gebruik van 'of the shelf instruments'. In laatste instantie kan een aparte staatssteunnotificatie worden overwogen.

Implementatiefase				
1	Gebrek aan technische/ financiële expertise fondsmanagement	Gering	Gemiddeld	Inzet – eventueel op ad hoc basis – van gespecialiseerde partijen.
2	Onvoldoende functionerend fondsmanagement	Gemiddeld	Groot	Hanteer openbare aanbesteding i.r.t. aanwerving fondsmanager waarbij track record een belangrijk beoordelingscriterium is en een groot aandeel van de in de beloningsstructuur financiële incentives kent.

Operationele fase				
1	Vertraging vulling "brede" projectenport-folio	Gemiddeld	Groot	Reeds voor openstelling fonds aanjagen projectontwikkeling.
2	(Technische) kwaliteit projectenportfolio onvoldoende	Groot	Groot	Extra inzet op bestaande/ eventuele nieuwe faciliteiten gericht op ondersteuning opstelling projectproposities.
3	Hoog default percentage	Gemiddeld	Groot	Strenge selectie van projecten "aan de poort", tijdig ingrijpen fondsmanager op basis periodiek voortgangsoverleg en tussentijdse rapportages.
4	Bepaalde cofinanciering op projectniveau	Groot	Groot	Stel cofinanciering op projectniveau verplicht, hanteer niet te strikte criteria en uitgebreide randvoorwaarden.
5	Breedte inzet instrumenten/ risicospreiding te beperkt	Groot	Groot	Voldoende fondsvolume.
6	Moeizame, mogelijk zelfs verlieslatende opstartfase,	Gemiddeld	Gemiddeld	Zorg tijdig voor een brede projectenportfolio, monitor ontwikkelingen en stel eventueel de investeringsstrategie bij.
7	Beheer dat niet voldoet aan de EFRO-vereisten	Gemiddeld	Groot	Reeds voor openstelling van het fonds moet het beheersysteem cfr de EFRO-vereisten ingericht zijn en de fondsmanager (team) getraind in het gebruik ervan.

Bijlagen

Bijlage 1: Kaarten gebied

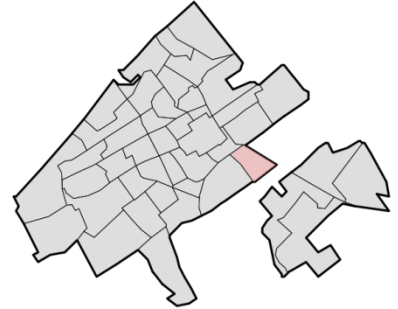


GI-gebied Den Haag (google maps, bewerking ERAC)

Bijlage 2: Omschrijving focusgebieden in GTI-gebieden

Binckhorst

De Binckhorst is één van de grootste bedrijventerreinen van de Haagse regio. Oorspronkelijk is de Binckhorst door de gemeente ontwikkeld als gebied voor ambachtelijke en industriële bedrijvigheid. Later zijn er ook steeds meer kantoren bijgekomen. Inmiddels zijn ook de creatieve sector en IT van groot belang voor de Binckhorst. Met name in vier grote verzamelplanden zijn inmiddels honderden bedrijven gevestigd. Het aanbod in bedrijfshuisvesting en werkgelegenheid is erg divers. De bedrijfshuisvesting bestaat voor ongeveer de helft uit kantoren. De andere helft wordt ingevuld met werkplaatsen, retail, showrooms en industrie. Er is een grote variëteit aan arbeidsplaatsen. In de Binckhorst wordt op dit moment nog nauwelijks gewoond.



Den Haag investeert de komende jaren € 10 miljoen in de buitenruimte van de gebieden rond de drie havens van de Binckhorst: de Poolsterhaven, de Fokkerhaven en de Binckhorsthaven. De aanleg van de Rotterdamsebaan helpt daarbij en schept condities op basis waarvan de Binckhorst kan uitgroeien tot een gemengd stedelijk gebied. In 2016 en 2017 wordt het voormalige bedrijventerrein de Binckhorst omgevormd tot een groen en waterrijk gebied, aantrekkelijk om in te werken en te wonen.

Er is ruimte voor nieuwe (tijdelijke) private initiatieven die bij kunnen dragen aan de imagoverandering en branding van het gebied. Het vormt de uitdaging om de beschikbare locaties te verbinden met nieuwe kansrijke initiatieven.

Kengetallen Binckhorst

Bedrijven naar grootte	Aantal
Bedrijven met 1 werknemer	237
Bedrijven met 2-4 werknemers	127
Bedrijven met 5-9 werknemers	69
Bedrijven met 10-19 werknemers	52
Bedrijven met 20-49 werknemers	28
Vestigingen van bedrijven en instellingen	545

Tabel I: Grootte bedrijven naar werknemers in Binckhorst

Aantal kantoren	173
Bruto vloer oppervlakte (BVO)	320.941 m ²
Gemiddelde vloer oppervlakte per kantoor	1.855 m ²

Tabel II: Aantal kantoren/Bruto vloer oppervlakte in Binckhorst

Scheveningen Haven

De kades van de haven bieden genoeg ruimte voor het verschepen en opslaan van goederen. De haven wordt jaarlijks door meer dan 7.500 schepen aangedaan. Naast offshore-, vracht- en koelschepen varen verschillende visserij schepen de haven in en uit. De haven van Scheveningen is volop in ontwikkeling. De visserij, havengebonden dienstverlening/offshore support, watersport en vernieuwingen op bijvoorbeeld het gebied van scheepvaart en waterbeheer staan hierbij voorop. Samenwerking tussen bedrijven, overheden en kennisinstellingen gericht op kust en zee neemt toe.



In Scheveningen Haven is een grote diversiteit aan bedrijven gevestigd zoals: vishandel & rokerijen, hengelsport, watersport, kleding op het gebied van zomer en wintersport, een Fashion Outlet maar ook een surf en skateshop, een garagebedrijf, een grote bouwmarkt, een glazenwasserij en een speciaal zaak op het gebied van de wielersport.

Kengetallen Scheveningen Haven

Bedrijven naar grootte	Aantal
Bedrijven met 1 werknemer	256
Bedrijven met 2-4 werknemers	96
Bedrijven met 5-9 werknemers	41
Bedrijven met 10-19 werknemers	30
Bedrijven met 20-49 werknemers	16
Vestigingen van bedrijven en instellingen	444

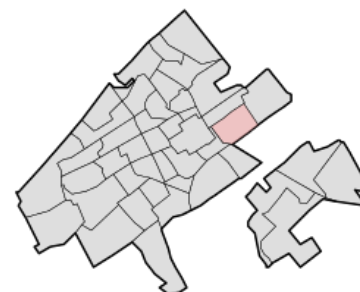
Tabel III: Grootte bedrijven naar werknemers in Scheveningen Haven

Aantal kantoren	58
Bruto vloer oppervlakte (BVO)	26.009 m ²
Gemiddelde vloer oppervlakte per kantoor	448 m ²

Tabel IV: Aantal kantoren/Bruto vloer oppervlakte in Scheveningen Haven

HSD-gebied (Bezuidenhout-Midden/-Oost)

De wijk Bezuidenhout-Midden en -Oost ligt ten zuidoosten van het Haagse Bos, een groene long voor deze dichtbebouwde wijk. De overige grenzen zijn: het spoor wegemplacement van Den Haag CS, de spoorlijn Rotterdam-Amsterdam (grens met Voorburg) en de Carel Reinierszkade (grens met de wijk Mariahoeve).



In Bezuidenhout wonen ruim 13.000 mensen. De gemiddelde leeftijd van de bewoners van deze wijk is 38,5 jaar. Het opleidingsniveau van de wijkbewoners is relatief hoog. De wijk kent veel starters en young professionals.

Het Beatrixkwartier is een van de belangrijkste kantoorgebieden in Nederland. Hier zit ook The Hague Security Delta (HSD), een landelijk innovatiecentrum op het gebied van veiligheid; dit kan uitgroeien tot het grootste kenniscentrum op het gebied van veiligheid.

Kengetallen Bezuidenhout-Midden/-Oost

Bedrijven naar grootte	Aantal
Bedrijven met 1 werknemer	909
Bedrijven met 2-4 werknemers	183
Bedrijven met 5-9 werknemers	83
Bedrijven met 10-19 werknemers	42
Bedrijven met 20-49 werknemers	33
Vestigingen van bedrijven en instellingen	1287

Tabel V: Grote bedrijven naar werknemers in Bezuidenhout-Midden/-Oost

Aantal kantoren	170
Bruto vloer oppervlakte (BVO)	414.934 m ²
Gemiddelde vloer oppervlakte per kantoor	2.440 m ²

Tabel VI: Aantal kantoren/Bruto vloer oppervlakte in Bezuidenhout-Midden/-Oost

Bijlage 3: Overzicht aanbod (externe) financiering

In onderstaande tabellen wordt een overzicht gegeven van de - in het kader van deze ex ante assesment - meest relevante financieringsmogelijkheden. Het betreft vooral subsidieregelingen en fiscale- en financieringsinstrumenten die (met name) vanuit de publieke sector worden aangeboden. Het betreft in meerderheid regelingen gericht op investeringen. Onderscheid wordt gemaakt naar een drietal schaalniveaus: Europees, nationaal en regionaal/ lokaal.

Europees

Naam instrument	Omschrijving
Europees Fonds voor Strategische Investerings (EFSI of Juncker fonds)	Het fonds richt zich onder meer op investeringen in infrastructuur, onderzoek, duurzaamheid en het midden- en kleinbedrijf. De EIB hanteert een ondergrens voor projectomvang; officieus € 30 miljoen, maar ook kleinere volumes zijn bespreekbaar
Europees Fonds voor Regionale ontwikkeling (EFRO)	Europees subsidieprogramma dat inzetbaar is voor regionale ontwikkeling en in Nederland landsdelig wordt ingezet
Europese Investeringsbank (EIB)	Europese bancaire instelling welke lange termijn financieringen verstrekt en adviesdiensten levert
Europees Investeringsfonds (EIF)	Het doel van het Europees Investeringsfonds (EIF) is het bevorderen van investeringen in het midden- en kleinbedrijf (mkb) door het bieden van garanties aan banken en financiële instituten.

Nationaal

Naam instrument	Omschrijving
Borgstelling mkb-kredieten	De regeling Borgstelling mkb-kredieten (BMKB) is bedoeld om knelpunten bij de kredietverlening door particuliere kredietinstellingen (banken en kredietverstrekkers) aan mkb-ondernemingen te verminderen.
Garantie Ondernemingsfinanciering (GO)	Ondernemingen ondervinden sinds enkele jaren problemen bij het verkrijgen van bankleningen en bankgaranties. De overheid probeert dit makkelijker te maken met de GO.
Subsidieregeling verwijderen asbestdaken	Subsidie kunt u aanvragen wanneer u degene bent die de rekening betaalt voor het verwijderen van het asbestdak.
Bedrijventerreinen, planvormingssubsidie	De subsidie is bedoeld voor onderzoek dat nodig is ter voorbereiding van ontwikkeling, herstructurering of kwaliteitsverbetering van een bedrijventerrein, bijvoorbeeld een haalbaarheidsonderzoek of een uitgewerkt herstructureringsplan. Alleen kosten voor de inhuur van externe expertise komen in aanmerking voor subsidie.
MKB-krediet	Bent u een startende of bestaande ondernemer en hebt u krediet nodig? En kunt u hiervoor niet bij de bank terecht? Dan kunt u een MKB-krediet aanvragen. Dit is een zakelijke lening tussen de € 50.000 en € 250.000. Voor een bedrag tot € 50.000 kunt u microkrediet (microfinanciering) aanvragen.
Microkrediet	Bent u een startende of bestaande ondernemer en hebt u krediet nodig? Dan kunt u in aanmerking komen voor microkrediet. Microkrediet (microfinanciering) is een zakelijke lening tot € 50.000. Ook kunt u een MKB-krediet aanvragen. Dit is een zakelijke lening boven de € 50.000.

Regionaal / lokaal

Naam instrument	Omschrijving
Rabobank stimuleringslening (Rabobank Stimuleringskapitaal) - Rabobank	Het doel van de Rabobank stimuleringslening (RABO) is het financieren van kansrijke plannen van beginnende bedrijven, doorgroeiers en innovatieve bedrijven. De lening staat ook wel bekend als Rabobank Stimuleringskapitaal.
Versterking economisch vestigingsklimaat MRDH	Het doel van de Bijdrageregeling versterking economisch vestigingsklimaat MRDH is het versterken van de economische kracht en het woon- en leefklimaat binnen de Metropoolregio Rotterdam Den Haag. Een bijdrage in het kader van de versterking van het economisch vestigingsklimaat wordt verstrekt voor projecten die bijdragen aan het beter functioneren van het gebied als één ruimtelijk economisch systeem en aansluiten bij één of meer van de strategische thema's van de Agenda Economisch Vestigingsklimaat.

Bijlage 4: Overzicht respondenten en geraadpleegde experts

Persoon

Karim Adarghal

Vincent Hillen

Vincent Holleman

Ton Overmeire

Daan Rijnders

Erik van der Rijt

Arno Segeren

Amilcar Ajaiso

Paul Tromp

Eveline Braam

Richard Luigjes

Organisatie

Gemeente Den Haag

Gemeente Den Haag

Gemeente Den Haag

Gemeente Den Haag

Gemeente Den Haag

Gemeente Den Haag

Gemeente Den Haag

Rabobank

Rabobank

Stadslandbouw De Schilde

Stichting Volkshuisvesting Nederland

Bijlage 5: Overzicht geraadpleegde bronnen

Decisio (2014): Tussenevaluatie REB 2012-2015 provincie Overijssel

Dubbeling (2014): Gulden Feniks: grote variëteit in hergebruik

Economisch Instituut voor de Bouw (2013): Regionale kantorenmarkten Metropoolregio Rotterdam en Den Haag

ERAC (2016): Ex ante analyse deel I SOFIE II gemeente Rotterdam

Europese Commissie (2012): Financial regulation EU 966/2012

Europese Commissie (2012): Steunmaatregel SA.34660 (2012/N)

Europese Commissie (2013): Algemene bepalingen EU 1303/2013

Europese Commissie (2014): Algemene groepsvrijstellingsverordening EU 651/2014

Europese Commissie (2014): Steunmaatregel SA.39108 (2014/N) – Nederland Regionale-steunkaart

Europese Commissie (2014): Uitvoeringsverordening standaardvoorwaarden voor financieringsinstrumenten EU 964/2014

Gemeente Den Haag (2011): Actieprogramma kleinschalige Bedrijfsruimte

Europese Commissie / Europese Investeringsbank (2014): Ex ante assessment methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period

- Volume I: General methodology covering all thematic objectives
- Volume V: Financial instruments for urban and territorial development

Gemeente Den Haag (2011): Gebiedsaanpak Binckhorst

Gemeente Den Haag (2014): Coalitieakkoord 2014-2018 Vertrouwen op Haagse Kracht

Gemeente Den Haag (2015): Actieprogramma Den Haag Winkelstad 2015-2018

Gemeente Den Haag (2015): Agenda Kenniseconomie

Gemeente Den Haag (2015): Agenda Scheveningen Haven

Gemeente Den Haag (2015): Agenda Stedelijke economie

Gemeente Den Haag (2015): Haags Uitvoeringsplan Kansen voor West 2014-2020

Gemeente Den Haag (2015): Kantorenmonitor 2014

Gemeente Den Haag (2015): The Hague Impact Economy

Gemeente Den Haag (2015): Update notitie broedplaatsen 'Ruimte voor kwaliteit'

Gemeente Den Haag (2015): Wijkprogramma 2016-2019 Stadsdeel Laak

HEID (2015): Zelfevaluatie JESSICA-pilot Den Haag

MRDH (2015): Agenda kantoren MRDH 2015-2025

Muller (2009) De Amsterdamse transformatiemarkt: opbrengstgeneratoren en transformatiepotentie

NEPROM (2014): Nieuwsbrief aanpak leegstand kantoren

Provincies Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland en de gemeenten Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht (2014): Operationeel programma Kansen voor West II

Stec Groep (2005): Bedrijventerreinstrategie Den Haag 2005-2020

Stec Groep (2007), Inventarisatie Veroudering en Herstructurering Bedrijventerreinen Provincie Overijssel

Stec Groep (2016), Quicksan kleinschalige bedrijfshuisvesting Den Haag (concept 28 juli 2016)

www.denhaag.buurtmonitor.nl