

### Plan van aanpak behoeftegeraming

Voor het opstellen van de behoeftegeraming doorlopen we de volgende stappen. Per segment zijn de processtappen hetzelfde, maar de inhoud kan van elkaar verschillen.



## B1. Bedrijventerreinen

### Onze methodiek voor de bedrijventerreinenraming

- Startpunt: data, trends en regionale uitgangssituatie samengevat in fundamentnotitie
- Fundamentnotitie als input voor bottom-up en top-down raming (beleidsneutrale) uitbreidingsvraag  
We ramen allereerst bottom-up. De fundamentnotitie vormt hiervoor het startpunt. De bottom-up inzichten vormen de basis voor de top-downraming van de uitbreidingsvraag voor provincie Utrecht en de regio's tot 2030, 2035 en 2040, met een doorkijk naar 2045. Onze methodiek volgt de beproefde principes van de BLM-methode van CPB en PBL. We ramen het toekomstige ruimtebeslag op basis van drie kernparameters: werkgelegenheidsontwikkeling, locatietypevoorkeur en ruimtegebruik per werknemer (terreinquotiënt). Door de berekende ruimtebeslag af te zetten tegen het huidige netto areaal ontstaat de uitbreidingsvraag. Voor de werkgelegenheidsontwikkeling in ons model werken we met de meest actuele prognose die het Ministerie van EZ en PBL op basis van WLO2025 opstellen.
- Additionele vraag maken we expliciet
- Vervangingsvraag brengen we per gemeente in beeld op basis van een gerichte uitvraag aan gemeenten
- Kwalitatief: vertaling naar sectoren en werkmilieus  
We hebben nu de totale vraag in beeld. Op basis van de bottom-up analyse en de praktijkcases segmenteren we de vraag kwalitatief naar sectoren en werkmilieus.
- Analyse aanbod en confrontatie met de vraag: inzicht in kwantitatieve en kwalitatieve behoefte

## B2. Kantoren

### Onze methodiek voor de kantorenraming

- Startpunt: data, trends en regionale uitgangssituatie samengevat in fundamentnotitie
- Fundamentnotitie als input voor bottom-up en top-down raming (beleidsneutrale) uitbreidingsvraag  
Onze ramingsmethodiek baseren we op vergelijkbare principes als de bedrijventerreinraming. Maar met belangrijke andere aandachtspunten. We beginnen met een bottom-up analyse waarin de feitelijke dynamiek op de Utrechtse kantorenmarkt centraal staat. De bottom-up inzichten vormen input voor de top-downraming van de uitbreidingsvraag tot 2030, 2035, 2040 en een doorkijk naar 2045. Specifiek voor kantoren is deze methodiek gebruikt voor ons Rijksonderzoek naar de effecten van COVID op de kantorenmarkt. Op basis van drie kernparameters – werkgelegenheidsontwikkeling, locatievoorkeur en ruimtegebruik per werknemer (kantoorquotiënt) – ramen we het toekomstige ruimtebeslag voor kantoren. Door dit af te zetten tegen de huidige voorraad ontstaat de beleidsarme uitbreidingsvraag (zie hiervoor bij bedrijventerreinen voor toelichting op begrip beleidsneutraal).
- Vervangingsvraag en additionele ruimtevraag  
Wij benaderen de vervangingsvraag, net als in de vorige raming, op drie manieren: (1) via een vast percentage van de voorraad (2) transformatieplannen bekend bij gemeenten (inventariseren we bij hen met een gerichte uitvraag) en (3) via de voorraad met een energielabel < C.
- Kwalitatief: vertaling kantoormilieus en specifieke locaties  
We vertalen de vraag kwalitatief naar circa 70 locaties (circa 5-6 locatietypen). Bij de verdeling houden we rekening met dynamiek, trends en ontwikkelingen en kwaliteitsscores die we per locatie toekennen.
- Analyse aanbod en confrontatie met de vraag: inzicht in kwantitatieve en kwalitatieve behoefte

## B3. Innovatielocaties

- Startpunt: specifieke kwalitatieve locaties, data, trends en regionale uitgangssituatie samengevat in fundamentnotitie
- Bottom-up en top-down aanpak op maat voor innovatielocaties  
 Innovatieve bedrijven maken andere groeipatronen door dan reguliere bedrijvigheid: er zijn veel meer starters en bedrijven die het niet redden. Daarom is een raming op basis van verwachte macro-economische groeicijfers voor innovatielocaties minder geschikt. Top-down stellen we daarom een op maat gemaakte vraagraming op waarvoor we zelf parameters ontwikkelen. We zetten in alle fasen van het opstellen van deze raming ook Gregor Heemskerk, campusspecialist bij TwynstraGudde in. Hij denkt kritisch mee met interne werksessies bij ons voor het opstellen van de ramingparameters en bij het duiden van de uitkomsten van de raming.
- Kwalitatief: vertaling naar innovatietopics en typen innovatielocaties
- Vraag afzetten tegen (potentieel) aanbod: conclusies over kwantitatieve en kwalitatieve behoefte per locatie

#### B4. Grootschalige detailhandel

##### Onze methodiek voor de raming voor grootschalige detailhandel

- Startpunt: data, trends en regionale uitgangssituatie samengevat in fundamentnotitie
- Koopstromenonderzoek als basis, distributieplanologisch onderzoek en marktpanel  
 Met het KSO 2026 krijgen we een actueel beeld van het consumentengedrag in de drie regio's, aangevuld met KSO Oost-Nederland 2023 voor enkele Foodvalley-gemeenten. Deze data vormen een solide basis voor het duiden van kooporiëntaties, locaties en online gedrag per branche.
- Vraag- aanbodconfrontatie en kwalitatieve (mis)match  
 In onze behoefteeraming brengen we de huidige en toekomstige ruimtebehoefte voor grootschalige detailhandel systematisch in beeld, afgezet tegen het bestaande en geplande aanbod. Naast de kwantitatieve balans duiden we expliciet de kwalitatieve (mis)match tussen vraag en aanbod per branche en regio.

#### C. Hoe richten we het proces in?

Onderstaande planning is indicatief en wordt met de provincie nader uitgewerkt.

Stap & planning	Toelichting werkzaamheden, procesmomenten en resultaat <i>Elk overlegmoment kan bestaan uit tot vier segment-specifieke sessies: we combineren waar zinvol en mogelijk, splitsen waar nodig. Verwerking en verslaglegging blijven segment-specifiek. Onze planning is realistisch, gebaseerd op onze ervaringen met ramingstrajecten, en biedt voldoende ruimte om met vertraging/uitloop en (rest)risico's om te gaan (zie RISMAN-analyse hierna).</i>
<b>1. Kick-off, procesinrichting en werkafspraken</b>  <i>Februari</i>	<b>Kern werkzaamheden:</b> Inrichten proces, planning, werkafspraken, rollen en verwachtingen. Start verzamelen informatie. <b>Procesmomenten:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Project Start Up (PSU): praktische opstart tussen opdrachtgever en -nemer na gunning</li> <li>• Begeleidingsgroep – startoverleg : aftrap, toelichten aanpak, planning en werkafspraken</li> <li>• Klankbordgroep – startoverleg: idem</li> <li>• Gesprek met gedeputeerde(n) provincie Utrecht en Gelderland (Foodvalley): vroegtijdige bestuurlijke borging in het proces</li> </ul> <b>Resultaat:</b> Duidelijke werk- en procesafspraken en een gedeeld vertrekpunt voor de vier segmenten.
<b>2. Fundamentnotitie: gerichte markt- en trendanalyse werklocaties</b>  <i>Februari-maart</i>	<b>Kern werkzaamheden:</b> Analyse trends, ontwikkelingen, vraagdynamiek en aanbodstructuur per segment en per regio; scherpe afbakening per segment; samengevat in fundamentnotitie. <b>Procesmomenten:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Begeleidingsgroep – afstemming over fundamentnotitie: bespreken concept fundamentnotitie, aanscherpen inhoud en bepalen punten voor consultatie in stap 3.</li> </ul> <b>Resultaat:</b> breed gedragen fundamentnotitie als vertrekpunt voor consultaties.
<b>3. Eerste consultatieronde: trends duiden en uitgangspunten toetsen</b>  <i>April</i>	<b>Kern werkzaamheden:</b> Toetsen en verrijken van de fundamentnotitie met kennis uit regio's, markt en provincies; vaststellen uitgangspunten (parameters, input) voor de vier ramingen. <b>Procesmomenten:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klankbordgroepoverleg (ambtelijk): reacties op fundamentnotitie en bespreken uitgangspunten</li> <li>• Consultatie regiogemeenten (ambtelijk + bestuurlijk): toetsen trends en regionale accenten</li> <li>• Consultatie ondernemers/markt &amp; parkmanagement: praktijkinzichten en ervaringen uit de dagelijkse bedrijfsvoering van ondernemers in Utrecht (en Foodvalley – Gelderland)</li> <li>• Consultatie provincies Utrecht én Gelderland (bij voorkeur gecombineerd): afstemmen regionale verwevenheid en specifiek met aandacht voor Foodvalley.</li> </ul> <b>Resultaat:</b> Gedeelde en getoetste uitgangspunten voor de ramingen in alle vier segmenten. Alles gereed voor het opstellen van de conceptringen in stap 4.

<p><b>4. Conceptraming en behoeftebeeld</b></p> <p><i>Mei-juni</i></p>	<p><b>Kern werkzaamheden:</b> Uitvoering vraagramingen voor elk segment, analyse aanbod, per segment een vraag-aanbodconfrontatie en beeld van de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte. Zie de beschrijvingen per segment (B1 t/n B4) voor de specifieke inhoudelijke accenten in de raming.</p> <p><b>Procesmomenten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Begeleidingsgroep – tussentijdse inhoudelijke afstemming: inhoudelijke check op richting en gemaakte keuzes in de ramingen en doornemen (eerste) conceptresultaten</li> </ul> <p><b>Resultaat:</b> Uitgewerkte conceptramingen voor vier segmenten, klaar voor brede bespreking, toetsing en aanscherping in de tweede consultatieronde (stap 5).</p>
<p><b>5. Tweede consultatieronde: toets en gezamenlijke aanscherping conceptraming</b></p> <p><i>Juni-juli (voor zomervakantie)</i></p>	<p><b>Kern werkzaamheden:</b> Breed toetsen en aanscherpen conceptramingen voor de vier segmenten met alle stakeholders, waaronder regiogemeenten en ondernemers.</p> <p><b>Procesmomenten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klankbordgroepoverleg (ambtelijk): feedback op conceptramingen</li> <li>• Consultatie regiogemeenten (ambtelijk + bestuurlijk): regionale duiding en prioriteiten.</li> <li>• Consultatie ondernemers/markt &amp; parkmanagement: toets op praktijkervaringen en ruimtebehoeften van ondernemers.</li> <li>• Consultatie provincies Utrecht én Gelderland (bij voorkeur gecombineerd)</li> </ul> <p><b>Resultaat:</b> Aangescherpte, valide en breed gedragen behoefteamingen voor bedrijventerreinen, kantoren, innovatielocaties en grootschalige detailhandel in Utrecht.</p>
<p><b>6. Definitieve ramingen, synthese en adviezen</b></p> <p><i>Juli – 1 november: 1 september conceptrapporten, uiterlijk 1 november opgeleverde én geaccepteerde eindrapporten</i></p>	<p><b>Kern werkzaamheden:</b> We maken de vier rapportages met de resultaten van de ramingen, inclusief conclusies en aanbevelingen voor provincie(s) en regio's. Via presentaties en een infosessie zorgen voor goede inbedding bij provinciale bestuurders en in de regio's.</p> <p><b>Procesmomenten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Begeleidingsgroep – slotoverleg: bespreken (concept) rapport, belangrijkste bevindingen behoefteaming en de gewenste vervolgstappen (beleid, strategie, afspraken)</li> <li>• Klankbordgroep - slotoverleg: idem</li> <li>• Infosessie Provinciale Staten Utrecht: presentatie resultaten raming en gesprek over betekenis provinciale inzet en toepassing in beleid</li> </ul> <p><b>Resultaat:</b> Vier definitieve rapportages met zorgvuldig tot stand gekomen ramingen die voldoen aan de eisen uit uw bijlage 6. Het gaat om een rapportage per segment, met waar relevant een duidelijke duiding van samenhang en overkoepelende vraagstukken. U krijgt daarnaast alle onderliggende datasets, aannames en berekeningen zodat de raming volledig herleidbaar en toepasbaar is voor beleid, programmering en afspraken.</p>