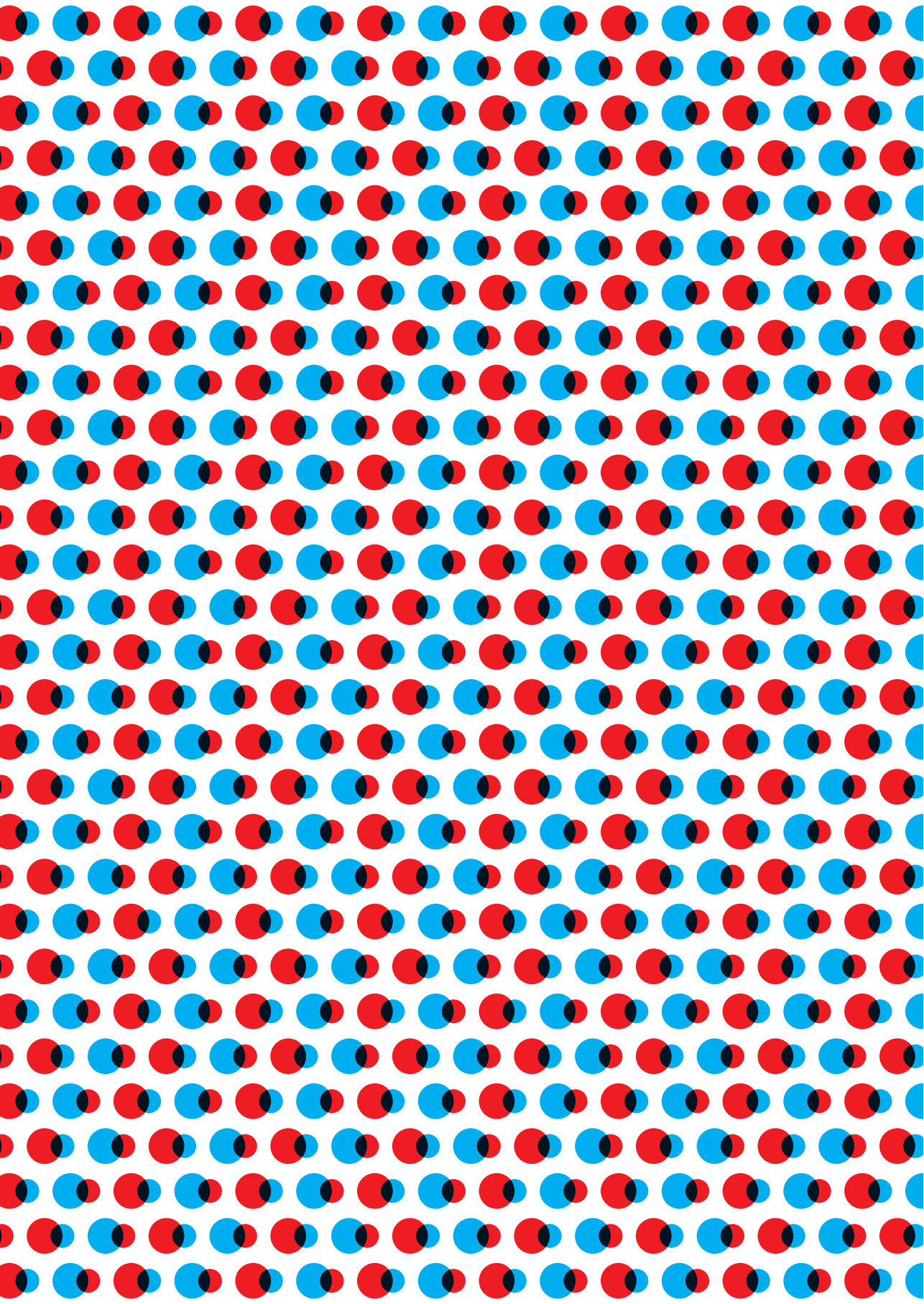


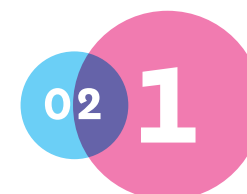


Bulletin bij het congres Gebieds- ontwikkeling Slim vlottrekken

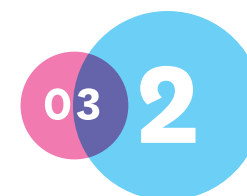
Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft
15 maart 2012



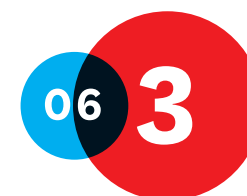
Theorie



Inleiding
Slim vlottrekken



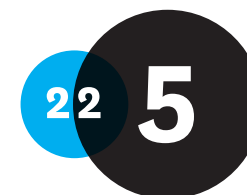
Hernieuwd vakmanschap
**Demystificatie en
echte vlottrekkers bij
gebiedsontwikkeling**



De staat van het vastgoed
**Woningen, kantoren,
winkels en zorg**



Financiering en nieuwe
waardemakers
**Vastgoedrendement
en het verbinden van
belangen**



Tot slot
**Vijf handvatten slim
vlottrekken gebieds-
ontwikkeling**

Praktijk



#010 #040
Slim regionaal sturen



Rijnhavengebied ·
Alphen aan den Rijn
**Ondernemers als
katalysator**



Bloemendalerpolder ·
Weesp
**Grootschalig, zeker
& flexibel**



CO₂-neutrale wijk ·
Rijswijk Buiten
**Nog slimmer met
smart energy grids**



Cruquius · Amsterdam
**Geleidelijke
verkleuring naar
wonen en werken**



Eiland van Schalkwijk ·
Houten
**Uitnodigingsplanologie
als experiment**

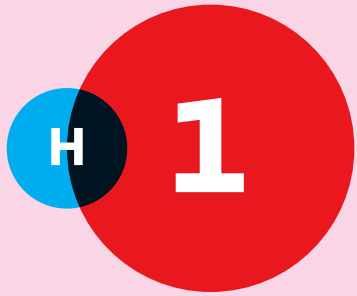


Jacob Geelbuurt ·
Amsterdam
**Gefaseerde invulling
van een kleinere
ontwikkelkorrel**



Coolhavengebied ·
Rotterdam
**De stadscampus als
motor voor
ontwikkeling**

Slim vlottrekken



Slim? Dat is handig en verstandig handelen met oog voor de nieuwe realiteit. Deze publicatie schetst de actuele inzichten van de nieuwe realiteit voor gebiedsontwikkeling. Voor welke maatschappelijke opgaven staan we en hoe krijgen we deze weer in beweging? Wat werkt wel en wat werkt niet? Daar gaat *Slim vlottrekken* over.

In deze publicatie wordt de balans opgemaakt voor een aantal specifieke typen vastgoed en wordt een beeld geschetst van de benodigde structurele hervormingen op het gebied van wonen, pensioenen en de zorg.

Meer verantwoordelijkheid komt te liggen bij burgers, bedrijven en andere private partijen. Gebiedsontwikkeling moet weer dicht bij de mensen komen. Koester krachten en dynamiek in een gebied en zorg ervoor dat mensen zich een locatie toe-eigenen. Zij moeten ontwikkelingen dragen en kunnen ook zelf ontwikkelingen initiëren. In de publicatie *Doe de tienkamp!* hebben wij het creëren van identiteit ook als wezenlijk kenmerk van duurzame gebiedsontwikkeling gemunt.¹ Van een enkelvoudige opgave een meervoudig feestje maken dat mensen aanspreekt, daar gaat het om. Met minder kosten, uitgekende financiering en waar het kan minder complex. We moeten naar een omgekeerde Slag om Nederland, waarbij juist de successen voor het voetlicht worden gebracht.

Kiezen is onvermijdelijk: wat wel en wat (nu) niet? In de woorden van Mary Fiers (wethouder van de gemeente Eindhoven): 'We moeten de-programme-

ren. Dit kan niet zonder (verdeling van) financiële pijn. Waarbij we ons niet alleen blind moeten staren op grondexploitaties.' Motoren achter de vraag naar vastgoed zijn de specifieke economische krachten in een gebied. Iedere regio kent zijn eigen dynamiek. Intensievere samenwerking tussen gemeenten in stadregio's kan bijdragen aan een betere afstemming van woningbouw- of bedrijfsprogrammering.

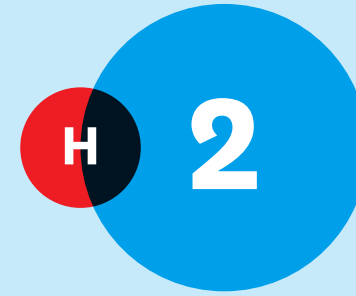
Passend bij een nieuwe positieve grondhouding besteden we ook aandacht aan nieuwe waarde-makers. Welke reële verwachtingen kunnen wij hebben van de zorgsector? Naast gezondheid liggen er de komende jaren belangrijke opgaven op het gebied van waterveiligheid. Het slimme zit in het koppelen van functies, ook om kosten te besparen. Dit stelt echter wel randvoorwaarden aan de samenwerking tussen publieke en private partijen.

Kortom, vlottrekken gaat over het koesteren van lokale kwaliteiten en het slim combineren met minder (publiek) geld. Dit kan ondersteund worden met toegesneden instrumentarium, zoals stedelijke herverkaveling, aangepaste samenwerkingsvormen en een saneringsfonds voor kantoren. Het kan nuttig zijn zo'n saneringsfonds regionaal te organiseren en het niet zozeer door de overheid alleen te laten vullen, maar door belanghebbende partijen (zowel privaat en publiek).

Slim vlottrekken bundelt op overzichtelijke wijze de resultaten van het gelijknamige praktijkcongres in Utrecht van 15 maart 2012. Na een inspirerende plenaire bijeenkomst in de ochtend, onder de immer enthousiaste en bezielende leiding van hoogleraar vastgoedmanagement Hans de Jonge, bestond het middagprogramma uit parallelsessies met slimme voorbeelden uit het hele land. De oogst van het ochtendprogramma vindt u terug in de essays, aangevuld met een tweetal interviews. De praktijkvoorbeelden van slim vlottrekken zijn in het tweede deel opgenomen.

¹ **H2Ruimte** (Henk Puylaert, Henk Werksma), *Duurzame gebiedsontwikkeling: doe de tienkamp!*, Delft: Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft, april 2011.

Demystificatie en echte vlottrekkers bij gebiedsontwikkeling



De omgekeerde Slag om Nederland

Met geld moet je altijd slim omgaan, in vette en magere jaren. Op dit moment zijn de jaren mager. Ga desalniettemin uit van een positieve basis-houding, wetend dat de crisis nog volop aan de orde is. Heb ook een scherp oog voor mythes. Wat werkt in deze nieuwe tijd wel en wat niet? *Slim vlottrekken* is een pleidooi voor nieuw vakmanschap in de gebiedsontwikkeling, gericht op (onder meer) de beleving, voorkeuren en waarden van mensen. Van belang daarbij zijn de identiteit en herkenbaarheid van een gebied, naast nieuwe instrumenten zoals stedelijke herverkaveling, om gebiedsontwikkeling een nieuwe impuls te geven. Het licht demagogische VPRO-programma *De slag om Nederland* legt de nadruk op de vervreemdende kant van project- en gebiedsontwikkeling en de invloed hiervan op degenen die er wonen en werken. Het is aan de vakmensen in projecten om het tegenovergestelde te laten zien. Toon dat onze projecten en gebiedsontwikkelingen herkenbaar zijn en gewaardeerd worden door mensen en laat zien dat dit ook een ervaring van een gebied met zich mee kan brengen. Dat gaat veel verder dan enkel acceptatie en vraagt om liefdevolle omarming van onze projecten. Onze opdracht is om preciezer in te spelen op de beleving, voorkeuren en waarden van mensen.

De aan herkenbare en gewaardeerde gebiedsontwikkeling

Herkenbaarheid en identiteit kunnen een krachtige impuls geven aan een gebiedsontwikkeling. Het kan

de verbondenheid met de omgeving en de mensen die daar wonen, werken, recreëren en winkelen vergroten. En daarmee ook de economische potentie van een gebied. Het gaat erom dat mensen zeggen 'dit is van ons' en 'hier komen we graag'. Een herkenbaar gezicht en een positieve gevoelswaarde zijn de wezenlijke kenmerken van een duurzame ontwikkeling.

De Merwedelingelijn (tussen Dordrecht en Geldermalsen) is zo'n voorbeeld (zie kader), maar ook Ruimte voor de Vecht, een waterveiligheidsproject voor meer bergend vermogen voor de Overijsselse Vecht. Ook C-Mill, het voormalige Philipsterrein in Heerlen, kreeg door *branding*, gebiedspromotie en de organisatie van happenings een eigen gezicht. Een mix aan bedrijven en functies, ook in de creatieve en innovatieve sfeer, streek er neer. In 2011 is dit beloond met de 'Menzis Award Beste Bedrijvenpark'. Of kijk naar het vernieuwde centrum van Zaandam naar ontwerp van Sjoerd Soeters, met de kenmerkende beeldtaal van de Zaanse huisjes. Het centrum kreeg een krachtige impuls door de vestiging van de hippe modeketen Primark. Dit trekt een heel nieuw en jong publiek van buiten Zaandam aan.

Leer combineren, maar nu met minder publiek en privaat geld

Cruciaal bij gebiedsontwikkeling blijft: 'Wie vult de badkuip?' Ofwel wie doet de risicodragende investering? Wie willen en wie kunnen er financieren? Wat kunnen we in gebiedsontwikkeling verwachten van 'nieuwe spelers' uit bijvoorbeeld de zorgsector, van beleggers en de pensioensector of van onze waterbeheerders? En de vraag is wat deze nieuwe spelers verwachten van anderen. Hen zullen we ook moeten ondervragen waar juist *geen* mogelijkheden liggen en wat wij als mythe moeten ontmaskeren.

Sommige dingen werken niet meer. Zo werden in de grote steden tekorten in de grondexploitatie uit de grondopbrengst van kantoren bekostigd. Dit onderdeel van het systeem is failliet. Winst op grondexploitatie kan overigens nog steeds, maar

in mindere mate. De vanzelfsprekendheid dat grondbedrijven winsten afdragen aan de algemene dienst is niet langer aan de orde. Marktpartijen moeten veel meer eigen risicodragend investeringskapitaal meebrengen. Corporaties storten zich niet meer in branchevreemde vastgoedavonturen. Plannen worden kleinschaliger. De capaciteit van de hele keten, met architecten, stedenbouwkundigen, gemeentelijke diensten, ontwikkelaars, bouwers, financiers, constructeurs, woning-, winkel- en kantoorinrichters krimpt met zo’n 50 procent. Wij hebben in ons land te maken met stevige, maar op zichzelf gezonde aanpassingen van het systeem aan de nieuwe financiële en marktsituaties. Dit biedt straks ruimte voor nieuwe spelers. De vraag die wel blijft: wie doet de risicodragende investeringen? Nieuwe partijen met een behoorlijk eigen vermogen maken kans. Evenals degenen die de huidige kapitaalkrachtige vastgoedeigenaren (die bereid zijn om te vernieuwen) kunnen faciliteren.

Naast een veel grotere, risicodragende rol voor private partners en daarmee het nog meer benutten van privaat geld, biedt ook het koppelen van functies en programma’s en het regionaal programmeren nieuwe kansen. Ofwel, maak (publiek) geld minder belangrijk door het slim combineren van opgaven en partijen en wees reëel in verwachtingen van andere spelers.

Verbeter het instrumentarium

Als we beter willen worden in ons vak, zullen we onze instrumenten moeten aanpassen. De wijze van financiering, grondexploitaties, hoe verschillende partijen in processen met elkaar omgaan, het zal allemaal veranderen.

Ga om te beginnen anders om met de startfase van projecten. Het opdrachtgeverschap in deze fase is vaak slordig. Opdrachten voor stedenbouwkundige plannen worden te makkelijk vergeven. De werkelijke vraag staat niet centraal, maar stedenbouwkundige en architectonische axioma’s. Scherpe formulering van de opdracht is essentieel. Ook hebben we de plankosten in de afgelopen tien jaar uit de hand laten lopen. Overheden en markt-partijen moeten kostenbewuster werken en dat is

Stedelijke herverkaveling

Stedelijke herverkaveling is een voor Nederland nieuw instrument. Ruilverkaveling is sinds 1954 op grote schaal toegepast op het platteland. In overgrote mate tot ieders tevredenheid. Stedelijke herverkaveling echter kennen we hier nog niet. In Duitsland bestaan er al langer overwegend goede ervaringen mee.

Herverkaveling kan de patstelling van onhandige eigendomsverhoudingen doorbreken, zonder te hoeven overgaan tot aankoop, al dan niet via onteigening. De winst bestaat onder meer in versnelling van het proces en in kostenbesparing. Met name de financieringslasten van grond- en opstallenverwerving verminderen. Bij publiek-private samenwerking kan de ‘grondrouting’ worden gescheiden van andere, inhoudelijke afspraken, waarmee omslachtige aanbestedingsrechtelijke kwesties worden voorkomen.

Zichtbaar lokaal succes

Preciezer inspelen op de beleving, voorkeuren en waarden van mensen, dat is de opgave. Een goed voorbeeld is de opwaardering van de MerwedeLingelijn. Dit was een zieltogend boemeltje tussen Dordrecht en Geldermalsen. Het maakt geen onderdeel uit van Stedenbaan. De lijn is opgewaardeerd met een hogere frequentie (half-uursdienst), comfortabel materieel, nieuwe stations en vergroting van de sociale veiligheid. Het is de drager geworden voor de ruimtelijke ontwikkeling van het gebied en kan als zodanig de opmaat vormen voor nieuwe, private vastgoedinvesteringen. Maar in dit kader is vooral van belang dat de lijn voor de mensen in de regio (weer) hun ‘eigen regiolijn’ is.

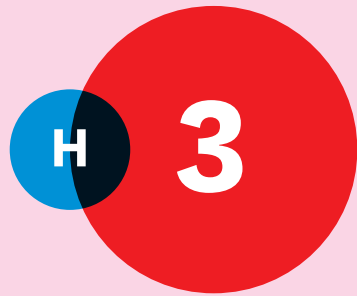
een kwestie van hervonden discipline. De plannen zelf moeten inhoudelijk goedkoper, flexibeler en vraaggerichter.

Ook stedelijke herverkaveling kan helpen om onze techniek te verbeteren. Als we dat nieuwe instrument tot een succes willen maken, hebben we praktijkervaring en ondersteunende regelgeving nodig. Henk Ovink, directeur Ruimtelijke Ontwikkeling/plaatsvervangend Directeur-Generaal Ruimte en Water van het ministerie van Infrastructuur en Milieu, heeft al een experiment met acht pilotprojecten geadopteerd. In opdracht van de ministeries I&M en BZK gaat de praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling met OTB en de Radboud Universiteit het komende jaar een aantal projecten volgen. Dit om uit te zoeken waar initiatiefnemers en gemeenten tegen aanlopen en om te onderzoeken of er een wettelijke voorziening nodig is. De beschikbare kennis wordt vanuit de betrokken ministeries en universiteiten bij elkaar gebracht. Na een jaar volgt een rapport met daarin de conclusies van de onderzochte projecten en de aanbeveling of een wettelijke regeling voor stedelijke herverkaveling al dan niet wenselijk is. Ovink typeert stedelijke herverkaveling als ‘een middel om coalities te versterken’.

Tot slot: stop de zelfvernietiging!

In somberheid blijven steken brengt gebiedsontwikkelingen niet op gang. Als we investeringen willen bevorderen, dan moeten wij zorgen voor een aantrekkelijk investeringsklimaat. Dat lokt ook investeerders en beleggers uit het buitenland. Maar als wij bijna systematisch onze vastgoedwaarden omlaag kletsen door te zeggen dat woningprijzen veel te hoog zijn, dat de corporatiesector op instorten staat, dat de leegstand van kantoren en winkels desastreus is, dat ‘het hele systeem failliet is’, dan doen wij aan trefzekere zelfdestructie. Daarom de oproep, met de hartenkreet van Friso de Zeeuw: stop de zelfvernietiging!

Woningen, kantoren, winkels en zorg



Taco van Hoek (EIB)

woningen staan niet leeg, kantoren maar deels

Taco van Hoek, directeur Economisch Instituut voor de Bouw (EIB), vindt het tijd om de huidige strenge financieringscondities voor woningkopers te matigen. Want ondanks de sombere voorstelling van zaken is de onderliggende vraag op de woningmarkt goed. Er is weliswaar een groot aanbod van woningen, maar woningen staan niet leeg. Die worden bewoond door de eigenaren die liever willen verhuizen. Wij hebben een doorstromingsprobleem, omdat starters de door hen gewenste woning op dit moment niet gefinancierd krijgen. Met als gevolg dat starters besluiten een paar jaar te wachten tot hun salaris voldoende is gegroeid. Het inkomensperspectief van jonge mensen zou voor hypotheekverstrekkers wel weer wat zwaarder mogen wegen, aldus Van Hoek. Het goede nieuws is dat wanneer we elk jaar weinig blijven bouwen, de krapte op de woningmarkt vanzelf weer terugkeert.

Voor de kantorenmarkt constateert hij daarentegen een flinke, structurele overcapaciteit. Al staan kantoren ook weer niet massaal volledig leeg. Vaker is er sprake van een lage bezettingsgraad. Zakt die door een ondergrens (ruwweg onder de 50 procent), dan wordt een kantoorgebouw verliesgevend en komt sloop of transformatie in beeld. Een flink deel van de kantoren zal op

die manier uit de markt worden gehaald. Een bouwstop vindt de EIB-directeur ongewenst: 'Nieuw en bestaand zijn verweven, die onderlinge dynamiek moet je niet tegenhouden.' Meer heil ziet hij in een door de overheid gevuld saneringsfonds. Vooral te besteden in de krimpgebieden en met gecoördineerd optreden van gemeenten, ontwikkelaars en corporaties. 'Van het Infrastructuurfonds kan best € 100 miljoen afgesplitst worden. We moeten van de dogma's af.'

Rob de Jong (Leyten)

het toekomstige winkellandschap

Dat internetverkoop het winkelvastgoed naar de knoppen helpt, is maar een klein beetje waar, vertelt Rob de Jong, directeur van Leyten. Voor de dagelijkse retail (food) is 5 procent internetverkoop wel het maximum. Voor niet-dagelijkse retail kunnen de percentages per activiteit (computers, reizen, kleding, boeken, et cetera) oplopen tot 10 à 25 procent. De Jong voorziet nog groei van winkelmeters voor supermarkten en de bekende filiaalbedrijven. 'De verblokkerisering van ons land gaat door. Het zijn herkenbare winkels en daar wil men winkelen.' Krimp gaat ervoor zorgen dat in de gebieden waar dit speelt twee oude, gedateerde winkellocaties tot één nieuwe worden omgezet. Vergrijzing zorgt voor een nieuwe, interessante doelgroep.

Sociale media zullen meer en meer worden ingezet om klanten te bereiken en aanbevelingen te krijgen. Voor niet-dagelijkse retail hanteert De Jong de stelregel: mensen gaan niet naar winkels omdat het moet, maar omdat ze graag willen. Belevingswaarde is dus essentieel. Een breed, verrassend aanbod in een prettige omgeving is wat mensen trekt. Is de winkelmarkt de nieuwe kantorenmarkt? De Jong denkt van niet. 'Er zullen winkelmeters verdwijnen, maar ook weer bijkomen. Wat we krijgen is kwaliteitsvervanging.

'Kern van een hervorming van de woningmarkt zou moeten zijn dat de ● keuzevrijheid van huishoudens gerespecteerd wordt (waartoe ook een eigendomsneutrale behandeling van kopen en huren behoort) ● de omvangrijke overheidssubsidies worden afgebouwd en meer worden afgestemd op die groepen die het echt nodig hebben (lagere inkomensgroepen en starters) ● doorstroombelemmerende regels zoals de overdrachtsbelasting worden afgeschaft ● een duurzame hypothecaire kredietverlening wordt ontwikkeld ● de taken en positie van de corporatiesector helder gedefinieerd worden en ● aanbodbelemmerende regels worden geslecht.'

—
Peter Boelhouwer
(hoogleraar Housing Systems TU Delft)

Roger van Boxtel (Menzis)

verbinden van zorg, wonen en pensioen

De bestuursvoorzitter van zorgverzekeraar Menzis, Roger van Boxtel, voorspelt dat grootschalige zorginstellingen op de terugweg zijn. 'Er is een beweging naar kleinschaligheid. Om te beginnen in eerstelijnscentra in de wijken. Ook poliklinieken kunnen daar hun cliënten ontvangen.' In de toekomst zal het ook noodzakelijk zijn dat ouderen zo lang mogelijk op zichzelf blijven wonen. 48 procent van de Nederlanders heeft er echter geen vertrouwen in dat ze dan ook van goede zorg voorzien worden, aldus Van Boxtel. 'Kan ik in een gebied met veel verzekerden toewerken naar een concept waar mensen zo lang mogelijk in hun eigen woning kunnen blijven met alle noodzakelijke zorgvoorzieningen eromheen?' Hij pleit daarom voor het gezamenlijk inleggen op zorg, wonen en pensioen. 'Ik heb de oplossing ook niet, maar de alwetende instituties die aanbodgericht werken, zoals de grote zorginstellingen, staan onder druk. We gaan terug naar kleinschaligheid, dichterbij de mensen in de wijk.' Voor zeer specialistische zorg blijft een beperkt aantal grote ziekenhuizen over. Waar mensen dan ook verder voor moeten reizen.

Van Boxtel pleit voor een koppeling van zorg, wonen en pensioen. In alle drie de sectoren speelt het nijpende probleem van financierbaarheid. Bij ongewijzigd beleid is zowel de AOW (pensioen) als de AWBZ (zorg) over tien à twintig jaar niet meer op basis van solidariteit te betalen. Over twintig jaar staan tegenover elke gepensioneerde nog slechts twee werkenden. De solidariteit tussen generaties wordt verder op de proef gesteld nu jonge starters geen huis kunnen kopen, terwijl veel ouderen in grote welstand leven.

Van de bouw- en ontwikkelingssector verwacht Van Boxtel slimme oplossingen voor het fysiek verbinden van wonen en zorg. Het rondzingerende idee dat de zorgverzekeraars als financier kunnen optreden, is een illusie. 'Als verzekeraars denken we wel graag mee met planners en investeerders en verbinden die met onze eigen zorginvesteringen in gebieden waar wij veel verzekerden hebben.' Maar mee-investeren in groengebieden omdat dit 'goed zou voor de gezondheid' is niet aan de orde, maakt Van Boxtel duidelijk. Voor hem is de echte uitdaging 'om die ingelegde euro van het pensioen, die euro van het wonen en die euro van de zorg te combineren, van die drie euro twee euro te maken en tegelijk een hogere kwaliteit van leven terug te brengen.'

Interview

Arno Ruigrok

adjunct-directeur Multi Vastgoed

De gehele bouwkolom verkeert in een diepe crisis. Hoe zou u het verschil typeren tussen woningbouw, kantorenmarkt en retail onder deze omstandigheden?

In de woningmarkt kan de vraag van het ene op het andere moment stilvallen. De gevolgen zie je binnen één bouwcyclus, zeg anderhalf jaar. In de kantorenmarkt is de vraaguitval ook heel direct. Als bedrijven geen vertrouwen meer hebben, huren ze minder of niet meer. De winkelmarkt loopt veel trager, in ieder geval als het gaat om ontwikkelingstrajecten. We maken onderscheid tussen uitbreidingslocaties zoals Vinex en binnenstedelijke locaties. Op vinexlocaties moet er, zodra er voldoende mensen wonen, een winkelvoorziening komen voor de dagelijkse boodschappen. Dat is onafhankelijk van de economische conjunctuur.

In binnensteden worden winkelprojecten niet alleen geïnitieerd op basis van een behoefte aan winkels, maar ook op basis van een wens om tot herstructurering te komen. In de winkelmarkt zie je dat, met name in binnensteden, het aandeel herontwikkeling van bestaand vastgoed enorm toeneemt. Een belangrijk argument achter veel winkelgedomineerde projecten is de behoefte van stadsbesturen om tot kwaliteitsverbetering van de binnenstad te komen. Dat betekent dat wij voor onze projecten niet

uitsluitend afhankelijk zijn van de vraag naar winkelruimte. Nog een belangrijk verschil – omdat winkelprojecten heel complex zijn en veel belanghebbenden kennen – is de factor tijd. Onze projecten hebben soms tien, elf jaar voorbereidingstijd voordat we kunnen beginnen met bouwen. We zijn dus wel gewend om in dit soort projecten een keer een conjunctuurschommel mee te maken. Nu is het meer dan een conjunctuurschommel, maar we zijn gewend om langcyclisch te denken.

Kunt u iets zeggen over de veranderende opgave in de winkelmarkt? Hoort daar ook een ander programma bij?

Er spelen een aantal dingen tegelijk. Er is sprake van krimp en vergrijzing, maar niet overal. Wel in Limburg, Oost-Groningen, Zeeuws-Vlaanderen en de Achterhoek. Vergrijzing is niet zo erg. Dat betekent dat je de smaak moet aanpassen, maar de vraag blijft. Krimp is wel een probleem. Maar we moeten ook vaststellen dat heel veel steden nog groeien. Van de twintig grootste steden in Nederland gaat driekwart de komende twintig jaar nog flink (meer dan 5 procent, de meeste meer dan 10 procent) groeien.

Een tweede fenomeen is de huidige economische situatie. Bepaalde delen van de winkelmarkt zijn daarvoor redelijk ongevoelig. Mensen blijven eten. Sterker nog, supermarkten hebben het de afgelopen jaren heel goed gedaan, omdat mensen minder uit eten gaan. Andere delen van de winkelmarkt worden wel heftig geraakt. Meubels, keukens en badkamers bijvoorbeeld, omdat de woningmarkt nagenoeg stilligt. Over het algemeen geldt dat dure artikelen makkelijker uit te stellen zijn. Een bank kun je na vijf jaar, maar ook na zeven jaar vervangen en dat leidt nu tot vraaguitval.

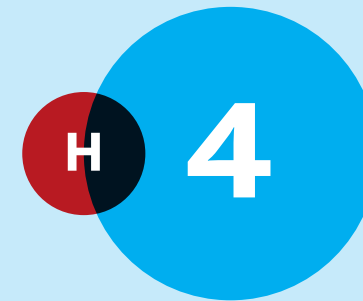
Een derde punt is de opkomst van het winkelen via internet. Dat slaat sommige branches volledig uit het lood, zoals de markt voor cd's en boeken. Op basis van onderzoek hebben we de conclusie getrokken dat fysieke retail echt niet gaat

wegvallen, maar dat er een hybride vorm van allebei zal ontstaan. Retailers moeten naast een fysieke winkel ook aan internetverkoop doen. Dan verkopen ze op twee plekken en gebruiken ze internet om klanten ook hun fysieke winkel te laten bezoeken. Elke branche, feitelijk elke ondernemer, zal zijn eigen antwoord moeten geven op de vraag hoe hij de combinatie virtueel en fysiek tot stand gaat brengen. De vraag is, als retailers hun businessmodel veranderen omdat ze hybride gaan: betalen ze dan nog huur? De behoefte aan vastgoed blijft, alleen het verdienmodel wordt anders. Nu wordt er huur betaald op basis van winkelomzet. Als de omzet deels via internet gaat lopen, veranderen de geldstromen en gaan ook de businessmodellen veranderen.

Hoe kunnen we de huidige situatie slim vlottrekken?

Als je nu iets wilt maken, moet je terug naar de basics. Projectontwikkeling is op een gegeven moment spreadsheetontwikkeling geworden. Als je het in een rekenschema kon zetten en het leverde genoeg winst, dan kon je aan de slag. Dat is niet meer zo. Je moet terug naar vakmanschap en je moet goede dingen maken, overzichtelijk en behapbaar. We moeten weer dingen maken waar investeerders ook vanuit financieel perspectief mee overweg kunnen. De periode is voorbij dat we alles zo groot en zo complex mogelijk maakten. Ik denk dat in ieder geval de opgaven kleiner worden en de projecten minder complex. Om deze weerbarstige periode te overwinteren moeten we terug naar vakmanschap, terug naar vatbare proposities en overzichtelijke projecten. Programma-aanpassingen moeten aansluiten bij de markt. Dat komt neer op het beperken van winkelvolume en vooral het aanpassen van woningaantallen en financieringscategorieën. Parallel hieraan moeten we fasering introduceren waar noodzakelijk. En uitermate selectief zijn qua locaties: onder de huidige omstandigheden kunnen alleen evident goede locaties, waar daadwerkelijk vraag van retailers bestaat, nog ontwikkeld worden.

Vastgoedrendement en het verbinden van belangen



Guido Verhoef (PGGM) en
Pauline Bieringa (BNG)
de rek in de financiering

Al enige tijd doet de suggestie de ronde dat de pensioenfondsen of misschien de grote zorgverzekeraars als reddende engelen voor de vastgoedsector en de gebiedsontwikkeling kunnen optreden. Inmiddels weten we dat die verwachting voor wat betreft zorgverzekeraars ijdel is.

Dan de Nederlandse pensioenfondsen. Samen zijn ze goed voor € 900 miljard belegd vermogen. Maar dat ze staan te popelen om extra te investeren, nou nee. Vastgoedbelegger Guido Verhoef, hoofd Private Real Estate van pensioenbeheerder PGGM, heeft een heldere boodschap: ‘Elke dag melden zich bij ons partijen uit de bouw- en ontwikkelsector met plannen. Maar ons beleggingsbeleid is gericht op direct, hoog en stabiel rendement. Daar voldoen de meeste plannen en projecten niet aan.’ PGGM, met een belegd vermogen van € 115 miljard, wil een rendement van 7 à 8 procent. Overige criteria die de vastgoedbelegger hanteert voor investeren in vastgoed zijn: voldoende groeiprognoze van het nationaal product en voldoende omvang van de nationale markt. Verhoef: ‘Nederland is wereldwijd gezien natuurlijk maar een kleine markt en wat groei betreft zijn we ook al niet de beste van de klas.’ Van de € 7,5 miljard die PGGM direct in vastgoed heeft geïnvesteerd (los van € 5,5 miljard in beursgenoteerde vastgoedfondsen) is slechts € 1,6 miljard Nederlands vastgoed. Het merendeel is in mondiale groeiemarkten gestopt. Het Nederlandse investeringsvolume zal wat PGGM betreft de komende tijd niet veel toenemen. ‘Het rendement

en de zekerheden die de pensioenfondsen aanhouden, willen wij als Nederlanders zelf. Daar kunnen wij niet aan tornen. Het geld is van de pensioengerechtigden.’

Terughoudende vastgoedfinanciering wortelt in reële risico's, stelde Peter Keur, directievoorzitter bij de FGH Bank, vorig jaar al. Ook bij de Bank Nederlandse Gemeenten staat voorzichtigheid voorop. Pauline Bieringa, directeur Public Finance bij BNG, geeft aan dat wel of niet financieren voor BNG draait om een ‘goede businesscase’. Ze geeft aan dat maatschappelijk rendement wel degelijk meeweegt, maar binnen de grenzen van een sluitende businesscase. Rek zit er bij de (langere) looptijd en de pricing (rentetarief) van de financiering. De bankier wijst erop dat BNG-projecten van zorg en wonen al bij elkaar komen. ‘Bovendien zijn wij momenteel de enige bank die überhaupt nog projecten financiert. We hebben € 25 miljard uitstaan bij gemeenten, zorginstellingen en corporaties.’

Peter Jansen (Waternet) en
Linda-Rose Santhagens
(Ministerie van Infrastructuur en Milieu)
nieuwe waardemakers

Friso de Zeeuw ziet kansen in het slim programmeren, combineren en ontwerpen van vastgoed-functies met bijvoorbeeld infrastructuur, water en energievoorziening. Ook Arno Ruigrok ziet een mogelijke koppeling tussen vastgoed en het energievraagstuk: ‘Als energie zo duur wordt dat het substantieel onderdeel gaat uitmaken van het totale product huisvesting, zullen energiebedrijven en installatiebedrijven zoals Siemens ook betrokken worden bij ontwikkelopgaven.’

Wat koppeling van functies betreft, kunnen de grote wateropgaven de rol spelen van ‘vlottrekker’ van gebiedsontwikkelingen. Door waterveiligheid te koppelen aan andere functies zoals wonen en recreëren kunnen de (soms zeer) hoge kosten van waterveiligheid voor een deel worden gedeeld. Dit geeft dan zowel de wateropgave als de gebiedsontwikkeling een duwtje in de rug.

Peter Jansen, programmamanager van water-beheerder Waternet, geeft enkele voorbeelden. Bij de Ringvaardijk in Amsterdam en Haarlemmermeer wordt dijkverbetering gecombineerd met de aanleg van een groene as. Dit zijn meteen wel heel complexe projecten met veel stakeholders, zoals twee verschillende waterschappen, gemeenten, energie- en waterbedrijven, huiseigenaren, bewoners en andere gebruikers. ‘Bij dit project zorgt Waternet ook voor een deel van de voorfinanciering’, aldus Jansen. Bij een pilotproject voor een stuk dijkverbetering van 4 kilometer kwam de calculatie van Waternet uit op € 2,8 miljoen aan ophoging en € 4 miljoen aan het verleggen van kabels en leidingen. ‘Omdat we nog 600 kilometer te gaan hadden, is besloten om het anders aan te pakken.’ Zonder een integrale aanpak komt de toch al complexe opgave van dijkverzwaring onder druk te staan.

Een ander voorbeeld uit de portfolio van Waternet is de Watergraafmeer, waar waterberging wordt gecombineerd met waterbeleving. Van belang hierbij is het lokaal organiseren en betrekken van burgers.

Linda-Rose Santhagens, afdelingshoofd Water van het ministerie van Infrastructuur en Milieu, ziet voldoende mogelijkheden om waterveiligheid te koppelen aan andere waterdoelen, zoals recreatie. ‘Met wat extra investering creëer je dan heel veel meerwaarde.’ Als voorbeeld noemt Santhagens het project Waterdunen in Zeeland.

Voor de verbreding en ophoging van de Afsluitdijk zijn plannen bedacht om hier energiewinning aan te koppelen middels een getij- of osmosecentrale. ‘Helaas ontbreekt op dit moment de financiering en gaan we terug naar ons eigenlijke waterdoel. Toch is de koppeling met energie wel iets om later weer op voort te bouwen.’

Interview

Piet Eichholtz

Full Professor of Real Estate Finance,
Maastricht University

Friso de Zeeuw heeft opgeroepen te stoppen met de zelfdestructie, want we kletsen onszelf stelselmatig omlaag. Hoe erg staat het er werkelijk voor?

De Zeeuw heeft helemaal gelijk. We moeten inderdaad stoppen met dat doemdenken, maar er is wel reden tot zorg. Er ligt in feite nog een grote opgave, maar we moeten wel realistisch zijn. De woningmarkt ligt nu stil, maar in de komende twintig jaar komen er nog 800.000 huishoudens bij – de verwachting is dat we gaan groeien van 7,4 naar 8,2 miljoen huishoudens – en die hebben allemaal een huis nodig. Ontwikkeling zal daarom gewoon nodig blijven. Er zijn genoeg zaken te doen en er is genoeg geld te verdienen, maar het vergt wel meer creativiteit. Natuurlijk moeten we heroriënteren. Maar door te stoppen met het bouwen van woningen maken we het probleem alleen maar groter. Vier jaar geleden heeft het EIB nog opgeroepen om vooral voldoende woningen te bouwen en nu bouwen we nagenoeg niets meer. We moeten natuurlijk wel gaan bouwen waar de woonmarkt behoefte aan heeft. Er is twintig jaar lang heel veel geld verdiend met slechte producten. Dat moeten we niet meer doen.

Veel regio's hebben weliswaar te kampen met krimp, maar ook in die gebieden is genoeg te doen. Daar gaat het voornamelijk om herstructurering van bestaand vastgoed. Daarnaast ligt er een grote verduurzamingsopgave. En hoewel de meeste mensen bij verduurzaming meteen aan nieuwbouw denken, ligt de grootste opgave in de bestaande voorraad. Nieuwbouw is maar een klein deel van die opgave, het gaat vooral om hergebruik. Ook hier is creativiteit vereist om

tot goede oplossingen te komen. Deze opgave bestaat overigens al twintig jaar als niche-markt – denk bijvoorbeeld aan het hergebruik van kerken zoals we dat de laatste jaren hebben gezien – maar neemt nu echt een vlucht.

Ziet u kansen om de financiering van zorg, wonen en pensioenen te verbinden?

De verbinding tussen de woningmarkt en het pensioen bestaat in feite al. Veel oudere mensen hebben hun hypotheek afbetaald en houden lage maandlasten voor hun huisvesting over. Als je huis is afbetaald, heb je in feite minder pensioen nodig. Maar die verbinding kan explicieter. We kunnen nadenken over omgekeerde hypotheek, waarbij huiseigenaren de waarde van hun vastgoed langzaam verteren tijdens hun oude dag. Het bezwaar dat mensen daartegen inbrengen is dat er geen nalatenschap overblijft voor kinderen, maar dat is dan onderdeel van de fundamentele systeemverandering. Met omgekeerde hypotheek zouden wij onze pensioengaten kunnen vullen.

Ik vraag me af of ook zorg hieraan gekoppeld zou moeten worden. Dan wordt het te veel een ruileconomie en ga je als overheid tegen mensen zeggen wat ze met hun geld moeten doen. Als je dan bij die en die zorgverzekeraar zit, zou je bij die en die corporatie moeten huren. Dat leidt bovendien tot meer bureaucratie. Het werkt het meest efficiënt als mensen hun eigen keuze kunnen maken.

Kunt u nog enkele handreikingen geven voor het vakgebied om Nederland aantrekkelijk te houden voor (buitenlandse) investeerders in vastgoed?

We moeten ons realistisch opstellen, dat is het belangrijkste. We moeten niet nóg meer kantoren gaan bouwen, niet nóg meer winkels buiten de steden en niet nog meer bedrijven-terreinen ontwikkelen. Er zou bovendien meer ruimte moeten komen voor woningbouw.

De overheid hanteert momenteel een te strikt grondbeleid en dat drijft de prijs alleen maar op. En dat brengt mij bij nog een andere *reality check* als het gaat om de ruimte voor beleggers op de woningmarkt. In Nederland is 56 procent van de woningen in privé-eigendom, 38 procent is in het bezit van corporaties en maar 6 procent is in bezit van beleggers. Nu is het weliswaar zo dat het woningbezit van corporaties zal afnemen, maar dat vastgoed zal eerder overgaan naar particulieren dan naar beleggers. De ruimte op de Nederlandse woningmarkt voor beleggers is beperkt. Internationale beleggers kijken eigenlijk alleen naar andere sectoren dan woningbouw.



Slim vlottrekken in de praktijk

- 14 **A** #010 #040
Slim regionaal sturen
- 15 **B** Rijnhavengebied ·
Alphen aan den Rijn
**Ondernemers als
katalysator**
- 16 **C** Bloemendalerpolder ·
Weesp
**Grootschalig, zeker
& flexibel**
- 17 **D** CO₂-neutrale wijk ·
Rijswijk Buiten
**Nog slimmer met
smart energy grids**
- 18 **E** Cruquius · Amsterdam
**Geleidelijke
verkleuring naar
wonen en werken**
- 19 **F** Eiland van Schalkwijk ·
Houten
**Uitnodigingsplanologie
als experiment**
- 20 **G** Jacob Geelbuurt ·
Amsterdam
**Gefaseerde invulling
van een kleinere
ontwikkelkorrel**
- 21 **H** Coolhavengebied ·
Rotterdam
**De stadscampus als
motor voor
ontwikkeling**

Slim regionaal sturen

Praktische les

- Regionale sturing door effectief afstemmen in regionale en subregionale verbanden. Dit leidt tot betere inhoudelijke coördinatie van ruimtelijke projecten en programma's.
- Deprogrammeren is onvermijdelijk en dat betekent keuzes maken. Financiële afspraken helpen bij het verdelen van de lasten.
- Maak gebruik van de kwaliteit van de plek door het stimuleren en activeren van de eigen identiteit op een kleiner schaalniveau.
- Stedelijke regio's zijn niet met elkaar te vergelijken. Stimuleer de (regionale) economie. Deze specifieke economische ontwikkeling bepaalt de vraag naar vastgoed binnen de regio.

→ **Nu overheden door** de crisis over minder financiële middelen beschikken om te investeren in gebiedsontwikkelingen, moet er worden geprioriteerd op projecten. Dat betekent dat enkele projecten doorgang krijgen en veel ontwikkelingen worden geparkeerd, met als gevolg gedupeerde publieke en private partijen. De vraag is welke ontwikkelingen doorgang krijgen, en waarom. De sleutel ligt bij de juiste keuze van projecten, gebiedskwaliteiten en – vooral – economische profielen. De (lokale) economie is immers een belangrijke motor achter de vraag.

Gemeenten in stadsregio's werken steeds meer samen om bijvoorbeeld hun woningbouw- en bedrijfsprogrammering beter op elkaar af te stemmen. Wethouder Hans Versluijs van de gemeente Vlaardingen vertelt dat regionaal sturen in de Stadsregio Rotterdam tot gevolg heeft dat randgemeenten in de toekomst hun sociale voorraad zullen aanvullen. Voorheen was zo iets ondenkbaar. Inzicht in de scheve sociale woningbouwvoorraad en de gezamenlijke wens om de vestiging van migranten te spreiden in de gehele regio hebben nu tot afspraken geleid.

Rogier van den Berg (Zandbelt&vandenBerg) toont dat onderzoek naar woonmilieus in deze stadsregio tot betere coördinatie heeft geleid. Tot voor kort plande iedere gemeente voor zich vooral veel van dezelfde woonmilieus.

Versluijs en Van den Berg bevestigen dat samen-

werken tijd kost. Via workshops met alle gemeenten moest een gezamenlijk vocabulaire gevonden worden voor de typering van woonmilieus. Wethouders komen geregeld bijeen voor overleg over afspraken tussen gemeenten. Ook zijn er subregionale verbanden gelegd voor effectieve afstemming op lager schaalniveau. Wethouder Mary Fiers van de gemeente Eindhoven is kritisch over deze afstemming. Volgens haar is dit zeer ingewikkeld zonder financiële afspraken over winst en verlies bij regionaal deprogrammeren. 'Keuzes maken betekent betalen.' Hoe worden die keuzes dan toch gemaakt? Soms valt een project gewoon af door externe randvoorwaarden. Soms werpt het (her)ontdekken en vormgeven aan specifieke kwaliteiten in een gebied op termijn vruchten af. Christiaan Cooiman (Proper-Stok) laat zien wat een kwaliteitsimpuls op Katendrecht in Rotterdam voor positieve ontwikkelingen teweeg heeft gebracht. Kennis van de samenleving, trends en maatschappelijke ontwikkelingen zijn creatief ingezet in het gebied. Maar het blijft spannend of het lukt de gewenste doelgroep aan het gebied te binden en of het gebied als onderscheidend genoeg wordt gezien. Neemt de overheid altijd een neutrale positie in bij prioritering? 'Nee', zegt wethouder Fiers, 'want het grondbedrijf is van de samenleving en soms worden projecten met een "lekkend gat" door het maatschappelijk belang ervan toch geprioriteerd.' Uiteindelijk wordt de regionale vraag naar woon- en werkruimte bepaald door de regionale economische dynamiek. 'Dat vergt een andere inspanning dan bestuurlijk overleg over woningaantallen', aldus Fiers.

Sprekers

Rogier van den Berg

medeoprichter en partner Zandbelt&vandenBerg

Christiaan Cooiman

gebiedsontwikkelaar Proper-Stok Ontwikkelaars

Mary Fiers wethouder Wonen, Wijken en Ruimte gemeente Eindhoven

Hans Versluijs

wethouder Ruimtelijke Ordening, Volkshuisvesting en Openbare Werken gemeente Vlaardingen

lees verder → www.gebiedsontwikkeling.nu/wetenschap-en-praktijk/themas/samenwerking-en-allianties/slim-regionaal-sturen

Ondernemers als katalysator

Praktische les

- Het in een vroeg stadium betrekken van partners (ondernemers, ontwikkelaars en beleggers) werkt als katalysator bij herstructurering.
- De dubbelrol van de gemeente (traditioneel toetsend op de ene locatie en flexibel faciliterend op de andere) vraagt om een transparante opstelling en het zorgvuldig managen van verwachtingen.

Een open bestemmingsplan biedt kansen voor ondernemers, om hun activiteiten uit te breiden en eventueel te combineren met andere functies.

→ De gebiedsontwikkeling van het

Rijnhavengebied in Alphen aan den Rijn is in gang gezet met de transformatie van De Baronie, een voormalige chocoladefabriek, tot woon-, werk- en winkelgebied. De focus bij de herstructurering van dit verouderde bedrijventerrein ligt op de samenwerking met en tussen ondernemers en op de versterking van de infrastructuur en de kwaliteit van de openbare ruimte.

De gemeente speelt een tweeledige rol bij de herstructurering van het Rijnhavengebied. Het noordelijke deel van het gebied behoudt zijn oorspronkelijke functie als bedrijventerrein. De komende jaren wordt daar ingezet op duurzaamheid, nette openbare ruimte en goede bereikbaarheid. Voor dit deelgebied ligt het bestemmingsplan vast en hanteert de gemeente de traditionele, toetsende aanpak. Maar voor de herstructurering van Rijnhaven-Oost, waar verpauperde gebouwen en de openbare ruimte schreeuwen om verandering, wordt een meer flexibele aanpak gekozen met een open bestemmingsplan en een faciliterende, flexibel ingestelde gemeente. Voor aanvullend budget voor infrastructuur, openbare ruimte en het opheffen van belemmeringen bij de herstructurering zoekt de gemeente partners. Partners zoals ondernemers, ontwikkelaars en beleggers, die zorgen voor investerend vermogen en het aantrekken van andere investeerders met een langetermijn-betrokkenheid. Zij werken als katalysator bij de verkleuring van het verpauperde gebied. Om die partners te werven,

wordt er ruimte geboden aan nieuwe plannen en wordt in plaats van alleen toetsing gebruikgemaakt van 'accountmanagement' om ideeën te verzamelen en wensen in kaart te brengen en af te stemmen. De herontwikkeling van de Baroniefabriek fungeert hierbij als vliegwiel.

De eerste stap op zoek naar partners was de opstelling van de zogenaamde Rijnhavenwijzer, een zeer globale visie van de gemeente op het gebied. Hierop volgde een openbaar proces waarin de betrokkenen hun mening en wensen kenbaar konden maken. Het college van B&W en de gemeenteraad reageerden positief, maar waren zich aanvankelijk niet bewust dat door deze flexibele insteek de partners het tempo van de ontwikkeling zouden gaan bepalen. Ook andere stakeholders reageerden enthousiast, al hadden de ondernemers in Rijnhaven-Noord vooral behoefte aan rechtszekerheid.

De twee verschillende aanpakken (traditioneel bestemmingsplan in Rijnhaven-Noord en een open planproces in Rijnhaven-Oost) vragen om transparantie en het managen van verwachtingen. 'De gemeente moet duidelijk zijn over de twee verschillende petten die ze draagt, die van toetser in Noord en die van procesbegeleider in Oost', aldus Fiona Belt (gemeente Alphen aan den Rijn). Voor Green Real Estate, ontwikkelaar van De Baronie, biedt de flexibele opstelling van de gemeente een kans. Tegelijk vraagt het open proces ook van de ondernemer meer transparantie en een andere vorm van communicatie met de gemeente.

Sprekers

Fiona Belt

(proces)manager gemeente Alphen aan den Rijn

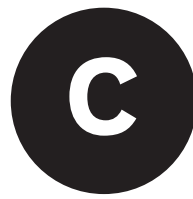
Arjan de Knikker

directeur De Knikker Keukens, Sanitair & Tegels

Aart Jan Verdoold

algemeen directeur Green Real Estate

lees verder → www.gebiedsontwikkeling.nu/wetenschap-en-praktijk/themas/herstructurering/ondernemers-als-katalysator



Grootschalig, zeker & flexibel

Praktische les

- Publieke en private partijen werken in de aanloop naar definitieve uitvoeringsafspraken samen op basis van gezamenlijk opdrachtgeverschap (50/50).
- Publieke partijen formuleren de kwaliteitseisen en kaders. Private partijen ontwikkelen en realiseren het gebied voor een groot deel integraal, binnen de gestelde kaders.
- Partijen rekenen en tekenen gelijktijdig en communiceren de uitkomsten transparant naar elkaar.

→ **Begin 2011 is** besloten tot een herijking van het masterplan Bloemendalerpolder, om het plan en de werkwijze aan te passen aan de economische situatie. In juli 2011 hebben publieke en private partijen een akkoord bereikt over de verdere ontwikkeling. Kern van dat akkoord is dat er tussen partijen op een andere manier wordt samen-gewerkt, met een gewijzigde verdeling van verantwoordelijkheden en risico's. In plaats van een traditionele rolverdeling waarbij groen, water en infrastructuur door publieke partijen worden gerealiseerd en woningen door private partijen, zijn de private partijen in de Bloemendalerpolder verantwoordelijk voor een groot deel van de integrale ontwikkeling.

Er vindt toetsing plaats door een kwaliteitsteam. Het masterplan heeft plaatsgemaakt voor een kader (weergegeven in de essentiekaart) en in plaats van een grondexploitatie is een financieel akkoord het uitgangspunt. Deze aanpak roept zowel positieve als kritische reacties op. 'De essentiekaart is het abstractieniveau dat nodig is voor de sturing van zowel grootschalige als kleinschalige gebieds-ontwikkeling. Helaas was de crisis nodig om ons van dit besef te doordringen', zeggen betrokken partijen. Er worden ook kansen gezien in deze aanpak: mogelijk leidt het bieden van flexibiliteit tot meer innovatie vanuit private partijen. Harm Janssen (Bouwfonds) benadrukt dat publieke partijen ook durf tonen met deze aanpak. Zij geven immers een deel van hun invloed uit handen.

De gekozen flexibiliteit kent inherente onzekerheden en die leveren veel vragen op in de trant van: wat nou als...? Kernelementen in het omgaan met deze onzekerheid zijn volgens Jurriën Veldhuizen (Deloitte) het gezamenlijk opdrachtgeverschap van publiek en privaat in de aanloophase, gelijktijdig rekenen en tekenen, openheid (in woord, schrift en gedrag) en vertrouwen in zowel elkaar als in de potentie van de locatie.

Mariet Schoenmakers (AM) vertelt dat er veel wordt gerekend op basis van financieel-ruimtelijke scenario's, zowel intern als extern. 'Er wordt gewerkt met een zogenaamde smartiekaart waarop het potentieel opbrengstvermogen van plekken wordt weergegeven', vult Janssen aan. Steeds wordt afgewogen welk risico acceptabel is en wat nodig is om de exploitatie sluitend te krijgen.

Janssen legt uit dat ontwikkelaars in deze samenwerkingsconstructie in principe worden verplicht tot het afnemen van kavels. Hij acht het mogelijk dat grotendeels in hetzelfde segment wordt gebouwd, maar hij verwacht geen uitersten van eenzijdige goedkope woningbouw. Daartoe zijn bovendien kaderstellende afspraken gemaakt. Regionale concurrentie ziet hij niet zozeer als risico. De Bloemendalerpolder is immers een van de laatste grote ontwikkellocaties in de Gooi en Vechtstreek. Bovendien is er vraag naar het beoogde woonmilieu (landschappelijk wonen nabij de Vecht) en is dit een onderscheidend woonmilieu binnen de metropoolregio Amsterdam.

Sprekers

Harm Janssen

directeur Ontwikkeling, regio Noord-West
Bouwfonds Ontwikkeling

Suzanne van den Noort

programmamanager Bloemendalerpolder, provincie Noord-Holland

Mariet Schoenmakers

directeur AM Concepts

Jurriën Veldhuizen

kwartiermaker Bloemendalerpolder en partner
Deloitte Real Estate Advisory



Nog slimmer met smart energy grids

Praktische les

- Een smart grid legt de basis voor een duurzame energievoorziening en kostenefficiëntie.
- Planvorming in nauw overleg met omliggende bedrijven verkort de proceduredtijd.
- Bied consumenten keuzeruimte voor energie-besparende maatregelen.

→ **Rijswijk Buiten zal** met de herstructurering van het voormalig kassengebied ten zuiden van Rijswijk de komende tien jaar getransformeerd worden tot een CO₂-neutrale wijk. Jan Brugman (gemeente Rijswijk) legt uit dat het bestaande park wordt omarmd en een uitgebreid waternetwerk veel van de nieuwe woningen met de groene omgeving zal verbinden. Tijdens de planvorming wordt nauw overleg gevoerd met omliggende bedrijven (zoals bijvoorbeeld DSM) om deze tijdig inspraak te geven, en de kans op bezwaren achteraf te minimaliseren. Het leidt tot constructieve buurrelaties en verkort de proceduredtijd.

Duurzaamheid speelt een belangrijke rol in deze nieuwe ontwikkeling. In plaats van de wettelijk opgelegde maximale EPC-waarde van 0,6 streeft Rijswijk Buiten naar een veel lagere waarde, die in ieder geval nooit hoger mag zijn dan 0,4. Toekomstige bewoners moeten hier ook een volledig energieneutrale woning kunnen kopen. Ontwikkelpartner Dura Vermeer heeft in zijn aanbieding aangegeven te bouwen met een EPC van 0, in Nederland pas vanaf 2020 verplicht. Deze woningen worden relatief goedkoop op de markt gebracht. Dick Boelen (Dura Vermeer) legt uit dat zij als ontwikkelpartner zowel ontwikkelaar als bouwer zijn en door een iets risicovollere constructie een deel van de besparingen op grondexploitatiekosten kunnen inzetten voor duurzame maatregelen aan de woningen. Dankzij de gunstige ligging van de locatie (goed bereikbaar, te midden van groen en water en tussen Delft en Den Haag) kan dit risico verantwoord genomen worden.

Inge Wijgerse (Stedin) legt uit dat een CO₂-neutrale wijk ook grote invloed heeft op het energienetwerk. Omdat er geen gasnet wordt aangelegd en auto's

elektrisch moeten kunnen worden opgeladen, is de belasting van het elektriciteitsnet des te groter. Daarnaast moet het netwerk geschikt zijn om een overschot van energie van bewoners terug te leveren aan het net. Om dat allemaal mogelijk te maken, wordt een smart grid aangelegd, waarbij optimaal gebruik wordt gemaakt van ICT-mogelijkheden en maximale kostenefficiëntie (door slimmer om te gaan met energiebehoefte in de tijd).

Welke investeringen moeten toekomstige bewoners straks doen om een volledig energieneutrale woning te realiseren? Ronald Schilt (Merosch) licht toe dat het nu misschien nog niet aantrekkelijk klinkt om bijvoorbeeld zonnepanelen op je dak te plaatsen, maar dat dit in de nabije toekomst zeker wel het geval is. De panelen worden namelijk steeds goedkoper en energie wordt steeds duurder. Met het oog op deze ontwikkelingen zijn de daken van alle woningen in Rijswijk Buiten al geschikt gemaakt, zodat zonnepanelen gemakkelijk geïnstalleerd kunnen worden. Bewoners kunnen dan in de toekomst kiezen voor nog meer duurzaamheid.

Sprekers

Dick Boelen

directeur Dura Vermeer Bouw Leidschendam

Jan Brugman

directeur Programmabureau Rijswijk Buiten

Ronald Schilt

duurzaamheidsadviseur Merosch energieadvies

Inge Wijgerse

senior specialist Innovatie, Stedin Netbeheer

Geleidelijke verkleuring naar wonen en werken

Praktische les

- Als de gemeente haar conserverende visie loslaat en het gebied als transitiegebied gaat beschouwen, komt er ruimte voor een ontwikkelstrategie.
- Rekening houdend met bestaande gebruikers wordt de grond aangekocht op basis van het huidige gebruik en blijft er ruimte om dat gebruik (deels) voort te zetten.
- Zet tijdelijk gebruik in voor gebieds-*branding* en het genereren van een kleine kasstroom.

→ **Het Oostelijk Havengebied** in Amsterdam is de afgelopen decennia getransformeerd van industriegebied tot stedelijk woongebied aan het water. Cruquius is het enige schiereiland in het gebied dat nog niet herontwikkeld is. Het bevat een bonte verzameling van bedrijven en zelfs nog zware industrie, zoals een betonfabriek. De eerste aanzet tot herontwikkeling is gedaan door een kleinere projectontwikkelaar, die is begonnen met een aantal loftachtige kantoorgebouwen. Dergelijke kleine ontwikkelaars zijn erg belangrijk voor gebiedsontwikkeling, zo stelt Wienke Bodewes (Amvest), omdat ze dicht op de praktijk zitten en wendbaar zijn. Wanneer de gebiedsontwikkeling groter wordt en de golven hoger, kunnen ze vaak niet meer meedoen. Dat is het moment geweest waarop Amvast het project heeft opgepakt.

De centrale ligging en de waterrijke omgeving zijn de belangrijkste kwaliteiten van Cruquius. Het gebied wordt niet getransformeerd met een duidelijk doel of vastomlijnd eindbeeld voor ogen. Bodewes stelt: 'Ga nooit uit van een blauwdruk of eindbeeld. Het hanteren van een blauwdruk zit in onze genen, maar beperkt een ontwikkeling enorm.' In plaats daarvan wordt het debat over de toekomst gestimuleerd door de introductie van nieuw programma. Het doel hiervan is dat de gemeente niet langer vasthoudt aan een conserverende visie (behoud van stadsgebonden industrie en werkgelegenheid), maar Cruquius als transitiegebied gaat zien, waardoor er ruimte komt voor een ontwikkelstrategie.

Deze strategie kan verschillende kanten op. De ambitie is een kwaliteitssprong en verkleuring

naar woningbouw, maar in theorie kan een bedrijf ook blijven zitten. Belangrijk is wat dan nog de minimale bewegingsruimte is om de gewenste kwaliteit te realiseren. Amvest heeft grondposities ingenomen op basis van huidig gebruik. Daardoor zou de exploitatie van het gebied als bedrijventerrein ook gewoon kunnen worden voortgezet. Bodewes betwijfelt of de creatieve industrie een gebied in transformatie een boost kan geven die tot waardestelling leidt. Wel zet hij tijdelijk gebruik van leeggekomen kavels doelbewust in voor *branding* van het gebied en om een kleine kasstroom te genereren.

Wat is er slim of nieuw aan dit project? Bodewes stelt dat het systeem van herbestemming groten-deels hetzelfde gebleven is, alleen moeilijker en met dwingender beperkingen. Als er geen blauwdruk meer ligt, moet er goed nagedacht worden over het binden van partijen en het verdelen van financiële risico's. Ook de rol van de overheid is anders volgens Bodewes: die stelt zich in zijn ogen steeds vaker op als ondernemer en laat minder vaak het maatschappelijk belang prevaleren. Van de markt verwacht Bodewes minder problemen. In Amsterdam is nog steeds een sterke behoefte aan stedelijke woonmilieus dicht bij het centrum. En doordat er momenteel weinig gebouwd wordt, is er bovendien een aanzwellende vraag.

Spreker

Wienke Bodewes

algemeen directeur Amvest

lees verder → www.gebiedsontwikkeling.nu/wetenschap-en-praktijk/themas/bedrijventerreinen/geleidelijke-verkleuring-naar-wonen-en-werken

Uitnodigingsplanologie als experiment

Praktische les

- Een structuurvisie in combinatie met een beoordelingskader biedt ondernemers naast duidelijkheid ook veel ruimte om zelf met initiatieven te komen.
- Beoordeel private initiatieven op hun bijdrage aan het behoud van de landschappelijke kwaliteit, duurzaamheidsambitie en een financieel sluitende businesscase.
- Publieke samenwerking in de beoordeling levert tijdswinst op voor ondernemers.
- Combineer functies slim. Handhaaf met behulp van innovatie de landbouw als economische drager en combineer die met recreatie, cultuurhistorie, energie en educatie.

→ **Om de bestaande** kwaliteit van het Eiland van Schalkwijk te behouden en tegelijkertijd ruimte te bieden aan nieuwe initiatieven, zijn een structuurvisie, een beoordelingskader en een beoordelingsprotocol opgesteld. De gemeente Houten, de provincie Utrecht en het Hoogheemraadschap De Stichtse Rijnlanden (HDSR) hebben nauw samengewerkt bij de totstandkoming van de structuurvisie en blijven dat doen bij de beoordeling van initiatieven.

Nieuwe ontwikkelingen moeten passen in het landschappelijk casco, dat wil zeggen dat ze moeten bijdragen aan het behoud dan wel de versterking van de unieke landschappelijke kwaliteit. Duurzaamheid, specifiek uitgewerkt voor het Eiland van Schalkwijk, is onderdeel van de beoordeling. Nog een voorwaarde is dat bij elk initiatief van enige omvang een sluitende businesscase wordt verwacht, zowel wat betreft realisatie als exploitatie.

Het doel van de gevolgde methodiek is in eerste instantie planologische duidelijkheid. Lange tijd schortte het hieraan en was het niet duidelijk waar de benodigde woningen in de provincie Utrecht zouden worden gebouwd. Omdat ontwikkelaars het Eiland van Schalkwijk als een geschikte locatie voor woningen beschouwden, kochten zij al snel de grond aan. Maar voor grootschalige woningbouw is bestuurlijk definitief geen plek toegewezen op dit groene eiland.

Een ander doel is het weer in beweging brengen van de grondmarkt. Deze zit op slot door de ingenomen grondposities. Doordat er een duidelijke structuurvisie is opgesteld en heldere randvoorwaarden zijn geformuleerd, weet iedere ondernemer nu waar hij aan toe is. Toch blijft er nog veel vrijheid bestaan om creatieve plannen van de grond te krijgen; de ondernemers worden in de structuurvisie expliciet uitgenodigd met initiatieven te komen. Bij deze flexibele vorm van planning wordt over een langere periode ruimte gegeven aan verschillende initiatieven met behoud en versterking van de groene kwaliteiten van het gebied. De agrarische en recreatieve sector vormen de economische dragers. Het slim combineren van functies is daarbij uitgangspunt. Om van het eiland een vitaal economisch gebied te maken, is innovatie in de landbouw noodzakelijk, alsmede de combinatie met functies als recreatie, cultuurhistorie, energie en educatie. De komende tijd wordt het bestemmingsplan herzien, waarbij gezocht wordt naar een passende opzet die aansluit bij de nieuwe structuurvisie, stelt Wieger Apperloo.

Zou door deze grote mate van flexibiliteit en transparantie geen patstelling kunnen ontstaan? En is deze manier van ontwikkelen niet erg duur, omdat ieder initiatief door zowel gemeenten als provincie uitgebreid moet worden getoetst en bediscussieerd? Annelies Camping (provincie Utrecht) benadrukt dat het hier om een experiment gaat, waar alle betrokkenen veel van kunnen leren. Guus Beugelink (HDSR) ziet in de gevolgde aanpak en samenwerking juist de kansen om ook de wateropgave integraler en duurzamer te benaderen.

Sprekers

Wieger Apperloo

senior adviseur AT Osborne

Guus Beugelink

hoogheemraad/locodijkgraaf Hoogheemraadschap De Stichtse Rijnlanden

Annelies Camping

beleidsmedewerker Ruimte van de provincie Utrecht

lees verder → www.gebiedsontwikkeling.nu/wetenschap-en-praktijk/themas/ontwerp-en-proces/spelregelkaart-voor-flexibel-plannen



Gefaseerde invulling van een kleinere ontwikkelkorrel

Praktische les

- Faciliteer bewoners door middel van participatie en gestructureerde communicatie.
- Ga uit van de bestaande kwaliteit van het groene raamwerk van de tuinstad.
- Hanteer een kleine ontwikkelkorrel zodat een gefaseerde invulling door zowel de corporatie, commerciële ontwikkelaars als (groepen) particulieren mogelijk is.
- Realiseer product-marktcombinaties die in- en doorstroom bevorderen.

→ **De Jacob Geelbuurt** (Amsterdam Nieuw-West) is aan vernieuwing toe en werkt met een flexibel vernieuwingsplan aan sociale stijging van de huidige bewoners. De woningen zijn klein, het aanbod is eenzijdig (vooral portiek-etagewoningen en bijna uitsluitend sociale huur) en de enorme hoeveelheid openbare ruimte en groen is in matige staat van onderhoud. Met het groene stedenbouwkundige raamwerk van Van Eesteren als basis wordt gewerkt aan gefaseerde nieuwe invulling, met als speerpunten 'duurzaamheid & energie' en 'ruimte voor particulier initiatief'.

Woningcorporatie de Alliantie, die samen met het Stadsdeel Nieuw-West verantwoordelijk is voor het vernieuwingsplan, hanteert een aantal succesfactoren. Ze stelt ten eerste de bewoners centraal door middel van participatie en gestructureerde communicatie. Volgens Larry Bath (de Alliantie) is deze participatie essentieel voor het creëren van draagvlak. Bewoners raken ervan overtuigd dat de herstructurering echt in samenwerking gebeurt en dat ze binnen de buurt kunnen blijven wonen. Bath pleit ook voor product-marktcombinaties die in- en doorstroom bevorderen. Andere succesfactoren zijn een heldere aansturing en kordate uitvoering en het stimuleren en faciliteren van (bewoners) initiatieven, zowel op het gebied van de openbare ruimte als de eigen woning.

Waar het ontwikkelgebied nu 100 procent sociale huurwoningen bevat, vraagt de langetermijnvisie om 30 procent sociale huur en 70 procent markt. Daarnaast moet ook 70 procent van het parkeren op eigen terrein worden opgelost, aldus Jeroen

Mensink (JAM*). Elk deelgebied heeft een zogenaamd woonteam waarin de bewoners worden vertegenwoordigd en overleg wordt gevoerd over de uitwerking van de plannen.

Voor de herontwikkeling van de buurt wordt het structuurplan van Van Eesteren als uitgangspunt gehanteerd. Daarentegen wordt er losser omgegaan met de invulling van de bouwvelden, al blijven kernwaarden als licht, lucht en ruimte belangrijk. De verduurzaming gaat in samenspraak met bewoners en richt zich op de thema's energie, flexibiliteit en toekomstvastheid, identiteit (zichtbaar en duurzaam groen) en eigen initiatief van bewoners. De mogelijkheid voor zelfbouw betekent dat bouwvelden in kleinere eenheden kunnen worden gerealiseerd en dat de verschijningsvorm per gebouw kan verschillen. Voor bewonersparticipatie wordt geen specifiek beleid gehanteerd en er wordt niet met financiële prikkels gewerkt. 'Door het daadwerkelijk doorvoeren van initiatieven van bewoners wordt wederkerigheid gecreëerd', zegt Bath.

De sprekers zijn zich bewust dat de werkwijze in de Jacob Geelbuurt geen toverformule biedt. Deze aanpak kent een aantal pijnpunten. Zo wensten enkele afdelingen binnen het stadsdeel een gedetailleerder vastlegging om sturing te kunnen geven. Het eindbeeld is daarmee nauwer omschreven dan de sprekers zelf zouden willen. Wel beoordelen ze de gekozen aanpak als één voor de lange termijn, waar de Jacob Geelbuurt als krachtwijk om vraagt, en niet als tijdelijke noodoplossing voor de crisisjaren.

Sprekers

Larry Bath

directeur Vastgoed de Alliantie Amsterdam

Gerard van Bortel

onderzoeker Volkshuisvesting en Woningmarkt, OTB TU Delft

Jeroen Mensink

architect JAM* architecten

lees verder → www.gebedsontwikkeling.nu/wetenschap-en-praktijk/themas/herstructurering/gefaseerde-particuliere-oplossingen



De stadscampus als motor voor ontwikkeling

Praktische les

- Door het delen van faciliteiten en voorzieningen ontstaat synergie tussen de universiteitscampus en de stad.
- Samenwerking in een netwerk van partners (stad, ontwikkelaars en onderwijsinstellingen) leidt tot de ontwikkeling van een woon-werklandschap.
- Door de universiteitscampus te intensiveren en te verbinden met de stad ontstaat een kennislandschap waar de verwachte toestroom van studenten terecht kan.

→ **De rol van de universiteitscampus** in de stad staat de laatste jaren steeds hoger op de bestuurlijke agenda. Waar de universiteit in sommige steden al eeuwenlang een natuurlijk onderdeel van de stad vormt, functioneert de universiteitscampus in veel andere steden nog als enclave in de stad of daarbuiten. Het delen van faciliteiten en voorzieningen – met de stad en andere partijen – werd vóór de crisis als negatief gezien. Iedereen wilde het liefst zijn eigen territorium. Sinds de crisis is dit noodgedwongen veranderd. Het delen van voorzieningen is een makkelijke manier geworden om te bezuinigen op dure vierkante meters. Maar functiemenging leidt bovendien ook eerder tot de mix van de vijf basisingrediënten voor een succesvolle campus, namelijk gebouwen voor onderwijs en onderzoek, studentenhuysvesting, winkels en vrijetijdsfuncties, infrastructuur en (aan de universiteit) gerelateerde bedrijvigheid.

Het aantal studenten zal de komende jaren blijven toenemen en de behoefte aan extra ruimte daarmee ook. Het ligt voor de hand om de campus niet meer uit te breiden, zo stelt Alexandra den Heijer (TU Delft), maar te intensiveren. Intensieve functiemenging houdt de student en bezoeker vast binnen het gebied en verbetert de businesscase van oudere gebouwen. De campus kan gezien worden als een gevarieerd stadslandschap, aldus Heijer. Zij verwacht dat dit gaat veranderen en de stad in de toekomst juist gezien zal worden als een campus, een kennislandschap.

In het Coolhavengebied in Rotterdam wordt concreet gewerkt aan zo'n kennislandschap. Hier werkt de stad samen met ontwikkelaars en onderwijsinstellingen om een nieuw woon-werklandschap te ontwikkelen. Caroline Giezeman (gemeente Rotterdam) omschrijft hoe uit een snelkookpanproces van 'charettes', korte interviews met betrokkenen en omwonenden, de gebiedsvisie 'Hoboken 2030' is voortgekomen. Het plan omvat in hoofdzaak drie elementen: een aantal belangrijke nieuwe verbindingen, hoogwaardige verblijfsplekken en een studie naar een programma van ongeveer 80.000 m2 met onder meer wonen, educatie en bedrijvigheid.

Sinds kort is JOIN Ontwikkeling bij het proces betrokken, vertegenwoordigd door Roderick van Houwelingen. JOIN is opgericht door OVG en Triodos en ontwikkelt voornamelijk maatschappelijk vastgoed, wat binnen dit gebied nog een uitdaging is, gezien de relatief ingewikkelde kavels. De programmatische varianten tonen relatief conventionele studies naar mengvormen van wonen en werken. Van Houwelingen benadrukt dat samenwerking met medisch gerelateerde bedrijven en instellingen een belangrijk thema is in de ontwikkeling.

Is het uiteindelijk niet een gewoon traditioneel stedenbouwkundig plan geworden? En hoe robuust zijn de plannen als bijvoorbeeld de marktvraag wegvalt? Giezeman benadrukt dat het plan wel degelijk een eigentijdse manier van ontwikkelen is. De overheid stuurt op een ontwikkeling met een open eindresultaat, de afnemers worden gevormd door een netwerk van partners die nauw bij het gebied betrokken zijn.

Sprekers

Caroline Giezeman

stedenbouwkundige gemeente Rotterdam

Alexandra den Heijer

universiteit docent Vastgoedbeheer & Ontwikkeling TU Delft

Roderick van Houwelingen

commercieel manager JOIN Ontwikkeling

lees verder → www.gebedsontwikkeling.nu/wetenschap-en-praktijk/themas/binnenstedelijke-opgave/de-stadscampus-als-motor-voor-ontwikkeling

Vijf handvatten slim vlottrekken gebiedsontwikkeling



1. De omgekeerde Slag om Nederland

Overheid, bedrijfsleven en burgers staan de komende jaren samen aan de lat. De praktijkvoorbeelden in deze publicatie tonen verschillende type initiatieven en aandachtspunten. Een belangrijke rode draad is aandacht voor gebiedsidentiteit. En hoe deze herkenbaar en positief neer te zetten. Dat gaat verder dan alleen klantgerichtheid. Ook als burger zouden mensen enthousiast moeten worden van een gebieds-ontwikkeling. Aan vakmensen de taak om zich in te zetten voor de omgekeerde Slag om Nederland. Ontwikkelen met het oog op kwaliteit en identiteit gebeurt in fases, met kleine stappen. Maak de meerwaarde inzichtelijk, voer een goede dialoog en doe 't eenvoudig waar 't kan. De vereenvoudiging van het omgevingsrecht sluit daar nauw bij aan. Katendrecht in Rotterdam en Strijp S&R in Eindhoven zijn voorbeelden van gebiedsontwikkelingen die profiteren van een gecreëerde gebiedskwaliteit en zo ontstane herkenbare identiteit. De boodschap om gebieden herkenbaar te positioneren, is ook aan stedenbouwers en architecten gericht. Wij staan over de volle breedte van ons vakgebied voor de opgave om beter inzicht te verkrijgen en beter aan te sluiten bij de beleving, herkenning en appreciatie van mensen.

2. Verschillen tussen de vastgoedsectoren

Elk type vastgoed heeft zijn eigen problematiek en dynamiek. Tijdens het congres hebben we ons op kantoren, woningen, winkelgebieden en zorg gericht. De problematiek van kantoren is pittig en

structureel. Maar ook past een nuancering. 'Structurele leegstand van kantoren is geen groot 'maatschappelijk probleem'', zegt Friso de Zeeuw. 'Laat de tijd zijn werk doen, dan zakken de waarden van kansloze kantoren vanzelf en wordt sanering en herstructurering aantrekkelijker.' De verzakelijking die vorm begint te krijgen bij de herstructurering van bedrijventerreinen kan hierbij als inspiratie dienen. Buitenlandse investeerders melden zich al als prijsvechters op de kantorenmarkt.

Op de woningmarkt is in potentie nog steeds vraag aanwezig. "De juiste impulsen zoals consumentenvertrouwen en financieringsruimte zijn nodig om de woningmarkt weer in beweging te krijgen", volgens Taco van Hoek. Een langetermijnperspectief op de hypotheekrenteaftrek kan daaraan bijdragen.

Voor winkelgebieden ligt er een grote sanerings- en vernieuwingsoperatie in het verschiet. De uitdaging ligt in gefaseerde, behapbare en realistische opgaven, vooral in de steden waar de komende jaren nog groei verwacht wordt. De zorgsector concentreert specialistische zorg en brengt de dagelijkse zorg dicht bij de mensen door meer kleinschaliger voorzieningen in de wijken.

Een saneringsfonds voor kantoren kan, als "hulpje in de huishouding", helpen om de impasses bij monofunctionele gebieden te doorbreken.

Overigens dan wel gevuld door de belanghebbenden, vooral privaats en in mindere mate publiek. Kantorenbouw voorlopig totaal bevroren is echter een slecht idee, vindt De Zeeuw. 'Dat is de dood in de pot, dan neem je elke dynamiek weg.'

3. Schaalvergroting of schaalverkleining?

Organisch ontwikkelen is populair. Kijken we naar bovengenoemde vastgoedsectoren, zie we echter zowel schaalvergroting als schaalverkleining optreden. Zo zien we in de zorg decentralisatie van dagelijkse zorgvoorzieningen en eerstelijnszorg naar poliklinieken op wijkniveau, terwijl we voor specialistische hulp juist een schaalvergroting kunnen verwachten. In de winkelmarkt vindt tegelijk een zekere concentratie plaats van (wijk) winkelcentra voor de dagelijkse boodschappen én een groei van winkelmeters voor grote supermarkten en bekende filiaalbedrijven.

Op het niveau van gebiedsontwikkeling kan het ook twee kanten op. Naast grootschalige ontwikkelingen, zoals de Bloemendalerpolder en Rijswijk Buiten, zijn er ook de gefaseerde ontwikkelingen. Vaak inbreiding of transformatieopgaven zoals Cruquius in Amsterdam, waar juist kleinschalige ontwikkelingen plaatsvinden, overigens wel binnen een groter perspectief.

4. Door de zure appel heen bijten

Om gebiedsontwikkeling slim vlot te trekken, moeten we eerst door de zure appel heen bijten. Dat betekent pijn lijden, kosten reduceren en mythes ontmantelen. Er zullen minder plannen worden gerealiseerd, plannen die nog wél doorgaan worden gesaneerd, en we zullen de financiële pijn moeten nemen. We kunnen geen hoge verwachtingen koesteren van eventuele financiering vanuit de hoek van zorgverzekeraars of pensioenfondsen, dat is een illusie. Ook zal de kantorenmarkt niet meer als vanzelfsprekend zorgen voor het geld in de kas van de gemeente.

Kijkend naar de realiteit van de marktvraag is deprogrammering binnen de gebiedsontwikkeling onvermijdelijk geworden. Veel projecten belanden in de wachtkamer of krijgen definitief geen doorgang. Wethouder Mary Fiers van Eindhoven tekent hier bij aan dat keuzes maken hoe dan ook geld kost. 'Regionaal deprogrammeren kan niet zonder het verdelen van de financiële pijn', aldus Fiers. Bij de keuzes tussen projecten die wel of niet kunnen doorgaan, is regionale afstemming van 'woonmilieus' van belang om zowel over- als onderaanbod van soorten te vermijden. Planologische duidelijkheid helpt in het vlottrekken van ontwikkelingen. De sanering van de woningbouwplancapaciteit in de Gelderse Achterhoek is daarvoor illustratief. Hierbij is het essentieel oog te hebben voor de regionale economie. De vraag naar woningen en bedrijfs-ruimten wordt uiteindelijk bepaald door de economische kracht van een gebied.

5. Vernieuwing van het instrumentarium

Elk project heeft zijn eigen slimme ontwikkelstrategie en vraagt om vakmanschap. Op projectniveau gaat het om een sluitende businesscase door in te spelen op de vraag en gebiedsgericht opgaven en programma's slim te combineren en aandacht te hebben voor kostenbesparing. Het samen optrekken met opgaven als waterveiligheid, duurzame energievoorziening en (onderhoud aan) infrastructuur, kan synergie opleveren. Samenwerking op het gebied van waterveiligheid heeft al aantoonbaar geleid tot kostenreductie. Tot besluit nog een drietal instrumenten voor het slim vlottrekken van gebiedsontwikkeling die bijzondere aandacht verdienen:

- *Herverkaveling* kan de patstelling van onhandige eigendomsverhoudingen doorbreken, zonder over te hoeven gaan tot aankoop, eventueel via onteigening. Gericht op waardecreatie waarbij de winst onder meer bestaat uit versnelling van het proces en kostenbesparing.
- Toepassing van een zogenaamd *open bestemmingsplan*, waarbij de gemeente zich faciliterend en flexibel opstelt. Publieke partijen formuleren de kwaliteitseisen en kaders; private partijen ontwikkelen en realiseren binnen de gestelde kaders het gebied (eventueel inclusief groen, water en infrastructuur).
- *Revolverende fondsen* kunnen een bruikbaar financieringsinstrument zijn. Revolverend houdt in dat revenuen uit de projecten die met behulp van het fonds gefinancierd zijn, terugvloeien in het fonds, van waaruit weer in nieuwe ontwikkelingen geïnvesteerd kan worden. Doordat een lening vanuit bijvoorbeeld een stadsontwikkelingsfonds (kan ook gebieds-, regio-, of themagericht) niet op de balans van een gemeente of private partij komt te staan, blijft er tevens ruimte over voor andere investeringen.

Wilt u meer weten over Slim vlottrekken? Dan kunt u terecht op de site gebiedsontwikkeling.nu: www.gebiedsontwikkeling.nu/actualiteit/redactioneel/koester-kies-en-combineer/

De inhoud van deze publicatie is gebaseerd op het praktijkcongres 'Gebiedsontwikkeling slim vlottrekken', georganiseerd door de praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling van de TU Delft i.s.m. ROSTRA congrescommunicatie op donderdag 15 maart 2012 in het Vorstelijk Complex in Utrecht, onder voorzitterschap van Hans de Jonge, hoogleraar vastgoedmanagement en directievoorzitter Brink Groep.

Uitgave

Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling
TU Delft, mei 2012

Samenstelling en redactie

Friso de Zeeuw, Agnes Franzen en Jeroen Mensink

Met bijdragen van

Friso de Zeeuw (praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling), Agnes Franzen, Hans de Jonge, Henk Ovink, Taco van Hoek, Rob de Jong, Roger van Bortel, Arno Ruigrok, Guido Verhoef, Pauline Bieringa, Peter Jansen, Linda-Rose Santhagens en Piet Eichholtz

Met dank voor verslaglegging aan

Kees Hagendijk, Jolai van der Vegt, Trienke Hooghiemstra, Ariëne Mak, Rick de Boer en David Struik

Interviews

Jeroen Mensink

Tekstredactie

Els Brinkman

Foto's

Jean van Lingem

Ontwerp

Enchilada

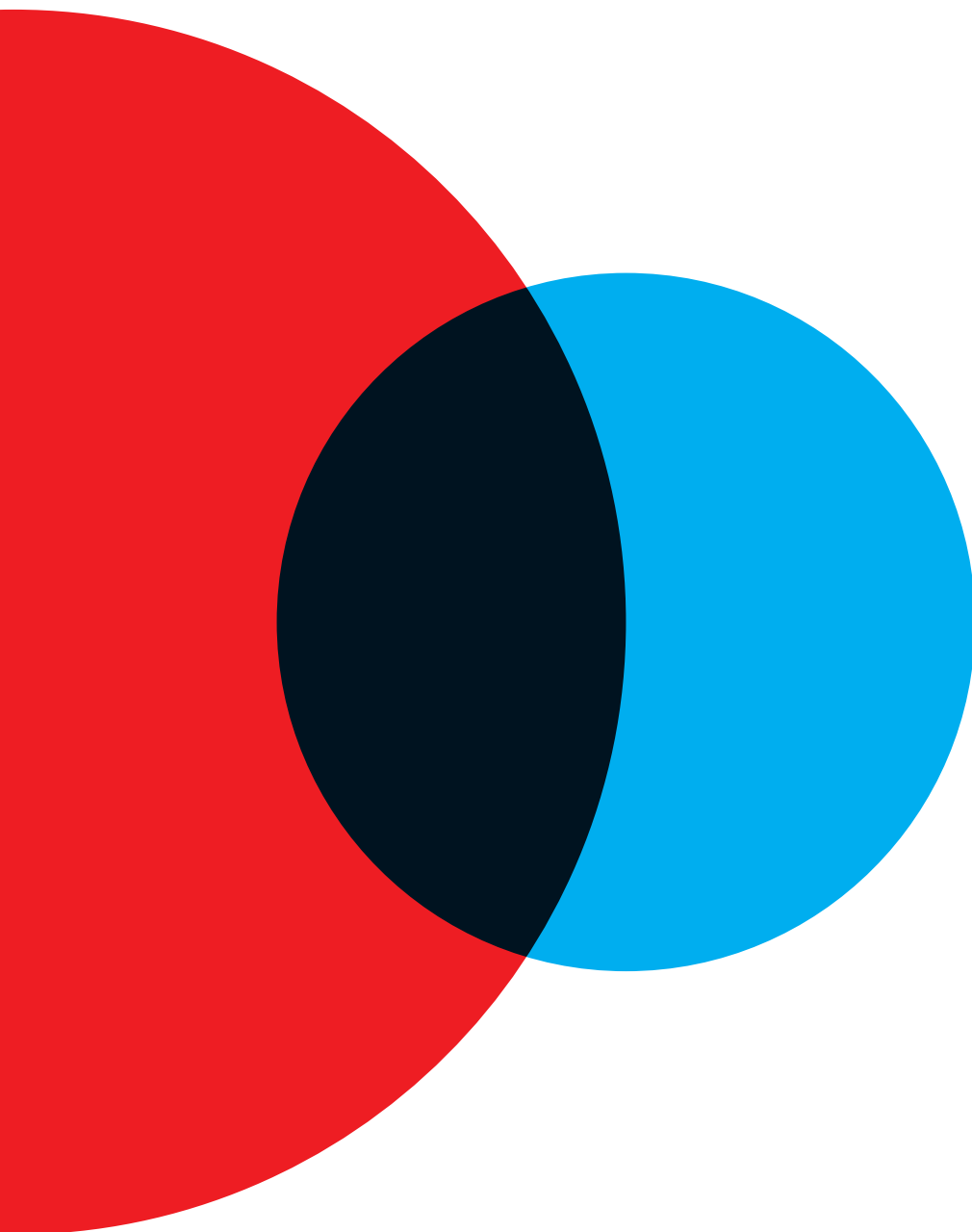
Drukwerk

Pantheon Drukkers

Meer informatie

Wilt u op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen op het gebied van gebiedsontwikkeling? Meld u dan aan voor de nieuwsbrief op www.gebiedsontwikkeling.nu

Dit platform is een initiatief van de Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling van de TU Delft, opgezet in samenwerking met diverse publieke en private partijen die hun krachten bundelen in de Stichting Kennis Gebiedsontwikkeling (SKG).



Partners van Stichting Kennis Gebiedsontwikkeling

AM
Amvest
Bouwfonds Ontwikkeling
de Alliantie
Dienst Landelijk Gebied
Gemeente Amsterdam
Gemeente Groningen
Gemeente Rotterdam

Heijmans Ontwikkeling
Ministerie van Infrastructuur en Milieu
NS Poort
Provincie Noord-Brabant
Provincie Noord-Holland
Schiphol Area Development Company (SADC)
Synchroon
TU Delft

Kring van Adviseurs

Akro Consult
Berenschot
Brink Groep
Buck Consultants
Deloitte
Inbo
Movares
Stibbe