# Welkom bij

# Publiek Private Samenwerking in Gebiedsontwikkeling: ‘Hoe maken we D.A.T. waar?‘

- Oedsen Boersma – Site
- Nikita Kuipers – Site

SITE

# Inhoud

1. **SITE**
2. **Een centrum voor wat?**
3. **Tussen de linies**
4. **Developing Apart Together (D.A.T.)**
5. **Third Places (in the making)**
    1. Mono-centrisch naar Poly-centrisch
    2. (Re)Framing & Herprogrammeren
    3. Complex moet je leuk gaan vinden

# SITE

1

# STRATEGIEËN VOOR DE INSPIRERENDE STAD

Een inspirerende stad wordt gekoesterd, is gastvrij en kent sterke fysieke en sociale netwerken. Het biedt een prettige en inspirerende leefomgeving, biedt haar bewoners sociaal- en economisch perspectief, verleidt tot investeren en functioneert als een geheel.

FYSIEK
ONTWIKKEL
STRATEGIE
VRAAG
INVESTEREN
PUBLIEK
TØP-DOWN
PRIVAAT
BOTTØM-UP
MAATSCHAPPIJ
VERLANGEN
SCHOONHEID
FLOW

# TEAM SITE

Wouter Onclin

Maud Ebbers

Oedsen Boersma

Daan Leenders

Nikita Kuipers

Jonathan de Veen

Jasmijn Ponssen

Geurt van Randeraat

Leonie Boot

Martine Vledder

Leo Versteijlen

Steven Stolk

# Een centrum voor wat?

2

# In wat voor funnel zit je?

**PLACES TO BUY**

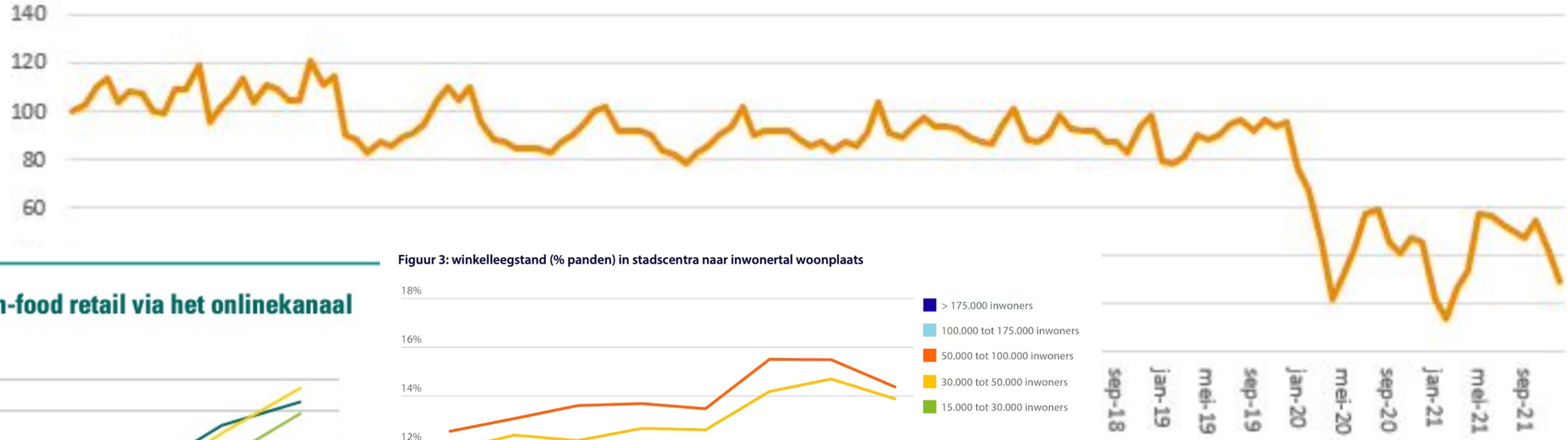
- Footfall groei
- Omzet/m2 groei
- Huur groei
- Waarde groei

**PLACES TO BE**

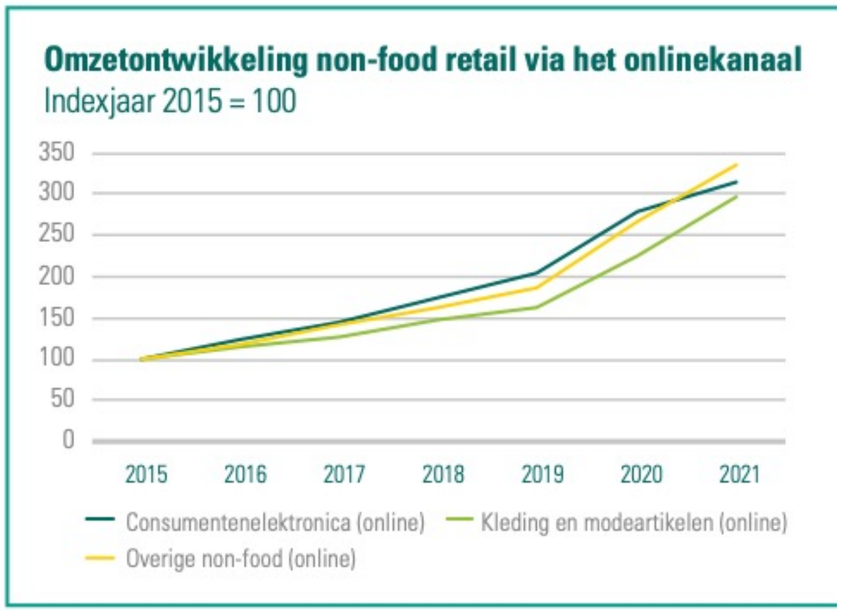
- Bezoekers
- Verblijfsduur + bestedingen
- Ervaringen
- Exploitatie
- Waardesprong

# De lijntjes gaan de verkeerde kant op

- Ontwikkeling passanten winkelgebieden

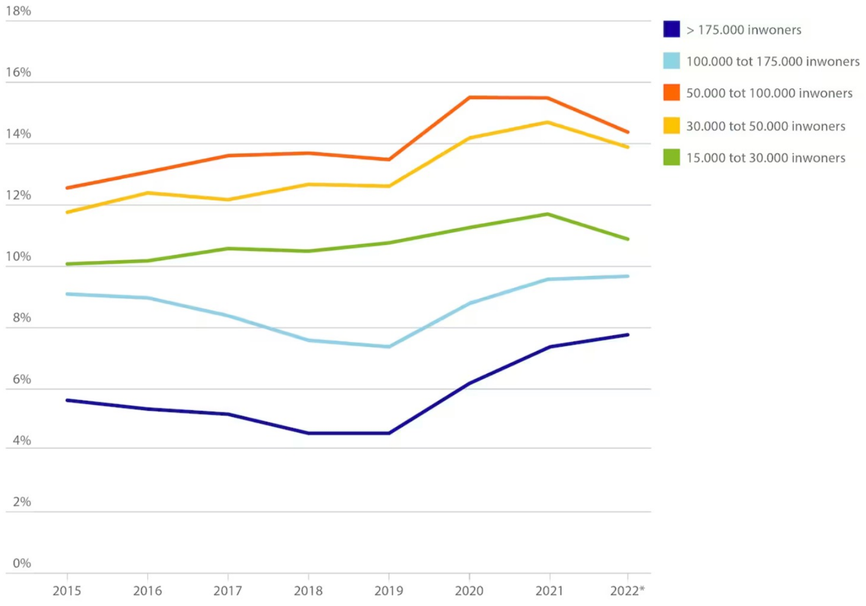



- Bron: Bureau RMC 2021



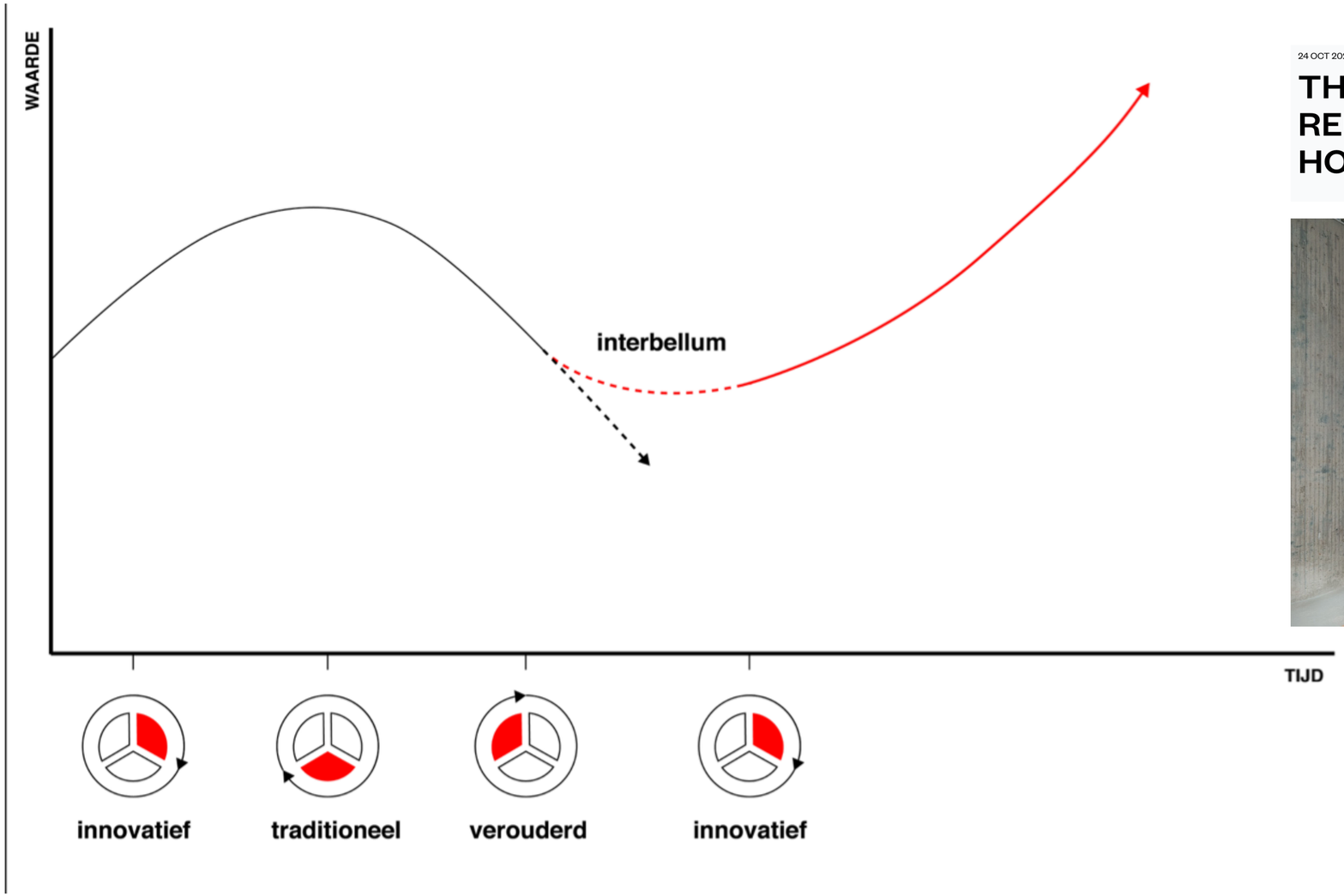

Bron: CBS, INretail

Figuur 3: winkelleegstand (% panden) in stadscentra naar inwonertal woonplaats




Bron: Locatus

# Zo ongeveer kijken wij naar het gemiddelde centrumgebied




24 OCT 2023 • RETAIL

**THIS HYBRID PILOT SPACE AIMS TO REENERGIZE THE HIGH STREET. HERE'S HOW**

# Concept binnenstad

- Binnenstad ≠ winkelcentrum
- Parkbehoefte met corona booster
- Online / offline speelveld
- Veranderend consumentengedrag
- Winkelhierarchie wankelt
- Duurzaam consumeren
- Met misschien een snufje crisis

# Op zoek naar brouwende gebieden …

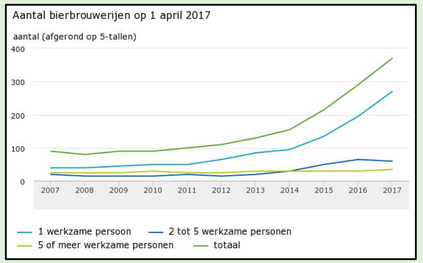
## De bierparallel

### De bierparallel – Op zoek naar brouwende winkelgebieden

*Oedsen Boersma, SITE urban development*
*Juli 2017*

Er is een interessant parallel te trekken tussen de biermarkt en het winkelvastgoed. Of beter gezegd, we zouden veel kunnen opsteken van het florerende ondernemerschap in het bierschap. In navolging van wijn, koffie en chocola is ook bier de weg van productdifferentiatie, specialisatie en “lokalisering” ingeslagen. En dit legt de sector bepaald geen windeieren.

**De opmars van klein bier**
Het is opvallend dat het niet de grote “bier-anchors” waren die vroegtijdig inzagen dat er grote behoefte bestaat aan ambachtelijk en lokaal geproduceerde (speciaal)bieren. De groei van de biermarkt is vooral veroorzaakt door ondernemerschap van nieuwe kleine brouwerijen en allerhande eenmanszaken. Waren er in 2007 nog 90 bierbrouwerijen in Nederland, in 2017 staat de teller al op 370 (CBS).




Bron: Nederlandsebiercultuur.nl 2023

**KERNCIJFERS NEDERLANDSE BROUWERS**

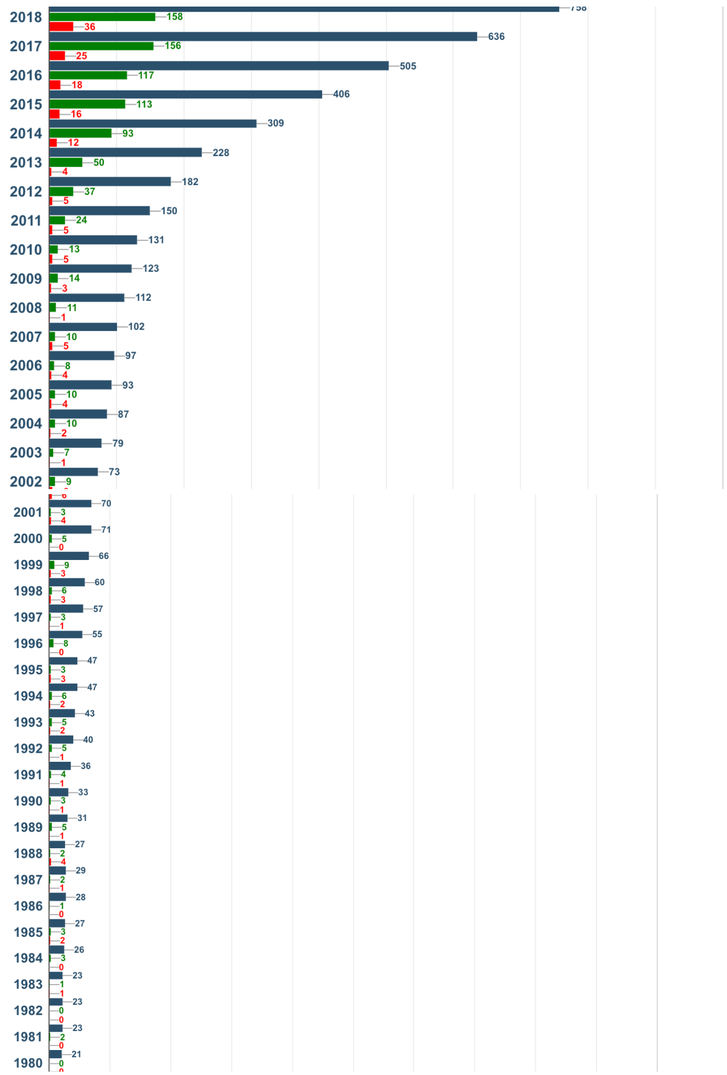
| | 2019* | 2020* | 2021* | 2021 t.o.v. 2019 | 2021 t.o.v. 2020 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Totale markt** | **12.131.980** | **10.613.931** | **10.887.451** | **-10,3%** | **2,6%** |
| - Pils | 9.754.969 | 8.250.033 | 8.482.058 | -13 % | 2,8 % |
| - Speciaal | 1.294.434 | 1.232.544 | 1.340.451 | 1,6 % | 6,7 % |
| - Alcoholvrij | 698.285 | 738.473 | 743.168 | 6,4% | 0,6% |
| - Biermix | 384.292 | 392.880 | 346.845 | -9,7% | -11,7% |
| **Productie** | 24.128.236 | 22.140.330 | 22.086.178 | -8,5% | -0,24% |
| **Export** | 13.680.162 | 13.079.768 | 12.870.423 | -5,9% | -1,6% |
| **Import** | 1.872.013 | 1.553.370 | 1.671.697 | -10,7% | 7,6% |

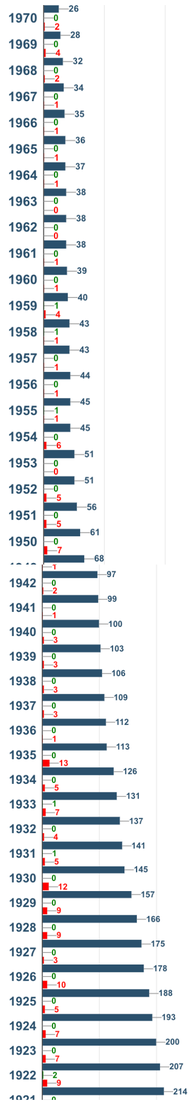
Cijfers op basis van de monitoring in opdracht van Nederlandse Brouwers onder leden en niet-leden.
Met deze monitoring wordt ongeveer 94% van de markt afgedekt. ***Aantallen in hectoliter.**

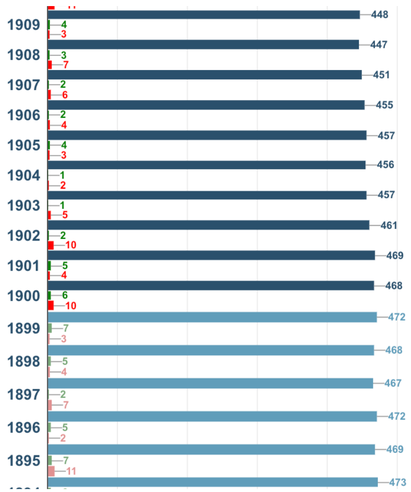
Bron: Nederlandsebrouwers.nl 2022

**Waar brouwt het?**
De afgelopen jaren hebben veel nieuwe biermerken het licht gezien, waarvan sommige een sterke positie hebben ingenomen op de Nederlandse bierkaart. Deze lokale helden weten niet alleen het schap te veroveren, ze weten ook veelvuldig een (vastgoed)locatie tot hotspot om te toveren. We kunnen gerust stellen dat het Haarlemse Raaks-project

# Hoe kan het brouwfeest overslaan naar andere segmenten?



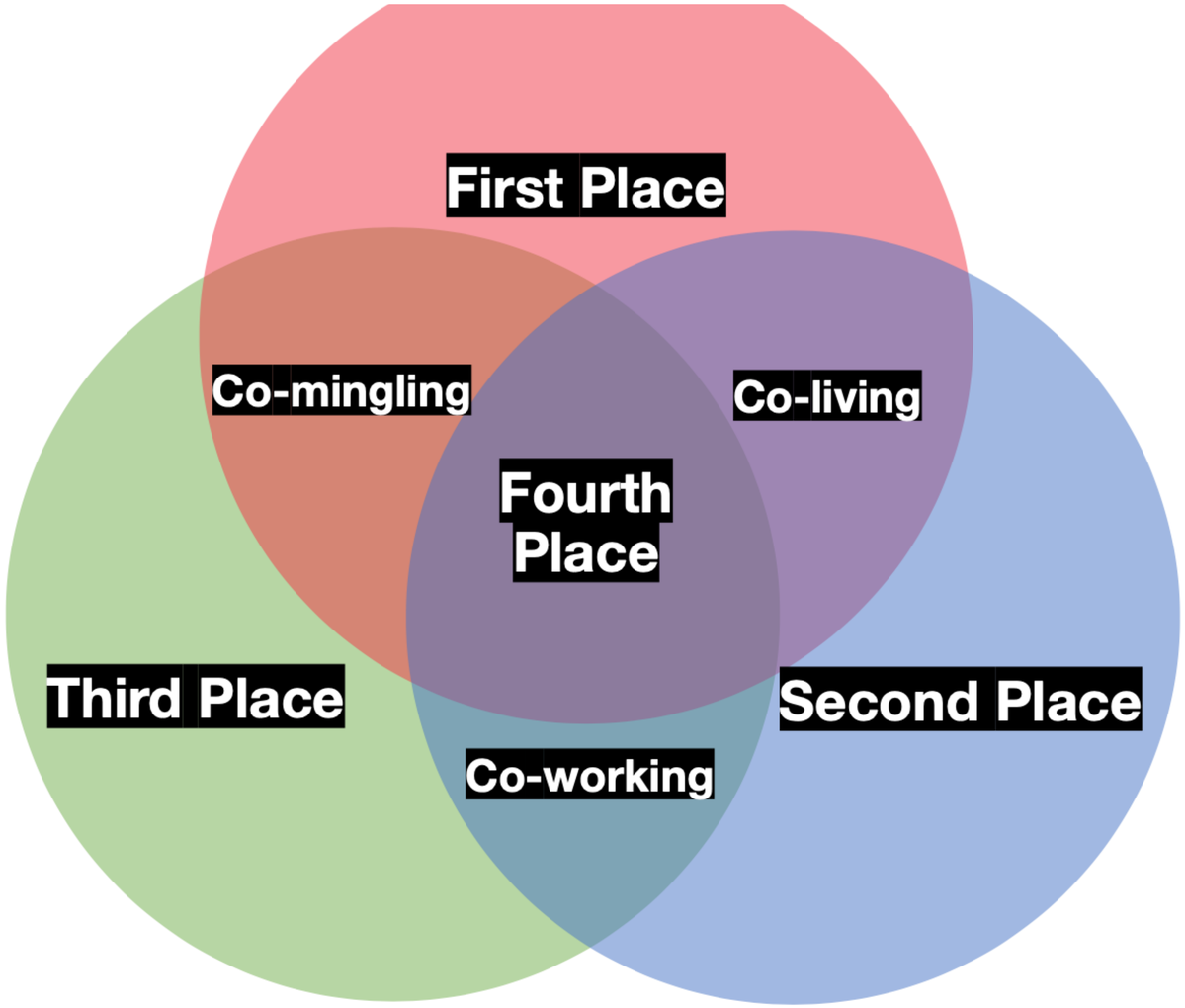



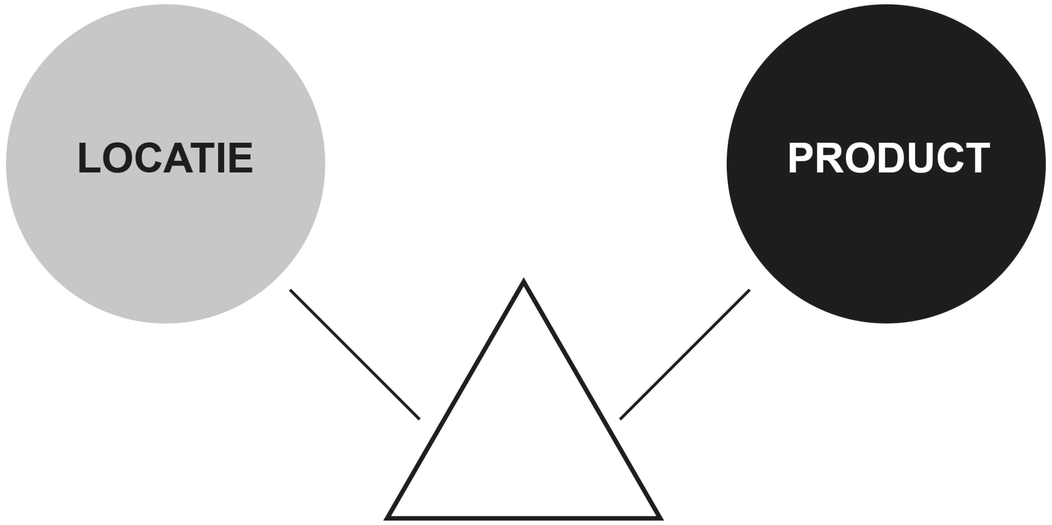
# Van winkelhiërarchie naar iets anders

| | KLANT | INVESTEERDER | TAKE - OUT |
|---|---|---|---|
| A1<br>COMPARISON | PASSANT | PASSIEF | LIKE |
| WIJK<br>CONVENIENCE | KLANT | ACTIEF | SHARE |
| THIRD PLACE<br>EXPERIENCE | GAST | PRO-ACTIEF | CONTRIBUTE |

# Naar een netwerk van plekken



# Een A-locatie voor wie en voor wat?




- Stedelijke potentie
- Verzorgingsbereik
- Winkelhiërarchie
- Huurcontract

- Place to Be
- Attractiviteit
- Concept & merkbelofte
- Exploitatie (bv concessie)

# Je kan je tijd maar één keer uitgeven

Ontspannen aan de kade

Winkelen in de binnenstad

# Tussen de linies

3

# Openbare ruimte is de spelverdeler

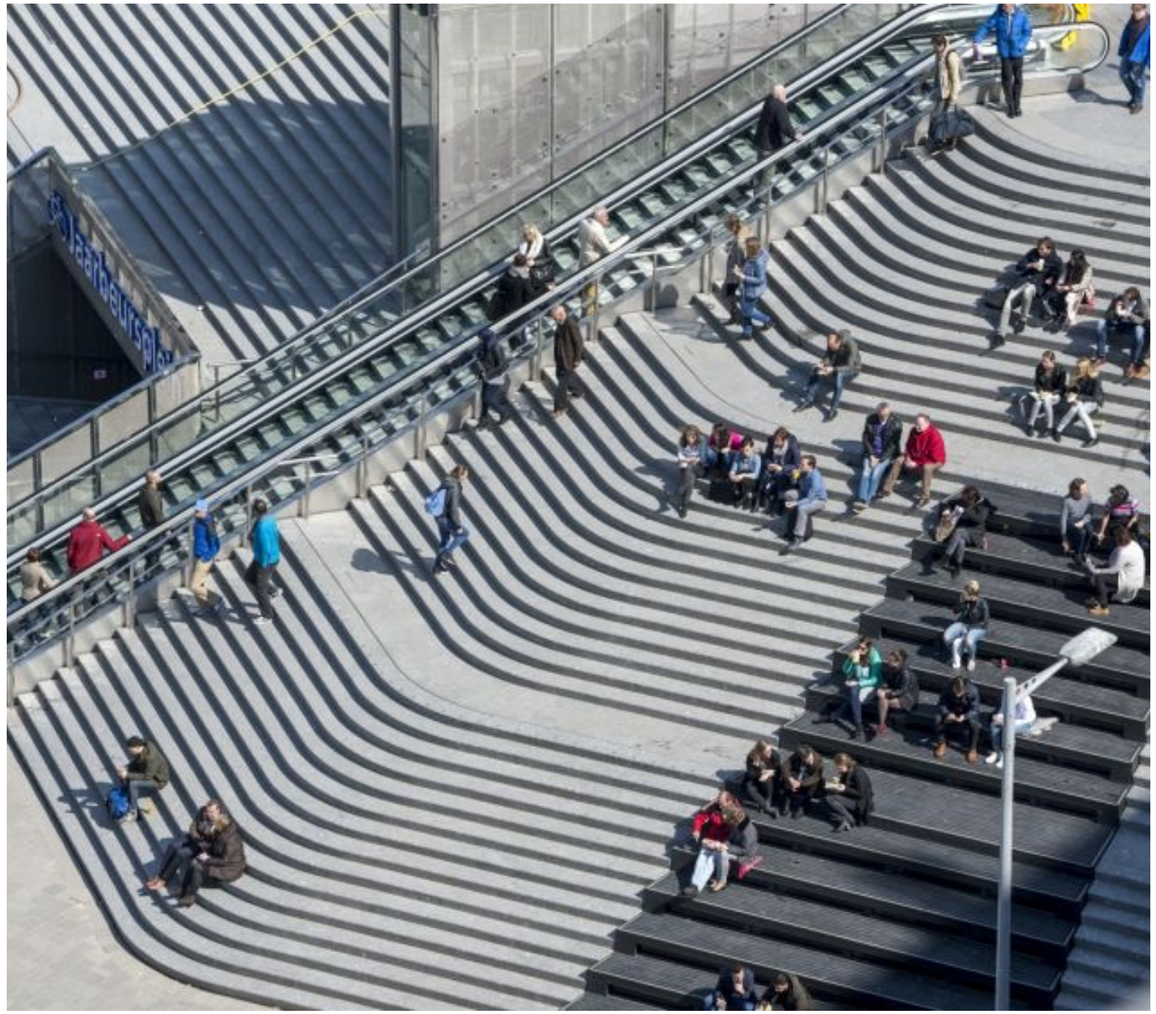
- Tact
- Tijd
- Ritme
- Interactie
- Tussenruimte
- Subtiliteit

- Schoonheid
- Flow

beko
FCB

# Wat is ons publiek in de publieke ruimte?

# Goedemorgen?

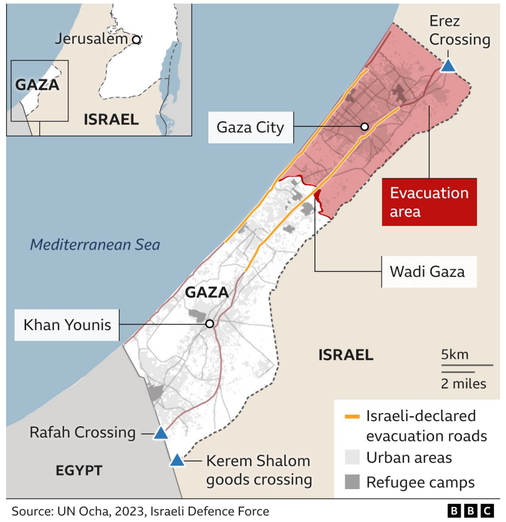


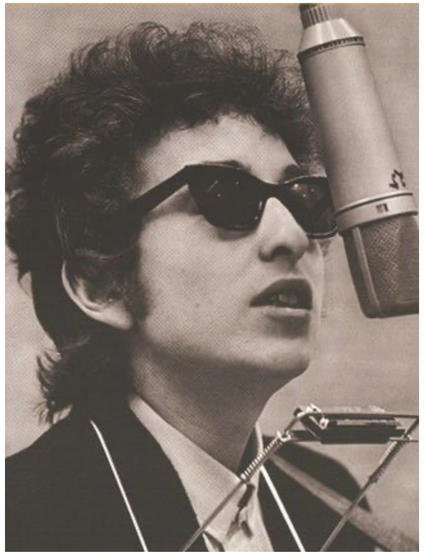
# Nogal wat schuivende panelen

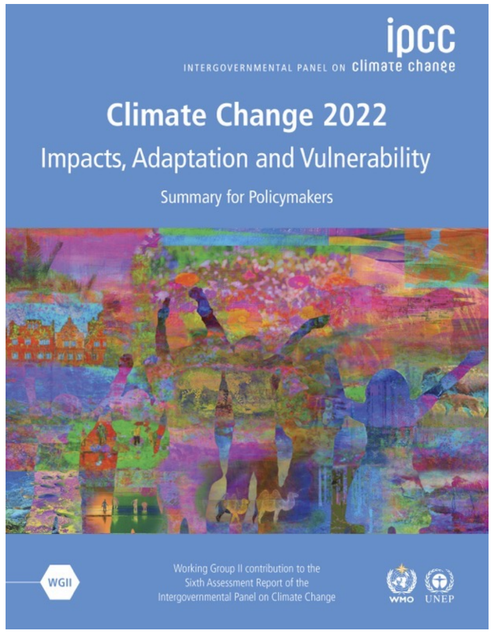
**Bob Dylan-ish**

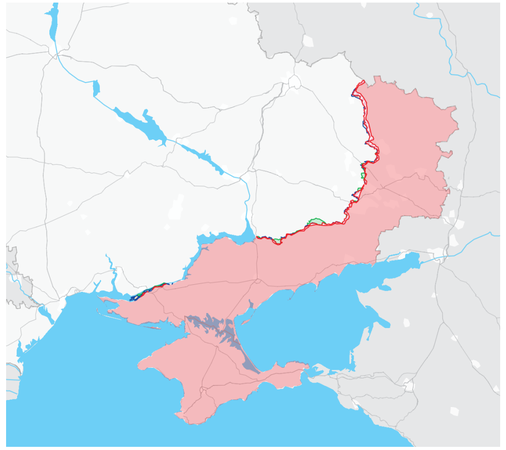
The spatial disorder, in which we live, is a unavoidable consequence of a world, that, as always, and now because of a accelaration even more perceptible, is changing.

C. van Eesteren, 1948

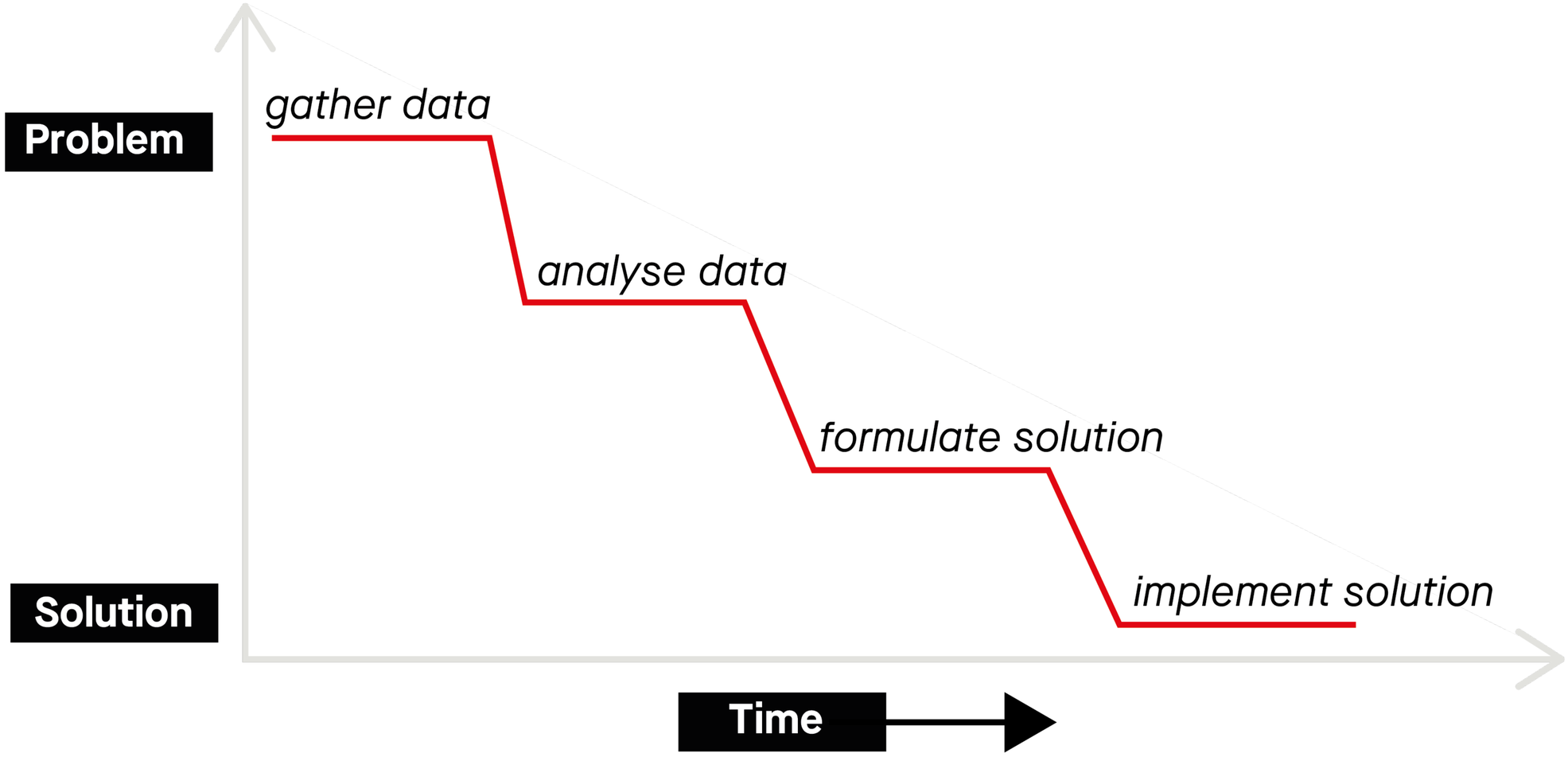






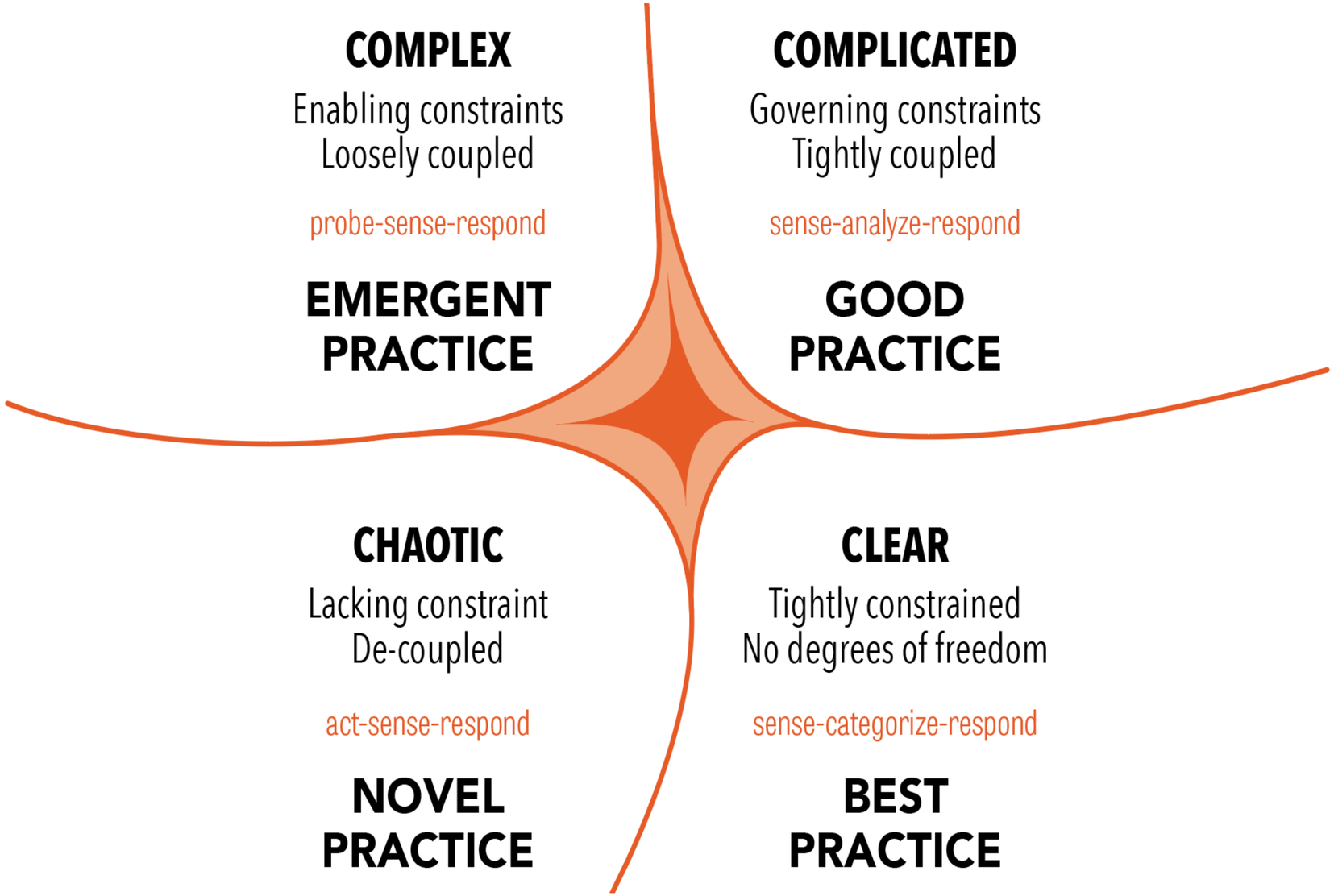



# We zijn gewend te handelen vanuit Probleem→Oplossing



# Veel opgaven blijken echter complex

**Onze verwachtingen, patronen, management sluiten hier niet altijd goed op aan**



If you plan cities for cars and traffic, you get cars and traffic. If you plan for people and places, you get people and places.

— Fred Kent —

# Developing Apart Together (D.A.T.)

4

# Centrumgebied, kom in de D.A.T. stand

**Bron: Handboek Gebiedsontwikkeling**

| | GEMEENTELIJKE EXPLOITATIE | BOUWCLAIM | JOINT VENTURE (SUPER) LIGHT | JOINT VENTURE | PRIVATE EXPLOITATIE | CONCESSIE |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Initiatief** | gemeente | gemeente of markt | gemeente of markt | gemeente of markt | gemeente of markt | gemeente |
| **Grond-verwerving** | gemeente | markt verkoopt aan gemeente | ieder voor zich | ieder voor zich; inbreng in GEM | markt | gemeente verkoopt aan markt |
| **Grond-exploitatie** | gemeente | gemeente | ieder voor zich | gezamenlijk | markt (met exploitatie-overeenkomst) | markt |
| **Planvorming op hoofdlijnen**<br>· programma<br>· dichtheid & hoogte<br>· fasering<br>· openbare ruimte<br>· participatie | gemeente | gemeente met inbreng markt | gezamenlijk | gezamenlijk | markt en gemeente | markt (binnen gemeentelijk kader) |
| **Planuitwerking** | markt of gemeente | markt | ieder voor zich | gezamenlijk | markt | markt |

## Dé strategie bij veel versnipperd eigendom

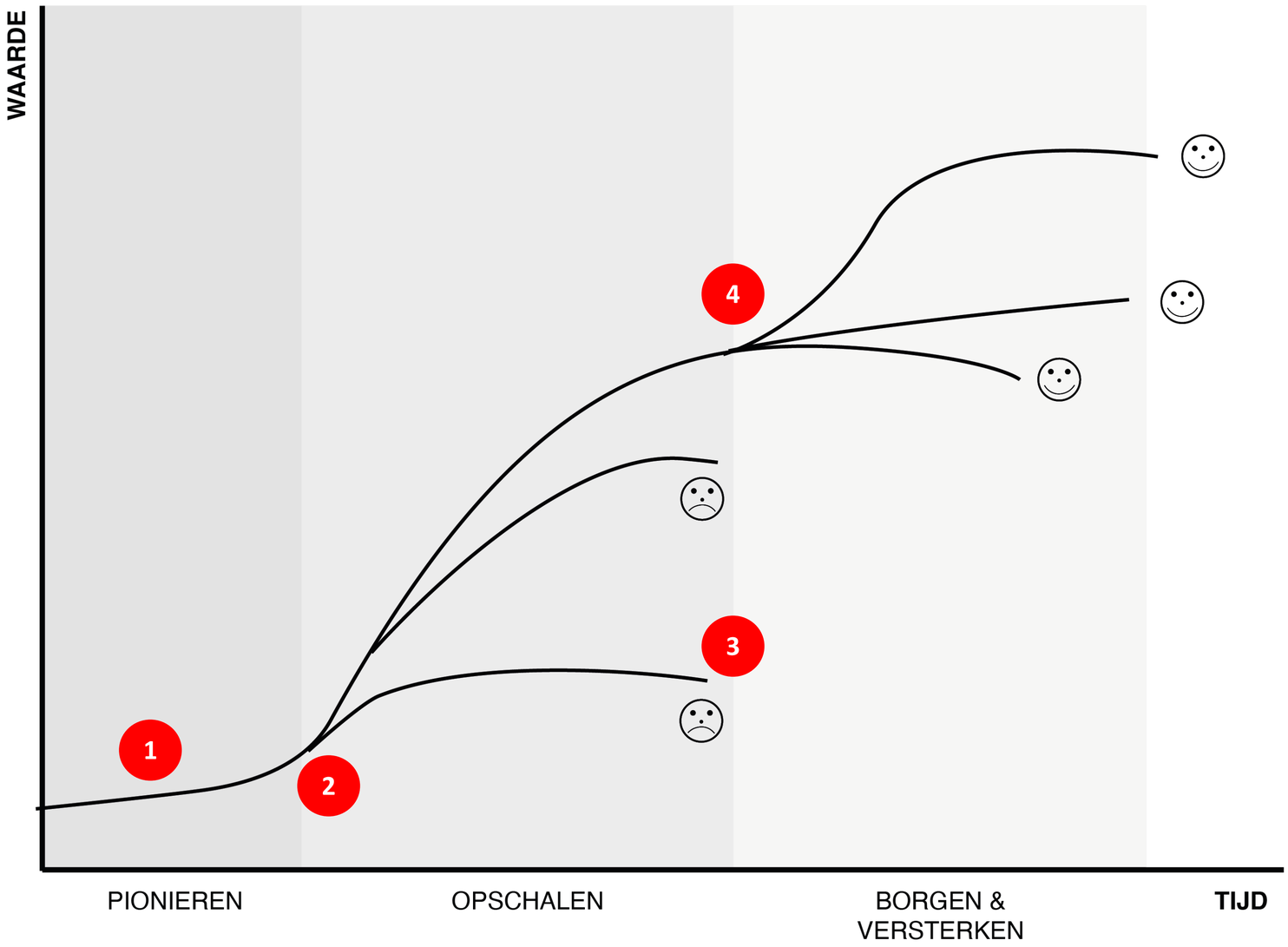
# Kenmerken D.A.T

- Publiek-private **gebiedsorganisatie verzorgt pand-overschrijdende** zaken zoals;
  - Programma (op hoofdlijnen, dichtheden, functiemix, tijdplanning)
  - Ontwerp en infra (visie, plannen voor deelgebieden, kwaliteitsbewaking)
  - Financiën: sluitende businesscase
  - Proces: rolverdeling, samenwerkings-arrangementen, gezamenlijke promotie/marketing, participatie
- **Afstemming over fasering** van publieke en private investeringen en openbare ruimte
- **Panden worden individueel ontwikkeld** door (nieuwe en zittende) partijen, binnen het raamwerk van afspraken over fasering
- **Marktpartijen reageren:** clusteren of positie uitbouwen

# Gedeeld verlangen als stevige basis

- Gedeeld verlangen definiëren als perspectief voor lange termijn

1. Start met verhaal laden, juiste mensen en organisaties betrekken, gebied op de kaart
2. ‘Tipping point’ met katalysator projecten
3. Benoemen van geen goede uitkomst of afslag, de ‘exit’ in samenwerking goed beschrijven
4. Flexibiliteit naar de toekomst in plan behouden: concept borgen en versterken



# D.A.T. zijn de voordelen

- Met beperkte financiële middelen toch samenwerken aan een gemeenschappelijk doel

- Geen zware governance structuur. Actieve partijen in het gebied vormen een *coalition of the willing*: dragen de kosten van gebiedsorganisatie en investeringen zijn gering. Gebiedsorganisatie voert geen GREX; dat doet ieder voor zich

- Organisatievorm biedt stimulans en comfort aan marktpartijen

# D.A.T. zijn de nadelen

- Sturingsmogelijkheden zijn beperkt tot inhoud en hardheid van afspraken tussen leden van gebiedsorganisatie:
  - Urgentie niet door iedereen gevoeld
  - Looptijd gebiedstransformatie kan langer duren

- Er zijn ook partijen die niet tot de coalitie behoren, maar die je niet kan negeren

# Besteed aandacht aan het smeden van coalities

Ambitiedocument Arenapoort Amsterdam: gezamenlijk opgesteld door gebiedseigenaren

De ”Ronde van Hoorn” met diverse partijen uit de regio betrokken bij de Poort van Hoorn (stationsgebied)

# Third Places (in the making)

5

# Mono-centrisch naar Poly-centrisch

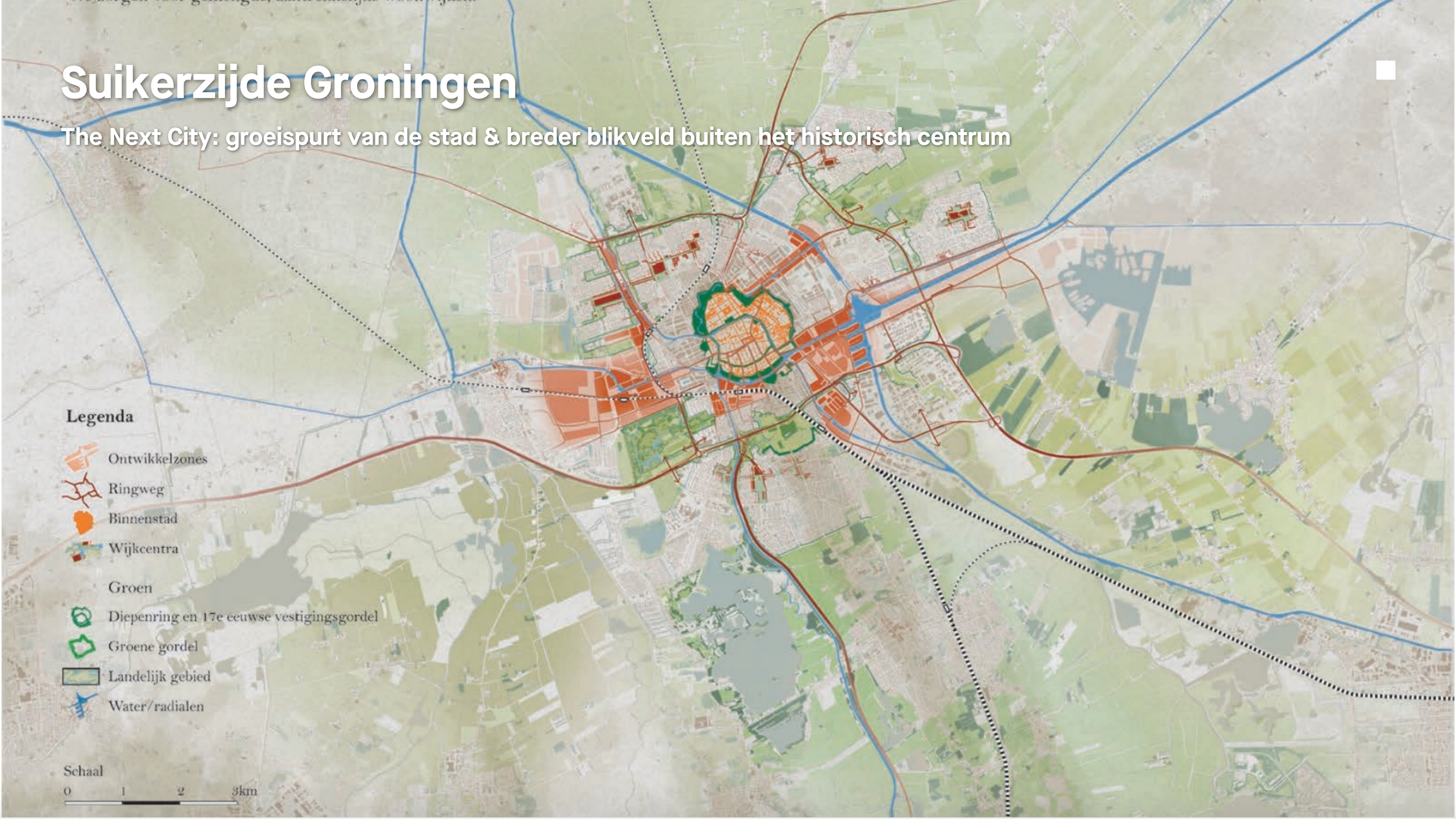
# Utrecht IRP

## Van monocentrische structuur naar een polycentrisch speelveld

# SHE

# Suikerzijde Groningen

## The Next City: groeispurt van de stad & breder blikveld buiten het historisch centrum



## Discussie

# Hoe poly is het bij jullie?

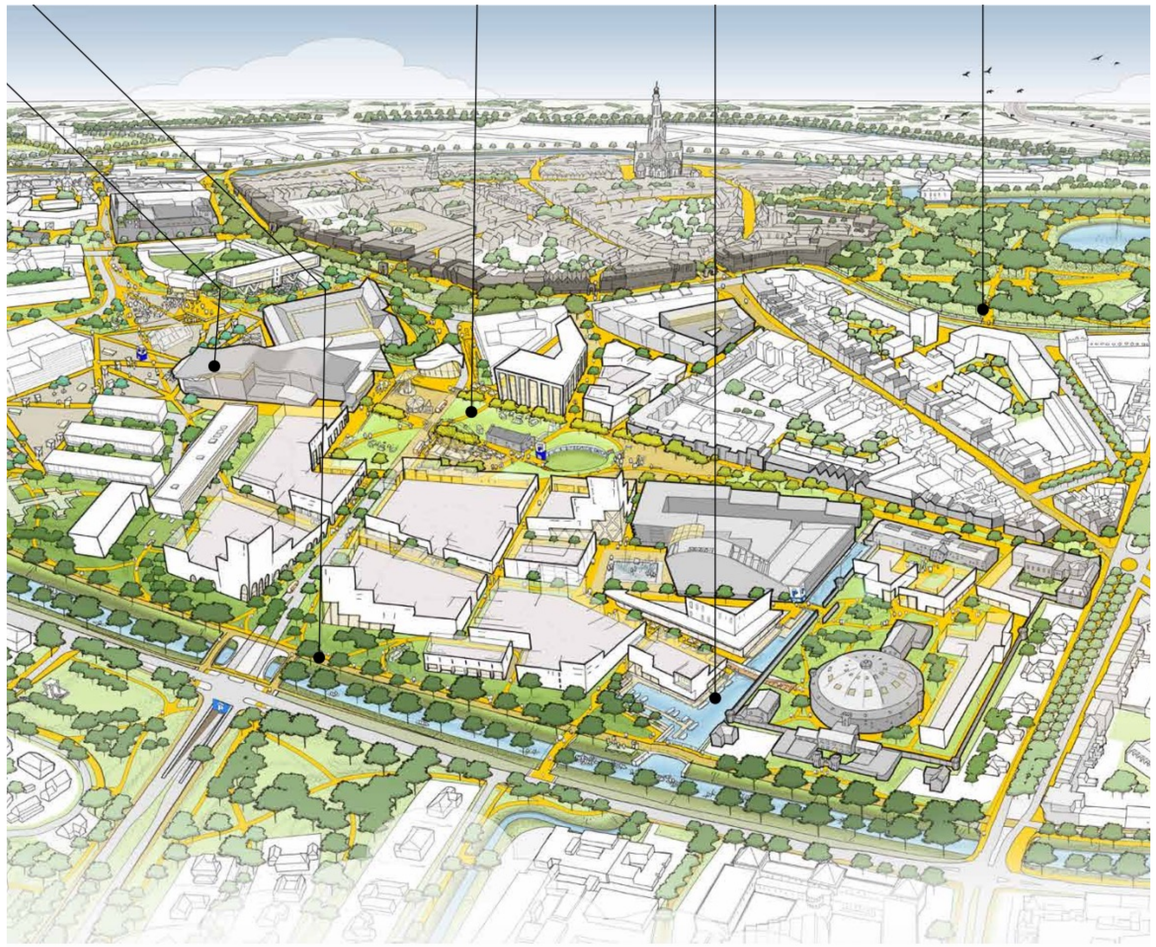
- Herkennen jullie de switch “mono naar poly”?
- Hoe is het van toepassing op centrumgebieden?
- Waar zitten overeenkomsten en verschillen?
- Voorbeelden, casussen voor polycentrische steden?

# (Re)Framing & Herprogrammeren

SITE does matter
CONTEXT
CONTENT

# Chasséveld Breda: gedurfde keuzes voor een ’nieuwe’ plek

Van stenige parkeerplaats en piekplek (538 koningsdag)



Naar een meer gebalanceerde hoogstedelijke groene stadswijk

# Apeldoorn: Binnenstad als Stadspark

## Discussie

# Andere blik op “jullie” centrum!?

- Hoe relevant is de reframing voor jullie?
- Wat voor soort herprogrammering is kansrijk?
- Hoe kun je “dansen tussen de schalen”?
- Voorbeelden, casussen voor reframed centrumgebieden?

# Complex moet je leuk gaan vinden

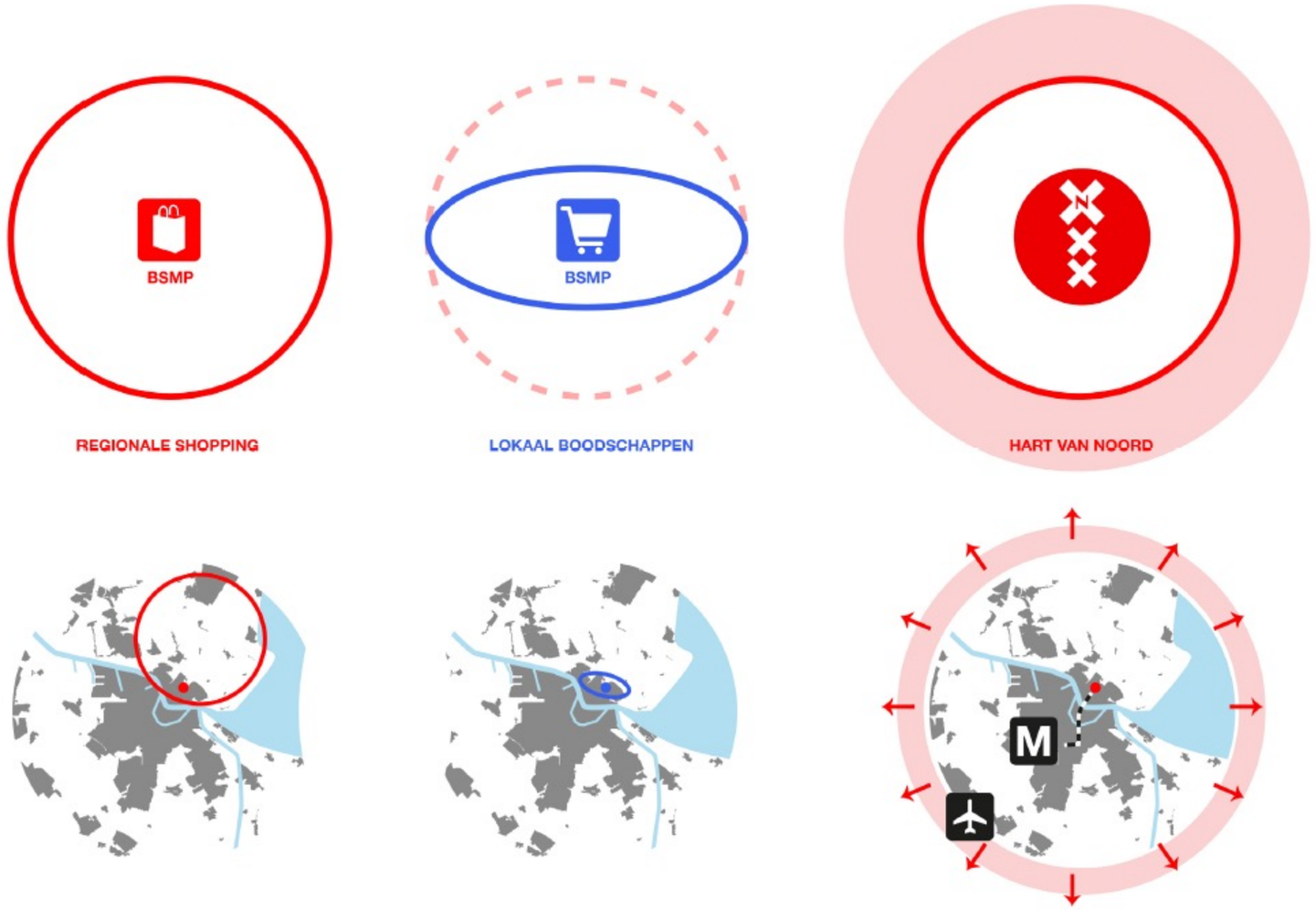
## Deepdive @ Buikslotermeerplein Amsterdam

# Buikslotermeerplein upgrade: zonder D.A.T. ga je NAT

**Meer dan 60 verschillende eigenaren / 5 voorgaande planontwikkelingen zijn gesneuveld**

# ”Blokgesprekken” en ateliersessies als middel

# Reframing van het verouderde regionale winkelcentrum



# Hart van Noord als het gezamenlijke droombeeld

# Visie Afspraken Hart van Noord als resultaat

HART VAN NOORD
eerlijk · thuis · buitengewoon

bovent'y winkelcentrum
KROONENBERG|GROEP
REAL ESTATE INVESTMENT DEVELOPMENT
wonam
HAAKGEBOUW
CROSSROADS
JUMBO
HOORNE vastgoed
HB Capital
ProWinko
CREATING LANDMARK REAL ESTATE
URBAN INTEREST
Ahold Delhaize
Gemeente Amsterdam

1. Projectgebied Hart van Noord: vanaf het Metrostation Noord tot en met het Olof Palmeplein (zie p.8 met kaart)

2. Eén plan gebied en in de toekomst één geheel

3. Gemixt centrum van stedelijkheid met een brede programmamix en nieuwe invulling van de regiofunctie

4. Openbare ruimte als belangrijke ruimtelijke programmatische drager in Hart van Noord

5. Versterken van stadsdeel Noord en Amsterdam als geheel door kwaliteit en eigenheid in de positionering

6. Versterken en/of aanleggen van verbindingen met de omliggende buurten en wijken

7. Totaalprogramma Hart van Noord kan worden doorontwikkeld tot ca 400.000 – 500.000 m2 bvo (incl. parkeren)

8. Focus, geen winkelmeters toevoegen en geen winkelmeters buiten het huidige winkelgebied

9. Toekomstbestendige bereikbaarheid en mobiliteit, passend bij de nieuwe centrumstedelijke ambitie van Hart van Noord

10. Streven naar flexibiliteit in ruimtelijke kaders en planvorming

11. Actieplan veiligheid en leefbaarheid voor slaging eerste ontwikkelprojecten

12. Fysieke, ecologische, economische en sociale duurzaamheid als belangrijk onderdeel van de plannen

# Vuistregels om van start te gaan met concrete planinitiatieven

## CV Buikslotermeerplein in samenwerking met de gemeente Amsterdam / Vastgesteld in de ALV

**VUISTREGELS WINKELCENTRUM BUIKSLOTERMEERPLEIN**

**VERRIJKEN**

1. Openbare ruimte
2. Stedelijke plint en straat
3. Binnenhoven
4. Hoge accenten
5. Woonkwaliteit
6. Flexibel casco

**VERGROENEN**

7. Groene daken

**VERBINDEN**

8. Collectieve en maatschappelijke voorzieningen
9. De auto en parkeren
10. Tijdelijke situatie
11. Betekenisvolle transformatie

*Workshop 11 mei 2022*

*Supervisie overleg 17 mei 2022*

# Dus starten maar?! Denk eerst nog even aan je buren…

## CV criteria planinitiatief Hart van Noord

**Toon aan dat het initiatief is besproken met de buren.** Er valt een onderscheid te maken in type buren:
- direct aangrenzende buren (impact op o.a. erkers, luifels)
- buren in het blok aan het binnenhof (impact op gebruik binnenhof)
- buren die te maken krijgen met impact op bereikbaarheid/overlast van hun winkel (kan ook aan de overkant zijn)

bespreekpunten met de buren

2 ☐ Het initiatief is voorzien van een visie op de borging van de **continuïteit van het winkelgebied** tijdens de bouw (doorgaan van winkelen, logistiek, parkeren, schoon, heel en veilig) passend binnen de visie van de CV/gemeente

3 ☐ De continuïteit van **collectiviteit in het winkelgebied** d.m.v. een bijdrage aan de CV (o.a. veiligheid, parkeren, expeditiehoven, openbare ruimte, onderhoud, beheer en schoonmaken) is onderdeel van het initiatief en er is rekening gehouden met een eventuele verandering in de bijdrage (a.d.h.v. opgesteld document door de CV)

4 ☐ Bij het **wijzigen van de eigendomssituatie** is er rekening gehouden met een **blijvende bijdrage aan toekomstige posten** (verplicht lidmaatschap CV). De hoogte van dit bedrag is afhankelijk van het initiatief (toets a.d.h.v. financieel systeem opgesteld door de CV)

5 ☐ Bij het initiatief is aangegeven wat de verwachting is t.o.v. **benodigde noodwinkels** en hoe dit mogelijk te organiseren (indien van toepassing)

check door CV om door te kunnen gaan naar de volgende fase (VO/DO)

Alle criteriapunten overwegende is het CV bestuur van mening dat het gesprek met andere relevante eigenaren in het gebied op een ordentelijke manier heeft plaatsgevonden.

Handtekening namens bestuur CV:

dit vindt de CV tevens van belang

1 ☐ Het initiatief voldoet aan de vastgestelde **Vuistregels** en/of eventuele laatste uitdagingen m.b.t. de Vuistregels zijn helder in beeld gebracht

A ☐ Het initiatief bevat een visie of oplossing m.b.t. het gebruik van het binnenhof. Onderstaande punten dienen hierbij gecheckt te worden:

- i ☐ Is de bereikbaarheid van winkels en logistiek goed geregeld?
- ii ☐ Indien het initiatief een overkapping en/of bebouwing vanaf de grond in het binnenhof bevat, is dit afgestemd met de “blokburen” / zit dit hen niet in de weg (nu en in de toekomst) & is de fysieke aansluiting goed ingepast in het plan?
- iii ☐ Indien het initiatief buiten de eigen kavelgrens valt; is dit met de “blokburen” besproken en is er de mogelijkheid om tot afspraken te komen?

B ☐ Indien het initiatief een toevoeging van de huidig toegestane retailmeters op Buikslotermeerplein bevat, wordt er van een oplossing voorzien voor ‘uitruil van meters’ in het gebied

C ☐ Het initiatief geeft aan hoe om te gaan met (aansluiting op) aanliggende gebouwen en evt. schadeherstel (denk aan luifels en erkers)

D ☐ Het initiatief bevat het plan om een volwaardige wachtgevel te plaatsen op de erfgrens naar de buren

E ☐ Het initiatief is op de hoogte van de verrekening van de erfpacht

## Discussie

# Vinden jullie complex al leuk?

- Hoe complex is het bij jullie?
- Kennen jullie je goede buur al?
- Is de D.A.T.-strategie voorstelbaar voor jullie centrumgebied?

# DAT was het.