

seminar #10



# Een fris perspectief op de stad

Doorbraken in de nieuwe businesscases van gebiedsontwikkeling

stad<sup>2</sup>  
DOSSIER 10

# Colofon

Tekst: Jac. Jansen

Tekstredactie: Diana Aten-Konkelaar

Grafisch ontwerp: Lownek

Fotografie: Gijsbert Westerhuis

Eerste druk: december 2018

seminar #10



# Een fris perspectief op de stad

## Inhoudsopgave DOSSIER 10

|    |                                                                                                   |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4  | Inleiding                                                                                         |
| 6  | Gamechangers in woonconcepten<br><i>interview met Hans-Hugo Smit</i>                              |
| 10 | De stad van morgen vraagt een nieuw mobiliteitsontwerp<br><i>interview met Christiaan Kwantes</i> |
| 16 | Naar een nieuwe collectiviteit<br><i>interview met Ludo Grooteman</i>                             |
| 20 | Iedereen 'aan' voor een echte doorbraak<br><i>interview met Theo Stauttener</i>                   |
| 24 | Conclusies werkgroepen                                                                            |
| 31 | Deelnemerslijst                                                                                   |



## KANAAL30, Utrecht

Dit elfde seminar vond plaats in Utrecht bij Kanaal30; dé nieuwe creatieve broedplaats in Utrecht aan het Merwedekanaal. Alle gasten stapten een bruisende omgeving binnen. Hoge ramen zorgden voor een fijne lichtinval, de akoestiek was subliem en de seminarruimte comfortabel. Een perfecte plek voor een inspirerend seminar.

[www.kanaal30.com](http://www.kanaal30.com)

# KANAAL30

## Inleiding

Door Jac. Janssen

‘Doorbraken in de nieuwe businesscases van gebiedsontwikkeling’. Dat frisse perspectief uit de ondertitel van dit Stadkwadraat-seminar kunnen we goed gebruiken. Want doorbraken zijn dringend gewenst, zeker wanneer we de gebiedsontwikkeling centreren rond de woningbouw – waar toch het hart ligt van een gebiedsontwikkelaar, zou ik denken.

Zelfs gelukkige huiseigenaren schijnen wakker te liggen als gevolg van de overspannen huizenmarkt, bang dat ze een goede deal mislopen. 'Huiseigenaren vrezen naast de pot met goud te grijpen' schrijft Blendle, verwijzend naar een artikel in de Volkskrant medio oktober. De media staan vol met berichten die huiseigenaren er niet geruster op maken. De woningmarkt is dagelijks nieuws. We lezen dat de huizenprijzen naar nieuwe hoogten stijgen: de gemiddelde woning gaat voor 340 duizend van de hand en is binnen 14 dagen verkocht. Van de bestaande woningen staat slechts 1 procent in de verkoop en het aanbod loopt terug.

In antwoord op die schaarste roepen de makelaars op tot een 'nationaal actieplan' om de bouw van extra woningen te versnellen. Intussen worden gewone huizenkopers in toenemende mate beconcurrerd door expats en vooral particuliere beleggers. Commerciële partijen kopen huizenblokken op om ze met winst door te verkopen. De roep om ingrijpen door de overheid klinkt vaker en luider.

De NVM ziet de prijzen echter verder oplopen en het aanbod krimpen de komende tijd. Het streven van de Nationale Woonagenda, namelijk 75 duizend woningen per jaar erbij tot 2025, wordt niet gehaald. Resultaat: 20 procent minder woningen verkocht in september 2018 vergeleken met een jaar eerder. Vooral jongere woningzoekenden (onder de 35) kopen minder vaak een huis. Dat dankt je de koekoek, met die prijzen. Ze kunnen het eenvoudigweg niet betalen. Hoe moeten onze kinderen ooit een huis kopen? Een nieuwe kloof dreigt, tussen mensen die genoeg geld hebben om in deze *hausse* mee te gaan en zij die dat niet kunnen betalen. De schuldenberg tekent zich steeds hoger af in ons vlakke land en de vraag dringt zich op wanneer de bubbel barst. Het mag duidelijk zijn: de situatie op de huizenmarkt is een maatschappelijk thema van formaat. Daarmee wint de discussie die op dit seminar wordt gevoerd, aan actualiteit en urgentie.

Over de oplossingen van de nijpende situatie lopen intussen de meningen uiteen. Willem Korthals Altes, hoogleraar grondbeleid aan de TU te Delft, toont zich weinig verbaasd over het feit dat grote projecten een langere aanlooptijd hebben. Volgens hem komt dat door de nadruk op het bouwen in stedelijke gebieden: lastig bereikbare locaties waar het ingewikkeld werken is, waardoor bouwen daar langer duurt. De hoogleraar ziet nog mogelijkheden voor grote projecten in Flevoland. Intussen concludeert de provincie Noord-Holland dat alle gewenste bouw kan worden gerealiseerd in stedelijke gebieden. Het groene buitengebied kan in deze visie worden ontzien. Het moge echter duidelijk zijn dat dit binnenstedelijke bouwen, aldus de hoogleraar, 'veel organisatietalent, daadkracht en investeringen' vergt; een opvatting die hij in de hiernavolgende hoofdstukken geregeld bevestigd zal krijgen.

NVM-voorzitter Ger Jaarsma heeft geen geduld voor zulke oplossingen. Volgens hem moet het radicaal anders en zullen we wel weer moeten bouwen in het groen. Daarbij moet het Rijk de regie overnemen van provincies en gemeenten, anders raakt de markt 'steeds verder in de vicieuze cirkel van dalend woningaanbod en blijvende prijsstijgingen.'

Korthals Altes stemt in zoverre in met Jaarsma's opvatting,

dat ook hij vindt dat het Rijk meer kan doen. Zoals de belasting verlagen op activiteiten van corporaties, zodat zij meer kunnen bouwen. Of de investeringsrisico's op de lange termijn overnemen van gemeenten. 'En voor particuliere partijen kunnen gemeenten meer doen in de voorbereiding van infrastructuur tot bodemsanering.'

In een ingezonden brief (Volkskrant, 16-10) pleit postdoctoraal UVA-onderzoeker stadsgeografie Cody Hochstenbach ervoor de huizenmarkt tot rust te brengen door van huren een aantrekkelijker en toegankelijker alternatief te maken. Hij vindt de mantra 'bouwen, bouwen, bouwen' te simplistisch; pak in plaats daarvan het huidige woonbeleid aan, dat volgens hem 'prijsoptdrijvend en ongelijkheid vergrotend' is.

Hoe zit het met de opvattingen van de betrokken partijen in de sector zelf? In het elfde seminar, waarvan akte in dit tien-de dossier, pookt Stadkwadraat de discussie weer eens op. We zien hoopvol stemmende voorbeelden in de aanpak van het binnenstedelijke bouwen. Neem de Merwedekanaalzone in Utrecht (plaats van handeling van dit seminar), waar zes-tot tienduizend nieuwe woningen moeten verrijzen. Wat kenmerkt zulke hoopgevende voorbeelden? De vertrouwde opvattingen over financiën, mobiliteit, wonen en collectiviteit moeten ervoor op de schop, willen de 'nieuwe' vormen echt bijdragen aan toekomstbestendige oplossingen. Maar hoe? En wat bepaalt dat pionierende projecten echte doorbraken kunnen worden?

Vier experts komen in de volgende hoofdstukken aan het woord naar aanleiding van hun presentatie op het jongste seminar, dat op 27 september plaatsvond. De aanpak van ons dossier is ditmaal ietwat anders. We geven geen direct verslag van de presentaties, maar interviewden de sprekers voorafgaand aan het seminar over de inhoud van hun presentatie. En deze introductie is geschreven vanuit de distantie die ik als observerend journalist van de zijlijn kan opbrengen.

Wat in de komende artikelen opvalt is dat de betrokken sprekers – een architect, een adviseur mobiliteit & ruimte en een gebiedsmarketeer – de knelpunten en de mogelijkheden signaleren, maar daarbij een zekere voorzichtigheid aan de dag leggen. Die voorzichtigheid zien we veel minder bij de laatste spreker, mede-initiatiefnemer van dit seminar Theo Stauttner. Met Stadkwadraat lijkt hij meer genegen tot het ultieme pragmatisme: je merkt pas of het werkt door het gewoon te doen. Theo zoekt niet naar mogelijkheden maar spreekt over 'ophanden zijnde doorbraken'; wat we daarbij nodig hebben is dat meer partijen de schouders eronder zetten. Dit maakt hem en zijn collega's tot voortrekkers; al benadrukt Theo dat een inspanning en medewerking van alle partijen vereist is om deze missie, een ware doorbraak in de binnenstedelijke gebiedsontwikkeling, te doen slagen op een schaal die zoden aan de dijk zet.

Na de plenaire presentaties was het, naar goed gebruik van deze mooi reeks seminars, de beurt aan de bezoekers om hun opinies te formuleren en te helpen oplossingsrichtingen te vinden op de vier deelgebieden die we hier onderscheiden. De resultaten daarvan vindt u in het laatste hoofdstuk, dat tevens de conclusie vormt.

*Utrecht, najaar 2018*

Welke lessen zijn er te leren?

# Gamechangers in woonconcepten

*Interview met Hans-Hugo Smit*

Wonen in 2030 zal veel lijken op hoe wij wonen in 2018. Want hoe we nu wonen lijkt ook veel op hoe we woonden in 1998. Maar ook al wordt niet alles anders, intussen zullen er wel degelijk veranderingen plaatsvinden. Zoals een grotere diversiteit in woonvormen.

'Disclaimer': niet alles wordt anders. Dat moet wel even gezegd worden. Het gewone huis met de tuin en een parkeerplaats wordt nog steeds gevraagd en gebouwd. Deze taak, en deze doelgroep, mogen we niet uit het oog verliezen.

Op een seminar als dit worden vooral vernieuwende ideeën met gemak omarmd. Daar is niets verkeerd aan: het is een goede reden om dergelijke bijeenkomsten te organiseren. Maar soms laten we ons misschien te gemakkelijk meeslepen in ons enthousiasme voor het nieuwe. Laten we intussen niet vergeten dat het 'gewone' wonen in trek blijft – en derhalve gevraagd blijft worden.

Maar tegelijk zijn we wel bezig met andere woonvormen. Preciezer gezegd: het gaat om nieuwe eigendomsvormen, alsmede om nieuwe typen woningen.

## Proeftuin Erasmusveld: 'Gezond & samen'

Het eerste voorbeeld van anders bouwen is Proeftuin Erasmusveld in Den Haag, dat het motto draagt 'Gezond & Samen'. Collectieve ruimtes, co-creatie en community vormen de sleutelwoorden voor dit bouwproject.

Er is veel collectieve ruimte in Proeftuin Erasmusveld. Dit maakt je niet alleen tot eigenaar van een appartement maar ook van de gezamenlijke woonkamer, een deelschuur, de wasruimte, de tuin, deelauto's enzovoort. Dat we hierin als bedrijf hebben geïnvesteerd mag best bijzonder heten. Onze afdeling marktonderzoek waarschuwde vooraf, want uit onderzoek blijkt dat slechts 2 procent van de Nederlandse bevolking warmloopt voor woonvormen als deze. Waarop wij zeiden: dan willen wij weleens weten hoe die 2 procent eruitziet en wat ze willen.

Dat vormt hier de les: met marktonderzoek kun je ook niches in beeld brengen. Wanneer je alleen op de traditionele manier kijkt naar marktonderzoeken, kan dit een belemmering vormen voor het exploreren van nieuwe markten. Het mooie is: met de eigentijdse, verfijndere vormen van marktonderzoek krijg je ook zinnige informatie boven tafel over die kleine nichemarkten. Informatie die kan dienen als basis om op te bouwen.



Proeftuin Erasmusveld

## Bouwfonds Property Development (BPD)

BPD puntsgewijs:

- BPD is gebiedsontwikkelaar
- Opgericht in 1946
- Kantoren in Nederland, Duitsland en Frankrijk
- Circa 6.000 woningen in Nederland in 2017
- Circa 350.000 woningen in Nederland sinds 1946



Hans-Hugo Smit, gebiedsmarketeer bij BPD te Amsterdam.



### De Maasbode: gezinsappartementen

Het project De Maasbode in Rotterdam levert een spectaculair ontwerp van in drie lagen gestapelde *gezinsappartementen*. Elk huis heeft een eigen voordeur, die uitkomt op een binnenstraat. Een straat die is opgetild en het voordeel biedt dat er geen auto's staan of rijden. En dat maakt de beleving totaal anders. Het is hopelijk een probate manier om gezinnen te behouden voor de stad, dus om te voorkomen dat ze naar de buitenwijken of omringende dorpen trekken terwijl ze eigenlijk graag in de stad willen blijven wonen.

De doorbraak kwam in dit geval van de ambitie van de gemeente Rotterdam. Het was hier duidelijk gemeentelijk beleid dat ons anders over gezinnen in de stad heeft laten denken. Onze les is dus in dit geval: geprikkeld door een prijsvraag van een gemeente, hebben wij het concept 'gezinsappartementen' omarmd. BPD heeft veel geld gestoken in research en development. Inmiddels wordt dit concept geïmplementeerd in projecten in Rotterdam, Delft en Utrecht.

---

**Met marktonderzoek kun je ook  
niches in beeld brengen.**

---

### Woon& Amsterdam: deeleconomie

Alles op het gebied van deeleconomie zien we verenigd in het project Woon& Amsterdam. Hier spreken we onder

meer van gedeelde logeerkamers, werkruimtes die als marktkramen steeds door een ander gebruikt kunnen worden, deelfietsen en –auto's.

Er is wel een vraag gesignaleerd naar dit soort woonvormen, maar dat was in dit geval niet het argument voor BPD om in te stappen. Het ging ons om de ervaring, het experiment met deze innovatie. Dan moet je ook zaken uitproberen die eventueel kunnen mislukken. Wij besloten dus: we gaan dit gewoon doen, vanwege de ervaring die het oplevert. Als je wilt experimenteren, moet je daarvoor ook budget vrijmaken.

---

**Houd altijd een 'plan B' achter de hand  
als je een experiment aangaat.**

---

Er wordt veel gesproken over collectieve voorzieningen en ruimten, maar we weten nog niet of dit in 2030 massaal blijkt te zijn overgenomen in de wereld van de woningbouw. Een van de moeilijkheden is namelijk: hoe regel je de betaling? Maak je dit onderdeel van de basishuur of laat je bewoners bijbetalen op grond van het gebruik van bepaalde faciliteiten? Hoe dit uitpakt, moet zich nog in de praktijk bewijzen. Wij verwachten wel dat we in 2030 in elk geval meer zullen doen met deeleconomie.



## Park 070: transformatie

In Voorburg ontwikkelt BPD Park 070. Dit behelst de transformatie van het voormalige CBS-kantoor, het grootste leegstaande kantoorcomplex van het land. Het oude CBS werd grotendeels gesloopt; op de oorspronkelijke parkeergarage verschijnen circa 300 woningen.

Steeds vaker kiezen we voor de bouw van woningen in de bestaande stad, deels dus ook in bestaande gebouwen. In plaats van dat je vanaf nul begint, pas je woningbouw in bestaande bouw in. Bouwen

in bestaande bebouwing levert meer afwijkende en gevarieerde woningen op dan wanneer je gewoon ergens een nieuwbouwcomplex uit de grond stampt. Dit brengt ook een groter risico mee voor de ontwikkelaar, vergeleken met standaardwoningen. In bestaande bouw zijn de verhoudingen immers niet altijd even gunstig.

In dit geval hebben we bijzondere woningen bedacht, zoals een woningtype van 200 m<sup>2</sup>; absoluut niet traditioneel. Maar aangezien het duur is om een fout maken in de woningbouw, is het belangrijk dat je altijd een mogelijk alternatief, een 'plan B' achter de hand houdt ingeval je een experiment aangaat. Iets wat door dit project duidelijk wordt onderstreept.

Dat mag wat ons betreft óók gelden als een doorbraak: het inzicht dat je de mogelijkheid inbouwt halverwege te keren in plaats van ten hele te dwalen, zoals het spreekwoord luidt. Of vindt men dat misschien een angstige oplossing? Laat dat misschien zo zijn in de ogen van sommigen; voor een groot bedrijf als BPD is dit een manier om tóch te innoveren, namelijk met alternatieve scenario's achter de hand. En dat opent toch weer nieuwe perspectieven.

---

## Bouwen in bestaande bebouwing levert meer gevarieerde woningen op.

---

### Gamechangers?

#### Extern

- ⇒ Marktvraag pluriformer
- ⇒ Steeds geavanceerdere vormen van marktonderzoek mogelijk
- ⇒ Gemeente die creativiteit stimuleert (maar niet alles moet anders!)

#### Intern

- ⇒ Ruimere budgetten voor verkennend marktonderzoek
- ⇒ Experimenteerruimte in projecten
- ⇒ Flexibiliteit inbouwen









Ambitieuze keuzes zijn vereist

# De stad van morgen vraagt een nieuw mobiliteitsontwerp

*Interview met Christiaan Kwantes*

De steden groeien en kiezen voor uitbreiding binnen de stadsgrenzen. Deze bevolkingsverdichting brengt meer mensen op de been in een beperkte ruimte. Waar laat je al die mensenstromen, zonder dat ze elkaar in de weg lopen? Een goede oplossing voor het mobiliteitsvraagstuk is een randvoorwaarde geworden om een ontwikkelplan te laten slagen.

In de weilanden rond de stad worden hier en daar nog wel nieuwe wijken gebouwd, maar dat is een afnemend verschijnsel; steeds vaker worden bestaande binnenstedelijke gebieden getransformeerd tot bijvoorbeeld een woonwijk. Zulke ruimtelijke opgaven roepen een uitgebreide reeks vragen op. Zoals: wat voor soort straten leggen we aan? Welke parkeernorm moeten we hanteren? Hoeveel mensen gebruiken straks de auto of gaan liever fietsen, welke ruimte bieden we de voetgangers? Aan welke vervoersmiddelen geven wij voorrang?

**Je moet goede alternatieven  
bieden om de mensen uit  
de auto te krijgen.**



— Groei steden 2015-2030: meer mensen = meer mobiliteit

Mede doordat gemeenten meer binnen de stadsgrenzen bouwen, worden de steden drukker. Het handige van inbreiding is dat je op bestaande voorzieningen kunt inhaken. Maar deze verdichting van de stad levert ook pittige vraagstukken op rond mobiliteit. Want al die mensen die ergens komen wonen, willen zich ook verplaatsen. Dit zorgt ervoor dat de druk op de openbare ruimte flink toeneemt. Te meer omdat men steeds minder geneigd is om te slopen.

### Mobiliteitsontwikkeling als randvoorwaarde

De enige manier om een verkeersinfarct in de binnensteden te voorkomen, is dat de overheid – op alle niveaus – toewerkt naar een ander mobiliteitsbeleid dan datgene wat zich in de afgelopen decennia heeft gevormd. Sterker nog: mobiliteitsontwikkeling moet een standaard randvoorwaarde worden van elke gebiedsproject. Zonder dat kun je eigenlijk geen project meer ontwikkelen. Dat besef dringt door, in elk geval al bij de gemeenten. Op de ene plek wordt dat sneller opgepakt dan op de andere.

Er zijn tal van voorbeelden waar we zien dat tijden veranderen. Zelfs in Amsterdam is woningbouw gerealiseerd met parkeergarages eronder, conform het oude parkeerbeleid. Veel van deze garages staan halfleeg. De gemeente heeft in dat geval te laat ingespeeld op de trend dat (jonge) stedelingen er steeds vaker voor kiezen geen privéauto in bezit te nemen maar een voorkeur voor andere vervoersmiddelen hebben of bijvoorbeeld een deelauto nemen.

### Fietsen en lopen

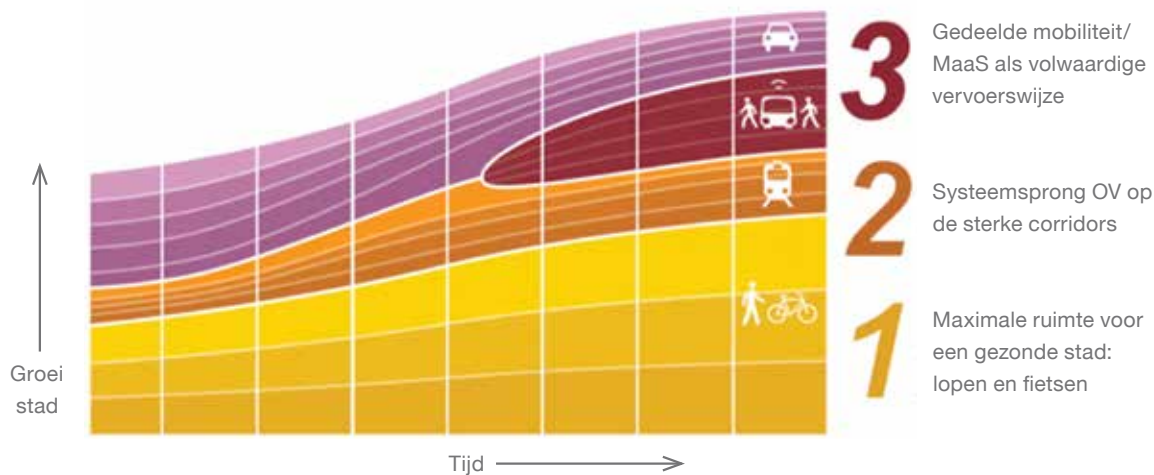
In welke richting moet het vervoersbeleid zich ontwikkelen? Nederland staat over de hele wereld bekend als een fietsland. Dat is mooi natuurlijk, want dat scheelt veel bewegingen bijvoorbeeld per auto.

**Goudappel Coffeng** is het grootste adviesbureau in Nederland dat exclusief is gespecialiseerd in mobiliteit. Er werken ongeveer 250 mensen, verspreid over de vestigingen Amsterdam, Den Haag, Eindhoven, Deventer en Leeuwarden. Het bureau adviseert projectontwikkelaars, gemeentes, provincies en het Rijk over mobiliteitsvraagstukken: toekomstvisies op het gebied van mobiliteit, mobiliteitsoplossingen bij gebiedsontwikkeling, nieuwe fietsroutes, openbaar vervoervraagstukken, parkeerdoorkrekeningen, maar ook projecten op het gebied van *Mobility as a Service* en autonome vormen van mobiliteit.



— Christiaan Kwantes, adviseur mobiliteit & ruimte bij Goudappel Coffeng.





— We hebben een 'systemsprong mobiliteit' nodig

Maar fietsen is niet de enige oplossing. De publieke ruimte is er het meest bij gebaat wanneer de burgers meer gaan lopen, zo blijkt uit onderzoeken van Goudappel Coffeng en andere partijen. Veel voorzieningen bevinden zich immers op loopafstand van de woning. Idealiter komt lopen op 1, fietsen op 2 het ov op 3 en deelauto's op 4 als het gaat om mobiliteitsoplossingen voor de bewoner van de grote stad. De vraag is: hoe krijg je mensen zover?

Op de eerste plaats door mensen te laten zien wat de situatie is. Meten is weten, en verandering begint met erkenning van de realiteit. Voor een stad als Utrecht, waar Goudappel Coffeng diverse projecten onder haar hoede heeft, geldt dat maar liefst 70 procent van de verplaatsingen binnen fietsafstand gebeurt. Hoe dichter je bij de binnenstad komt, des te meer lokale voorzieningen er ook op loopafstand liggen.

### De 'Netflixing' van de auto

Er is een ontwikkeling gaande die ook wel wordt aangeduid als de 'Netflixing' van de mobiliteit. Mensen kopen vrijwel geen dvd's meer, die na eenmalig gebruik fysieke kast ruimte staan in te nemen. In plaats daarvan neem je een abonnement op Netflix of een vergelijkbare streamingdienst, en bekijk je online de serie of film naar keuze.

Ongeveer zo vergaat het ook de auto. Waar de leasewagen voor voorgaande generaties hét statussymbool was (en voor sommigen nog steeds, trouwens), heeft hij in die zin plaatsgemaakt voor de nieuwste smartphone.

De afname van het privébezit van auto's, zorgt ervoor dat de parkeernorm bij nieuwbouw drastisch omlaag kan. In het genoemde voorbeeld van Amsterdam ging het mis doordat de gemeente die trend nog niet had opgepikt bij het plannen maken. Ze werd erdoor overvallen. En trends gaan snel, dus zo verwonderlijk is dat niet. In Amsterdam kijkt men inmiddels niet meer op van een autobezit van 0,3 per bewoner of lager. De gemeente gaat anders om met het hanteren van de parkeernorm. In de Utrechtse Merwedekanaalzone gaat de ontwikkelaar ook uit van een parkeernorm van 0.3 per bewoner.

Deze verschuiving vindt niet alleen plaats in de Nederlandse grote steden, maar is onderdeel van een wereldwijde trend; het tijdperk van de auto lijkt over zijn hoogtepunt. Daarom wordt in de verkeerplanning minder rekening gehouden met een groei van het autoverkeer.

Een sterk opkomende factor is *Mobility as a Service (MaaS)*. In plaats van een auto in eigendom huur je bij gelegenheid de deelauto om de hoek, of de deelfiets, of de deel-station-car omdat je grote spullen te vervoeren hebt na een bezoek aan de meubelwinkel. Dit concept biedt interessante kansen bij stedelijke inbreidingsplannen.

### Concept van mobility HUB's



Sharing: verschuiving van bezit naar gebruik



Connecting: opkomst mobiel internet, mensen en voertuigen verbinden zich



Electric: geschikt voor deel-mobiliteit, duur in aanschaf, goedkoop in gebruik



New modes: Stints, Light Electric Vehicles, E-bikes et cetera



Automated: zelfrijdende mobiliteit vervaagt grens individueel en collectief vervoer

### Hoe verdeel je het gebruik van die krappe publieke ruimte op een rechtvaardige manier?

#### Mobility HUB:



Parkeren:  
- Multimodaal MaaS  
- Ambitieuze autoparkeernorm 0,3 pp/woning (ondergronds)  
- Autoparkeren op afstand  
- Ruim fietsparkeren



Mobiliteitswinkel, servicedesk mensenzijde, logistieke services aan voertuigzijde



Mobiliteitsprovider, voertuigvloot, deelplatform

## Regionale verschillen

Overigens moet hierbij worden aangetekend dat deze trend vooralsnog alleen geldt voor de grotere steden. De verschillen zijn groot; per regio, maar ook tussen de diverse wijken in en rond de stad. In minder dichtbevolkte regio's buiten de Randstad, met name het oosten en noorden van het land, is men nog steeds sterk aangewezen op de auto. De afstanden zijn er groter en de ov-dichtheid is lager. Ook aan de randen van de stad, in de buitenwijken en de forensenplaatsen nabij een stad (zoals Nieuwegein bij Utrecht) is het autobezit hoger en vinden beschreven ontwikkelingen op een ander, trager tempo plaats dan in de grotere steden.

Bij de beleidskeuzes die een gemeente maakt, moet de beginvraag zijn: wat voor een stad willen we zijn? We hebben nogal wat oude steden, met binnensteden die gekenmerkt worden door een historische structuur. Hoe verdeel je het gebruik van die krappe publieke ruimte op een rechtvaardige manier? In Utrecht kwam de politiek zo tot een nieuwe balans in het ruimtegebruik. Utrecht moet een stad voor mensen zijn, niet voor auto's, besloot de wethouder – en blijkbaar vinden de meeste Utrechters dit ook, want haar partij werd bij de laatste verkiezingen de grootste.

De vraag is vervolgens: is de gemeente dan de aangewezen partij om de beslissende doorbraken hierin te forceren? De gemeente, de lokale overheid stelt inderdaad de kaders en de voorwaarden, maar daarbij voegt zich de rol van de projectontwikkelaar. Deze kan de vraag beantwoorden of de wensen en kaders van de gemeente reëel zijn. Het waren ook de projectontwikkelaars die de discussie aanzwengelden, ook over de (verlaging van de) parkeernorm. In de Utrechtse Merwedekanaalzone waren het de projectontwikkelaars die met het plan kwamen van een autoluw gebied om het wonen er aantrekkelijk te maken. Dit als onderdeel van een pakket van maatregelen dat de kwaliteit van een plangebied bepaalt, aangevuld met onder meer een sterk ov-netwerk en uitgebreide fiets- en wandelpaden om het gebied te ontsluiten en te verbinden met de rest van de stad. Je moet immers goede alternatieven bieden om de mensen uit de auto te krijgen. Anders gezegd, je moet mensen verleiden om de auto te laten staan.

Daarbij is van belang dat de rijksoverheid de provinciale en lokale overheden stimuleert en ondersteunt in de keuze

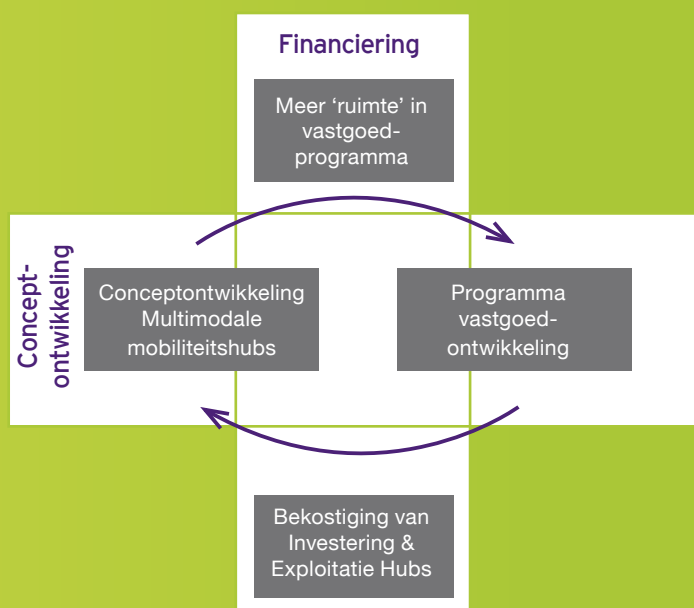
---

Is de gemeente de aangewezen  
partij om de beslissende doorbraken  
hierin te forceren?

---

### Principe bij de mobility HUB's: vliegwielpincipe

- ⇒ Zonder mobiliteitsstrategie: drukte autoverkeer bepalend voor ruimtelijke ontwikkelmogelijkheden
- ⇒ Minder autogebruik per woning: meer ontwikkelpotentieel en minder kosten (meer woningen zonder extra verkeersdruk, minder parkeerplaatsen bouwen per woning)
- ⇒ Hogere opbrengsten om kwaliteit mobiliteitsconcept te financieren





voor stedelijke verdichting. Ook de provincie speelt hierin een cruciale rol onder meer als verlener van concessies aan aanbieders van openbaar vervoer.

Steden veranderen voortdurend, de stad van vroeger is anders dan die van nu die weer verschilt van de stad in de toekomst. De keuzes die we nu bieden, geven richting aan de veranderingen. Uiteraard kijken mensen die in de stad wonen vooral met de bril van vandaag tegen die veranderingen aan. Zij kunnen direct last ondervinden van bouwplannen. De bouw van een nieuwe fietsbrug kan een nieuwe wijk ontsluiten, maar de omliggende wijk is ertegen vanwege de overlast voor degenen die in de straten wonen waarop de nieuwe brug aansluit. Het krachtenveld is heel anders wanneer je in de stad uitbreidt dan wanneer je in de weilanden bouwt. Daar heb je maar met een paar belanghebbenden te maken, tegenover grote aantallen in de bestaande stad. De overheid moet de burger daarom meenemen in die ontwikkeling. Zo gaf de Utrechtse wethouder ruimtelijk ordening bij de presentatie van een mooie *artist impression* als commentaar: kijk niet alleen naar het omliggende, bestaande gebied zoals dit als een grijze wolk is weergegeven, en de geplande aanpassingen in mooie kleuren. Het zou juist andersom moeten zijn! Anders gezegd, het is van belang dat we de zittende bewoners maximaal meenemen en respecteren.

#### Grenzen

Het moge duidelijk zijn: we lopen tegen grenzen aan van de binnenstedelijke uitbreiding wanneer je de mobiliteit niet aan de voorkant van de ruimtelijke planvorming ingrijpend verandert. Voor de projectontwikkelaar kan dit een onderdeel zijn van zijn financiële strategie. Wanneer deze partij alternatieve vormen van mobiliteit op een eigentijdse manier inbouwt, neemt de verdien capaciteit van de locatie navenant toe. Immers: er kunnen meer woningen worden gebouwd, zonder extra verkeersdruk. Wanneer de ontwikkelaar een deel van die extra opbrengst investeert in bijvoorbeeld de mobiliteits-service, ontstaat een zichzelf versterkende cirkel (zie de afbeeldingen). Wanneer je de mobiliteit goed aanpakt, ligt er in potentie een win-winsituatie klaar: meer plan capaciteit voor de ontwikkelaars, en meer inwoners voor de gemeente zonder dat dit leidt tot een onleefbare stad. Dit vergt wel ambitieuze keuzes en nauwe samenwerking tussen gemeente en projectontwikkelaars.

030 600 10 10  
info@stad2.nl  
www.stad2.nl

omme sommen  
ke strategieën

Stadswaard IV  
Utrechtseweg 331  
3731 GA, De Bilt

stad<sup>2</sup>

## Mobiliteit van de toekomst

Meerdere projectontwikkelaars werken met de gemeente samen aan de ontwikkeling van de Merwedekanaalzone in Utrecht. Het gebied tussen de A12 en de binnenstad moet een autoluwe stadswijk van de toekomst worden, ook op het gebied van gezonde en duurzame mobiliteit. Alleen al deelplan 'Merwede' bevat al 5.000 tot 6.000 nieuwe woningen.

Bij de mobiliteitsstrategie zijn lopen en fietsen de hoofdvormen van mobiliteit. Daarom krijgt de wijk eigen dagelijkse voorzieningen en komen er hoogwaardige loop- en fietsroutes die het gebied verbinden met de rest van de stad. De openbaar vervoerroute langs het gebied krijgt een opwaardering met vrije HOV-banen en hoogwaardige haltes met reisinformatie. De haltes komen te liggen aan de belangrijkste looproutes met winkels. Het gebied krijgt een zeer lage autoparkeernorm van gemiddeld 0,3 parkeerplaatsen per woning.

Dit alles is alleen mogelijk met Mobility as a Service. Het speelt in op het feit dat 'gewone' auto's maar liefst 95 procent van de tijd stilstaan; jammer van de ruimte in de stad. In de Merwedekanaalzone komen mobility HUBs, waar mensen kunnen kiezen voor het openbaar vervoer, een deelauto, een deelfiets of andere vormen van mobiliteit (bijvoorbeeld lichte elektrische voertuigen). De mobility HUBs worden gecombineerd met winkels en andere voorzieningen zoals een fietsreparatie, pakketmuren en stomerij.

Zie ook [www.merwede.nl](http://www.merwede.nl).



Lastig zolang het geld regeert

# Naar een nieuwe collectiviteit

Interview met Ludo Grooteman

In de binnenstedelijke gebieden staat de prijs van een vierkante meter dermate onder druk, dat zich onder deze druk een nieuwe collectiviteit ontwikkelt – of zou moeten ontwikkelen. Een schets van de diverse aspecten van deze wat moeizame maar wenselijke ontwikkeling

Moke Architecten is een architectenbureau dat zich veel bezighoudt met binnenstedelijke opgaves, voornamelijk in de Randstad. In dit kader geef ik eerst een kleine, kwantitatieve analyse van de verschillende *types woningen* die je er aantreft, van klein tot groot.

Waar je twintig jaar geleden een paar vierkante meter bijbouwde om de kwaliteit van een woning te vergroten, moet je nu iets anders verzinnen. Juist vanwege die enorm hoge meterprijzen. Een manier om die ruimte toch te vinden ligt in de collectiviteit.

We kijken hiervoor eerst naar de *kleinste* woning, namelijk de studentenwoning. Die meet nog krap 23 m<sup>2</sup>. Een beperkte ruimte waarin je alles doet wat met wonen samenhangt: slapen, eten, douchen, recreëren. Collectiviteit kan hier worden ingezet om de privéruimte in deze mate te beperken, door bijvoorbeeld gezamenlijke keukens, douches, woonkamers, washokken enzovoort op te nemen in het grotere geheel.

Bij de *grote woningen* zie je een welhaast omgekeerde ontwikkeling. Neem bijvoorbeeld een gezin met drie kinderen dat de stad uit wil, naar een huis met een tuin aan een straat waar de kinderen veilig buiten kunnen spelen, en met een kinderdagverblijf in de buurt. Kortom, ze wensen een beschermde woonomgeving. Zodra je dat alles in de binnenstad wil realiseren, ontkom je er niet aan een aantal van die zaken collectief te organiseren. De ruimte blijft namelijk alleen betaalbaar bij intensief gebruik. Stel, je hebt een huis met tuin in Leidsche Rijn. Hoeveel uren breng je wekelijks door in die tuin? Door zulke ruimte intensiever, dus collectief in te zetten, wordt deze goedkoper. Vergelijk het met het gebruik van een lift. Hoe meer mensen een lift gebruiken, des te betaalbaarder wordt het onderhoud ervan.

---

**We zien een tegenbeweging opkomen:  
een door economische noodzaak  
afgedwongen collectiviteit.**

---

## Geschiedenis van de collectiviteit

Vroeger was bijna alles collectief en slechts weinig privé, behalve misschien het toilet. De nadruk op privébezit van ruimte groeide in de laatste 150 jaar sterk. Hoe groter de welvaart, des te meer behoefte aan privacy. Dit is een basaal onderdeel van het kapitalisme, waarin iedereen zijn eigen zaken regelt als je er geld voor hebt. Ik breng mijn kind naar de buitenschoolse opvang, maar iemand die veel geld heeft, neemt wellicht een nanny in huis. Mensen met geld

**Moke Architecten** heeft een brede oriëntatie en koestert een voorliefde voor alledaagse opgaven die uitdagen om met cultureel relevante oplossingen te komen. Voor plekken die diverser worden en waar wonen, werken, leren, winkelen en verblijven steeds meer samenvloeien.

Moke staat voor het geëngageerde experiment, voor verantwoordelijkheid, empathie en idealisme, voor pionierschap, bravoure en een gezonde dosis pragmatisch bewustzijn.



— Ludo Grooteman, mede-oprichter Moke Architecten te Amsterdam.

organiseren hun eigen voorzieningen. Wie dat niet heeft is aangewezen op collectieve voorzieningen.

Tegelijk zien we een tegenbeweging opkomen: een door economische noodzaak afgedwongen collectiviteit.

De afgelopen tien jaar is met veel enthousiasme de sloop ter hand genomen van de klassieke gebouwen met veel collectiviteit: seniorenflats, bejaardentehuizen enzovoort. En nu krijgt men daar spijt van. Want juist dit type woningen voorzag in het belang van veel collectieve ruimte. De economische tegenbeweging waarop ik doel, kon weleens een omslag in het *gevoel voor collectiviteit* betekenen.

Zo zie je gebeuren dat een deels leegstaand, voormalig verzorgingstehuis door een woon-zorginstelling opnieuw wordt ingevuld, met grote inzet van de buurt waarin het pand staat. De behoefte aan interactie en sociaal contact vormt hierbij de basis. Bekende praktijkvoorbeelden zijn studenten die een kamer huren in een verzorgingstehuis voor ouderen, waarbij hun huurprijs lager wordt naarmate de student meer doet met en voor de oudere bewoners. Een oplossing die niet alleen helpt tegen de eenzaamheid en voor de zelfredzaamheid van die ouderen. Ook de studenten zelf voorkomen daarmee een mogelijk isolement. Het hoogste percentage zelfmoorden is onder studenten, met name die van buitenlandse afkomst. Zij vereenzamen geregeld in het isolement van hun kamer. Eenzaamheid maakt kwetsbaar. Voor elke groep die, sociaal en/of economisch, veel baat heeft bij collectiviteit, worden dergelijke nieuwe zaken uitgeprobeerd. Een ander voorbeeld is een aanbieder van studentenhuysvesting in Maastricht. Deze gaat zover dat hij in de kern een sociaal netwerk zegt te bieden, met de huur van woonruimte als bij-service. Hoe meer ruimte de huurder inlevert aan de collectiviteit, des te lager diens huurprijs.

### Prijskaartje?

Daarmee raken we aan het volgende punt dat ik hier wil aanstippen, namelijk de moeilijkheid om die collectiviteit te *kwantificeren*. Aan de vierkante meters van een woning kun je wél een exacte prijs hangen, in tegenstelling tot aan de waarde van collectieve ruimte. Aangezien in de ontwikkeling van gebouwen doorgaans weinig idealisme zit, zou je dit moeten inbouwen in het proces.

Dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan. Als een projectontwikkelaar al iets bedenkt in de trant van collectiviteit, is het bijvoorbeeld een gemeenschappelijke huiskamer. In de praktijk staat die echter meestal leeg of wordt hij gebruikt als opslag, omdat niemand zich eigenaar voelt van die ruimte. Waaruit blijkt dat collectiviteit een kwaliteit is die ondersteund moet worden.

Hoe? Daarvoor zouden nieuwe instrumenten ontwikkeld moeten worden. Andere tools in elk geval dan de grex of een paar extra bakstenen. Waar het op neerkomt is dat we extra netwerken moeten helpen opzetten. Een mooi voorbeeld daarvan zien we in een project in de Eindhovense wijk Strijp-S. Dit stedenbouwkundig ontwerp van Urhahn is in

## Collectiviteit

### Studentenhuysvesting

- ⇒ weinig ruimte
- ⇒ unit sterk multifunctioneel (slapen, studeren, ontspannen in dezelfde ruimte)
- ⇒ weinig verschil tussen privé en openbaar
- ⇒ collectieve functies belangrijk voor sociale structuur
- ⇒ collectieve functies belangrijk voor leveren voldoende faciliteiten (gedeelde wasmachine e.d.)

### Starters

- ⇒ weinig ruimte
- ⇒ eigen woning voorziet in meeste primaire behoeften (maar niet meer dan dat!)
- ⇒ collectieve functies bieden dat 'beetje extra'
- ⇒ collectieve functies handig voor sociale structuur
- ⇒ collectieve functies meerwaarde tegenover beperkte privé-ruimte

### Gezinnen

- ⇒ eigen woning voorziet in meeste voorzieningen
- ⇒ ruime eengezinswoningen hebben ruimte als wisselgeld voor collectieve voorzieningen
- ⇒ secundaire faciliteiten, zoals grote tuin, speelkamer, bibliotheek, fitnessruimte
- ⇒ ruimtelijk extensieve functies kunnen collectief worden verzorgd op plekken met ruimtelijke schaarste

### Inclusieve samenleving

- ⇒ sociale interactie
- ⇒ integratie migranten
- ⇒ minder vereenzaming senioren
- ⇒ minder vereenzaming studenten



intensieve participatie met de toekomstige bewoners tot stand gekomen. De participatie vormde de start van een hecht buurtnetwerk dat aan de basis ligt van het collectieve karakter van het gebied.

### Remmende wet

En dan is er ook de vraag: *wie* moet dat gaan doen? Voor het organiseren en financieren van levensvatbare vormen van collectiviteit, kijk je toch eerst naar de corporaties. Dat zijn in wezen ook gewoon bouwers van woningen; daarbij zouden ze echter best wat meer *servicegericht* mogen zijn. In de praktijk blijft men vaak steken in traditionele regelzucht en conventionele bezwaren. Een gang in een portiekwoning, bijvoorbeeld, moet wettelijk minimaal 1.20 m. breed zijn. En dan mag je er van de brandweer niets inzetten in verband met de brandveiligheid. Stel, iemand bedenkt dat een gang van 1.50 m. meer mogelijkheden zou bieden in een bepaald pand. Dan overheerst bij de corporatie vaak de angst: wat gaan de bewoners ermee doen? Wat gaan ze er allemaal neerzetten? Laten we dat dus maar niet doen! Dat is de reflex die het experiment remt.

Vóór de crisis kon je nog gemakkelijker een gemixte omgeving bouwen. Toen hadden corporaties namelijk meer handvatten, omdat ze nog niet wettelijk verplicht werden tot het ontwikkelen van sociale woningbouw. Vóór de crisis mochten ze bijvoorbeeld differentiëren in woningtype, andere functies toevoegen aan gebouwen en bijdragen aan de openbare ruimte. Maar de wet vormt op dit punt nu een obstakel. Want een corporatie moet minimaal 90 procent sociale woningbouw opleveren. Verandering zal vanuit 'zachtere' oplossingen moeten komen. Een stap in deze verandering kan zijn om die 'zachtere', collectieve voorzieningen en services te beschouwen als onderdeel van het commerciële plaatje. Een dakterras of een binnenplaats voegt wel degelijks iets toe aan een nieuwbouw, ook al blijft het lastig om hier een prijskaartje aan te hangen. Praktijkvoorbeelden zijn nodig, op basis waarvan onze ervaring hiermee kan groeien.

Een mooi voorbeeld van een CPO, een collectief-particulier opdrachtgeverschap, is het project IJburcht, dat met een geheel eigen program van eisen is opgesteld. Zo kwam er een zeer grote, wijde entree met een tribunevormige trap die voor theater gebruikt kan worden, en beschikken de bewoners over een buurtkas; een broeikas om groenten te verbouwen.

Een ander voorbeeld is een project als de Old Oak in London met minikamertjes en kleine keukens die je deelt, net als nog vele andere gezamenlijke voorzieningen. Nog niet duidelijk is of dit ook commercieel een succes wordt.

Dit zijn aardige voorbeelden, maar of dat nou genoeg is voor de doorbraak die gezocht wordt? Voor mij hoeft niet heel Amsterdam collectief te bouwen. Maar ik hoop wel dat een aantal ontwikkelaars eens wat verder durft te kijken dan de directe kosten en opbrengsten, en wat proeven durft te doen met collectieve voorzieningen. Het is een conservatieve sector. Begrijpelijk, want het gaat altijd om veel geld. Hoopgevend is wel dat proeven vaak navolging vinden zodra ze een commercieel succes blijken. De ontwikkelaars die zelf beleggen in hun eigen vastgoed, zou daarom weleens kunnen investeren in zulke geslaagde experimenten.

---

Hoopgevend is dat een proef  
vaak navolging vindt zodra het een  
commercieel succes blijkt.

---



Gevraagd: nieuwe exploitatiemodellen en gebruiks- en serviceproducten

# Iedereen 'aan' voor echte doorbraak

*Interview met Theo Stauttener*

Om de ophanden zijnde doorbraken in gebiedsontwikkeling te forceren, moeten niet alleen de ontwikkelende en bouwende partijen meedoen, maar juist ook financiers en nieuwe toetreders.



**Stadkwadraat** legt met financieel-economisch advies en management het fundament voor de investeringsbeslissingen in gebiedsontwikkeling. Op het kruispunt van stedelijke ontwikkeling en financiën staat gedegen rekenwerk centraal in combinatie met creatieve en solide oplossingen: haalbaarheid, financiering, organisatie, nieuwe inzichten en het introduceren van nieuwe concepten. Vakmanschap is de basis voor transparant rekenwerk, innovatie en grip op organisatie en financiën: een duidelijke koers voor de ontwikkeling van ruimtelijke plannen, projecten en beleid. Kortom, slimme sommen, sterke strategieën.



— Theo Stauttener, partner, senior adviseur en mede-oprichter van Stad2



Meer en meer wordt zichtbaar hoe onderwerpen als duurzame energie, mobiliteit en de deeleconomie ingepast worden in gebiedsontwikkeling. Daardoor kijken we steeds beter door de complexiteit van gebiedsontwikkeling heen en kunnen we de knoop ontwarren.

Gebiedsontwikkeling draait weer in toenemende mate om productie en bouwen, en dan vooral om wonen. Dat de woningbouw moet worden versneld is onmiskenbaar. Maar daarvoor zullen we niet alleen nieuwe exploitatiemodellen maar ook andere gebruiks- en serviceconcepten moeten vinden. Nu is het daarvoor de tijd, nu de binnenstedelijke ruimte schaarser wordt en wensen op het gebied van wonen, energie en mobiliteit veranderen. Pas wanneer we die veranderingen kunnen opschalen, kunnen ze een *game changer* worden. Om dit te bereiken, moeten we de handen uit de mouwen steken. *Alle* partijen die deelnemen aan gebiedsontwikkeling, van de initiatiefnemers tot de meer zijdelings betrokkenen, zullen een extra inspanning moeten plegen om de omslag het broodnodige zetje te geven.

---

## Gebiedsontwikkeling draait weer vooral om wonen.

---

### Mobiliteit en wonen

Een voorbeeld: onder de aankomende bewoners van nieuwbouwprojecten in binnenstedelijk gebied zijn er steeds minder mensen die nog automatisch een woning met bijbehorende parkeerplek wensen; een groeiend aantal van hen kiest voor andere vormen van mobiliteit en ook voor deelauto's. Dit maakt het voor de ontwikkelaar aantrekkelijk om plekken voor die deelauto's in het bouwplan op te nemen.

En als we die parkeerplekken dan toch bouwen, kijk dan ook naar de echte behoefte van de stadbewoner. Deze wil vermoedelijk niet alleen gewone auto's maar ook elektrische auto's. Dus laadpalen. En niet alleen elektrische auto's maar

ook elektrische scooters, die veel goedkoper en handiger zijn in de binnenstad. Voor de jonge ouders in het complex kun je ook bakfietsen aanbieden. Enzovoorts. Mogelijkheden genoeg om het servicepakket *up to date* en op maat te maken. Dat brede pakket zien we nog niet. Vermoedelijk is dit een kwestie van tijd.

Maar het vraagt ook om deelname van het autodeelplatform in dit project, en dus een hogere organisatiegraad van de deelnemende partijen. En als we dan toch bezig zijn, laten we dat concept dan ook goed doordenken en uitbouwen. Nog nergens zie je garages met 100 deelauto's.

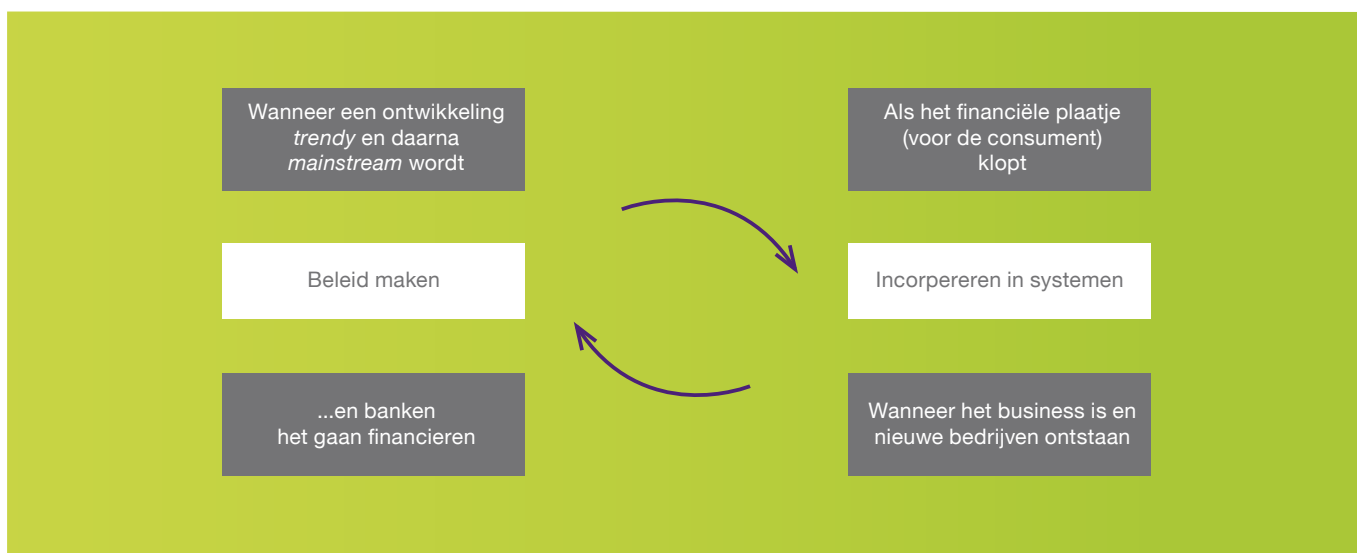
Voor een haalbare gebiedsontwikkeling moet daarom ook nagedacht worden over het business-model van de bedrijven die deze nieuwe producten gaan aanbieden. Zij vormen de ontbrekende schakel tussen ontwikkelaar en consument. Dat betekent het opstellen van condities en voorwaarden voor hun verdienmodel, bijvoorbeeld abonnementen op die deelauto's als onderdeel van het huur- of koopcontract.

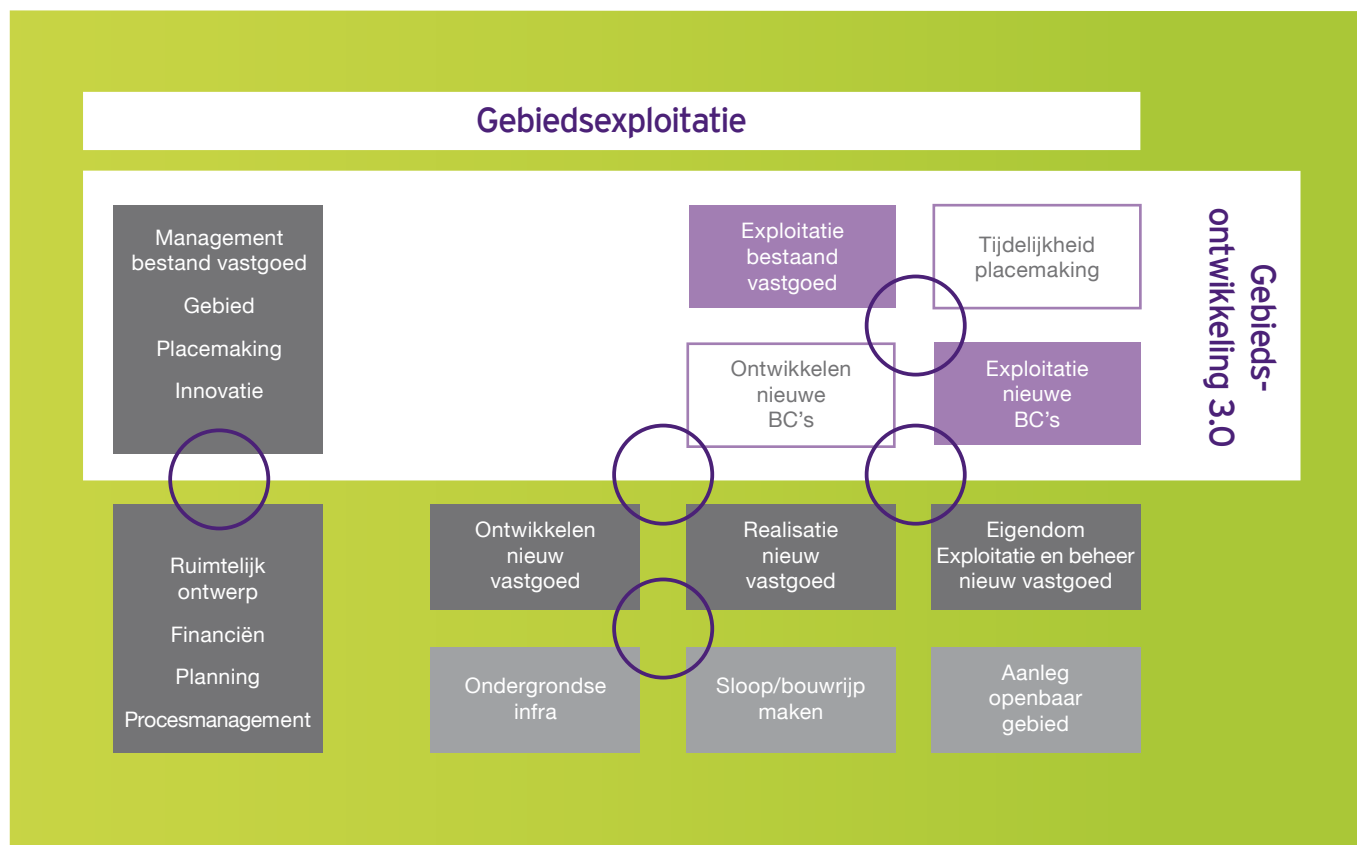
Veel gemeenten willen de parkeernorm terugschroeven vanuit beleidsmatige aspecten. Dus niet meer automatisch een-komma-zoveel parkeerplaatsen per opgeleverde woning, want daarvoor is in de binnenstad geen plek. Parkeerplaatsen zijn duur en onrendabel als ze de helft van de tijd leegstaan. Bovendien willen mensen steeds vaker kunnen kiezen voor duurzame alternatieven. Logisch dat de gemeenten hierbij willen aansluiten; zij het vaak vanaf een aanbod-sturende kant. Maar wil de overheid dat we daarin een schaa sprong mogelijk maken, dan zal ze ook moeten helpen dit van de grond te krijgen. Organisatorisch en door investeringen. Die zich in de loop van de tijd in de meeste gevallen zullen terugverdienen.

Op het grensvlak van experiment en (massa)productie, is er doorgaans geen bank te vinden voor de financiering van baanbrekende projecten. Dus daar kunnen overheid en markt elkaar helpen!

### Eerst willen hebben, dan kunnen betalen...

De financiële haalbaarheid moet kloppen om te overtuigen. Kloppende sommen zijn echter niet het argument waarmee je mensen over de streep trekt. Nieuwe, duurzame alternatieven moeten eerst hip zijn, willen mensen ervoor kiezen. Daarna willen ze economisch kunnen beargumenteren dat hun hippe keuze ook financieel slim is.





— Innovaties verbreden gebiedsontwikkeling

## Een innovatie zet pas echt door als we van trend naar 'brand' gaan

### Het verhaal vertellen – energie en mobiliteit

Voordat mensen ergens voor kiezen, moeten ze eerst weten wat die keus inhoudt. Ze moeten het aanbod eerst kennen. Daarmee zien we een taak verschijnen voor alle deelnemers van gebiedsontwikkeling: de projectontwikkelaar, de gemeente, woningbouwvereniging, de bouwers, de initiatiefnemers van alternatieve woonvormen; en dat is de taak om te experimenteren, te communiceren en te informeren. Zodat bekend wordt: wat is er mogelijk en hoe kun je dat aanpakken? Het gaat om het verhaal van de nieuwe, duurzame varianten op wonen, mobiliteit en energie. Dat verhaal zal verteld moeten worden, wil het weerklank en navolging vinden.

### Begrip volgt bekendheid

Op het gebied van energie begint dit duurzame verhaal bij meer mensen bekend en begrepen te worden. Zonnepanelen, de warmtepomp en andere duurzame alternatieven zitten steeds meer nog in de Willie Wortel-hoek. De som van wat bijvoorbeeld de aanleg van een warmtepomp, isolatie en zonnepanelen bij elkaar kost, en wat het oplevert in energiebesparing, leidt vaker tot positief resultaat. Wanneer dit soort sommen eenmaal genoegzaam bekend zijn, zie je ook steeds meer mensen die overstap maken.

Maar wat betreft het bezit van een auto liggen de zaken nog niet voor iedereen zo duidelijk. Wat kost mijn auto mij per maand wanneer ik alles bij elkaar optel? En wat kost mij die auto wanneer ik alleen afgerekend wordt op het gebruik ervan – de deelauto dus? Als ik dan toch duurzaam bezig ben, dan

kan ik misschien wel meteen overstappen op een elektrische auto. Op andere dagen heb ik misschien meer aan een elektrische fiets; handig wanneer die ook in het servicepakket opgenomen zou zijn.

Zolang het mensen onduidelijk is wat de kosten zijn van een verandering in hun leefpatroon, zullen ze minder snel die overstap wagen. De onbekendheid van het innovatieproces zit, na het gebrek aan de hippe voorbeelden, een echte doorbraak in de weg. Aanbieders wachten op afnemers, en omgekeerd. Hoogste tijd om die impasse te doorbreken.

### Oproep

De pioniersfase mogen we onderhand weleens achter ons laten. Daarvoor doe ik een oproep aan de overheden, gemeenten, provincies en het Rijk: *investeer* in deze nieuwe vormen van gebiedsontwikkeling. Zorg ervoor dat we niet in de pioniersfase blijven steken maar dat de projecten nu van de grond komen. Als de overheid beweert zulke veranderingen te willen versnellen, dan zal ze moeten investeren in de ontwikkeling ervan. Stel daarom fondsen beschikbaar die pioniers door de eerste fase heen helpen, wanneer er vooral kosten zijn en er nog geen rendement is. Ook vanuit de publieke kant kun je aandeelhouder worden in nieuwe ontwikkelingen. Dat geeft ook invloed op het feit dat private partijen jouw parkeerbeleid vormgeven.

Komen de investeringen eenmaal los en ontstaan er nieuwe, publiek-private samenwerkingsverbanden, dan gaan innovaties in de gebiedsontwikkeling zich aantoonbaar ontwikkelen tot economisch rendabele projecten. De eerdergenoemde schaa sprong is nodig om dit bedrijfsmatig ook rendabel te kunnen doen.

### Publiek-private samenwerking en collectieven

We zitten momenteel in een overgangsfase. Marktpartijen zoeken nieuwe marktconcepten, gemeenten werken aan nieuw beleid. Samen kunnen ze de kansen mogelijk maken

voor nieuwe bedrijven. Marktpartijen doen dit door het nieuwe concept op te nemen in nieuwbouwaanbod; gemeenten door de condities en randvoorwaarden ervoor te scheppen. En samen kunnen ze ruimte maken in de financiering: misschien kan de overheid wat meer geld investeren, en de markt wat meer risico nemen.

We staan derhalve voor een nieuwe noodzaak voor publiek-private samenwerking in gebiedsontwikkeling; een andere dan 25 jaar geleden. Geef je een nieuwe, publiek-private onderneming de verantwoordelijkheid om een private taak uit te voeren, dan doe je er goed aan als gemeenten wel de vinger aan de pols te houden. En, begint een zaak eenmaal goed te lopen en heeft deze voldoende kritische 'massa' om zelfstandig voort te bestaan, dan kun je je (als gemeente) er eventueel uit terugtrekken en het verder overlaten aan bedrijven, of juist meer aan de bewoners en gebruikers in gebieden.

Interessant is hoe zulke collectieven eruit gaan zien, en voor welke variant ze kiezen in hun aanbod. Wordt het servicegericht – een dienst tegen betaling en als gebruiker heb je verder er geen omkijken naar? Of betrek je de gebruiker erbij, geef je hem meer inspraak en verantwoordelijkheden en wordt het al doende een nieuw coöperatief model?

### Timing en kwaliteit

Een keuze voor een nieuw huis en een nieuwe woon-omgeving is hét moment om een switch te maken in leefstijl, mobiliteit enzovoort. *Timing* is alles! De eerste Vinex-wijken zonder bus en tram leidden, zoals we hebben kunnen zien, automatisch tot meer autobezit en parkeren in de berm. Naast die timing als bepalende factor voor het succes van een innovatief gebiedsontwikkeling-project, is ook de *kwaliteit* van groot belang. Vooral in de eerste fase kun je beter een 'overkwaliteit' bieden dan ene gebrek eraan. Om dit te kunnen bieden is – nogmaals – voorfinanciering noodzakelijk.

Wanneer we haalbare exploitatiemodellen naast elkaar mogelijk kunnen maken, dan zorgt 'stapeling' voor meerwaarde, rendement en kwaliteit. Want meer collectieve voorzieningen vragen om meer management; maar dit betekent dat ook meer rendement nodig is om de extra kosten te kunnen dekken. En dat niet alleen. Want naast de manager van de 'mobiliteitshub' komen er ook meer huismeesters die toezien op woongebouwen en collectieve ruimten. Hun aanwezigheid versterkt het gevoel van veiligheid, waardoor ook mijn ouder wordende burens 's avonds nog de straat op gaan. Daarmee leven ze gezonder en wordt de omgeving beter gebruikt. Als je een gebied meer collectief organiseert en exploiteert, verhoog je de daarmee de waarde in diverse opzichten.

Het vraagt wel wat van ons, maar we krijgen er ook meer voor terug. Een solitaire school met een kleine theaterzaal is steeds moeilijker te bekostigen. Voor de buurt zou het mooi zijn wanneer de buurt een theater krijgt, waarvan de school ook gebruikmaakt. Dan wordt de bezettingsgraad en daarmee het rendement van dat theater een stuk hoger.

### Iedereen 'aan'

Voorbeelden te over. Waar het momenteel om draait is dat we een aantal van die cruciale schakels voor een duurzame doorbraak inpassen. Daarvoor moeten we mogelijk tijdelijk ook een andere rol op ons willen nemen en de ruimte maken voor nieuwe business, al dan niet door 'ingroeimodellen'. Of in samenwerkingsvormen, waarbij de vraag en aanbod naar elkaar toe groeien.

En dan moeten ook de banken meedoen in het financieren ervan. Om de ophanden zijnde doorbraak in gebiedsontwikkeling te forceren, moeten alle partijen 'aan staan'.

---

**De bedrijven die deze nieuwe producten gaan aanbieden, zijn de ontbrekende schakel tussen ontwikkelaar en consument.**

---

### Conclusie

- ⇒ Nieuwe business, bedrijven en nieuwe collectieven krijgen een belangrijke rol
- ⇒ Exploitatie, management en (duurzaam) beheer
- ⇒ Waardecreatie door gebruik, collectiviteit en mix
- ⇒ Publiek/privaat investeren en eigen vermogen leveren in startfase
- ⇒ Samenwerking in innovatie is de norm
- ⇒ Financiële architectuur is pure noodzaak om goed speelveld te creëren en een haalbare gebiedsontwikkeling!



# Conclusies werkgroepen



Na de plenaire presentaties over de thema's mobiliteit, collectiviteit, woonconcepten en financiële haalbaarheid, gaan de deelnemers zelf met deze thema's aan de slag. In de zogenoemde kwartet-deelsessies – waarbij elke deelnemer steeds doorschoof naar een van de vier thema's – zijn concepten en *game changers* besproken. Centraal stonden de keuzes die leiden tot een doorbraak in de huidige gebiedsontwikkelingen binnen en buiten de steden. Welke bevindingen kwamen boven-drijven uit deze sessies?

## WONEN

### Opgaven

Al snel draaiden deze discussies over de *aantallen* van te bouwen woningen. Wat zijn die aantallen, en waarom is de aandacht voor verdichting nu zo groot? We kwamen er al snel achter dat het uiteindelijk *niet* om de aantallen gaat, ook al domineert dat de huidige discussie over wonen. Waar het dan wel echt om gaat is *kwaliteit*! In die context viel vaak het woord *community*, en ook het begrip sociale *waarden*. Dat zijn items die bij het nieuwe wonen centraal komen te staan.

### Knelpunten

Parkeren en de snelheid van het bouwen. Dat waren de knelpunten die het meest prominent naar voren kwamen bij het thema 'wonen'. Voor parkeren geldt: het draait om de vraag of er genoeg alternatieven zijn, indien de parkeernorm nul is. Die norm wordt mede ingegeven door de wenselijkheid van de duurzaamheid, als de auto de stad niet meer in mag. Daarbij speelt gedrag een belangrijk rol. Want hoe waarschijnlijk is het dat we met zijn allen auto's gaan delen?

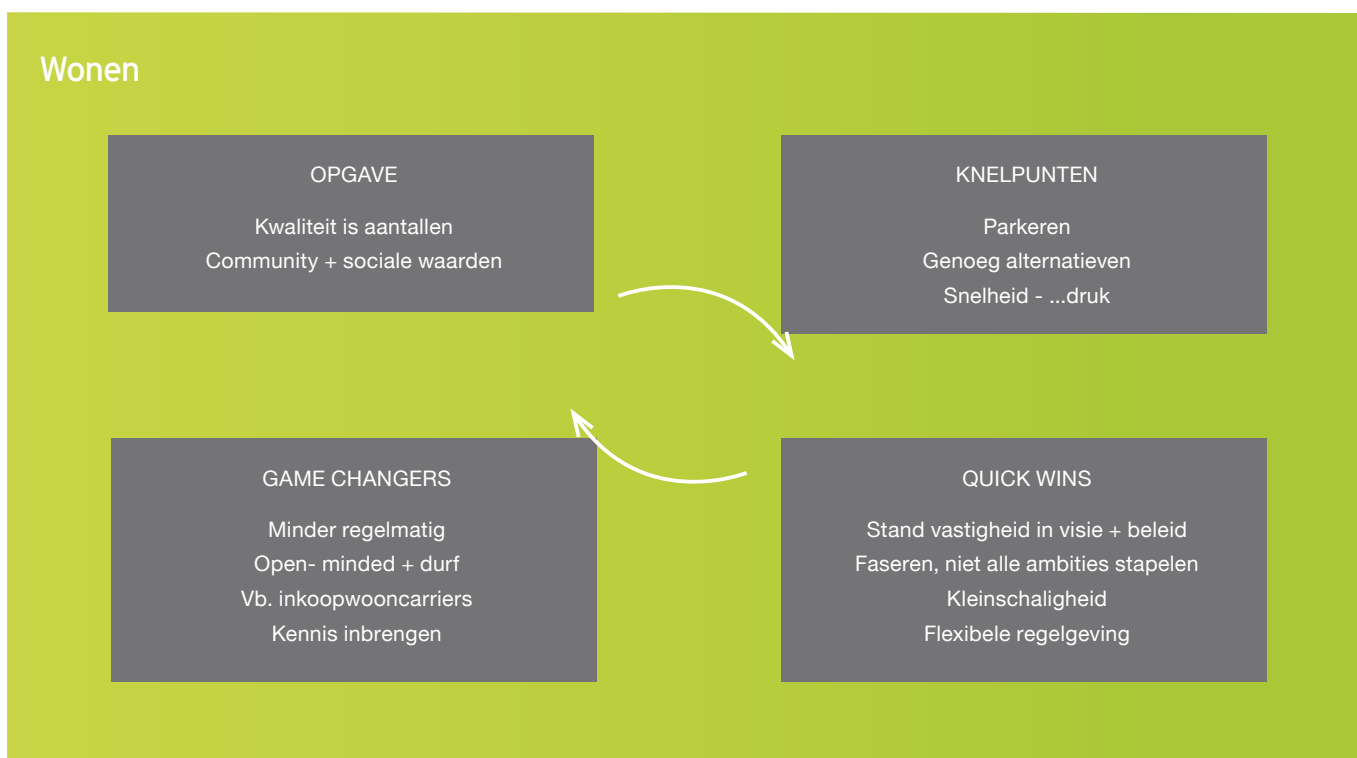
### Quick wins

Een aantal quick wins werd bijna unaniem door alle groepen benoemd:

- ≡ Overheid: wijzig niet om de haverklap je beleid en toon een visie die hout snijdt en die de vierjaars-termijn overstijgt.
- ≡ Wat betreft ambities: er zijn veel, zoals duurzaamheid, middeldure huur, aanbod vergroten, mobiliteit. De truc is om niet alles tegelijk te willen doen.
- ≡ Faseer, en maak daar de plannen voor.
- ≡ Nogmaals, overheden op diverse niveaus: geef beleidsvrijheid in regelgeving voor wonen. Maak zaken mogelijk door ook flexibilisering van beleidsregels voor te stellen.
- ≡ Alle partijen: experimenteer en geef sommige concepten toegang vanwege de kleinschaligheid.

### Game changers

Een van de meest genoemde game changers is dat er genoeg *kennis* is om nieuwe woonconcepten toe te passen. Die kennis komt voort uit de demografie, maar betreft ook kennis van onder meer sociaal-culturele ontwikkelingen. Daarnaast moeten we misschien ook nieuwe woonconcepten toepassen, gewoon *doen* en daarin meer durf tonen. Een voorbeeld van zo'n nieuw woonconcept is de 'inkoop-carrière': je koopt nu een wat kleinere woning bij een maatschappij of coöperatie die voorziet in verschillende woningen, en als jij eraan toe bent, koop je een wat grotere woning.



## MOBILITEIT

### Opgaven

Puntsgewijs zijn de voornaamste opgaven wat betreft mobiliteit:

- flexibiliteit
- het opzetten van een systeem
- het gezamenlijk oppakken door overheid en ontwikkelaars
- het momentum dat ligt in de planramingskoers
- de ov met toegang tot stations
- het verbinden van diverse vervoerssystemen

Het mobiliteitspeelveld verandert snel en kent een aantal relatief nieuwe spelers. Voorbeelden zijn *mobility as a service*, deelauto's en (digitale) mobiliteitsapplicaties. In hoeverre deze omarmd gaan worden is echter nog de vraag. Experts verschillen hierover van mening. Het inbouwen van flexibiliteit en van terugvalscenario's is daarom essentieel, zoals ook Hans Hugo Smit al had geconcludeerd.

Voor de regie van dit vraagstuk geldt: hoe vroeger men deze kwestie erbij betreft, hoe beter. Om een zo goed mogelijk mobiliteitssysteem tot stand te brengen is het cruciaal om alle stakeholders (ov-partijen, grondeigenaren, gemeente) om tafel te krijgen om de aanwezige kansen met gezamenlijke inspanning te benutten.

### Knelpunten

Puntsgewijs:

- niet iedereen beschikt over de nodige apps (smartphone)
- voorfinanciering met genoeg kritische massa
- burgers pakken het niet automatisch op
- de mismatch van de parkeernorm
- de ontbrekende ov-voorzieningen

De afstemming van de werkelijke mobiliteitsvraag op het aanbod ervan is een uitdaging. Gemeenten werken vaak nog met algemene parkeernormen die niet aansluiten op specifieke doelgroepen.

Daarnaast heeft de overheid in veel gevallen een meer faciliterende rol binnen gebiedsontwikkeling; verantwoordelijkheden worden steeds meer verlegd naar marktpartijen. Maar de verantwoordelijkheid voor het regisseren van meer maatwerk binnen mobiliteit is moeilijk. Burgers pakken dit zelf niet op (voor zover ze daartoe al in staat zijn).

### Quick wins

Nieuwe vormen van mobiliteit, zoals gedeeld autobezit, kunnen een uitkomst bieden voor doelgroepen met een kleinere portemonnee, zoals sociale huurders en studenten. De onbekendheid die hierbij als een drempel kan werken, kan worden weggenomen door informatie aan te bieden op bijvoorbeeld projectwebsites of show-woningen.

### Game changers

In het kort zijn dit de zaken die aan een doorbraak zouden moeten kunnen bijdragen:

- schaarste
- hoge dichtheden in binnenstedelijke milieus
- verlegging van de verantwoordelijkheid van overheid naar markt
- het faciliteren en regisseren
- particuliere initiatieven.

Een game changer in dit vraagstuk is de enorme woning-schaarste in stedelijke woonmilieus. De woningvraag is zó groot vergeleken met het aanbod, dat aan betaalbaarheid en beschikbaarheid meer waarde wordt gehecht dan aan bereikbaarheid en parkeermogelijkheden. Je kan dus zeggen dat schaarste hier de trechter is die dwingt tot nieuwe alternatieven.

## Mobiliteit





## Collectiviteit



## COLLECTIVITEIT

### Opgaven

De belangrijkste opgave die in de sessies omtrent collectiviteit naar voren kwam, was de druk op de ruimte in grote steden, vooral in het westen van het land. De grote steden raken overvol, waardoor creatief met de ruimte moet worden omgegaan.

Daarnaast spelen de kosten voor wonen in de grote steden een rol. Als er, door delen en het inzetten van collectiviteit, goedkopere woonvormen ontwikkeld kunnen worden die toch aan alle behoefte van de eindgebruiker kunnen voldoen, is dit een goede oplossing.

### Knelpunten

De voornaamste knelpunten die bij collectiviteit naar voren traden, hebben vooral betrekking op het gebrek aan praktijkvoorbeelden en aan onderzoek. Daarnaast plaatsen mensen ook vraagtekens bij het beheer en de exploitatie van collectieve ruimtes. Er moet namelijk iemand verantwoordelijk zijn voor de ruimtes, terwijl de ervaring leert dat dit niet eenvoudig te organiseren is.

### Quick wins

De quick wins die door de verschillende groepen werden aangedragen waren vooral te vinden in een aantal zeer praktische zaken:

- == Bouwen voor de toekomstige ouderen: de mensen die over 10 tot 20 jaar tot de 'ouderen' behoren. Door te voorzien in de behoeftes die deze generatie heeft in de toekomst, kan collectiviteit onder de toekomstige ouderen worden gestimuleerd.
- == Goede systemen voor delen. Dit zou een gevolg

moeten zijn van enkele praktijkvoorbeelden waar in concepten van collectiviteit worden getest.

- == Bottom-up initiatieven. Er bestaan al vele vormen van collectiviteit die zich op een kleine schaal afspelen, bijvoorbeeld het zorgen voor de kinderen van je vrienden. Door veel van zulke vormen van collectiviteit te stimuleren en naar een hoger niveau te trekken, kan er grootschaligere collectiviteit worden gerealiseerd.

- == Gebied ontwerpen, bijvoorbeeld naar het principe van de hofjeswoningen. Collectiviteit wordt gestimuleerd door te bouwen volgens een ontwerp waarbij mensen elkaar sneller en vaker tegenkomen.

### Game changers

Sprekend over de game changers was er één begrip dat veelvuldig naar voren kwam: *service*. Het gaat meer om de *service* binnen een gebouw/gebied dan om de bakstenen, wanneer je kijkt naar de waarde van een woning. Dit speelt vooral bij de huidige generaties die in de stad willen wonen; dat zijn overwegend mensen die veel meer kijken naar de faciliteiten in de buurt dan naar de omvang van hun appartement.

Een andere game changer die werd gesignaleerd: jonge generaties en de demografie. Zij zullen ervoor zorgen dat in de toekomst wellicht meer gedeeld gaat worden, aangezien de jongeren van nu veel bezig zijn met social media, wat een collectieve aard heeft.

Tot slot werd gewezen op het belang van goed luisteren naar de consument. Niet alles hoeft gedeeld te worden, maar laat de consument bepalen waar de grens ligt.

## Opgaven

De opgaven die het meest in het oog springen, zijn de opgaven die worden benaderd vanuit de mobiliteit en collectiviteit, dus niet puur vanuit financieel oogpunt. Een belangrijke opgave wordt gezien in het oplossen van de financiering van bovenwijkse mobiliteitsvoorzieningen, die immers de schaal van het te ontwikkelen gebied overstijgen. Het gaat erom commerciële partijen te verleiden om in nieuwe collectieve voorzieningen te investeren, of het nu gaat om banken (voor het financieren) of ontwikkelaars/beleggers.

Buiten deze 'harde' kant van de financiering wordt ook de zachte kant benaderd. Daarin speelt onder meer mee: hoe verleid je de *consument* om te kiezen voor de nieuwe oplossingen? En hoe krijg je ook de wijken met minder hoge inkomens mee? Bovendien: hoe krijg je de betrokken partijen op één lijn? (Want, zoals eerder aangestipt: de nieuwe concepten vereisen nauwe samenwerking en een hoge organisatiegraad.)

## Knelpunten

Veel commerciële partijen hebben moeite met de langetermijn-financiering naast direct rendement op vastgoed, en dat is een probleem. De banken tonen zich terughoudend en zijn nog niet bereid de nodige collectieve voorzieningen te financieren. Ook speelt hier de klassieke vraag: "Waar valt het rendement van de waarde-creatie?" Kunnen we dit rendement inzetten voor de financiering van collectiviteit, van de nieuwe mobiliteitsconcepten en andere opgaven in gebiedsontwikkeling? Of vloeit dit rendement naar de ontwikkelaar dan wel de grondverkoop?

Daarnaast zijn er (te) veel tegengestelde belangen. Het overheidsbeleid en de wet- en regelgeving (RO-kader) lopen achter op de nieuwe feiten en ontwikkelingen. Ze bieden hierdoor onvoldoende flexibiliteit voor de opgaven van de toekomst. Het gevoel van urgentie ontbreekt, waardoor geen tempo wordt gemaakt. Onbekend maakt onbemind; er moet daarom veel meer aandacht zijn voor de marketing van collectieve voorzieningen. Pas dan zal de betaalbaarheid van de consument toenemen.

## Quick wins

Gebiedsontwikkeling begint met de ambitie goed te definiëren, samen met alle betrokken; niet vanuit afzonderlijke belangen maar vanuit het gemeenschappelijke doel. Dit gezamenlijk vaststellen én vasthouden gedurende het proces, wordt gezien als een quick win voor complexe gebiedsontwikkeling. Wat de financiering betreft: het kan helpen om te zoeken naar behapbare businesscases waarin stap voor stap naar een gewenste eindsituatie wordt gewerkt, in plaats van mega-investeringen te doen bij aanvang van een project. Gebruik, bijvoorbeeld, eerst de bestaande parkeerterreinen en verdien hiermee het vermogen dat nodig is om in de toekomst de kwaliteitssprong te maken naar een hoogwaardige *mobilitéits-hub* (als gebouwde voorziening). Daarnaast moet de overheid inspringen in de vorm van 'aanjaag-financiering', juist om de badkuip in de beginfase te faciliteren. Dit bij voorkeur in de vorm van revolverende fondsen (waarbij de aflossing op de lening terugvloeit in het fonds en opnieuw beschikbaar komt).

## Game Changers

De enorme druk op de woningmarkt, ofwel de grote prijs-opdrijving, wordt gezien als een game changer: de doorbraak die een blijvend verschil forceert. Hierdoor wordt de business case automatisch beter haalbaar. Zorg voor schaarste en

exclusiviteit, en zorg ervoor dat collectiviteit en deeleconomie 'hip en sexy' worden. Dit leidt namelijk tot gedragsverandering bij mensen. Die gedragsverandering zal uiteindelijk ertoe leiden dat de nieuwe businesscases in gebiedsontwikkeling haalbaar en realiseerbaar worden. Hierbij zal, vooral in de startfase, een rol voor de overheid liggen om te investeren in de nieuwe gebiedsontwikkelingen (bijvoorbeeld in de vorm van revolverende fondsen). Nu worden de nieuwe concepten vooral toegepast in nieuwbouwprojecten. En misschien zit de *game changer* daarnaast wel in de beslissing juist de bestaande wijken hierin te betrekken.

Maar let op, *choose your battles*: voor welke ambities ga je? Maak een keus, want stapeling van ambities dat lijkt op dit moment een groot risico voor veel plannen.

## Afsluitend

Ook hier, in de deelsessies, blijkt dat het samenbrengen ambities en kennis de eerste belangrijke stap is naar succesvolle transformatie. De complexiteit vraagt om meerdere disciplines, en de diverse (nieuwe) opgaven vragen om het samenbrengen van kennis. Daarnaast moeten we in kleine stappen experimenteren. Lofts in Utrecht blijken uiteindelijk een groot succes, maar dat weten we pas doordat Blok Y op de Veemarkt werd gerealiseerd (30 woningen).

Bij nieuwe concepten is er vaak nog niet echt sprake van een markt. Dat vraagt aan overheid en marktpartijen om samenwerking en om nadenken over andere financieringsvormen. Een haalbare businesscase is nog niet een financierbare businesscase (vraag dat maar aan de banken). Om te weten te komen óf ergens voldoende vraag naar is, zullen we in gesprek moeten met toekomstige gebruikers, bewoners en bedrijven. Waarin zijn zij bereid meer te investeren?

Tot slot, misschien moeten we voor de komende tijd wel toe naar een aparte set van spelregels binnen transformatiegebieden. Afgebakende zones waarbinnen specifieke investeringsafspraken gelden. Het concept van een Gebiedsontwikkelings-Investerings-Zone (GIZ) moet dan eindelijk eens leven worden ingeblazen.

## Financiën

### OPGAVE

Financiering bovenwijkse voorzieningen  
Integratie schaalniveau's wijk -> buurt -> stad  
-> regio (o.a. mobiliteit) en financiering daarvan  
Management van collectiviteit op gebiedsniveau  
Hoe investeerders verleiden voor gebouwen ontwerpen (lange termijn)  
1.000.000 woningen  
Hoe krijg je arme wijken mee?  
Partijen op een lijn krijgen  
Splitsen in haalbare businesscases (klein beginnen geld genereren dan opschalen in kwaliteit)

### KNELPUNTEN

Financiers stappen er niet (Snel rendement = regel / lange termijn niet)  
Tegengestelde belangen partijen  
Beleid / wet- en regelgeving (RO kader) lopen achter  
Extra en aanvullende eisen vanuit overheid  
Urgentie ontbreekt of wordt niet gecreëerd  
Onbekend maakt onbemand (gedrag)  
Betaalbereidheid consument voor collectiviteit  
Verdeling waardecreatie (wie krijgt het rendement?), kan je een deel inzetten voor collectiviteit, deeleconomie  
Marketing van nieuwe concepten

### GAME CHANGERS

Prijsontwikkeling vastgoed, wordt businesscase haalbaar  
Nieuwe omgevingswet (meningen hierover verdeeld)  
Nieuwe concepten in bestaande wijken (vergroting markt)  
Schaarste woningmarkt  
Geen subsidie / maar investeren met rendement (Revolving fonds)  
Gedragsverandering bij mensen (sexy maken)  
Schaarste of exclusiviteit creëren

### QUICK WINS

Ambitie goed samen definiëren (niet vanuit belangen maar gemeenschappelijk doel)  
Collectiviteit (bijv. parkeren, voorzieningen delen) voor betaalbaar wonen  
Voor financiering start (aanjaaggeld, bijv. place making)  
Leuk maken, collectiviteit is ook gewoon leuk  
Ontsluiten perifere gebied, met andere modaliteiten  
Gebruiken wat er nu al is om zo stap voor stap de ontwikkeling op te pakken en de financiering behapbaar is.





# Deelnemerslijst

|                           |                                   |
|---------------------------|-----------------------------------|
| Tanja van Alphen          | Gemeente Haarlem                  |
| Sjors Averdonk            | ROgeo                             |
| Reijer Baas               | AT Osborne                        |
| Teunis van den Berg       | MTH Accountants en adviseurs      |
| Joris van Berkel          | Gemeente Arnhem                   |
| Sander Breethoff          | Gemeente Amersfoort               |
| Thijs Broeze              | VanWonen Vastgoedontwikkeling BV  |
| Johan Cornelissen         | Gemeente Rijswijk                 |
| Gerrit van Dijk           | Gerrit J. Van Dijk Vastgoedadvies |
| Peter Dijkstra            | Provincie Noord-Brabant           |
| Ralf Dressel              | Bébouw Midreth                    |
| Jesse Flink               | Planeta Advies bv                 |
| Thimmo van Garderen       | BNG Bank                          |
| Marije Gerverdinck        | AM                                |
| Hans de Greef             | Student Fontys Hogescholen        |
| Reinier de Groot          | Provincie Overijssel              |
| Ludo Grooteman            | Moke Architecten                  |
| Nico Harkes               | Next Vastgoed Consultancy         |
| Hans Karssenberg          | STIPO                             |
| Krispijn Klein Nagelvoort | Goudappel Coffeng                 |
| Fred Knibbeler            | Dolmans L+P                       |
| Bertus Krooder            | Partners in Transformatie         |
| Christiaan Kwantes        | Goudappel Coffeng                 |
| Aukje Las                 | Provincie Gelderland              |
| Anne-Marie Lavrijsen      | Gemeente Rijswijk                 |
| Wouter van Leeuwen        | Gemeente Lansingerland            |
| Jurjen Medendorp          | Provincie Noord-Brabant           |
| Arnold Meijer             | SAB                               |
| Michiel Moonen            | Zondag Ontwikkeling BV            |
| Lars Mosman               | DubbeLL - buurtontwikkelaars      |
| Tom Munter                | VanWonen Vastgoedontwikkeling BV  |
| Patrick Nan               | Planmaat                          |
| Hugo Nijhoff              | AM                                |
| Han Olden                 | Olden Advies                      |
| Wouter Pijnappel          | UW-Samenwerking                   |
| Jaco Polderman            | Staatsbosbeheer                   |
| Marc van Rooij            | Merlet Vastgoed                   |
| Peter Ruchti              | Draaijer + Partners               |
| Floris Schrijvers         | -                                 |
| Mathijs Smissaert         | Parkeeradvies.com                 |
| Hans-Hugo Smit            | BPD Gebiedsontwikkeling           |
| Ebe van der Spek          | Fintouch                          |
| Monica Stekelenburg       | VanWonen Vastgoedontwikkeling BV  |
| Belinde Verhoeven         | Gemeente Haarlem                  |
| Felix Veurink             | Provincie Noord-Brabant           |
| Bart de Visser            | Gemeente Delft                    |
| Patrick Vos               | Omnia Wonen                       |
| Niels de Vries Humel      | De Mannen van Schuim              |
| Marco de Weerd            | MTH Accountants en adviseurs      |
| Rosa de Witte             | ROgeo                             |
| Hans Zimmer               | Expertteam Winkelgebieden         |
| Ewout Zuiderwijk          | Varese Conceptontwikkeling        |

Utrechtseweg 331  
3731 GA De Bilt  
030 600 10 10  
info@stad2.nl  
www.stad2.nl

stad<sup>2</sup>