

A IMPORTÂNCIA DE “HEROIS LOCAIS” NA MELHORIA DO PLINTH

uma conversa com Hans Appelboom, empreendedor

PROPRIEDADE E VISÃO DE LONGO PRAZO

Duikelman é uma conhecida empresa de base familiar, um bazar de equipamentos e utensílios para cozinha, no Pijp, antigamente um bairro de classe trabalhadora próximo do centro de Amsterdã, que gentrificou muito desde o final dos anos 1970, começo dos anos 1980. Ao contrário de muitas outras lojas especializadas (com um número grande e espalhado de clientes) que se mudaram para as periferias da cidade, para que fossem totalmente acessíveis por carro, decidimos não nos mudar. Em vez disso, nos associamos e cooperamos com colegas de Roterdã e Haia. Ao mesmo tempo, nos comprometemos com o bairro, onde estão os nossos primeiros clientes: eventos, jantares na rua, etc. Acreditamos na regeneração do bairro e nas forças de propriedade e controle sobre os imóveis. Não depender de incorporadores e proprietários é uma pré-condição para desenvolver um modelo de negócios e estratégia de investimentos de longo prazo. Fazendo isso, vimos um efeito positivo no *plinth* do restante da rua.

ÁREAS URBANAS MISTURADAS

Acreditamos fortemente em áreas urbanas diversas e misturadas, com uma concentração de lojas especializadas como se encontra nos bairros antigos de Paris. Áreas que não dependem de acessibilidade máxima de carros, porém que são tão apreciadas por pessoas a pé ou de bicicleta, que gostam do rumor do estilo de vida urbano, e por visitantes que apreciam isso como uma experiência especial.



Hoje em dia, o Pijp está no meio de um projeto infraestrutural longo e maior para a nova linha de metrô. Sem ser grande fã desse tipo de melhoria urbana, vemos agora as vantagens e chances para o futuro próximo: uma maior área de captação, mais turistas e uma conexão com *hotspots* adjacentes, como o 'Bairro dos Museus'. O turismo é um mercado crescente nas cidades, bem como no Pijp – revistas do exterior se referem ao bairro como um *Quartier Latin*. Atrações como a Fábrica Heineken, a feira Albert Cuyp, restaurantes diurnos, pequenas lojas, etc., devem ser apreciados. Mas, ao mesmo tempo, as armadilhas para turistas, voltadas para o dinheiro rápido (lojas de suvenires, câmbio de dinheiro, etc) devem ser evitadas.

A Ferdinand Bolstraat (Rua Ferdinand Bol) se desenvolve agora como eixo de varejo principal, com uma coleção de lojas e restaurantes de cadeias fortes e conhecidas, como um ímã para o público comum. Isso é uma pré-condição para as lojas nas pequenas ruas adjacentes com um nível mais baixo de aluguel e/ou propriedade particular: pequena escala, diverso e especializado. E essas lojas são voltadas também à prestação de serviços a clientes e pessoas que vivem num mundo muito denso e urbanizado, como vamos ver cada vez mais no futuro.

NECESSIDADE DE COLABORAÇÃO

Gostaria de fazer uma observação sobre a ideia frequentemente ouvida, da necessidade de flexibilidade de (uso de) propriedade e de níveis de aluguel. Incorporadores e proprietários com uma base especulativa não tendem a pensar a longo prazo. Muitas vezes eles optam pelo retorno mais alto dos seus investimentos, resultando em locatários de um tipo bem conhecido. Proprietários de imóveis deveriam ser envolvidos numa fase inicial em novos planos e estratégias para convencê-los de que uma visão de longo prazo é melhor para todos. Colaboração com as autoridades é importante também para que a produção e as empresas de pequena escala - que são muito importantes para um bairro como o Pijp, voltem. Isso requer um processo de solicitação de licenças mais liberal; caso contrário, todo espaço do andar térreo disponível nas ruas adjacentes será convertido em habitação.

A tarefa então é encontrar uma mistura e uma boa colaboração entre empreendedores (de cadeia e especializados, lojas e produção, orientados para o dia e para a noite, para locais bem como para visitantes), e pessoas que vivem e trabalham na área. Porém, colaborar e juntar as forças é muito difícil, porque todos tendem cumprir os seus interesses pessoais e mal enxergam os desafios e objetivos comuns. Empreendedores deveriam ser proativos, tomar partido previamente no processo de desenvolvimento de um bairro, e colaborar nesse desenvolvimento. Eles poderiam provavelmente ser auxiliados por uma "agência intermediária" ou por um "gerente de rua comercial".

Esse tipo de recomendações resultará no fortalecimento da "alma" do Pijp e numa imagem e desempenho interessante e diferenciado ao nível dos olhos na rua.