

# GEBIEDSONTWIKKELAAR & PLACEMAKING

Alle spelers in gebiedsontwikkeling zijn van belang om de waarde te vergroten

*Steeds vaker organiseert Gebiedsontwikkelaar BPD Ontwikkeling BV al voordat duidelijk is hoe een gebied ontwikkeld wordt activiteiten om mensen naar de plek toe te trekken. Een enorme omslag, benadrukken ontwikkelingsmanager Rosalie de Boer en gebiedsmarketeer Hans-Hugo Smit: 'Vroeger zetten we een hek om zo'n gebied en mocht niemand er komen.'*

'In 2006/2007 kocht Gebiedsontwikkelaar BPD Ontwikkeling BV een groot deel van bedrijventerrein De Binckhorst in Den Haag op om er samen met de gemeente en een belegger een grootschalig en vooral top-down masterplan voor te maken,' vertelt BPD-gebiedsmarketeer Hans-Hugo Smit. 'Maar de crisis kwam ertussen, waardoor de transformatie niet meer haalbaar leek en uiteindelijk stootten we een groot deel van het bezit weer af. De panden op enkele resterende locaties verhuurden we in een soort antikraakconstructie.'

Een paar jaar geleden lanceerde de gemeente nieuwe plannen om een woon/werkgebied van de Binckhorst te maken. Smit: 'Wij wilden natuurlijk graag meedenken over hoe wij daaraan zouden kunnen bijdragen. Op een van onze locaties zat bierbrouwerij Kompaan, dat wisten we. Zij zorgden met hun activiteiten voor veel positieve trek naar het gebied. Dat bracht ons op het idee om meer met ons bezit te doen. Maar we hadden geen idee wie er op die andere locatie zat omdat een externe partij de verhuur beheerde.'



Pollux Studio's binnenplaats en loodsen

'We zijn langsgegaan en hebben gevraagd of we eens binnen mochten kijken,' vult zijn collega, ontwikkelingsmanager Rosalie de Boer, aan. 'Bleken er verschillende muzikanten die veel voor de Haagse en Nederlandse muziekscene betekenen hun studio- en oefenruimtes te hebben. Wij hebben toen ANNA Vastgoed & Cultuur opdracht gegeven mee te denken hoe we deze lokale kracht konden benutten. Samen met hen hebben we een brainstorm met de muzikanten georganiseerd en gekeken: hoe kunnen we deze plek een meerwaarde geven met muziek als uitgangspunt?'

Daaruit is het plan voor de Pollux Studio's ontstaan. De Boer: 'We ontdekten dat er een enorm netwerk om die muzikanten heen zit van tekstschrijvers, producers, vormgevers enzovoort. ANNA heeft toen een pitch uitgeschreven voor iedereen uit de muziekscene die daar wilde zitten en iets toe te voegen had aan de panden én aan het gebied.'

'Dit is echt heel bijzonder voor ons,' zegt Smit. 'Wij zijn gebiedsontwikkelaars, wij willen vastgoed ontwikkelen, daar verdienen we ons geld mee. Nu investeren we in het gebied terwijl we nog geen idee hebben óf wij er iets mee gaan doen en zo ja wat. Je kunt zeggen dat er in elk geval maatschappelijk rendement is,



Pollux Studio's



Proeftuin Erasmusveld - Fete de La Nature

maar daar alleen draait onze organisatie niet op. De combinatie van commercieel en maatschappelijk is waar het om gaat.'

'Het is dus zeker ook een zakelijk belang,' benadrukt De Boer. 'Om bestendig te blijven moet zo'n project zichzelf uiteindelijk kunnen bedruipen en niet afhankelijk zijn van subsidies. Het inhuren van ANNA Vastgoed & Cultuur is een eenmalige investering die we er niet uithalen. Dat is onze gift als gebiedsontwikkelaar aan het gebied, maar na die eerste investering moeten de opbrengsten van de verhuur het beheer gaan compenseren.' 'En,' vult Smit aan: 'we zetten zo de baten van het gebied op de kaart waardoor de waarde van het vastgoed hoger wordt.'

De Boer: 'Voor mij is het vooral een strategie om een gebied op de kaart te zetten voor toekomstige nieuwe bewoners, ondernemers en bezoekers. Om placemaking op langere termijn op gang te brengen, heb je partijen nodig zoals ANNA Vastgoed & Cultuur, de gemeente, en de mensen zelf.' Smit beaamt dat: 'Wij zijn het vliegwiel maar er is een keten van placemakers nodig die het proces oppakt.'

Een ander voorbeeld van placemaking is Proeftuin Erasmusveld, gelegen in de groene strook tussen Den Haag Zuid-West en Wateringse Veld. Smit: 'De gemeente wil dat dit de duurzaamste wijk van de stad wordt. Dat biedt ons de kans om op het snijvlak van ecologie en collectiviteit een unieke propositie neer te zetten. Daarom zijn wij gaan denken wat we konden doen om dat al in een vroeg stadium bij de potentiële bewoners tussen de oren te krijgen.'

'We hebben in de eerste fase een ontwerpprijsvraag gelanceerd,' vertelt De Boer. 'De opdracht was: zet de kernwaarden van dit project, 'Gezond, Stads en Samen Leven', om in een ontwerp voor dit gebied. Uit de ruim 60 inzendingen hebben we de beste partijen gekozen. Dat is een heel andere manier om de ontwikkeling van een gebied aan te vliegen dan we gewend zijn.'

BPD wil op het Erasmusveld uiteindelijk ongeveer 350 nieuwe woningen realiseren. Terwijl aan de ene kant van het terrein het ontwerpen van de eerste 100 huizen is begonnen, heeft BPD in het kader van placemaking aan de andere kant van het terrein de stadsakker Proeftuin Erasmusveld en een tiny houses-project geïnitieerd.

'Dat zouden twee volledig aparte ontwikkelingen kunnen zijn maar de kunst is die twee dingen juist bij elkaar te brengen,' legt De Boer uit. 'Onze afdeling Verkoop bijvoorbeeld is gewend op een bepaald moment de tekeningen te krijgen, een website te lanceren en vervolgens de huizen te verkopen. Nu leveren de activiteiten die wij op een plek organiseren al een bestand van 1000 adressen van geïnteresseerden op nog voor de verkoop begint. Daardoor kunnen



Verbinding leggen en kruisbestuiving

zij hun werk dus makkelijker doen en is het zakelijk in hun belang. Dat is een goeie drijfveer.'

Verbinding is in meerdere opzichten het toverwoord. 'Alles wat je doet kost geld,' legt Smit uit, 'ook organische dingen. Als je uit ideële motieven een stadstuin wilt realiseren maar je hebt geen geld om erin te investeren, kan je zoeken naar commerciële partners die misschien op het eerste gezicht botsen met je idealen. Ik denk dat je de verbinding moet zoeken, zonder jezelf te verloochenen. Dat geldt ook voor ons. Wij moesten bijvoorbeeld bereid zijn toe te zeggen dat we de grond voor de stadstuin 2,5 jaar niet zouden aanraken. Suzanne, de dame die de stadsakker beheert, wordt weliswaar door ons betaald maar ze stopt er ook een hoop liefde en energie in en dus moet ze erop kunnen vertrouwen dat wij niet na een maand of twee zeggen: het was leuk maar nu gaan we hier toch bouwen.'

Een voorbeeld van de kruisbestuiving waar hij op doelt, deed zich onlangs voor toen Smit een vergadering met zakelijke partijen had op de stadsakker. 'Suzanne deed niet mee aan de vergadering maar kwam wel een doos courgettes brengen. Zo gingen al die zakelijke mensen met twee courgettes naar huis. Door zo iets kleins ontstaat meer begrip voor elkaar.'

‘Of neem dat stel uit Groningen,’ valt De Boer hem bij, ‘die door de website van de stadstuin zagen wat er hier speelt, nu al drie keer langs zijn geweest en misschien wel hier willen gaan wonen. Als ik dat aan collega’s vertel, reageren ze totaal verrast, maar wat we aan het doen zijn, levert gewoon andere energie op.’

‘En uiteindelijk ook meer geld,’ zegt Smit. ‘Er ontstaat reuring, we krijgen naamsbekendheid door artikelen in plaatselijke kranten en ga zo maar door. Met een bouwbord en een hek erom was dat nooit op deze schaal gelukt.’

### **DO’S:**

- Bereid zijn te begrijpen waar de ander vandaan komt.
- Bekijk het zakelijk, dan is het ook duurzaam.
- Bekijk placemaking vanuit een keten van partners (en niet van een partner die alles doet)

### **DON'TS:**

- Niet van bovenaf bedenken wat er moet komen zonder eerst te kijken wat er al is.
- Neem de communicatie niet over van de placemakers; het is hun verhaal, wij faciliteren slechts.