



Registratiedatum: 13/02/2014
Behandelend afdeling
Afgehandeld door/op:

H-team

02032

13 FEB. 2014

ad

Beh. Ambt.:	bevordert herbestemming
Streefdat.:	
Afschr.:	B&W/VG
B.V.O.:	

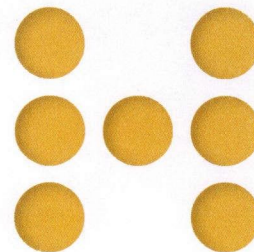
Geacht (toekomstig) raadslid,

De kans is groot dat er in uw gemeente gebouwen leegstaan. En de leegstand van het vastgoed in Nederland groeit met de dag: maatschappelijk vastgoed dat leeg komt te staan, kantoren, monumentale gebouwen, winkels of bedrijventerreinen; we kennen het allemaal en we zien het overal om ons heen. Van Amsterdam tot Arnhem en van Groningen tot Maastricht, ongeacht of een stad groeit, krimpt of stabiel blijft. Ondanks dat de oorzaken van leegstand plaatselijk verschillen, blijft het feit dat we als samenleving iets moeten met al die vrijkomende gebouwen. Leegstand is uiteindelijk een maatschappelijk probleem. Dynamische steden en vitale dorpen bieden meer kansen.

Het lijkt onvermijdelijk dat u straks als raadslid met leegstand te maken krijgt. De vraag is of u hier iets aan kunt doen? Is leegstand niet in de eerste plaats het probleem van de eigenaar, de markt die het moet oplossen? Daar zit zeker een kern van waarheid in. Maar als leegstand grote proporties aanneemt, is het maatschappelijke probleem van de leefbaarheid in het geding en zal de gemeente ook haar rol moeten oppakken. Bovendien kan de markt het niet alleen oplossen. Net zo min als u als gemeente dat alleen kunt doen. U raadt het al: de beste resultaten worden behaald als markt en gemeente samen optrekken. En de gebruiker, uw kiezer, speelt hierin eveneens een belangrijke rol. Wij denken dat u als fris nieuw raadslid een initiërende rol kunt spelen. Er zijn namelijk voldoende redenen én kansen voor u om wel met dit vraagstuk aan de slag te gaan: economisch, ruimtelijk én sociaal-cultureel. Wij geven u daarom graag een zevental richtinggevende vragen mee. Daarnaast hebben wij speciaal voor u een digitaal 'gemeentedossier' gemaakt waar u verdere instrumenten en achtergrondstukken worden aangeboden (zie www.kennisbankherbestemming.nu/gemeenten).

Wij wensen u oprecht succes met de aanpak van de leegstand in uw gemeente en vooral ook heel veel plezier met uw herbestemmingsprojecten. Want telkens weer blijken succesvolle herbestemmingen de kroonjuwelen in een stad. Oh ja, dat zijn we nog aan onze stand verplicht. Als u moet kiezen tussen gebouwen, kies dan voor karakter. Mooie (oude) gebouwen hebben een streepje voor op 13 in een dozijn dozen waar Nederland al zo vol mee staat. Waarom? Vraagt u dat maar eens aan uw kiezers.

Met vriendelijke groet namens het H-team en het NRP,
Duco Stadig & Frank Ph. Bijdendijk



Het H(erbestemmings)-team is een onafhankelijk adviesorgaan en agendeert kwesties die herbestemming bevorderen. Tegen de achtergrond van een groeiende leegstand én een veranderende woon- en werkomgeving, pleit het H-team primair voor de herbestemming van karakteristiek vastgoed. Voor meer informatie zie www.herbestemming.nu.

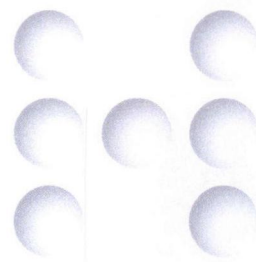


Nationaal Renovatie Platform

Het NRP (Nationaal Renovatie Platform) is een onafhankelijke stichting met als doel het bevorderen van het duurzaam gebruik van de bestaande gebouwde omgeving door middel van renovatie en transformatie. De ruim 70 aangesloten partijen komen uit de volledige breedte van de vastgoedsector (adviesbureaus, architectenbureaus, advocatenkantoor, banken en financiële instellingen, brancheorganisaties, beleggers, bouwbedrijven, energiebedrijven, installateurs, ontwikkelaars, toeleveranciers en woningcorporaties). Voor meer informatie zie www.nrplatform.nl.

Nationaal Programma
Herbestemming
Postbus 1600
3800 BP Amersfoort
033 - 421 73 40
info@herbestemming.nu
www.herbestemming.nu

7 vragen voor raadsleden



1. WEET U WAT ER LEEGSTAAT?

Mensen hebben de neiging om door hun eigen koker naar de werkelijkheid te kijken en te zeggen dat het toevallig is dat dit ene pandje leegstaat. En dat dit pandje niets te maken heeft met al die andere lege panden. Pas als u alle zaken een keer op een rij zet weet u waar u mee te doen heeft. Vraagt u dan gelijk even naar de oppervlakte van de gebouwen, wat ze waard zijn, of u er als gemeente zelf in geïnvesteerd heeft etc. Kortom, vastgoedinformatie verzamelen. Informatie die hard nodig is.

2. WIE DOET ER MEE BEHALVE DE AFDELING VASTGOED?

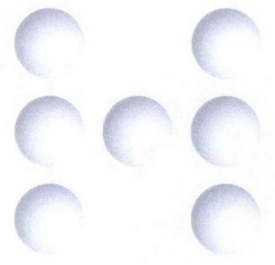
De aanpak van herbestemming vraagt om een samenspel van vrijwel alle afdelingen binnen een gemeente. Want het is een ruimtelijk vraagstuk: waar in de stad moet wat gebeuren (afdelingen ruimte, groen), een fysiek vraagstuk van gebouwen (afdeling vastgoed/grondbeleid, monumentenzorg) en een vraagstuk van functies/gebruik/voorzieningen (afdeling economie, sociale zaken, cultuur). Kortom, het vraagt om een aanpak door de gemeentelijke organisatie heen. Daarbij is het goed om u te realiseren dat enige leegstand acceptabel kan zijn, maar door samen te werken kunt u als gemeente visie en beleid ontwikkelen hoe u daar op verschillende plekken in uw stad mee wilt en kunt omgaan.

3. RICHT UW GEMEENTE ZICH VOLDOENDE OP DE INITIATIEFNEMER?

Uiteindelijk gaat het om de (nieuwe) gebruiker die een pand tot leven brengt. De meeste lege panden trekken tegenwoordig uit zichzelf weinig klandizie; de gemeente zal zelf achter de klanten aan moeten. Het gaat om voorzieningen en gebruik, niet om het gebouw. De lege gebouwen zijn het probleem, richt uw aandacht op de oplossing: de mensen, de potentiële gebruikers. Laat dus achterhalen wie er in uw stad wat wil én kan. Dat kan ook heel creatief worden aangepakt, samen met bewoners en ondernemers. Samen weet u meer en ontdekt u kansen.

4. IS UW GEMEENTE INGERICHT VOOR EEN NIEUWE ROL: HET VERBINDEN?

Makelen en schakelen is voor veel gemeenten echt een nieuwe rol: het bijeenbrengen en daarmee een beetje proberen te sturen op vraag en aanbod. Niet alleen weten (nieuwe) gebruikers en lege panden elkaar niet te vinden, het is ook nog zaak om de goede gebruikers bij de goede panden te vinden. Verschillende gemeenten hebben inmiddels ervaring hiermee door het instellen van makelpunten, kantorenloodsen, een transformatie-team of iets dergelijks.



5. VORMEN DE REGELS OF DE WENS VAN EEN KLANT HET VERTREKPOINT VAN HANDELEN?

Bij herbestemming spelen er veel regels. Regels die wij in Nederland gemaakt hebben om onze complexe wereld te ordenen, maar die op hun beurt zorgen voor nieuwe ingewikkeldheid en vertraging. Zeker als die regels gemaakt zijn voor een groeiemarkt. Daarbij is het overgrote deel van de regels van de gemeente zelf en slechts een klein deel van de rijksoverheid of Europa. Dus u kunt er zelf mee aan de slag: niet door vanuit de regels te vertrekken, maar door vanuit de initiatiefnemer te vertrekken: hoe kunnen we hem/haar zo goed en snel mogelijk helpen en door het proces loodsen. Zorg dat de gemeente hier flexibel mee om kan gaan. Vraagt u maar eens of men kan aangeven hoe lang het duurt voordat een initiatiefnemer uitsluitel krijgt over zijn/haar plan. Weet men dat niet, dan is de kans groot dat de klant inmiddels naar uw burens is vertrokken.

6. HET GAAT PRIMAIR NIET OM GELD, MAAR OM DE VRAAG: WAAR ZIT ENERGIE?

Natuurlijk, op leegstaand vastgoed moet vaak flink worden afgeboekt. En dat doet pijn in de portemonnee. Maar herontwikkelen is vaak in eerste instantie geen zaak van geld, maar van mensen die kansen zien. Mensen die energie willen steken in een idee, in een pand. Mensen die denken in opbrengsten en exploitatie in plaats van kosten en onmogelijkheden. Mensen die kunnen denken vanuit wat er al is in plaats van wat er niet is. Die energie werkt aanstekelijk en maakt dat andere partijen er hun geld in willen steken en zo komen zaken weer in beweging. Zoek die energiebronnen, geef ruimte aan die entrepreneurs. Dat zijn vandaag de dag lang niet altijd de bekende en gerenommeerde bedrijven, maar soms gewoon buurtbewoners of nieuwe collectieven. Misschien hoeft u dus niet zo ver te zoeken.

7. ALS U DOET WAT U AL DEED, KRIJGT U DAN NIET WAT U AL KREEG?

Herbestemmen is 'omgekeerd ontwikkelen'. U moet dus niet altijd en overal willen inzetten op wat we vroeger deden. Dus niet per se zoeken naar gebruikers voor langdurige huurcontracten; het mag ook best tijdelijk gebruik zijn. U hoeft niet te kiezen voor duur en exclusief, het mag ook goedkoop en praktisch. U hoeft niet alles zelf op te knappen, u kunt ook ruimte geven aan de toekomstige gebruikers. Dat is misschien even wennen, maar de ervaring van degenen die het al gedaan hebben leert: het werkt echt!

TEN SLOTTE: STOP DE 'BLAME GAME'

In Nederland zijn wij er goed in om te mopperen op de andere partij die altijd de schuld heeft, om al onze energie te steken in het zoeken naar de oorzaken, om haarfijn uit te leggen waarom iets niet kan, om te laten zien dat de bestaande regels niet deugen en natuurlijk dat er sowieso veels te veel regels zijn. Dat schiet zo weinig op. Ondertussen groeit die leegstand maar door. Maar gelukkig ook het aantal voorbeeldpraktijken. Op onze beider websites hebben wij inmiddels meer dan 400 succesvolle projecten in beeld gebracht. Die geven zo'n kick! Die projecten laten zien wat de nieuwe wereld, de nieuwe werkelijkheid aan leuke en spannende dingen te bieden heeft. U bent die nieuwe werkelijkheid: grijp uw kans!

Meer achtergrond en informatie is te vinden op:
www.kennisbankherbestemming.nu/gemeenten
www.herbestemming.nu
www.nrpguldenfeniks.nl