

BETAALBAARHEID

DE ONDERNEMENDE BINNENSTAD



Colofon

Deze publicatie maakt onderdeel uit van een serie van vijf cahiers die worden uitgegeven door het lectoraat De Ondernemende Regio van Fontys Hogeschool Management Economie en Recht ter gelegenheid van de afronding van het onderzoeksprogramma De Ondernemende Binnenstad. Dit onderzoeksprogramma heeft gelopen van 1 april 2016 tot en met 31 augustus 2018 en werd financieel mogelijk gemaakt door een innovatiesubsidie uit de regeling RAAK-Publiek van Nationaal Regieorgaan Praktijkgericht Onderzoek SIA.

Uitgever

Fontys Hogeschool Management Economie en Recht, Eindhoven

Redactie

Bart de Zwart (hoofdredacteur), Tara Pijs, Nico Schram

Vormgeving

Canon Design Studio

Coverfoto

Bas Gijssels | BASEPHOTOGRAPHY

ISBN/EAN: 978-90-5284-642-2

NUR: 805

Bibliografische notatie

B.A.M. de Zwart, T.S. Pijs, N.B. Schram (eds.). (2018). De Ondernemende Binnenstad. 5 Cahiers: De factor mens, Organisatiekracht, Onderscheidingskracht, Betaalbaarheid, Vitaliteit. Eindhoven: Fontys Hogeschool Management Economie en Recht

Copyright © 2018

Niets uit deze uitgave mag geheel of gedeeltelijk worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. Ondanks zorgvuldige redactie kan het voorkomen dat er onjuistheden in deze uitgave staan. Fontys Hogeschool Management Economie en Recht is hiervoor niet aansprakelijk. Acquisitie op basis van deze uitgave wordt niet op prijs gesteld.

Inhoudsopgave

Colofon	2
1. Het grootste bedrijventerrein van de stad	4
2. BID en BIZ: Internationale lessen voor bedrijveninvesteringszones	8
3. Blockchain: Transparantiemotor of gehypete tech-toepassing?	18
4. Drempelverlaging voor innovatieve concepten in Limburgse centra	21
5. Herbestemming van erfgoed	27



1 HET GROOTSTE BEDRIJVENTERREIN VAN DE STAD

Het grootste bedrijventerrein van de stad

Bart de Zwart

is docent/onderzoeker bij het lectoraat
De Ondernemende Regio van
Fontys Hogescholen en projectleider
van het onderzoeksprogramma
De Ondernemende Binnenstad.

De binnenstad is een omgeving waar geld wordt uitgegeven, maar het is omgekeerd ook een plaats waar inkomen wordt verdiend. Dit facet van zijn economische functioneren blijft in het actuele discours over de binnenstad soms helaas nog onderbelicht. Wanneer het slecht gaat met het centrum dan heeft dit niet alleen gevolgen voor de aantrekkelijkheid van het straatbeeld en de omzet van grote (winkel)bedrijven, er staan concrete banen van inwoners op het spel. Niet vreemd dus dat gemeenten de binnenstad tot een belangrijke pijler van hun ruimtelijk-economische beleid maken.

Een onderzoek dat Bureau Louter binnen het kader van De Ondernemende Binnenstad uitvoerde, wees uit dat binnensteden vaak tot de belangrijkste werklocaties van een regio behoren. Het centrum van Eindhoven is met 22 duizend banen zelfs de grootste werkplek van heel Noord-Brabant. Van die arbeidsplaatsen is overigens maar een deel,

zo'n kleine vierduizend, direct gerelateerd aan de detailhandel. Andere prominente bronnen van werkgelegenheid vormen de commerciële dienstverlening – met name in de grotere binnensteden en op kantoorlocaties rond de treinstations – overheidsdiensten, onderwijs, cultuur, leisure en de horeca die sinds het einde van de crisis weer volop in de lift zit.

Al die sectoren zijn gebaat bij een vitale, goed functionerende binnenstad. Een centrum dat niet alleen aantrekkelijk is voor het winkelende publiek, maar ook een gezonde en prettige werkomgeving biedt. Een plek die bereikbaar is, waar gelegenheid is voor ontspanning buiten werktijd, waar de luchtkwaliteit op peil is, waar ruimte is voor groen, en waar de sociale veiligheid na sluitingstijd is geborgd. Een reden temeer voor publieke en private partijen om de handen ineen te slaan om deze opgaven in het centrum aan te pakken.

In dit cahier verkennen we de rol van de binnenstad als bedrijventerrein. Een interessante ontwikkeling op dat vlak is de opkomst van de bedrijveninvesteringszone (BIZ). Dit samenwerkingsmodel is overgewaaid vanuit Canada en de VS en biedt ondernemers en eigenaren de mogelijkheid om gezamenlijk te investeren in de kwaliteit van een gebied. Diverse gemeenten in Noord-Brabant hebben inmiddels een BIZ voor het centrum geïmplementeerd en het is wachten op de eerste – hopelijk positieve – resultaten.

Gelijktijdig zijn veel gemeenten op zoek naar middelen om startende ondernemers en energie vanuit de samenleving een plek te geven in de binnenstad. De creativiteit en innovatieve concepten van deze nieuwe spelers zijn broodnodig om de binnenstad vitaal te houden, maar hoge huren en juridische obstakels staan een succesvolle vestiging en door groei nog vaak in de weg. Wellicht dat er een mooie rol in het verschiet ligt voor (toekomstige) afgestudeerden van onze opleiding Vastgoed & Makelaardij om deze verbindings- en aanjaagfunctie te vervullen.



Deze uitgave vormt een onderdeel van een serie van vijf cahiers over de binnenstad. Naast *Betaalbaarheid*, verschenen in deze reeks ook cahiers over de thema's: *De factor mens*, *Organisatiekracht*, *Vitaliteit* en *Onderscheidingskracht*.

Deze serie vormt de neerslag van het project De Ondernemende Binnenstad. In dit tweejarige programma (2016-2018) heeft het lectoraat De Ondernemende Regio van Fontys Hogeschool Management Economie en Recht, samen met een twintigtal publieke en private partners, praktijkgericht onderzoek gedaan naar de toekomst van de Noord-Brabantse stads- en dorpscentra. De Ondernemende Binnenstad werd mede mogelijk gemaakt door een stimuleringssubsidie uit de regeling RAAK-publiek van Regieorgaan SIA.



2 BID EN BIZ: INTERNATIONALE LESSEN VOOR BEDRIJVEN- INVESTERINGSZONES

BID en BIZ: Internationale lessen voor bedrijveninvesteringszones

Rick van Zwet & Jos Janssen

Rick van Zwet

is als Research Manager bij Dynamis verantwoordelijk voor de publicatie van de verschillende Spreekende Cijfers, in deze rapporten wordt de vastgoedmarkt over de gehele breedte besproken. Voorheen was Rick werkzaam als onderzoeker bij het Economisch Instituut voor de Bouw.

Moeten wij ons zorgen maken over Nederlandse binnensteden? In de maatschappelijke en politieke discussie is er grote bezorgdheid over oplopende leegstand – 10 tot 15% - van winkelruimte in de centra van Nederlandse steden (PBL, 2016). Het schrikbeeld is de Amerikaanse doughnut cities: steden met een volledig uitgeholde kern. Deze angst is deels ongegrond (Evers, Tennekens & van Dongen, 2014). Sinds de crisis loopt de winkelleegstand in Nederlandse binnensteden weliswaar harder op dan daarbuiten, maar daarvoor was de winkelleegstand juist kleiner dan elders. Uit onderzoek van PBL (2015) blijkt dat de meeste centra er relatief goed voor staan. Tegelijkertijd is de gemeentelijke overheid steeds meer gaan faciliteren in plaats

van sturen op beleid in binnensteden. Kern bij deze verschuiving is dat de overheid taken moedwillig of noodgedwongen laat liggen, waardoor er als gevolg van een gelijkblijvende behoefte bij de samenleving, nieuwe ruimte ontstaat voor ondernemerschap en privaat initiatief (Langelaan, 2016). Maar hoe zorg je er als overheid dan voor dat ondernemers in binnensteden blijven investeren en nieuwe kansen zien? Wat maakt, kortom, een ondernemende binnenstad? Sinds enkele jaren verschaft de Nederlandse wetgever mogelijkheden om private partijen activiteiten in aangewezen gebieden te laten uitvoeren als aanvulling op de diensten van gemeenten, zoals op bedrijventerreinen en in binnensteden. Zou een BIZ (bedrijveninvesteringszone) een

Jos Janssen

is docent bij de opleiding Vastgoed & Makelaardij van Fontys Hogeschool Management Economie en Recht en is als kenniskringlid betrokken bij het onderzoeksprogramma De Ondernemende Binnenstad.

geschikt vehikel kunnen zijn om de problemen in de binnensteden op te lossen of is er toch meer nodig?

Methodiek

Deze bijdrage beschrijft de ervaringen die zijn opgedaan met buitenlandse bedrijveninvesteringszones en neemt lessen daaruit mee voor de Nederlandse praktijk. Het artikel is samengesteld op basis van een literatuurstudie naar business improvement districts, het Angelsaksische equivalent van de BIZ. Voor het literatuuronderzoek is zowel gebruikt gemaakt van wetenschappelijke als meer praktijkgerichte publicaties. Bij de selectie van de artikelen is niet gestreefd naar een systematische benadering. Het doel van de

door ons gehouden quick scan is om bruikbare lessen uit de praktijk voor Nederlandse beleidsmakers, en – uitvoerders inzichtelijk te maken.

Wat is een BIZ?

Een bedrijveninvesteringszone (BIZ) is een afgebakend gebied, waarin bedrijven een private organisatie oprichten (vereniging of stichting) om de leefbaarheid, veiligheid en ruimtelijke kwaliteit gezamenlijk te kunnen beheersen en waarborgen. De activiteiten van een BIZ moeten gericht zijn op het bevorderen van leefbaarheid, veiligheid, ruimtelijke kwaliteit of een ander (mede) publiek belang in de openbare ruimte.

Een BIZ kan alleen tot stand komen als er een stevig ondernemersinitiatief ligt dat op voldoende draagvlak kan rekenen en waar ook de gemeente achter staat. Na instelling van een BIZ is er geen sprake meer van vrijblijvendheid. Alle ondernemers in het betrokken gebied zijn via een zogenaamde BIZ-heffing verplicht om bij te dragen aan de extra voorzieningen. In 2009 is in Nederland de Experimentenwet Bedrijveninvesteringszone van kracht gegaan.

Het ligt voor de hand om de geleerde lessen met BIDs in het buitenland toe te passen op de Nederlandse praktijk

In de Experimentenwet is de definitie bewust breed gehouden om ervaringen op te doen. Uit een onderzoek van Berenschot bleek dat het experiment is geslaagd: nut en noodzaak van een BIZ voor bedrijventerreinen en binnensteden is afdoende aangetoond, zowel vanuit ondernemers als vanuit gemeenten (Berndsen et al., 2012). In januari 2015 is de Experimentenwet vervangen door 'Wet op de bedrijveninvesteringszones'. Daarmee is de BIZ verder verankerd.

Internationale lessen

De bedrijveninvesteringszones zoals we die in Nederland kennen, zijn ontstaan op basis van buitenlandse concepten. In de jaren

zestig begon een dergelijk concept al onder de naam Business Improvement District (BID) in Toronto, Canada. Met de start van een BID in New Orleans eind jaren zestig is dit instrument overgewaaid naar Amerika. In de daaropvolgende jaren zijn BIDs de hele wereld overgegaan: onder andere Nieuw-Zeeland, Zuid-Afrika, Jamaica, Duitsland, Engeland en Wales hebben het concept geadopteerd. De opzet van een BID is in hoge mate vergelijkbaar met die van een Nederlandse BIZ, de contributie voor een BID heeft in het buitenland in de meeste gevallen bijvoorbeeld ook een verplicht karakter voor de bedrijven in het gebied (Steel & Symes, 2005). Gezien de jarenlange ervaring die is opgedaan met BIDs in het buitenland ligt het voor de hand om de geleerde lessen ook te bezien vanuit de Nederlandse praktijk. Puntsgewijs worden de zogenaamde good practices van BIDs in het buitenland behandeld.

Breid het takenpakket uit, maar begin bij de kern

In eerste instantie geldt voor het takenpakket van BIDs: begin bij de kern. Aan de grondvoorwaarden van een schone, veilige

en eventueel groene omgeving moeten voldaan worden. Dit zijn alle factoren die duidelijk zichtbaar zijn en ten bate komen van alle bedrijven binnen de BID. Wanneer de kerntaken van de BID zijn uitgevoerd en de BID een gevestigde en vertrouwde partij is voor de ondernemers, kan een volgende stap gemaakt worden. Meer complexe problemen kunnen worden aangepakt, waarbij niet in alle gevallen alle ondernemers profiteren.

De functie van BIDs is in de jaren negentig in Noord-Amerika verschoven naar meer strategische placemarketing. De sterke en zwakke punten van de binnenstad in de regionale context worden geanalyseerd, en waar nodig verbeterd. Dit gaat verder dan alleen veiligheid en uitstraling, een BID pakt ook de mix van bedrijven en cultureel aanbod aan. Vergelijkbare trends zijn gaande in Groot-Brittannië, waar BIDs in toenemende mate worden gezien als een instrument om een coherente placemanagementstrategie te implementeren. Een BID kan helpen om te reageren op verslechterde marktomstandigheden en competitiefactoren door secundaire

inkomstenbronnen goed te alloceren om zo dalende detailhandelsinkomsten en leegstand tegen te gaan (Hemphill et al, 2014). In dit licht hebben organisaties als de Downtown Partnership of Baltimore en Philadelphia's Center City District (beide BIDs) onderzoek gedaan naar huisvesting in de buurt, werkgelegenheidstrends, enquêtes uitgezet onder werknemers en gelobbyd voor bedrijfsvriendelijk overheidsbeleid (Levy, z.j.). Een bereikt doel van het lobbyen is dat verouderde wetgeving is aangepast waardoor wonen boven winkels mogelijk werd gemaakt. In meerdere steden in Amerika zijn BIDs zelfs verantwoordelijk voor de ruimtelijke ordening van het gebied. De bredere opvatting van een BID toont zich in de missie van de Downtown Dayton Partnership en de Alliance for Downtown New York, namelijk het aantrekken van bedrijvigheid. De BID zet zich in om vacante private gebouwen te vullen in plaats van alleen het beheren van publieke ruimtes.

In Birmingham (Groot-Brittannië) is een succesfactor van de BID geweest dat de taken verbreed zijn richting het sociale domein (Beek & Mosselman, 2006). Niet alleen de opruim-

Voor de vorming van een succesvolle BID is kritische massa nodig

en schoonmaakwerkzaamheden of veiligheid behoren hier tot de kerntaken, maar ook meer sociale projecten worden uitgevoerd. Voorbeelden hiervan zijn werkprojecten voor verslaafden, bestrijding van jeugdoverlast en collectes voor dak- en thuislozen. Veiligheid en het vergroten van de aantrekkelijkheid van een buurt wordt hiermee meer vanuit de kern aangepakt. Ook uit Amerikaanse studies blijkt dat het van belang is dat (grootstedelijke) BIDs een rol spelen in het verbeteren van de leefomstandigheden van daklozen in de buurt. Een gebruikte methode om dit te bewerkstelligen is het creëren van simpele banen voor (voormalige) daklozen in de BID (Hoyt & Gopal-Agge, 2007). Dit draagt bij aan een duurzame verbetering van een buurt en verbetert de kansen voor alle partijen binnen de BID.

Creëer draagvlak onder de deelnemers

De exacte identificatie van de wensen en eisen van lokale bedrijven binnen een BID is van belang. Volgens Ha en Grunwell (2014)

worden de maximale economische voordelen benut als BIDs de diensten leveren die een gemeente of andere overheid niet kan bieden zoals bewegwijzering, evenementen, graffiti verwijdering en leningen voor ondernemers. Om de economische voordelen te bereiken is het aan te raden om tijdens de oprichting van een BID al uitgebreid onderzoek te doen naar de wensen en eisen van bedrijven en vastgoedeigenaren, dit om te bepalen welke services de hoogste prioriteit hebben en dus de investering waard zijn. Op deze manier verzekert de BID zich van draagvlak onder de contribuanten, zoals het geval was in de BID in Asheville (Ha & Grunwell, 2014).

Het financieel draagvlak onder de deelnemende bedrijven is van essentieel belang. Afwijkende modellen waar BIDs op vrijwillige bijdrages steunden zijn in de meeste gevallen gefaald. Enkele donateurs dragen in zulke gevallen de kosten voor alle ondernemers in het gebied. Op termijn stoppen deze geldschieters met het

betalen voor voorzieningen waar free-riders ook van profiteren (Houston Jr., 2005). BIDs in de Verenigde Staten die hun inkomsten primair halen uit vrijwillige bijdragen, zijn bovendien meer dan de helft van de tijd fondsen aan het werven. Deze tijd kan beter gebruikt worden voor het verlenen van diensten aan ondernemers en het opzetten van programma's gericht op de lange termijn. Een betrouwbaar en voorspelbaar inkomen is daarmee een belangrijke succesfactor voor BIDs gebleken.

Ook is gebleken dat een kritieke massa benodigd is voor de vorming van een succesvolle BID. Deze massa moet bestaan uit een groep waardevolle gebouwen die de BID verankeren en het vormingsproces doorzetten. Een aantal factoren verklaren deze voorwaarde voor een succesvolle BID: de politieke invloed van dergelijke pandeigenaren, het verzekeren van de benodigde fondsen voor basisactiviteiten van de BID en het spreiden van de lasten over meerdere (grote) panden (Meltzer, 2012).

Voor de meeste BIDs is de (verplichte) contributie van bedrijven de primaire bron van inkomsten. BIDs worden echter meer

innovatief en zelfverzekerd om diverse bronnen van inkomsten aan te boren. Bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk slagen BIDs er in toenemende mate in om secundaire bronnen van inkomsten aan te boren. BIDs verkrijgen bijvoorbeeld inkomsten van bedrijven binnen de BID die om wat voor reden dan ook niet meebetalen aan de vaste contributie en ook van vastgoed- en grondeigenaren en ontwikkelaars komen vrijwillige bijdrages. De publieke sector is in meerdere gevallen in Groot-Brittannië bereid geweest om bij te dragen, waar deze middelen eerst naar centrummanagementinitiatieven gingen. In BIDs in Londen wordt gemiddeld 28% van het inkomen gehaald uit secundaire bronnen. Over heel Groot-Brittannië slagen BIDs er zelfs in om gemiddeld 40% van het inkomen binnen te halen vanuit secundaire bronnen (The Means, 2013). Ook zijn er gevallen bekend waar BIDs toegang hebben verkregen tot Europese subsidies. Deze alternatieve vormen van subsidiering verbreden het oorspronkelijke concept van BIDs.

Behoud de vitaliteit

Bij de bedrijfsvoering van een BID moet de authenticiteit van het gebied in het oog

worden gehouden. In Amerika bestaat de neiging om met de fondsen van een BID binnensteden te creëren naar de gelijkenis van suburbane winkelcentra. Schoon en veilig, maar ook exclusief en steriel. Zogenaamde disneyfication kan hierdoor optreden, waardoor de binnensteden meer geësceneerd en minder stedelijk aanvoelen. De marketingcampagnes van een BID dragen bij aan het homogene, commerciële beeld van deze buurten. Bovendien creëren investeringen in bijvoorbeeld uniform straatmeubilair generieke landschappen waardoor de vitaliteit juist vermindert (Hoyt & Gopal-Agge, 2007). Door de uniforme omgeving neemt vaak de diversiteit en variëteit van het publiek binnen een BID drastisch af (Van Melik & van Aalst, 2011). Deze valkuil moet in het oog worden gehouden bij het toepassen van investeringszones in de Nederlandse historische binnensteden.

Meet doelmatigheid

Evaluatie is een belangrijk instrument om de doelmatigheid van een BID vast te stellen. In veel gevallen worden echter activiteiten gemeten in plaats van de impact. Ervaringen uit

Schotland leren dat het evalueren van BIDs geen eenvoudige opgave is. Goede meetinstrumenten worden vaak te duur bevonden en men blijft hangen in anekdotisch bewijs (Donaghy et al, 2013). Voor lokale bestuurders en beleidsmakers is het echter essentieel om key performance indicators (KPIs) en impact te meten ten behoeve van de participerende ondernemers, zij betalen immers voor de diensten (The Means, 2013). Vanuit de wetenschap is er wel aandacht voor de effectiviteit van BIDs (Hoyt, 2005; Brooks, 2008).

In Londen worden de prestaties van BIDs wel nauwkeurig gemeten aan de hand van prestatieafspraken, misdaadcijfers, enquêtes, huurprijzen, leegstand, omzetcijfers, passantentellingen en meningen van ondernemers (Beek & Mosselman, 2006). Ondernemingen die bijdragen aan een BID vertonen een grotere willingness-to-pay wanneer ze de voordelen ervan ervaren en duidelijke output zien. Om die reden moeten BIDs hun succes tonen door prestaties te meten en inzichtelijk te maken. Het behalen van langetermijndoelstellingen en impact lijkt daarmee beter geborgd (Hemphill et al, 2014).

Het opzetten van een formeel monitoring netwerk is een belangrijke aanbeveling voor de Nederlandse situatie.

Verandering van vastgoedwaardes is de meest complete indicator voor verbeteringen van de buurt en meet daarmee de positieve effecten van investeringen en services van een BID. Uit evaluaties (Furman Center, 2007; Sutton, 2014) blijkt dat in New York een BID gemiddeld een groot positief effect heeft op de waarde van commercieel vastgoed. Wanneer echter de BIDs worden uitgesplitst naar formaat, blijkt dat grotere BIDs positieve effecten hebben, maar in kleine BIDs geen prijseffect waarneembaar is. De inkomsten van een BID bepalen de categorie waarin deze valt: een grote BID haalt jaarlijks meer dan 1,2 miljoen dollar op en een kleine BID minder dan 263 duizend dollar (Furman center, 2007). Bovendien toont deze studie aan dat de waarde van het vastgoed binnen de grenzen van een BID in New York gemiddeld met 15%-punt zijn toegenomen ten opzichte van vastgoedprijzen buiten de BID-grenzen. Deze sterke prijsstijging wordt bijna volledig gedreven door de positieve effecten op vastgoed binnen grootschalige BIDs.

Oorzaken van de afwezige effecten van kleinschalige BIDs moeten gezocht worden in het gebrek aan middelen om impact te bereiken. Bijna de helft van het budget van kleinere BIDs gaat op aan administratieve kosten, waardoor relatief minder fondsen aangesproken kunnen worden voor verbeteringen in de buurt. Ook is het mogelijk dat een bepaald minimum aan investeringen nodig is om een observeerbaar effect te sorteren. Daarnaast bestaat het bestuur van een grote BID vaker uit advocaten, CEO's en financiële experts, terwijl in de besturen van kleinere BIDs vooral lokale bedrijfseigenaren zitten. Deze laatste groep mist de politieke invloed en netwerken waar invloedrijkere besturen van grotere BIDs deze middelen kunnen aangrijpen om actoren te beïnvloeden (Furman Center, 2007).

Externe effecten

Een volgende les uit het buitenland heeft te maken met negatieve externe effecten. BIDs lijken bepaalde problemen effectief op te lossen, maar in werkelijkheid worden de problemen simpelweg verplaatst naar buiten de buurtgrenzen. Wanneer bijvoorbeeld de

criminaliteit binnen het BID-gebied bestreden wordt, kan een verplaatsing optreden van criminaliteit naar de omliggende buurten. Het succes van de BID kan daarmee het falen van de omliggende gebieden betekenen. Het is daarom verstandig om de gevolgen van een BID niet alleen te monitoren in het betreffende gebied, maar ook de kwaliteit van de omliggende gebieden in het oog te houden. Wanneer de buurten rondom

Het succes van de BID kan het falen van de omliggende gebieden betekenen

bijvoorbeeld de binnensteden verslechteren, heeft dit ook een negatieve impact op de binnenstad zelf (Ha & Grunwell, 2014). Aan de andere kant is het mogelijk dat de naburige gebieden juist profiteren van de toegenomen aantrekkelijkheid van een BID-gebied. De positieve effecten breiden zich dan

uit buiten de BID-grenzen, zoals bijvoorbeeld toegenomen passantenstromen (Ellen, Schwartz en Voicu, 2007).

Samengevat

Lessen uit de buitenlandse praktijk:

- Inventariseer de wensen en eisen van bedrijven tijdens de oprichting van een BIZ. Verbreed daarbij zo mogelijk het takenpakket van BIZ activiteiten naar onder andere place-management strategieën, lobbyactiviteiten, beperken van leegstand, sociale projecten en ruimtelijke ordening.
- Zoek als BIZ meerdere bronnen van inkomsten, naast de vaste contributies.
- Behoud de stedelijke atmosfeer van een stad bij het initiëren en uitvoeren van BIZ activiteiten.
- Zet al bij de oprichting van een BIZ een formeel monitoring framework op.
- Zet BIZ op met voldoende omvang om effectief te kunnen zijn.
- Verschuif de problemen van een BIZ niet simpelweg naar omringende gebieden.

Conclusie

Het instellen en definiëren van een BIZ is

een governance-vraagstuk waarbij publieke en private partijen een breed scala aan mogelijkheden hebben. Organisaties in het buitenland hebben soms al meerdere decennia ervaring met de kansen en mogelijkheden van een BID in een gebied. In dit artikel zijn een aantal succesfactoren van buitenlandse BIDs naar voren gekomen die van toepassing kunnen zijn in de Nederlandse situatie. Zeker in het kader van een terugtrekkende overheid kan een BID - of in Nederland een BIZ - zich ontwikkelen tot een zeer effectief middel om economische en maatschappelijke winsten te genereren in Nederlandse binnensteden.

Buitenlandse initiatieven tonen aan dat een investeringszone ingezet kan worden om een breed pallet aan activiteiten uit te voeren die in de klassieke Nederlandse benadering nog geen plaats hebben. De belangrijkste kanttekening hierbij is dat de primaire taken van een BIZ eerst op orde moeten zijn, voordat volgende stappen genomen kunnen worden.

Literatuur

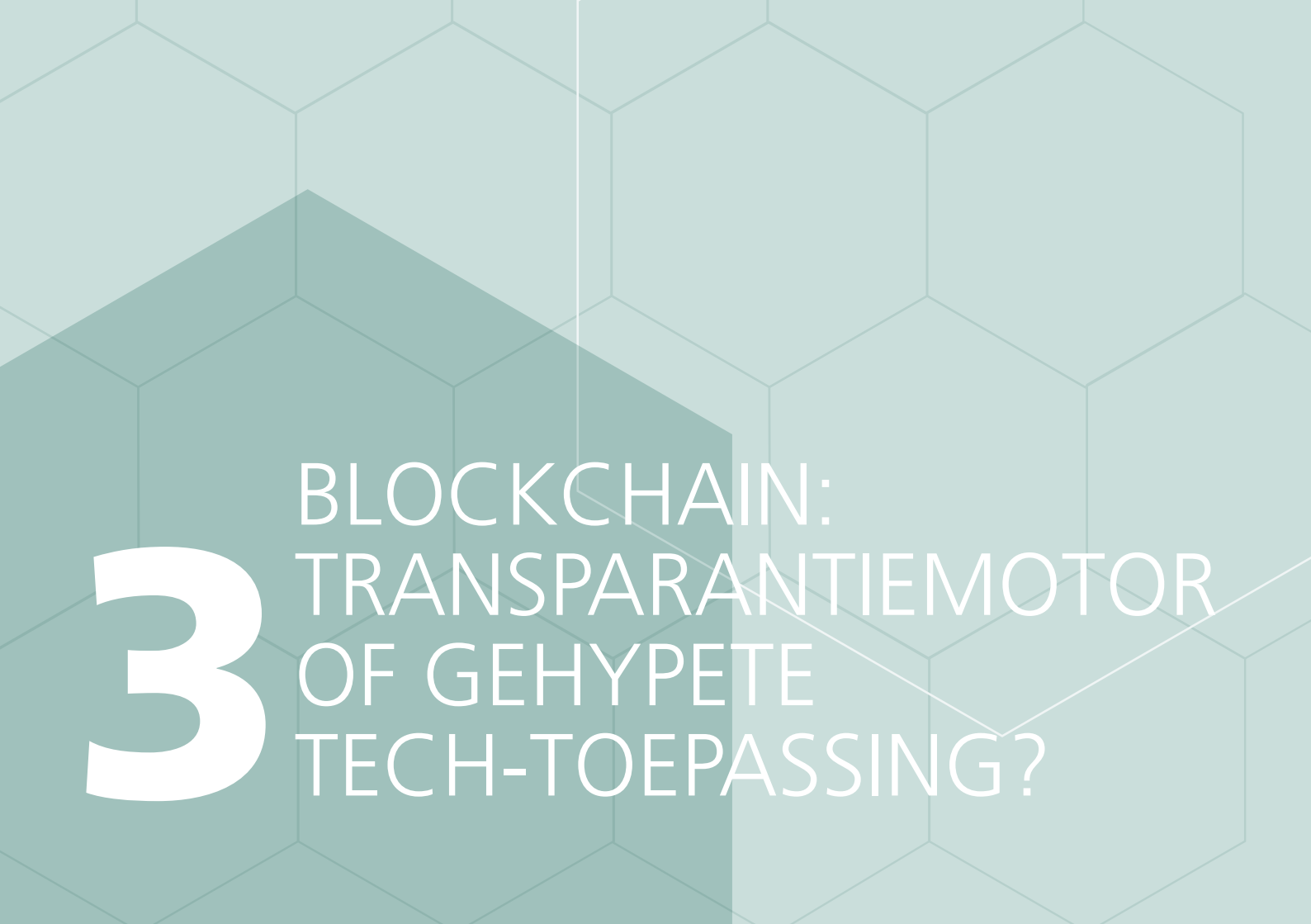
- Beek, H.M. ter & M. Mosselman (2006), *'Business Improvement Districts in Nederland: Draagvlak,*

Vormgeving en Voorwaarden voor Toepassing', Regioplan publicatienummer 1411, Amsterdam.

- Bernsden, R. et al (2012), *'Evaluatie experimenten Bedrijven Investerings Zones, Berenschot.*
- Brooks, L. (2006), *'Volunteering to Be Taxed: Business Improvement Districts and the Extra-Governmental Provision of Public Safety', McGill University.*
- Donaghy, M., A. Findlay & L. Sparks (2013), *'The evaluation of Business Improvement Districts: Questions and issues from the Scottish experience', Local Economy 28(5), pp. 471-487.*
- Ellen, I.G., A.E. Schwartz & I. Voicu (2007), *'The Impact of Business Improvement Districts on Property Values: Evidence from New York City', Furman Center for Real Estate & Urban Policy, Working Paper 07-01.*
- Evers, D, J. Tennekkes & F. van Dongen (2014), *'De Bestendige Binnenstad', Planbureau voor de Leefomgeving, december 2014.*
- Furman Center (2007), *'The Benefit of Business Improvement Districts: Evidence from New York City', New York.*
- Ha, I. & S. Grunwell (2014), *'Estimating the Economic Benefits a Business Improvement District would provide for a Downtown Central*

- Business District*, *Journal of Economic and Economic Education Research* 15(3), pp. 89-102.
- Hemphill, L., J. Berry & S. McGreal (2014), 'A Financial Appraisal of Business Improvement Districts in the UK', *Environment and Planning C: Government and Policy* 2014(32), pp. 680-696.
 - Houston Jr., L. (2005), 'Business Improvement Districts reach Europe', *Economic Development Journal* 4(3), pp. 15-23.
 - Hoyt, L. (2005), 'Do Business Improvement District Organizations make a Difference?', *Journal of Planning Education and Research* 25, pp. 185-199.
 - Hoyt, L. & D. Gopal-Agge (2007), 'The Business Improvement District Model: a Balanced Review of Contemporary Debates', *Geography Compass* 1/4(2007), pp. 946-958.
 - Langelaan, T. (2016), 'De Faciliterende Overheid', *Master of City Development, MCD, Erasmus Universiteit Rotterdam*, 15 februari 2016.
 - Levy, P.R. (z.j.), 'Business Improvement Districts: Lessons from North America', *Center City District, Philadelphia*.
 - Melik, R. van & I. van Aalst (2011), 'Lappendeken van Investeringszones', *Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht*.
 - Meltzer, R. (2012), 'Understanding Business Improvement District formation: an Analysis of Neighbourhoods and Boundaries'. *Journal of Urban Economics* 71, pp. 66-78.
 - Menger, J. & H. Olden (2006), 'Business Improvement District Alternatief voor Parkmanagement', *Real Estate Visie* 2006(46), pp. 42-44.
 - Morçöl, G., T. Vasavada & S. Kim (2014), 'Business Improvement Districts in Urban Governance: A Longitudinal Case Study', *Administration & Society* 46(7), pp. 796-824.
 - PBL, *Leegstand van Winkels, 2005-2016*, 8 september 2016.
 - Peyroux, E., R. Pütz & G. Glasze (2012), 'Business Improvement Districts (BIDs): the Internationalization and Contextualization of a "Travelling Concept"', *European Urban and Regional Studies* 19(2), pp. 111-120.
 - Steel, M. & M. Symes (2005), 'The Privatisation of Public Space? The American Experience of Business Improvement Districts and their Relationship to Local Governance', *Local Government Studies* 31(3), pp. 331-334.
 - Sutton, S.A. (2014), 'Are BIDs Good for Business? The Impact of BIDs on Neighborhood Retailers in New York City', *Journal of Planning Education and Research* 34(3), pp. 309-324.
 - The Means (2013), 'Review of Business Improvement Districts in Wales', London.
 - Ward, K. (2007), 'Business Improvement Districts: Policy Origins, Mobile Policies, and Urban Liveability', *Geography, School of Environment and Development, University of Manchester*.





3

BLOCKCHAIN:
TRANSPARANTIEMOTOR
OF GEHYPETE
TECH-TOEPASSING?

Blockchain: Transparantiemotor of gehypete tech-toepassing?

Maarten Jongeneel

is junior valuer bij EY. In 2018 studeerde hij af bij de opleiding Vastgoed & Makelaardij van Fontys Hogeschool Management Economie en Recht op een onderzoek naar blockchain.

Maarten Jongeneel

Blockchain krijgt de afgelopen maanden veel aandacht in de media. Ook in de markt is de interesse in blockchain te merken, maar de enorme stroom aan informatie zorgt nog niet voor opheldering over de feitelijke werking en toepasbaarheid ervan. Gedurende mijn afstudeeronderzoek heb ik onderzoek gedaan naar de mogelijkheden van de technologie en of er een bijdrage geleverd kan worden aan transparantie in de commerciële vastgoedsector.

Aanleiding

De commerciële vastgoedmarkt is van oudsher een statische sector, gekenmerkt door een intransparante informatiedeling en een lokaal gericht investeringsklimaat. Deze traditie staat op spanning: steeds vaker komen investeringen van buiten Europa. De ontwikkeling op technologisch

gebied lijkt in het kader van transparantie achter te blijven. Blockchain lijkt de potentie te hebben om transparantie in de vastgoedsector in een stroomversnelling te brengen.

Blockchain in een notendop

Een blockchainteken valt het best te vergelijken

met een beveiligd excelbestand. Onderaan kunnen wijzigingen worden toegevoegd, maar eerder gedane transacties kunnen niet worden gewijzigd. Dit bestand wordt, na een technisch controleproces, gecodeerd en op alle computers in de blockchain opgeslagen. Registratie is hiermee transparanter dan traditionele registratie bij één partij. Ook verifieert dit systeem of diegene die een wijziging aanbrengt er de rechten toe heeft: of hij eigenaar is van de over te dragen waarde. Blockchain is uniek door het decentrale karakter en het gecodeerd oplossen van het 'double spending problem'. Blockchain creëert meerwaarde bij de overdracht van waarde. Blockchain heft de menselijke vertrouwensfunctie op: het digitaliseert het vereiste vertrouwen.

Conclusie

De kansen en bedreigingen die gevonden zijn hebben te maken met kwaliteitsverbetering, snelheid, kostenbesparing, efficiëntie of transparantie. De vastgoedsector is dan ook bij uitstek een geschikte markt voor implementatie: deze voordelen kunnen de markt volatieler en transparanter maken. De zwaktes en bedreigingen die de technologie nu kent

hebben vooral te maken met de fase waarin de ontwikkeling zich bevindt. De bezwaren die bestonden voor pintransacties, mobiele telefonie en het internet zijn ook verdwenen. Sterker nog, ze zijn gedrieën onlosmakelijk verbonden met onze dagelijks leven en dit zou bij blockchain over een aantal jaren ook zomaar eens gebeurd zijn.

Reactie uit het werkveld

Vera Gielen

is gebiedsmanager van het centrum van de gemeente Eindhoven. Voor het cahier 'De factor mens' interviewde Erwin Riedstra haar over haar werkzaamheden.

Deze scriptie geeft nog geen inzicht in wat blockchain zou kunnen bijdragen en het is zonder dat voor mij lastig de mogelijkheden voor te stellen. Efficiënter en transparanter informatie delen kan zeker handig zijn. Wel heeft de vastgoedsector ook alles te maken met netwerken, expertise, vertrouwen/ gunnen en strategisch handelen. Partijen willen er geld aan verdienen of andere doelen mee bereiken en dat kan niet als al je kaarten op tafel liggen. Het stuk geeft voor mij nu geen aanleiding me verder te verdiepen in blockchain, een vervolgonderzoek zou ik graag zien in concrete toepassingsmogelijkheden voor de sector. Vastgoed is een erg brede sector dus wellicht helpt het benoemen van enkele onderdelen van die sector als kansen van gebruik blockchain.



4

DREMPELVERLAGING VOOR
INNOVATIEVE CONCEPTEN
IN LIMBURGSE CENTRA

Drempelverlaging voor innovatieve concepten in Limburgse centra

Jos Janssen & Cees-Jan Pen

Jos Janssen

is docent bij de opleiding Vastgoed & Makelaardij van Fontys Hogeschool Management Economie en Recht en is als kenniskringlid betrokken bij het onderzoeksprogramma De Ondernemende Binnenstad.

Cees-Jan Pen

is lector De Ondernemende Regio bij Fontys Hogescholen.

Menig Limburgs centrum staat voor de uitdaging te werken aan een compacter en vitaler centrum met specifieke aandacht voor het verminderen van de structurele leegstand. Streetwise is een onafhankelijke stichting uit Parkstad Limburg die ingehuurd wordt door gemeenten om dit doel te bereiken. De stichting is al verschillende jaren bezig met een gelaagde en arbeidsintensieve aanpak om lokaal ondernemerschap te ondersteunen en te begeleiden. Gemeenten in Zuid-Limburg investeren in de 'straataanpak' van Streetwise zodat hun centra aan aantrekkingskracht winnen voor zowel starters als gevestigde ondernemers in of van buiten de regio. De hogere ambitie is om door het organiseren van een nieuwe winkeldynamiek richting te geven aan een duurzame en toekomstbestendige retailstructuur voor de binnenstad.

Streetwise begeleidt startende en ervaren ondernemers in winkelgebieden kosteloos van concept(herziening) naar vestigingslocatie. Hun kennis over het regionale vestigingsklimaat en toekomstige ontwikkelingen helpt in de

complexe zoektocht naar de juiste locatie. Daarnaast spelen korte lijnen met partijen uit de vastgoedsector en het bankwezen een cruciale rol in verband met het organiseren van gunstige huurcondities voor de betreffende ondernemers.

De 'straataanpak' rust op drie pijlers:

1. Draagvlak

Streetwise opereert in nadrukkelijke samenwerking met de gevestigde ondernemers om resultaten te bereiken in lijn met het lokale DNA van een winkelgebied. Ook de medewerking van (lokale en institutionele) marktpartijen op het gebied van vastgoed en financiering van het MKB staat centraal.

2. Profilering

Samen met de gevestigde ondernemers en nieuwkomers wordt een gedragen toekomstvisie op het winkelgebied gevormd. Van belang is om te kijken waar wederzijdse versterking en samenwerking mogelijk is en op welke manier het winkelgebied een krachtig profiel kan ontwikkelen.

3. Acquisitie

Het aantrekken en coachen van (nieuw) ondernemerschap en het begeleiden van gevestigde ondernemers vanuit perifere winkellocaties, of van buiten de regio, naar het (kern)winkelgebied. Belangrijk onderdeel is de vastgoedbemiddeling namens de ondernemer,

met als doel gunstige huurvoorwaarden te treffen.

Het stimuleren van lokaal ondernemerschap wordt gedaan door intensieve begeleiding van Streetwise. Eerst volgt er een intakegesprek waarbij kennis wordt gemaakt met de ondernemer, daarna volgt een kosteloos begeleidingstraject van gemiddeld zeven maanden. De ondernemers krijgen handvatten voor een ondernemingsplan en ondertussen wordt een geschikte locatie gezocht voor het concept en een match tot stand gebracht tussen de ondernemer(s) en vastgoedeigenaren.

Anders werken

Streetwise beoogt geen tijdelijke pop-ups in te richten maar structurele aanpassingen in de winkelstructuur voor elkaar krijgen. Waar volgens landelijke cijfers ongeveer de helft van alle startende ondernemers en horecazaken binnen een jaar omvalt, daar laten de door Streetwise begeleide starters in Limburg opvallend hoge slagingspercentages zien. "In heel Limburg hebben we nu 148 zaken aan het winkelbestand weten toe te voegen,"

aldus Sjaak Vinken en Leonie Kuepers van Streetwise. Maar dat is niet de belangrijkste doelstelling. "Wij zijn er om een bepaalde gedragsverandering teweeg te brengen. Wij kijken niet naar leegstandspercentages of kwantiteit, het gaat juist om kwaliteit. Een ondernemer moet immers goed passen in het DNA van een straat. We zijn er om de fundering te leggen voor een klimaat dat ondernemers met vernieuwende concepten aantrekt, ook wanneer wij weer vertrokken zijn."

Kuepers geeft toe: "In iedere gemeente waar we met Streetwise aan de gang gaan, ondervinden we wel weerstand. Iedereen in een winkelgebied en in een gemeenteraad werkt met een eigen patroon, en dan komen wij om dat te veranderen. Dat heeft altijd even tijd nodig." Maar inmiddels hebben de mensen van Streetwise het vertrouwen van de politiek en de winkeliers op verschillende plekken gewonnen. Dat niet alleen, de startende ondernemers die door hen zijn begeleid zijn voor 96 procent na een jaar nog in business. Voorgaande jaren was dat na het eerste jaar nog 88 procent.

Succesfactoren

Deze successen zijn het gevolg van een mix van factoren. Een van de belangrijkste factoren is dat startende ondernemers van de verhuurder/eigenaar een huurkorting op de vraaghuur krijgen van 15 tot 30 procent in het eerste jaar en 10 tot 15 procent in het tweede jaar (tabel 1). Hiermee zijn de eerste moeilijke jaren te overbruggen.

Daarnaast moet een gemeente open staan voor vernieuwing en ook bereid zijn om soms een klein beetje pragmatisch om te gaan met de regels. “We hebben ervoor gezorgd dat een nieuwe ondernemer nu direct in contact met de gemeente komt. Zo kunnen processen sneller doorlopen worden. Bovendien kan de gemeente het hele proces begeleiden. De kans wordt dan kleiner dat ondernemers na een jaar alweer omvallen,” aldus Vinken en Kuepers.

Ambassadeurs

De gemeente, winkeliersverenigingen, ondernemers en bijvoorbeeld een bank hebben zich inmiddels verenigd in een ‘ambassadeursgroep’ voor de werkwijze van Streetwise. In ruim een kwart van de

Grootte winkel/horecazaak	Vraaghuur	Korting per m ² 1 ^e jaar	Korting per m ² 2 ^e jaar
50 – 100 m ² wvo ¹	€ 174	-14%	- 11%
100 – 200 m ² wvo	€ 151	- 21%	- 11%
>200 m ² wvo	€ 102	- 31%	- 31%

Tabel 1: Huurprijzen voor startende ondernemers

Bron: Streetwise, 2018. (wvo is winkelvloeroppervlak).

leegstaande panden startten ondernemers die voorheen in loondienst waren. In gemiddeld acht maanden worden zij door de ambassadeursgroep klaargestoomd. Natuurlijk zijn er ook starters die al een goed plan op tafel leggen en die alleen geholpen worden bij onderhandelingen over de huur en die in het vergunningentrajec gesteund worden. Financiers zoals Rabobank en Qredits – een onafhankelijke private kredietverstrekker zonder winst oogmerk – hebben inmiddels een werkrelatie met Streetwise opgebouwd. Ondernemers kunnen bijvoorbeeld via Qredits, naast een lening tot 250 duizend euro tevens ondersteuning en advies krijgen.

De aanpak van Streetwise wordt regionaal gecoördineerd door Stadsregio Parkstad Limburg. Dat zorgt ervoor dat de aanpak past in de Structuurvisie Ruimtelijke Economie (SVREZL) die alle 18 gemeenten in Zuid-Limburg hebben vastgesteld. Directeur Peter Bertholet van Stadsregio Parkstad geeft aan dat “sinds de start van de Streetwise aanpak er 59 ondernemingen zijn bijgekomen in Parkstad. Goed voor 3,7 miljoen euro aan investeringen, werkgelegenheid voor 290 mensen en ruim 10.000 vierkante meter ingevuld winkeloppervlak. Van deze nieuwe ondernemingen bestaat 95,7 procent na jaar 1 nog, en er zijn er zelfs die een tweede zaak hebben geopend. Dit soort cijfers maken het

heel concreet. Dat is nodig, want vaak wordt vanuit onderbuikgevoel over leegstand gepraat. Streetwise bezit concrete data die ze in de afgelopen jaren hebben verzameld. Daarmee overtuigen ze gemeenten om anders te kijken naar de problematiek en samen te zorgen voor een aanpak die een cumulatief effect heeft op het investeringsklimaat, de werkgelegenheid en de aantrekkingskracht van de winkelgebieden in heel Parkstad.”

Lessen voor Noord-Brabant

Elke wethouder wil natuurlijk een levendige binnenstad met veel bezoekers, en dat in een gezellige ambiance. Daarnaast wil elke winkelier in een Nederlandse binnenstad niet alleen bezoekers maar ook betalende klanten zodat de relatief hoge huur kan worden goedge maakt, of de binnenstad nu groot of klein is. Maar hoe doe je dat als tegelijkertijd het funshoppen via internet een hoge vlucht neemt, de parkeertarieven in binnensteden stijgen en veel gemeenten te maken hebben met krimp van de bevolking? Heb je als traditionele winkelier of horeca-uitbater nog bestaansrecht als je de consument niet weet te verleiden met een prettige sfeer en een

onderscheidend aanbod dat aansluit bij de huidige behoeften?

De Streetwise-aanpak lijkt veelbelovend. Door de opbouw van commitment vanuit de vastgoedsector wordt het vestigingsklimaat voor startende ondernemers verbeterd en krijgen vernieuwende retail- en horecaconcepten de ruimte. Dankzij een gedegen voortraject is de uitval onder de starters minimaal en zijn de invullingen van winkelleegstand structureel van aard. Het resultaat is een duurzame economische retailstructuur in een winkelgebied met een onderscheidend profiel. Gaat de deze manier van werken de rest van Nederland veroveren, te beginnen met Noord-Brabant?





5 HERBESTEMMING VAN ERFGOED

Herbestemming van erfgoed

Iris Bertens

is junior projectmanager bij Okko Project. In 2017 studeerde zij af bij de opleiding Vastgoed & Makelaardij van Fontys Hogeschool Management Economie en Recht, op een onderzoek naar de mate waarin erfgoedcomplexen geschikt zijn voor een transformatie naar de woonzorgfunctie genaamd 'community-care'.

Iris Bertens

Een vastgoedcategorie die in het kader van herbestemming extra aandacht verdient is erfgoed. Deze monumentale panden hebben karakter en allure en worden beschermd, maar kampen steeds vaker met leegstand. De oorspronkelijke gebruiksfuncties van deze panden gaan verloren en het vinden van een passende en financieel haalbare herbestemming is lastig. Het behoud van erfgoed komt in het geding, wat herbestemming urgent maakt. Voor haar afstuderen deed vastgoedstudente Iris Bertens bij de provincie Noord-Brabant onderzoek naar de mate waarin erfgoedcomplexen geschikt zijn voor een herbestemming naar de zorgvorm 'community-care'. Als specifieke casus heeft zij voor het Franciscanessenklooster in Dongen de financiële haalbaarheid van dit concept in kaart gebracht.

Middels het ontwikkel- en investeringsprogramma de Erfgoedfabriek zet de provincie Noord-Brabant zich in voor het behoud van Rijksmonumenten in de provincie. Rijksmonumenten zijn gebouwen die vanwege hun cultuurhistorische waarden een beschermde status toegekend hebben gekregen,

waarmee behoud in een zo authentiek mogelijke staat gewaarborgd wordt. De erfgoedcomplexen van de Erfgoedfabriek worden onderverdeeld in vier verhaallijnen, te weten; Religieus Brabant, Bestuurlijk Brabant, Innovatief Brabant en Bevochten Brabant. Het Franciscanessenklooster

Rijksmonumenten zijn gebouwen die vanwege hun cultuurhistorische waarden een beschermde status toegekend hebben gekregen

in Dongen behoort tot de verhaallijn Religieus Brabant. Het vraagstuk rondom herontwikkeling van dit klooster betreft de vraag of de woonzorgvorm community-care hier financieel en maatschappelijk gezien een geschikte herontwikkeling is.

Community-care is een manier van zorgverlening waarbij zorgbehoevende ouderen en andere kwetsbare doelgroepen worden ondersteund bij het leven in, en het deelnemen aan de samenleving. Doelstelling van dit woonconcept is de vitaliteit, zelfredzaamheid en sociale cohesie te bevorderen zodat de kwaliteit van leven van zorgbehoevenden verbeterd wordt. Om te kunnen bepalen of erfgoed zich leent voor het community-care concept is een vastgoedgerelateerd Programma van Eisen (PvE) opgesteld, met navolgende eisen:

Programma van Eisen

1. Goedkeuring herontwikkeling door B&W en RCE;
2. Mogelijkheid om minimaal 100 wooneenheden te realiseren;
3. Voorzieningen voor de ouder wordende mens (bovenwijks en passend bij de locatie);
4. Allure en sfeer van de locatie: karakteristiek vastgoed;
5. Levensloopbestendige wooneenheden;
6. Locatie in of nabij centrum/dorpshart;
7. Kinderwagen- en rolstoelvriendelijk terrein, zowel binnen als buiten;
8. Goede en beperkte ontsluitingsmogelijkheden en voldoende parkeergelegenheid;
9. Passend planologisch kader.

Reactie uit het werkveld

Vera Gielen

is gebiedsmanager van het centrum van de gemeente Eindhoven. Voor het cahier 'De factor mens' interviewde Erwin Riedstra haar over haar werkzaamheden.

Dit is een helder verhaal met duidelijke aanleiding en concreet onderzoek. Als je de conclusie leest is het dilemma van haalbare herbestemming en daarmee behoud van historische panden nog niet opgelost. Ik zou het sterk vinden, juist omdat het zo concreet is, te eindigen met een aanbeveling. Ik ben benieuwd of het concept community-care wel voor andere panden een rendabel concept kan zijn en ook of Iris van haar bevindingen suggestie heeft voor vervolgstudie (eventueel een andere student?) om verder te zoeken naar antwoord op oorspronkelijke vraag. Ik herken het knelpunt en een soort collectieve wens om ons erfgoed te behouden, dus samen zullen we hoe dan ook moeten verder zoeken naar passende oplossingen. Tot nu toe ken ik vooral maatwerk, dus als er iets te bedenken is wat dat overstijgt is dat zeker welkom voor veel partijen.

Dit PVE is getoetst aan de vier verhaallijnen. Hieruit is naar voren gekomen dat de verhaallijn Bestuurlijk Brabant niet geschikt is voor community-care en de andere drie verhaallijnen dat, in principe, wel zijn. Uit elk van deze drie verhaallijnen is een erfgoedcomplex nader getoetst, waarbij voor het Franciscanessenklooster in Dongen tevens de financiële haalbaarheid in kaart is gebracht.

Aan de hand van een exploitatieopzet, waarin het toekomstig gebruik is uiteengezet in een worst-, neutral- en best-case scenario, is de aantrekkelijkheid van deze businesscase in kaart gebracht. Op basis van deze resultaten kan de conclusie getrokken worden dat de beoogde herontwikkeling, zelfs in het best-case scenario, niet aantrekkelijk is voor beleggers omdat zij hierop niet of nauwelijks rendement kunnen maken. De consequentie hiervan zal zijn dat een potentiële belegger een lager bedrag zal willen investeren dan door de Provincie wordt beoogd.



