

stec groep

NAZORGBERICHT STUDIEBIJEENKOMST GRONDBEDRIJVEN, 10 DECEMBER 2009, AMSTERDAM



Beste relatie,

Voor u ligt het nazorgbericht van onze studiebijeenkomst grondbedrijven die wij op donderdag 10 december organiseerden.

Graag delen wij de belangrijkste uitkomsten van de drie werkateliers 'kiezen en kansen grijpen' met u. Zo krijgt u een mooi totaalbeeld van deze sessies en concrete handvatten voor uw aanpak. Hieronder vindt u deze kort samengevat.

Werkateliers: kiezen en kansen grijpen

Keuzes maken tussen grondexploitaties en vastgoedprojecten

Samen weten we veel. Welke kansen zien in de praktijk. Onder leiding van Esther Geuting en Peter van Geffen bespraken de deelnemers vier cases met vragen over kiezen tussen projecten met de 'roddelmethode'.

- Dordrecht: hoe krijg ik draagvlak voor de boodschap dat er ook echt gekozen moet worden tussen projecten?
- Utrecht: hoe kies ik segmenten en deellocaties waar juist nu markt voor is en haal ik deze echt naar voren in de planning?
- Veendam: hoe vind ik balans tussen beleidsmakers en concrete kansen waar marktpartijen voor willen gaan?
- Arnhem: hoe maak ik stadsbreed de keuze tussen enerzijds projecten die maatschappelijk belangrijk zijn, en anderzijds projecten die financieel rendabel zijn?

Alle inbrengers kregen met deze methode concrete tips hoe zij deze vraag in hun gemeente kunnen tackelen. Hoofddlijn in alle vier cases:

- Begin met het helder krijgen van het probleem en wat je wilt bereiken.
- Maak keuzes transparant door scenario's uit te werken en consequenties van scenario's in beeld te brengen.
- Maak afwegingen expliciet voor je bestuur: uiteindelijk komt het altijd neer op kiezen!
- Versterk zo de positie van je ontwikkel- en grondbedrijf binnen de gemeente.



Commercieel vastgoed: grondprijzen bedrijventerreinen kunnen 10% hoger

Tips uit de workshop 'Grondprijzen bedrijventerreinen kunnen hoger':

- Neem als grondbedrijf de lead om in uw gemeente en regio residueel te rekenen aan bedrijventerreinen. Dit is NMa-proof en levert u samen zo'n € 2,5 miljard op!
- Label de extra inkomsten voor kwaliteitsverbetering en herstructurering van terreinen. Maak een regionaal kwaliteitsinvesteringsprogramma.
- Zorg voor transparantie, een bottom-up proces en goede uitleg van methodiek en prijzen. Hiermee zorgt u voor draagvlak en acceptatie van hogere prijzen bij bestuurders en ondernemers.
- Reken ook residueel aan maatschappelijk vastgoed (onderwijs, zorg, et cetera). De commerciële waarde van dit vastgoed wordt regelmatig onderschat; hogere prijzen zijn meestal marktconform!
- Wees niet bang voor vertrekkende bedrijven; de grondprijs is een klein deel van de totale (investerings)kosten en veel belangrijker dan bereikbaarheid en voldoende ruimte.

Hoe maakt u betere afspraken over grond met woningcorporaties?

Tips uit de workshop 'Afspraken met woningcorporaties':

- Zorg voor goede kennis van de woningmarkt voor marktconforme afspraken met woningcorporaties.
- Stel contracten op over planrealisaties met woningcorporaties in plaats van algemene langetermijnprestatieafspraken
- Gebruik de huidige crisis op de woningmarkt om de 'krenten uit de pap' snel te realiseren.
- Zorg in de eigen organisatie voor goede communicatie tussen bestuur en ambtenaren en breng een eenduidige boodschap.
- Vraag bij een eventuele grondprijsverlaging een tegenprestatie van de woningcorporatie: voor wat hoort wat, ook in de huidige tijd.

Veel succes!

Esther Geuting en Peter van Geffen

Verder praten over grondbedrijven? Mail of bel even. Ons telefoonnummer is 026 751 41 00. De e-mailadressen: e.geuting@stec.nl en p.vangeffen@stec.nl .
