

MET EEN STOK ACHTER DE DEUR?

Gemeenten lijken meer belang te hechten aan de ontwikkeling van vrijetijdsfuncties dan projectontwikkelaars en beleggers. Dit artikel gaat over manieren waarop gemeenten deze functies kunnen realiseren. Is een stok (zachte dwang) achter de deur nodig? Uit de drie beschreven cases van gebiedsontwikkeling met vermaakvoorzieningen, het Stadshart in Almere, het Centrumgebied Amsterdam Zuidoost en Cape Holland in Den Helder, blijkt zo'n stok vooral nodig te zijn als beleggers en ontwikkelaars de kans op financieel succes minder hoog inschatten.

Marlies Rosenbrand, Fred Barendse en Gerard Wigmans

Vrijetijdsfuncties worden door gemeenten erg belangrijk gevonden; als sociaal bindmiddel, als een economische impuls, maar ook als identiteitsverschaffer van een bepaalde locatie. Zowel niet-commerciële (zoals theaters, bibliotheken en musea) als commerciële functies (zoals horecagelegenheden, kartcentra, entertainment-centers en pretparken) kunnen hiervoor zorgen. Waarbij niet-commerciële functies mede met overheidsfinanciering gerealiseerd worden; het maatschappelijk rendement is dan belangrijker dan het financieel rendement.

Volgens Jansen en Pluijmers (2001) is de mate waarin vastgoedbeleggers tot op heden in *leisure* investeren beperkt, omdat aan de gebruikelijke investeringscriteria onvoldoende voldaan wordt (zie Tabel). Met hogere rendementseisen, grotere flexibiliteit en langere huurcontracten wordt getracht deze risico's af te dekken. Alleen als beleggers het idee hebben dat *leisure* door een completer aanbod echt iets toevoegt aan de waarde van de locatie (zonder al te hoge kosten) staan ze er positiever tegenover. Vooral bij zogenaamde derde generatie *leisureprojecten* – projecten waarin wonen, werken, hotels en winkelen gecombineerd worden met multifunctionele *leisurevoorzieningen* – lijken ze deze mening toegedaan. Dit is vaak een onderdeel van binnenstedelijke gebiedsontwikkeling, zoals in het Stadshart in Zoetermeer. De Amsterdam ArenA wordt wel gezien als een voorbeeld van een tweede generatie

leisurevoorziening. In deze voorzieningen wordt wel op planmatige wijze synergie gezocht tussen de meerdere vrijetijdsfuncties, maar integratie tussen wonen en werken vindt hierbij nog niet plaats.

Een van de potentiële voordelen van *leisure* is dat het ervoor kan zorgen dat consumenten langer in een winkelgebied verblijven waardoor deze meer uitgeven. Deze functionele synergie – vooral tussen horeca en funshopping – blijkt inderdaad te bestaan, maar moet niet worden overschat (Lam 2003). Daarnaast kan het clusteren van vermaak- en winkelvoorzieningen ook zorgen voor een locatiesynergie. Hierbij kan gedacht worden aan dubbelgebruik van parkeervoorzieningen en het gebruik van openbaarvervoervoorzieningen. Tegenwoordig wordt er ook meer gekeken naar de gestegen bekendheid van een gebied door het

toevoegen van *leisure*. Vermaakvoorzieningen zijn een identiteitsverschaffer of landmark. Of zoals Renée Hoogendoorn, directeur Strategische Projecten bij ING Real Estate Development, (2006) zegt dat culturele vermaakvoorzieningen functies zijn 'die echt toegevoegde waarde voor een gebied (dus uiteindelijk ook opbrengsten) genereren'. Het perspectief van projectontwikkelaars wijkt over het algemeen niet veel af van dat van beleggers, omdat het uiteindelijke project vaak verkocht zal worden aan vastgoedbeleggende instanties.

**DRIJVENDE
KRACHT ACHTER
DE ONTWIKKELING
VAN DE
AMSTERDAM
ARENA IS DE
MARKTVRAAG**

Om te kijken op welke manieren gemeenten ervoor kunnen zorgen dat *leisure* gerealiseerd wordt, worden drie cases van gebiedsontwikkeling beschreven, namelijk het Stadshart in Almere, Centrumgebied Amsterdam Zuidoost en Cape Holland in Den Helder (voor een uitgebreidere casebeschrijving zie Barendse, 2005).

Centrumgebied Amsterdam Zuidoost (Arena Boulevard)

Sinds de opening van de Amsterdam Arena in 1996, het voetbalstadion voor Ajax, wordt dit gebied verder uitgebouwd tot een leisurecluster. Na het voetbalstadion zijn Pathé Arena (bioscoopcomplex), Villa Arena (woningboulevard), de Heineken Music Hall (poppodium) en een tijdelijk theater (nu met de naam Pepsi stage) geopend. Ook grootschalige detailhandel heeft hierbinnen een plek gekregen. Sluitstuk van de ontwikkeling moet GETZ worden, een grootschalig entertainmentcentrum met functies als winkels, fitnesscentra, een hotel, een discotheek, een casino en verschillende culturele en muziekpodia, met als architect Jerde Partnership. Het is de bedoeling dat door GETZ, met zijn all-day-roundactiviteiten, de levendigheid van de Arena Boulevard wordt vergroot. Ook zijn er plannen voor de bouw van een Music Dome, een concertzaal voor ca. 12.000 bezoekers en daarmee een directe concurrent voor het Rotterdamse Ahoy.

Amsterdam Zuidoost is in een ander perspectief komen te staan toen begin jaren 90 besloten is om daar een nieuw voetbalstadion te bouwen. Het gebied zou daarmee een regionale uitstraling krijgen en een grotere aantrekkingskracht. Vanuit dit besef heeft de gemeente samenwerking gezocht met marktpartijen om dit hogere ambitieniveau vorm te geven. Medio '96 is hiervoor een

samenwerkingsovereenkomst getekend tussen de gemeente Amsterdam (inclusief Stadsdeel Zuidoost) en de Ontwikkelingsmaatschappij Centrumgebied Amsterdam Zuidoost (OMC, een samenwerkingsverband tussen

Ballast Nedam Ontwikkelingsmaatschappij, BAM Vastgoed en ING Real Estate). In deze samenwerkingsovereenkomst heeft OMC een groot gedeelte van de ontwikkelingsrechten gekregen voor de realisatie van vooral kantoren, winkels en leisurefuncties.

In die periode hebben zich ook twee exploitanten gemeld. Concertpromotor Mojo wilde graag een evenementenhal annex concertpodium realiseren en Pathé opteerde voor een bioscoopcomplex. De locatie was voor hen aantrekkelijk door de goede bereikbaarheid, de goede parkeervoorzieningen en het grote verzorgingsgebied. In 1999/2000 werden beide voorzieningen (Heineken Music Hall en

de Pathé-bioscoop) opgeleverd. Deze voorzieningen zijn gelegen aan de centrale Arena Boulevard. Deze boulevard 'met stedelijke allure' maakt door zijn huidige, grootschalige opzet een 'unheimische' indruk. De gemeente heeft deze plek al een keer voorzien van een nieuwe tijdelijke inrichting, maar wacht nu met de definitieve inrichting tot alle voorzieningen klaar zijn. Het is ook het plan dat GETZ de benodigde levendigheid in het gebied moet gaan brengen.

De drijvende kracht achter de ontwikkeling van de Amsterdam Arena is de markt vraag, in combinatie met een historische binnenstad waar weinig ruimte is voor grootschalige functies, een goed bereikbare locatie en een groot verzorgingsgebied. Voor het realiseren van al deze voorzieningen heeft de gemeente Amsterdam betrekkelijk weinig moeite hoeven te doen. Om GETZ te voltooiën zal de gemeente mogelijk meer inspanning moeten leveren.

ALMERE: EERST HET ZUUR EN DAN HET ZOET

Investeringscriteria	Leisurevoorzieningen
Historische rendementsreeksen	Jonge sector, geen 'track record'
De belegging heeft vastgoedkarakteristiek	Door grote afhankelijkheid van exploitant heeft het meer karakter van belegging in bedrijf dan in vastgoed
Grote investeringsomvang	Weinig grote projecten
Groot aanbod van huurders met kwaliteit en solvabiliteit	Weinig grote professionele exploitanten (bij voorkeur beursgenoteerd)
Ruimtelijke herontwikkelingsmogelijkheden van het object	Hoge eindwaarde is twijfelachtig (dus beperkt indirect rendement)
Courantheid van de belegging	Weinig alternatieve aanwendingsmogelijkheden

Tabel 1. Investeringscriteria bij beleggers voor verschillende leisurevoorzieningen. Bron: Jansen en Pluijmers, 2001.

Stadshart in Almere

Het realiseren van een nieuw Stadshart in Almere past bij de ambities van het gemeentebestuur om uit te groeien tot de vijfde stad van Nederland. Door het realiseren van een grotendeels nieuw stadscentrum wil de gemeente de aantrekkelijkheid van Almere voor haar eigen inwoners vergroten. Bij de bouw van het oude centrum was er al ruimte vrijgehouden voor de realisatie van dit nieuwe, grotere centrum.

In 1997 is een masterplan voor het centrumgebied door de gemeente geformuleerd. Het zuidelijke deel uit dit plan is het nieuw te ontwikkelen centrum, met winkels, woningen, culturele en uitgaansvoorzieningen. Dit deel van het centrum krijgt een gebogen maaiveld, naar een idee van OMA, waardoor functies gestapeld kunnen worden. Om deze ambitieuze plannen ook waar te kunnen maken heeft de gemeente Almere een tekort op de grondexploitatie geaccepteerd.

Mede om tegemoet te komen aan de behoefte aan uitgaansvoorzieningen van de Almeerder heeft de gemeente Almere de ontwikkelaar (Bouwfonds MAB) verplicht om eerst het uitgaanscentrum te realiseren. Pas na realisatie van het uitgaanscentrum kon gestart worden met de bouw van woningen en winkels, waarvan de risico's beter in te schatten zijn. De strategie van de gemeente Almere is dus geweest: eerst het zuur en dan het zoet. Voor de ontwikkelaar was het vooruitzicht om winkels te kunnen realiseren een belangrijke 'trigger' om eerst het leisureprogramma te realiseren. En deze strategie heeft gewerkt; in die zin dat er inmiddels een behoorlijk programma is gerealiseerd, namelijk een bioscoop, een poppodium/discotheek, een casino, een fitnesscentrum, een family-entertainmentcenter (casino, bowling, restaurant en gamescenter) en verschillende horecagelegenheden.

Punt van aandacht is de huidige exploitatie van de leisurevoorzieningen. Hoewel er rekening mee is gehouden dat gedurende de eerste periode de exploitatie niet optimaal zal functioneren (bijvoorbeeld door 'ingroeiuren' te rekenen), blijft het druktebeeld achter bij de verwachtingen. Het Stadshart is dan ook nog niet geheel klaar; naar verwachting is dat in 2007. Het is te hopen dat de exploitanten in het gebied deze tijd weten te overbruggen. Pas als het Stadshart als geheel gereed is, kan het succes worden beoordeeld.

Cape Holland, Den Helder

Cape Holland is een voorzieningencluster met een nautisch thema in Den Helder op het terrein van de voormalige marinewerf Willemsoord, dat in mei 2004 geopend is. De kern van Cape Holland wordt gevormd door een familieattractiepark, geëxploiteerd door

Libéma. Daarnaast zijn er ook andere leisurevoorzieningen, zoals twee musea met een maritiem thema (Nationaal Reddingmuseum Dorus Rijkers, Nationaal Marinemuseum), een themacafé, een bioscoop (Utopolis), een familie-entertainmentcenter (Game Kingdom) en een indoor-speelparadijs (Ballorig). Alleen het Nationaal Marinemuseum was al een bestaande attractie. De diverse onderdelen zijn apart te bezoeken. Bij deze gebiedsontwikkeling is gebruikgemaakt van de oude marinewerf met monumentenstatus, hierdoor is er nauwelijks specifiek vastgoed ontwikkeld voor leisurefuncties met uitzondering van de bioscoop en een deel van het Waterworld-café.

Aan het eind van het eerste jaar doken de eerste berichten op van achterblijvende bezoekersaantallen. Sinds de opening van het themapark zouden

er 75.000 bezoekers geweest zijn (Noordhollands Dagblad, 2005a), terwijl de ontwikkelaar, Libéma, vooraf nog sprak over honderdduizenden bezoekers. Een ander teken is dat de bioscoop van Utopolis aangeeft bang te zijn failliet te gaan. Dit is des te zuurder, omdat door de ontwikkeling van dit themapark de regio – na het gedeeltelijke vertrek van de Marine – juist een economische impuls zou moeten krijgen. De gemeente en Libéma geven elkaar de schuld van de problemen rond dit themapark. Volgens Libéma zou de bestuurlijke instabiliteit bij de gemeente Den Helder bijdragen aan het negatieve imago. Libéma zou op zijn beurt te weinig hebben geïnvesteerd en te weinig doen om het werfgebied attractiever te maken.

In 1996 kwam Libéma, ontwikkelaar en exploitant van onder andere dagattracties en verblijfsparken, met het idee voor een maritiem themapark. Zo'n maritiem themapark zou optimaal passen bij het maritieme imago van Den Helder en het monumentale karakter van terrein en opstallen. Gedurende de ontwikkeling van de Willemsoord is het beoogde programma bijgesteld. De bioscoop, het amusementscentrum en het kinderspeelparadijs zijn later aan het programma toegevoegd en Sealife, een multimediatheater, heeft geen doorgang gevonden. De toegevoegde functies hebben vooral een lokaal verzorgend karakter en zijn niet bepaald te beschouwen als toeristische trekkers of attracties. Ook lijken deze functies, ondanks de naamgeving, minder bij te dragen aan het nautische thema. Mogelijk heeft men hiervoor gekozen omdat er onvoldoende programma was om het gehele terrein mee in te vullen. Dit past bij het beeld dat op het terrein nog een aantal gebouwen leeg staan.

Het geheel overziend, ontstaat de indruk dat in de case Willemsoord Den Helder lange tijd heeft gevaren

**DEN HELDER
HEEFT LANGE
TIJD GEVAREN
OP EEN PRO-
GRAMMA
MET ONVOL-
DOENDE ONDER-
BOUWING**

op een programma waarvoor onvoldoende markttechnische onderbouwing bestond. Normaal gesproken brengt een marktpartij/risicodragers dit risico in beeld. Het lijkt erop dat dit onvoldoende is gebeurd. Dit kan komen doordat in deze publiek-private samenwerking Libéma financieel in de luwte is gebleven, waardoor deze partij ook niet genoodzaakt was om de risico's goed in beeld te krijgen. De gemeente is en blijft via Ontwikkelings- en Exploitatiemaatschappij Willemsoord BV de eigenaar van het gebied en opstellen en Libéma huurt een gedeelte van deze opstellen. Uit de genomen risico's blijkt wel dat de gemeente Den Helder dit project heel graag wilde uitvoeren.

Noot: onlangs is duidelijk geworden dat de exploitatie van de attractie Cape Holland door Libéma is verkocht aan een aantal Helderse ondernemers.

Conclusie

Ook al lijken ontwikkelaars en beleggers positiever te staan tegenover *leisure*, vooral gemeenten lijken een groot belang te hechten aan voorzieningen. Als een gemeente (niet-publieke) vermaakvoorzieningen wil realiseren, hoeft deze niet altijd voorzorgsmaatregelen te nemen om tot resultaat te komen. Als een locatie en lokale marktsituatie goed is, zoals in het geval van de ontwikkeling van de Arena Boulevard, dan kan de gemeente zich beperken tot een faciliterende opstelling. In de twee andere cases (Cape Holland in Den Helder en Stadshart in Almere) is er wel sprake van een stok achter de deur. Bij de ontwikkeling van het multifunctionele Stadshart met woningen, kantoren, winkels en verschillende vermaakvoorzieningen, is door de gemeente

de tactiek eerst het zuur dan het zoet toegepast. Almere heeft de ontwikkelaar (Bouwfonds MAB) verplicht eerst het uitgaanscentrum te realiseren om daarna te starten met de bouw van woningen en winkels. Bij de ontwikkeling van Cape Holland (onder andere een attractiepark, bioscoop, museum) is een vergaande vorm van publiek-private samenwerking tot stand gekomen, waarbinnen gemeente en Libéma elkaar tot resultaat hebben gedwongen. Bovendien is de gemeente in dit samenwerkingsverband verantwoordelijk gebleven voor een groot gedeelte van de risico's bij de gebiedsontwikkeling. Deze situatie zou wel eens voor een onvoldoende markttechnische onderbouwing gezorgd kunnen hebben, terwijl de gemeente dit wel van Libéma verwachtte.

Zonder een 'stok achter de deur' of een goede locatie in combinatie met een goede lokale marktsituatie is de ontwikkeling van *leisure* in gebiedsontwikkeling geen sinecure. De hamvraag is in hoeverre een gemeente – gezien het strategische belang dat aan *leisure* gehecht wordt – bereid is om een 'stok achter de deur' in te bouwen. Het spreekt voor zich dat een 'stok achter de deur' geen excuus mag (en moet) zijn voor een goede economische onderbouwing. Bij de ontwikkeling van het multifunctionele centrum GETZ in Amsterdam Zuidoost en andere projecten is dit misschien nog wel aardig om in het achterhoofd te houden.

Literatuur

- Jansen, L. en B. Pluijmers (2001). Beleggers en leisurevoorzieningen. *Real Estate Magazine*, nr 17, p. 38-43.
Lam, E. (2003). Drie handen op één buik. Onderzoek naar de samenhang van detailhandel, horeca en leisure in de Rotterdamse binnenstad. Scriptie Faculteit Bouwkunde, TU Delft.
Hoogendoorn, R. (2006). Bestaat er DNA voor cultuurontwikkeling? *Real Estate Magazine*, nr. 45, p. 16-19.
Noordhollands Dagblad (2005a). Weer domper Cape Holland. 15 januari 2005.
Barendse, F. (2005). Leisure in het gebiedsontwikkelingsproces. MCD. Delft/Rotterdam, TU Delft/Erasmus Universiteit.



Marlies Rosenbrand was tot voor kort als promovenda verbonden aan de afdeling Real Estate & Housing van de Faculteit Bouwkunde aan de TU Delft. Momenteel werkt ze als arbeidsmarktadviseur voor de Intelligence Group in Rotterdam.

Drs. F. Barendse MCD werkt als beleidscoördinator Economie bij het OntwikkelingsBedrijf Rotterdam en studeerde in 2005 af als Master City Developer aan de Erasmus Universiteit Rotterdam/TU Delft. Dr. ir. Gerard Wigmans is senior-onderzoeker/docent bij de TU Delft Real Estate & Housing en mede-programmaleider/docent bij de Masteropleiding City Developer.