

Plintontwikkeling als instrument voor wijkontwikkeling en waardeestijging vastgoed



Aanleiding MKBA-onderzoek naar Van der
Pekbuurt

Wat verstaan we onder plintontwikkeling?

1. De actieve ontwikkeling van bedrijfsplinten van ons eigen vastgoed.
2. Het aanjagen van moeilijk verhuurbaar maatschappelijk vastgoed.
3. Met als resultaat: gebiedspromotie , wijkontwikkeling en waardeestijging.



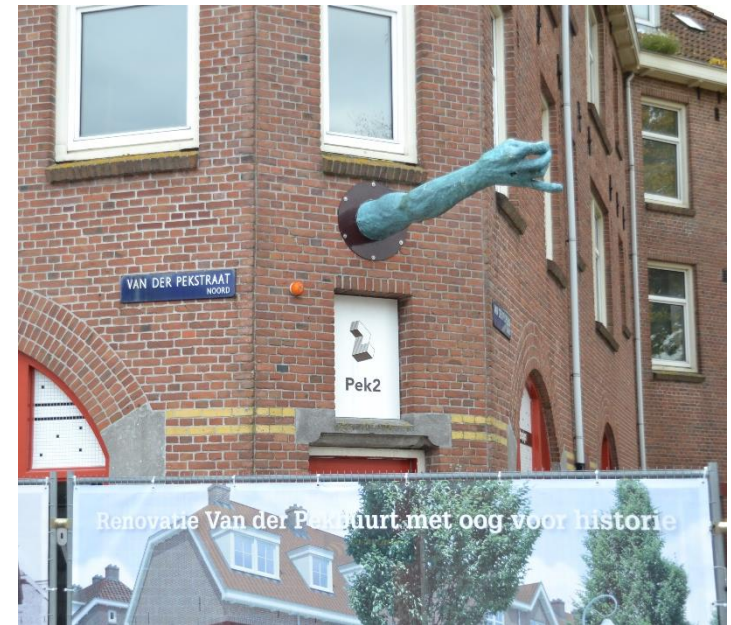
Strategie 4: Samenwerken aan onze **wijken** om het woongenot van onze huurders te verhogen.

Agenda

- Introductie casus Van der Pekbuurt
- Interventies
- Onderzoek (Effecten en resultaten)
- Clusters en voorbeelden

Waarom een onderzoek naar de Van der Pekbuurt?

1. sinds 2009 geïnvesteerd in buurteconomie.
2. Buurt met een grote maatschappelijke & fysieke opgave.
3. Integraal programma samen met het Stadsdeel.



Interventies:

1. Uitstraling Verbeteren & Vastgoed aanpassen
2. Stimuleren Ondernemerschap
3. Aanpak 'probleempanden' (oa. criminele horeca)
4. Ontmoeting
5. 'Branding' en Gebiedspromotie
6. Menskracht (Projectleiding en Winkelstraatmanagement)

1. Uitstraling verbeteren & vastgoed aanpassen

- Splitsing en verbouwing grote panden voor betere verhuurbaarheid
- Concentreren functies (Vb: Van der Pekplein)
- Lichtbakken, Markiezen, Kunst
- Inrichting tot markstraat (gemeente)

Uitstraling & vastgoed



27 maart 2017

pagina 7

Uitstraling & Vastgoed



woning, leven, groeien

Inrichting en uitstraling (gemeente)



2. Investerings in Ondernemerschap



XXX Verbeter uw bedrijf
Kansenzones voor
ondernemers



XXX Gemeente Amsterdam
Economische Zaken

XXX Amsterdamse
wijk aanpak
WERK IN
UITVOERING

2. Investeringsen in Ondernemers



Het Parool

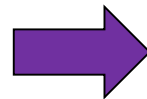
De Wisselwinkel in Noord
sluit vanwege het succes



De Wisselwinkel in de Van der Peetstraat ©



3. Aanpak probleempanden



4. Gebiedspromotie (aantrekken investeerders)



Ondernemershuis
Crataëgus



5. Branding van het gebied (placemaking)

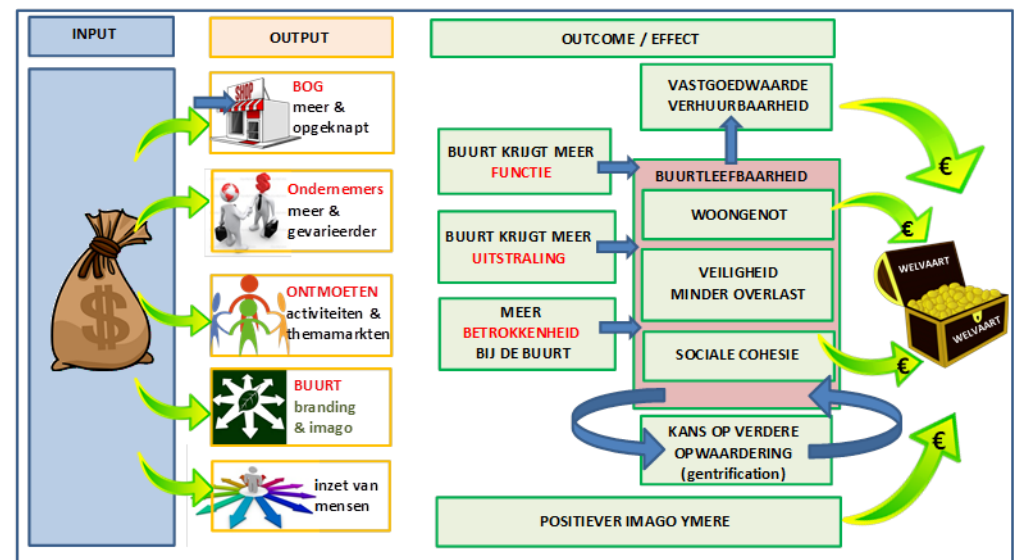


Waarom onderzoek naar van der pekbuurt?

1. Verantwoording van onze investeringen naar stakeholders en bewoners.
2. 'Gevoel' omzetten in objectieve cijfers.
3. Strategisch afwegingskader voor toekomstige investeringen in plinten & bedrijfsruimten

Wat heeft het investeren opgeleverd?

- zachte criteria:
Betrokkenheid bewoners
Uitstraling en imago van de wijk
gemengde wijken (door gevarieerde voorzieningen)
- meetbare verbeteringen:
minder overlast
meer woongenot
- geld:
hogere huuropbrengsten
stijging waarde vastgoed



Investeringskosten

Investeringskosten (2009-2015)

x €1000, CW 2009

	Ymere	Gemeente	Totaal
Inrichting	€ 343	€ 73	€ 416
Aanpak probleempanen	€ 13	€ 74	€ 87
Winkelstraatmanagement	€ 132	€ 253	€ 385
Stimuleren ondernemerschap	€ 150	€ 742	€ 892
Ontmoeten	€ 232	€ 156	€ 389
Totaal	€ 870	€ 1.300	€ 2.170

Opbrengsten

Opbrengsten			
x €1000, CW 2009			
	Ymere	Ymere huurders	Overige bew. (<500m)
Huuropbrengsten			
Huurstijging	€ 4.040		
Minder Leegstand	€ 232		
Huurharmonisatie	€ 333		
Totaal	€ 4.605		
Leefbaarheid/Woongenot (MKBA)			
verbeterd winkelaanbod		€ 563	€ 284
buurtinrichting/uitstraling		€ 358	
betrokkenheid/sociale cohesie		€ 227	
Veiligheidsbeleving/overlast		€ 354	
Totaal		€ 1.502	€ 284

De Nieuwe Woningwet

- Commercieel vastgoed behouden mag indien het **gewenst** is om een qua inkomenssamenstelling een meer gemengde bevolking te krijgen en hierover **afspraken** zijn gemaakt met de gemeente
- Investeren Kleinschalige commerciële activiteiten mag tot maximaal 10% van het totale bruto vloeroppervlak van je bezit in een bepaald gebied
- Bij nieuwe aankopen 5 jaar 'transformatietijd'

Kansen in beeld Waddenweg (in voorbereiding)



Kansen in beeld: Immanuel Kanthof



5. Vragen?