

Verslag sessie “Maatschappelijk Vastgoed, slimmer en zakelijk”

Drie maatschappelijk ambitieuze projecten met 1 centrale vraag: hoe kan ik bedrijfseconomisch succesvol worden? Tijdens de sessie *Maatschappelijk Vastgoed, slimmer en zakelijk* werden deze projecten blootgelegd en onder de loep genomen door een panel met ‘zwaargewichten’ op het terrein financiën, beleggingsfondsen en zakelijke hospitality dienstverlening.

Podium Oudwijk: een voormalig wijkcentrum die eind 2013 haar deuren moet sluiten omdat de subsidieverstrekking vanuit de gemeente wordt ingetrokken. Lokale gebruikers en buurtbewoners slaan de handen ineen om het wijkcentrum te behouden. Het wordt een plek waar je elkaar kunt ontmoeten, professioneel kunt werken: afzonderlijk en met elkaar en waar ruimte geboden wordt voor activiteiten die er nu ook al plaatsvinden. Een eigentijds inhoudelijk concept, maar is het financieel op langere termijn haalbaar?

Panellid Huib Boissevain reageert: “Er is veel vraag naar werkplekken in de buurt. 250 euro per werkplek per maand is bijvoorbeeld een goed financieel model waar je de inkomsten wel mee kunt onderbouwen. Een aanname van 80% dekking is reel” “Welke partijen committeren zich op langere termijn aan het project? Wie is verantwoordelijk voor het betalen van de huur? Ook na de eerste periode als de nieuwigheid eraf is?”, aldus Margot Coymans van Odyssey Hotel Group en sinds kort commissaris van Vestia. Door Dennis van Dalen, vastgoedspecialist bij de RABO-groep wordt aangegeven dat het essentieel is om de aannames qua cijfers te onderzoeken. “Hoe houdbaar zijn deze? Het slechtst denkbare scenario moet degene zijn waarop je op kunt dobberen.” Unaniem geven de drie dragons aan dat het structureel uitgaan van subsidie-inkomen niet verstandig is.

Global Village Houten: een gebiedsgerichte opgave waarbij de culturele ontwikkeling van Houten de verbindende factor is. Een grootschalige gebiedsgerichte investering van de gemeente bleek op basis van de cijfers niet legitiem. Lokale partijen denken daar echter totaal anders over. Inwoners van de gemeente Houten, partijen uit Cultuur, Welzijn en Onderwijs zien de kansen en gaan ervoor. In potentie een mooi voorbeeld van particulier opdrachtgeverschap. Welke wijsheid kan het panel deze groep meegeven?

“Houdt het klein. Stap voor stap. Kleinschalig, fasegewijs groeien.”, aldus het advies van Coymans. “Trek er eens een commerciële partij bij om het project eens tegen aan te houden”. In het financiële model is terug te lezen dat er een financiële inkomstenbron gezien wordt inzake het ‘overtollige vastgoed’ op het moment dat bepaalde functies gecombineerd worden. Het advies van het panel is om deze post te schrappen. De markt is dusdanig slecht dat dit een onzekere factor is. Boissevain geeft de suggestie om eens te onderzoeken of de huidige inwoners van Houten mee willen financieren in dit project. En mogelijk ook mee kunnen participeren in het toekomstige rendement. Vanuit haar expertise geeft Coymans aan bij theater de filmzaak vaak de omzetbrenger is en dat podiumkunsten vaak de geldvrager vormen. Belangrijk om helder te krijgen wat omzet brengt en waar er kosten liggen.

Plint 2.0: een unieke locatie in de Bijlmer (Amsterdam Oost) tegen het marktplein aan. Het unieke bouwkundige concept is gevormd om kleinschalige, maatschappelijke publieksactiviteiten ruimte te geven. Gericht op de multiculturele samenleving. Het businessmodel is gericht op een ‘marktmeester’ die financieel en cultureel de verantwoordelijkheid heeft om van deze plint een succes te maken. Samen met ondernemers uit de buurt die zorgen voor de levendigheid van de buurt. Wat is de opvatting van het panel van dit bouwkundige concept?

Het panel is unaniem: een mooi, kansrijk concept waarbij de verbinding met de buurt en de markt zeker zou kunnen werken. Binnen en buiten kunnen op deze manier uitstekend op elkaar worden aangesloten. “Zoek de synergie met de echte markt” Boissevain geeft aan dat het kansen kan bieden om de lokale ondernemers nu al te betrekken bij de verdere ontwikkeling van het concept: “Zeker gezien de multiculturele achtergrond van de doelgroep. Maak er een co-creatie van. Daag uit tot ondernemerschap.” Het businessmodel biedt wel wat hoofdbrekens, aldus Van Dalen: “de marktmeester is in de eerste fase een ondernemer, verbinder en later is een beheerder nodig. Suggestie is om deze extra schijf eruit te laten. Maak er geen risicodragend persoon van.”