

Hoe we de exploitatie van mobiliteitshubs vorm geven

Nederland staat voor een ruimtelijke opgave die zonder een mobiliteitstransitie niet van de grond zal komen. Een essentieel onderdeel daarvan is de mobiliteitshub, die niet meer weg te denken is uit de plannen. Bij Rebel willen we zorgen dat we hubs nu ook écht voor elkaar gaan krijgen. Daarvoor is het nodig om hubs nauwkeurig in het mobiliteitssysteem te positioneren, met STOMP als leidend ordeningsprincipe voor duurzame mobiliteit. Daarna is het zaak het juiste samenwerkingsmodel en een financieringsstrategie te kiezen. Er zijn een aantal constructies mogelijk, dus bouwden we een exploitatiemodel dat u helpt de juiste constructie te kiezen voor uw hub-vraagstuk. Of u nou een ontwikkelaar, gemeente, exploitant of een combinatie hiervan bent, we kennen uw afwegingen.

Benieuwd naar hoe we dit doen? Lees verder!

ROBERT BOSHOEWERS
JESSE HABLÉ
ROOS EYSBACH



MOBILITEITSHUBS DE FINANCIËLE PUZZEL OM DE BELOFTES VAN MOBILITEITSHUBS WAAR TE MAKEN

Mobiliteitshubs, Wijkhubs, Stadsrandhubs, Buurthubs, Centrumhubs. Ze schieten als paddenstoelen uit de grond in ruimtelijke plannen en zijn niet meer weg te denken uit visiedocumenten van bijna alle overheidslagen. Dat is niet gek: mobiliteitshubs zijn essentieel voor de mobiliteitstransitie. Daarnaast zijn ze dé oplossing om het parkeren van voertuigen in te passen in de steeds schaarsere ruimte in stedelijk gebied. Hiermee creëren mobiliteitshubs ruimte voor de andere grote ruimtelijke opgaven. Denk aan opgaven rond woningbouw, voorzieningen, groen, klimaatadaptatie en energie. Hubs zijn dus rand-voorwaardelijk voor de ruimtelijke opgaven in stedelijk gebied. Het Rijk heeft dan ook miljoenen aan subsidies toegekend voor hubs.

Ondertussen zien we (plannen voor) hubs in alle vormen en maten. In nieuwe gebiedsontwikkelingen en vanuit stallingsgarages in de bestaande stad. Met ruimte voor het stallen van auto, fiets, deelfiets, deelbakfiets en / of deelscooter. Met een pakketwand waar mensen hun pakketjes kunnen laten bezorgen, laadpalen waar mensen hun voertuig met groene energie kunnen opladen, en / of een werkplaats waar mensen hun fiets kunnen (laten) repareren. Voor bezoekers, werknemers en / of bewoners van woningen in de buurt.

Kortom: de hub brengt zijn gebruikers en omgeving veel positief. Daar hangt wel een prijskaartje aan. Gebouwde parkeerplaatsen waren altijd al duurder dan parkeerplekken op straat, zeker als we de grond in moeten. En dan stijgen de bouwkosten ook nog eens. Die kosten zijn op basis van kentallen uit te rekenen. Maar ondertussen weten we ook veel nog niet. Welke ruimte moet er bijvoorbeeld gereserveerd worden voor nieuwe mobiliteitsdiensten, zoals deelmobiliteit? Wat mag het gebruikers en aanbieders kosten om hun voertuigen te stallen in de hubs, zodat we de investeringen deels kunnen dekken? En wie dekt de eventuele onrendabele top?

Naast deze bekostigingsvragen, spelen er ook allerlei organisatievragen. Die gaan met name over de taakverdeling tussen markt en overheid. Wie gaat de hubs ontwikkelen en in eigendom nemen? Wie doet de exploitatie en het beheer?



Impressie mobiliteitshub (Bron: Posadmaxwan)

Het antwoord op deze bekostigings- en organisatievragen is afhankelijk van grondposities, complexiteit van de gebiedsontwikkeling en gemeentelijke ambities, kennis en kunde. Er is geen one-size-fits-all.

We concluderen: hubs bevinden zich op het snijvlak tussen mobiliteit en vastgoed. Dat is grotendeels nog onontgonnen terrein, met name op het gebied van bekostiging en – daarmee samenhangend – organisatie. We brengen daarom onze kennis op het gebied van mobiliteit, gebiedsontwikkeling, governance en vastgoedexploitatie samen om hubs voor elkaar te krijgen.

W Hubs bevinden zich op het snijvlak tussen mobiliteit en vastgoed. We brengen daarom onze kennis op het gebied van mobiliteit, gebiedsontwikkeling, governance en vastgoedexploitatie samen om hubs voor elkaar te krijgen.



DE AANPAK**REBEL BOUWDE EEN FINANCIËEL HUB-MODEL OM EEN PASSEND ORGANISATIEMODEL TE KIEZEN EN DE EXPLOITATIE VORM TE GEVEN.**

Onze mobiliteitsexperts en (financieel) specialisten vastgoed en gebiedsontwikkeling bouwden samen een financieel hub-model. In het model staat scenario-denken centraal. Daarmee kunnen we verschillende organisatievormen financieel doorrekenen. Hiermee maken we inzichtelijk welke besluiten over realisatie en eigenaarschap van de asset moeten worden genomen. En hoe afspraken met gemeente, Rijk, ontwikkelaars, vastgoedeigenaren, exploitanten van de asset en exploitanten van diensten moeten worden vormgegeven. Door scenario's door te rekenen kan de juiste optie worden gekozen.

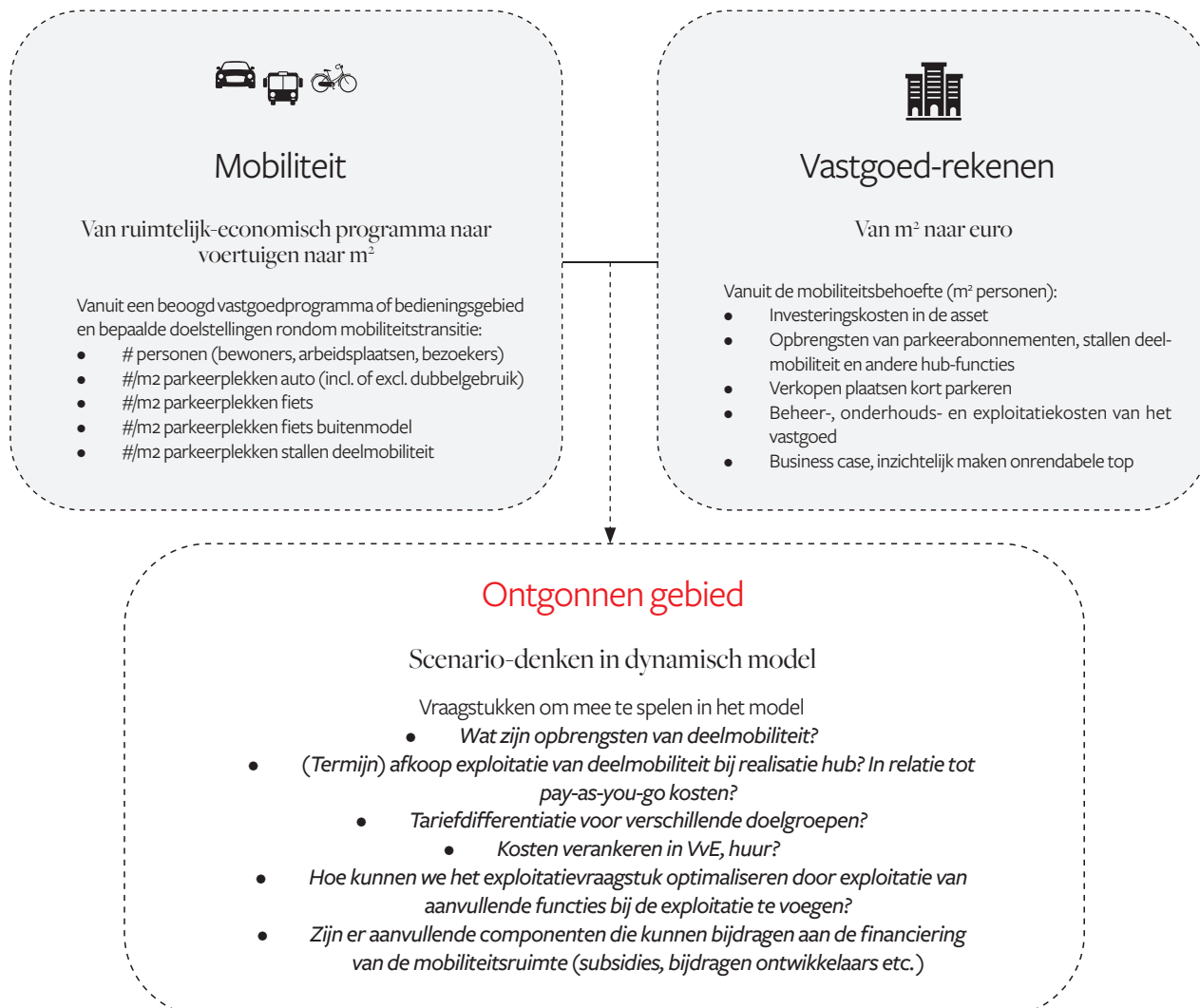
In het model kan worden gevarieerd:

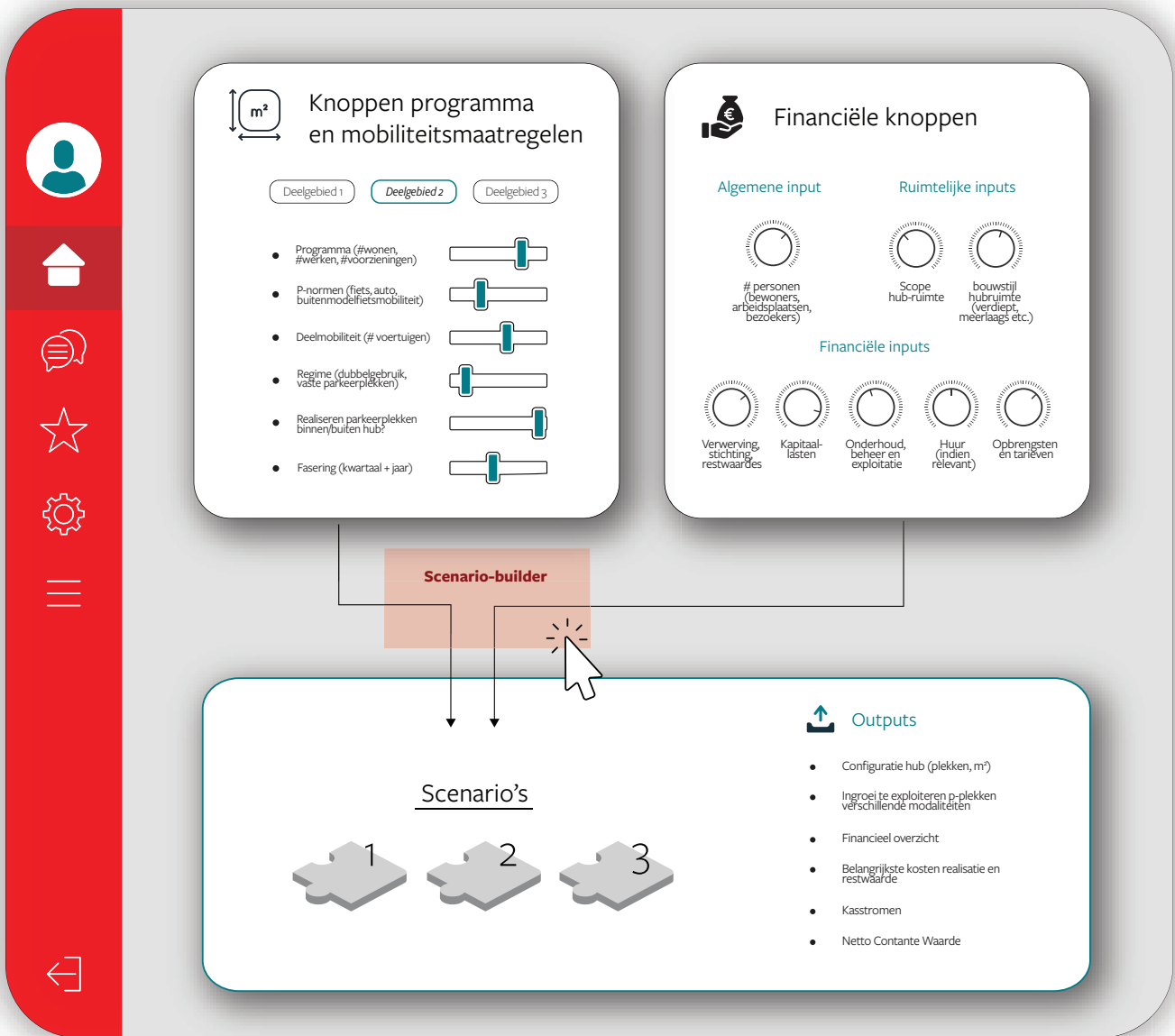
- Het organisatie-model (publiek, privaat, publiek-privaat) voor verschillende onderdelen van het vraagstuk (bezit asset, exploitatie hub, exploitatie diensten).

- financierings- en bekostigingsconstructies (eigen vermogen/vreemd vermogen, bijdragen/afkoop van ontwikkelaars, bijdragen uit (rijks)subsidies etc.).

Voorbeeldvragen die we kunnen beantwoorden met het model (deze vragen hangen juist met elkaar samen):

- **Wat zijn de kosten voor de hub gegeven een bepaalde ambitie voor een mobiliteitstransitie en bouwstijl? En hoeveel m² ruimte maaiveld bespaart de hub ten opzichte van een regime van parkeren op eigen terrein?**
- **Hoe heeft de fasering van het ruimtelijk-economisch programma ten opzichte van de realisatie van de hub invloed op het financiële resultaat van de hub?**
- **Wat is de onrendabele top op de hub? En hoe kan deze worden bekostigd met passende tarieven, (rijks)subsidies, bijdragen van ontwikkelaars, eigen/vreemd vermogen?**





Schematisch overzicht van hoe het hubmodel werkt

WAT IS HET MODEL?

HET MODEL MAAKT SCENARIO'S IN EEN DYNAMISCH DASHBOARD ZICHTBAAR

Het model is dynamisch en flexibel in te richten door aan verschillende knoppen te draaien:

1. programma. Denk aan programma dat de hub bedient (wonen, werken, voorzieningen, bewoners, werknemers, bezoekers) en fasering.
2. mobiliteitsmaatregelen. Denk aan delemobiliteit, dubbelgebruik, parkeernormen fiets en auto.
3. financiering en bekostiging. Denk aan bouw- en realisatiekosten afhankelijk van bouwstijl (half-verdiept, bovengronds, maaiveld), exploitatiekosten, maar ook tarieven voor opbrengsten en bijdragen van ontwikkelaars en (rijkssubsidies).

Vervolgens kunnen we in een 'scenariobuilder' een breed pallet aan inhoudelijke scenario's ontwikkelen. Het dashboard toont de ruimtelijke en financiële effecten hiervan. Dit zijn de afwegingscriteria om besluiten te nemen. Ruimtelijke afwegingen zijn bijvoorbeeld: welk scenario leidt het meest tot een modal shift richting duurzame mobiliteit? En in welk scenario wordt de meeste ruimte 'vrijgespeeld' voor bijvoorbeeld de groenopgave, extra

woningen of meer bedrijfsruimte?

Daarnaast wordt inzichtelijk gemaakt wat het financiële resultaat is van de scenario's dus hoe de business case in elkaar zit en wat de onrendabele top is. Hiermee kunnen besluiten worden genomen op het gebied van organisatie en bekostiging.

Kortom, met het model helpen we u om uw hub-vraagstuk voor elkaar te krijgen. Vanuit de ruimtelijke opgave, de beste samenwerkingsvorm en de beste financieringsconstructie.

Meer weten?

Neem contact op met een van onze adviseurs of kijk op rebelgroup.com



Robert Boshouwers
robert.boshouwers@rebelgroup.com



Jesse Hable
jesse.hable@rebelgroup.com



Roos Eysbach
roos.eysbach@rebelgroup.com