

MODELLEN VOOR REGIE

Keuzes in schaalniveau en governance model bij Mobiliteitshubs

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat



INHOUDSOPGAVE

1. Keuzes in schaalniveau en governance	3
2. Model 1: een oplossing per ontwikkelaar	4
3. Model 2: collectieve oplossingen op gebiedsniveau	7
4. Model 3: publieke regie op gemeentelijke schaal	10
5. Beslisboom voor gemeenten	13



KEUZES IN SCHAALNIVEAU EN GOVERNANCE

Niet iedere ontwikkeling vraagt om collectieve mobiliteitsoplossingen. Tegelijkertijd zijn publiek-private samenwerkingsverbanden niet altijd de meest logische, of voor de hand liggende oplossing voor het organiseren van een passend mobiliteitsaanbod en/of het exploiteren van mobiliteitshubs. In deze notitie bekijken we de voor- en nadelen van drie archetypische modellen voor het realiseren en exploiteren van mobiliteitshubs en de diensten daarbinnen. Daarbij geven we direct ook aan wat de voor- en nadelen van de verschillende modellen zijn, wat de gevolgen in termen van kosten beschikbaarheid voor de gebruiker zijn en hoe je de eventuele nadelen zou kunnen mitigeren. We eindigen

met een beslisboom, die bedoeld is om publieke en private partijen te helpen om te komen tot een passende keuze voor een van deze modellen, of een mix daarvan.

Overzicht van de modellen

Op hoofdlijnen onderscheiden we drie archetypische modellen voor het organiseren van zowel de fysieke verschijning (schaal) als de governance van (netwerken van) mobiliteitshubs. Dat wil niet zeggen dat iedere hubontwikkeling of -strategie per definitie voor 100% in een van deze drie archetypen moet vallen. Ze zijn echter wel de meest voorkomende varianten, die in hun specifieke

kenmerken ook goed geschikt zijn om de voor en nadelen van bepaalde beleids- of ontwikkelkeuzes te beschrijven. In onderstaand schema staan die drie archetypen benoemd. In de hierop volgende delen van deze notitie worden ze verder uitgediept.

Nota bene

Copyright op de afbeeldingen in deze notitie is in eigendom van resp. Cepezed, OurDomain, Lola en Bura, Eigenarencollectief Merwede en haar leden en de Gemeente Zwolle.

Model 1: Een oplossing per ontwikkelaar

- ✓ Individuele Hub per ontwikkeling, voor rekening en risico ontwikkelaar
- ✓ Genormeerd naar programma ontwikkeling cf. beleid
- ✓ Blijft eigendom van de toekomstige eigenaar vastgoed

Model 2: Collectieve oplossingen op gebiedsniveau

- ✓ Een netwerk van hubs op gebiedsniveau
- ✓ Bedient in dubbelgebruik de hele wijk
- ✓ Wordt collectief bekostigd door ontwikkelende partijen
- ✓ Komt in één hand qua exploitatie

Model 3: Publieke regie op gemeentelijk niveau

- ✓ Een netwerk van hubs op het niveau van meerdere ontwikkelingen
- ✓ Bedient verschillende doelen en doelgroepen
- ✓ Wordt in opdracht van Gemeente gerealiseerd, ontwikkelaars doen afdracht



MODEL 1: EEN OPLOSSING PER ONTWIKKELAAR

Het traditionele model voor het realiseren van mobiliteitshubs is om dit per individuele ontwikkeling of ontwikkelaar (met meerde ontwikkelplots naast elkaar) te doen. De ontwikkelaar realiseert een hub of parkeervoorzieningen op eigen terrein, voor eigen risico en rekening en als onderdeel van de totale ontwikkeling. Het eigendom van de parkeervoorziening gaat na realisatie over naar de toekomstige eigenaren van het vastgoed. Bij VvE's worden parkeerplekken vaak mee verkocht aan individuele kopers. Bij beleggers of corporaties gaat dit mee naar de betreffende eigenaren. Hier is het parkeerbeleid van de meeste gemeenten ook op ingericht. Veelal stelt dit bepaalde minimale en maximale parkeernormen aan het aantal plekken per functie of m2 woning, al dan niet afhankelijk van het woonsegment. Vaak kan hierop korting worden verleend door de inzet van deelmobiliteit. Veel ontwikkelaars vinden dit laatste interessant, omdat het tot een lager aantal parkeerplaatsen kan leiden. Vaak zijn die met name voor de goedkopere woonsegmenten namelijk verlieslijdend om te ontwikkelen.

Het zijn met name de kleinere ontwikkelingen met enkelvoudig eigendom waar dit model veel wordt toegepast. Enkele voorbeelden van ontwikkelingen zijn o.a. Elements in Haarlem, de Van Loon locatie in Gouda en OurDomain in Amsterdam.



VOOR- EN NADELEN

Voordelen

- + Het is een simpel, transactioneel model dat goed past binnen het bestaande beleid. Ontwikkelaars ontwikkelen een plot of gebied, daartoe geldt een parkeereis, ontwikkelaars voorzien daarin.
- + Wanneer we kijken naar het parkeeraanbod zijn er bij dit model ook voordelen voor de gebruiker. De parkeerhubs kunnen veelal als stallingsgarages worden uitgevoerd. Dat betekent dat ze relatief compacter met minder ruimte per plek gebouwd kunnen worden, er zijn immers geen bezoekers die de garage niet goed kennen. Bovendien zijn de PMS-systemen veel minder complex dan die in openbare garages en is er veel minder toezicht nodig. Dat alles leidt tot lagere kosten voor de eigenaar en exploitant, en daarmee in potentie ook voor de gebruiker.
- + Gecontracteerde deelmobiliteit is – mits aangeboden in afgesloten omgevingen – primair bedoeld voor een vaste gebruikersgroep. Dat zorgt bewezen voor meer eigenaarschap en verantwoordelijkheidsgevoel bij gebruikers, met als consequentie dat het voor aanbieders tot minder gedoe en misbruik van de voertuigen leidt.

Nadelen

- Door de kleinere schaal is het moeilijker om vooraf precies een passend aanbod te definiëren en dat mee te laten bewegen met de daadwerkelijk gemeten behoefte. Dit moet wel worden ‘vastgeklemd’ bij het moment van omgevingsvergunningverlening.
- In potentie leidt dit tot langlopende en daarmee hoge aanloopverliezen, wanneer de vraag uiteindelijk lager blijkt te liggen dan het gerealiseerde aanbod. Dat werkt door in zowel de parkeerkosten als het deelmobiliteitsaanbod. Uiteindelijk moet iemand die kosten dragen. Of dit nu de VvE, belegger of woningbouwcorporatie of de deelmobiliteitsaanbieder is: iemand betaalt de rekening van de ingebakken inflexibiliteit.
- Omwille van bovenstaande, en vanwege het feit dat het relatief om kleine plukjes deelmobiliteit gaat, zijn aanbieders niet altijd enthousiast om hun voertuigen in dit soort kleinschalige ontwikkelingen te plaatsen. Het risico dat er te veel voertuigen komen te staan prijzen ze op voorhand in richting een ontwikkelaar die een gegarandeerd aanbod moet kunnen laten zien aan de Gemeente. Het is bovendien relatief veel werk voor de deelmobiliteitsaanbieder om telkens kleine aantallen voertuigen te plaatsen in garages en hubs met allemaal weer eigen systemen. Daarom geven ze zelf de voorkeur voor inzet in de openbare ruimte (minder complex en in potentie ook andere gebruikers).
- Bovenstaande leidt direct tot het volgende issue:

parkerende bezoekers en andere niet-vaste gebruikers. Juist bij individuele oplossingen per plot liggen stallingsgarages voor de hand vanwege de lagere kosten. Dat strookt echter niet met bezoekers die met de auto komen, deelmobiliteit en andere specials zoals logistieke diensten. Die worden daarom vaak naar de openbare ruimte gedreven. In sommige gevallen leidt dit alsnog tot druk op straat en lagere woningaantallen. In andere gevallen leidt het tot het afwentelen van het organiseren van de parkeerbehoefte (direct of indirect op langere termijn) op de gemeente.

- Last but not least: het is in dit scenario bijna onmogelijk om voor de langere termijn te borgen dat parkeerplekken voor toekomstige inwoners flexibel beschikbaar blijven. En dan met name voor de lagere inkomens en sociale huurwoningen. Als de vraag immers lager is dan het aanbod, is het voor de eigenaren van die delen van het hubprogramma des te aantrekkelijker om te zoeken naar een andere gebruiker. Idealiter een eigenaar van een koopwoning die wel bereid is die plekken over te nemen. Daarmee verdwijnen ze uit de beschikbaarheid voor de initiële doelgroep, ook als die vraag later of tegen andere voorwaarden alsnog ontstaat. Ditzelfde geldt in potentie voor de deelauto's. Ook die lopen het risico na de initiële afkoop vanuit de ontwikkelaar na een aantal jaar hun business case niet meer rond te krijgen. Als ze verdwijnen is er later niet automatisch opnieuw geld om ze te contracteren.



GEVOLGEN VOOR DE GEBRUIKER EN MITIGERENDE MAATREGELEN

Gevolgen voor de gebruiker

Privéplek

- Bij een stallingsgarage vanaf circa € 60 per maand voor een simpele garage met alleen vaste gebruikers
- In een gemengde, commerciële hub tot circa € 450 per maand wanneer die commercieel wordt geëxploiteerd

Deelmobiliteit

- Lastige contractering, beperkte animo vanuit de markt
- Afkoop risico door ontwikkelaar bij deelmobiliteitsaanbieder voor gemiddeld 3 tot 5 jaar
- Onzekerheid over beschikbaarheid na initiële contractperiode

Mitigerende maatregelen

Om de negatieve gevolgen van dit scenario zoveel mogelijk te beperken, is er een aantal maatregelen dat een Gemeente kan treffen. De meest impactvolle worden hieronder benoemd, met bij iedere maatregel de voor en nadelen.

1. Goedkopere hubvormen stimuleren

Door in te zetten op bovengrondse hubs blijven de stichtingskosten lager voor de ontwikkelaar. Wanneer dat door wordt vertaald naar vastgoedlasten ook voor de eigenaar en daarmee de gebruiker.

- + potentieel lagere prijzen voor privégebruikers
- lagere dichtheid en stedenbouwkundige kwaliteit

2. Deelmobiliteit, bezoekers en kwetsbare doelgroepen op straat

Door op straat – in gemeentelijk eigendom – ruimte te creëren voor de doelgroepen die in een volledig private

hub het snelst in de verdringing komen, kan hen tegen gunstige voorwaarden blijvend een plek worden geboden onder publieke regie.

- + lagere prijzen voor de meest kwetsbare gebruikers en meer regie voor de gemeente
- lagere dichtheid en stedenbouwkundige kwaliteit

3. Een eerste recht van huur voor de Gemeente

Door als Gemeente tegen een vaste prijs een eerste recht van huur af te spreken op maatschappelijk waardevol geachte parkeerplekken (bijvoorbeeld voor deelmobiliteit, gehandicapten en/of sociale huurders), kan worden geborgd dat ze tegen een maximaal tarief beschikbaar blijven voor die doelgroepen.

- + garantie op betaalbare plekken en meer regie voor de gemeente
- contractueel bewerkelijk en moeilijk te handhaven



MODEL 2: COLLECTIEVE OPLOSSINGEN OP GEBIEDSNIVEAU

Het model waarin er op gebiedsniveau hubs en deelmobiliteitsoplossingen worden georganiseerd is de afgelopen jaren in opkomst. In dit model worden door en/of voor verschillende ontwikkelaars in een gebied hubs gerealiseerd en geëxploiteerd. Die hubs worden vervolgens veelal eigendom van één eigenaar en geëxploiteerd door één exploitant. Hierdoor zijn ze blijvend flexibel beschikbaar voor verschillende gebruikersgroepen. Qua schaal en organisatievorm zijn hierin wel verschillen. Soms zijn het volledig private initiatieven waar verschillende ontwikkelaars de samenwerking met (vaak) een commerciële exploitant voor parkeren en deelmobiliteitsaanbieders zoeken. Westergouwe in Gouda is een voorbeeld van een dergelijk initiatief.

Soms zijn het publiek private samenwerkingsverbanden waarin gemeente en ontwikkelaars samen optrekken. Merwede is een voorbeeld van een PPS-constructie. Voor een uitgebreide uitleg van deze casus zie (invoegen link).

Tot slot zijn er volledig publieke voorbeelden van dergelijke initiatieven, zoals het Buurtschap Crailo in het Gooi bij de gemeente Huizen. Dit model is met name toepasbaar op grote gebiedsontwikkelingen, met meerdere ontwikkelplots en gedeeld grondeigendom. Afhankelijk van de gekozen constructie is er ofwel sprake van een gezamenlijke investering vanuit de ontwikkelende partijen, ofwel van een gezamenlijke afkoop van de onrendabele top op het realiseren en exploiteren van de hubs vanuit de ontwikkelende partijen naar de gemeente (of een mengvorm van beiden, zoals in Merwede).



LO
LA
©
Landscape
Architects



VOOR- EN NADELEN

Voordelen

- + Het biedt allereerst veel meer flexibiliteit en ruimte om (al dan niet in tijd) mee te groeien met veranderende (inzichten in de) behoefte. Enerzijds doordat een grotere pool aan parkeerplaatsen wordt aangeboden dan bij individuele oplossingen. Dat maakt schommelende vraag per (deel van het) ontwikkelprogramma gemakkelijk op te vangen. Anderzijds doordat er – mits de fasering van het project dat toelaat – gefaseerd kan worden ontwikkeld. De inzichten uit de eerste uitgiften en verkopen kunnen dan worden gebruikt om bij te sturen.
- + Het biedt ook voordelen in de efficiëntie van het gebruik, en maakt daardoor ontwikkelen met minder parkeerplekken mogelijk. Bezoekers en werknemers in hetzelfde gebied kunnen overdag gebruik maken van plekken voor bewoners die op dat moment aan het werk zijn. Dit zorgt (mits aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan) voor lagere kosten voor de gebruiker.
- + De schaal en het feit dat stukken parkeerareaal niet los worden verkocht maar veelal in één collectieve pool blijven zitten, maakt bovendien dat kan worden bijgestuurd in hoe ze worden gebruikt in de loop der tijd. Stijgt bijvoorbeeld de behoefte aan deelmobiliteit, dan kan dit worden geacommodeerd door plekken ten behoeve van andere doelgroepen te herbestemmen.
- + De schaal waarop deelmobiliteit wordt gecontracteerd wordt groter. Dit maakt het allereerst aantrekkelijker voor deelmobiliteitsaanbieders om een aanbod te doen. Tegelijkertijd biedt dit meer ruimte voor een gefaseerde ingroei in het aanbod die een bredere gebruikersbase bedient.
- + De overheadkosten voor de organisatie liggen relatief lager. Er hoeft simpelweg minder energie en tijd te worden besteed aan het contracteren van diensten en het runnen van een beheerorganisatie dan bij een kleinere omvang.
- + Tot slot, biedt een dergelijk model – mits de gemeente een serieuze rol heeft – veel ruimte voor overheidsregie op het mobiliteitsaanbod.

Nadelen

- Het optuigen van een gebiedsgerichte samenwerkingsvorm – of die nu privaat, publiek-privaat of volledig publiek is – is een tijdrovende en complexe aangelegenheid. Hij leidt bovendien vaak tot weerstand in de besluitvorming, omdat betrokken partijen buiten hun natuurlijke rol in de gebiedsontwikkeling worden gedrukt. Dit betekent dat dergelijke samenwerkingsverbanden vaak lange aanlooptijden kennen om van de grond te komen.
- Ze vragen ook om een heldere publiek-private rolverdeling, waarbij beide partijen voldoende scherp hebben en maken wat ze van elkaar kunnen en mogen verwachten. En hoe ze zich tot elkaar verhouden over vijf, tien of twintig jaar. Het betekent ook – hoe je het ook wendt of keert – dat partijen zich langjarig committeren aan bepaalde risico's. Afhankelijk van het model is dit risico volledig privaat, gedeeld of volledig publiek.
- Een dergelijk model is weliswaar op verschillende manieren efficiënter dan een traditioneel model, het is alsnog beperkt schaalbaar naar de rest van de gemeente. Dezelfde lokale samenwerkingsorganisatie gaat niet ineens ook een wijk verderop aan de slag als daar ontwikkeling plaatsvindt. Dit leidt ook tot het risico dat in verschillende ontwikkelgebieden sterk verschillende mobiliteitsproposities ontstaan.
- Voor de parkeerder leidt een dergelijk model (afhankelijk van de exacte inrichting) ook niet automatisch tot lagere kosten. Zoals bij het eerste model omschreven is een stallingsgarage relatief goedkoper om te bouwen, beheren en exploiteren. Als er voldoende dubbelgebruik mogelijk is in een gecombineerde, openbare hub, wegen de extra inkomsten uit die meervoudige gebruikers op tegen de hogere kosten van een openbare voorziening. Is dat echter niet zo – met name in ontwikkelingen die sterk woon- of werk georiënteerd zijn – dan kunnen de kosten voor een individueel bewonersabonnement wel eens hoger liggen dan in een enkelvoudige hub.



GEVOLGEN VOOR DE GEBRUIKER EN MITIGERENDE MAATREGELEN

Gevolgen voor de gebruiker

Privéplek

- In een gecombineerde hub met veel dubbelgebruik door zakelijke gebruikers en bezoekers en met maximale subsidie op de stichtingskosten vanaf circa € 100 per maand
- In een gemengde, commerciële hub tot circa € 450 per maand wanneer die commercieel wordt geëxploiteerd

Deelmobiliteit

- Gecombineerde contractering op gebiedsniveau, waardoor het voor aanbieders gemakkelijker en aantrekkelijker is een aanbod te doen
- Vanwege blijvende regie ook mogelijkheid om permanent te sturen op een passend aanbod

Mitigerende maatregelen

Om de negatieve gevolgen van dit scenario zoveel mogelijk te beperken, is er een aantal maatregelen dat een Gemeente kan treffen. De meest impactvolle worden hieronder benoemd, met bij iedere maatregel de voor en nadelen.

1. Sturen op optimaal dubbelgebruik

Door bij ontwikkelingen qua hubprogrammering in te zetten op zoveel mogelijk dubbelgebruik, verbetert de business case voor alle gebruikers doordat iedere plek meerdere keren kan worden verhuurd. Daardoor kunnen de tarieven laag blijven.

- + potentieel lagere prijzen voor alle gebruikers
- werkt prijsopdrijvend per plek, dus optimum zoeken

2. Gebruik maken van gemeentelijke raamcontracten en concessies voor deelmobiliteit

Door als Gemeente concessies of raamcontracten uit te

geven voor deelmobiliteit die zowel op straat als in gebouwde hubs tegen dezelfde voorwaarden aanwezig is, wordt contractering en regie op kwaliteit gemakkelijker.

- + gemakkelijker contractering van deelmobiliteit en lagere tarieven voor aanbieders
- vereist goede contractuele inbedding tussen gemeente en hubexploitanten/-eigenaars

3. Voortbouwen op governance modellen en voorbeelden van elders

Niet iedereen hoeft het wiel uit te vinden. Er zijn inmiddels al enkele voorbeelden van succesvolle governance modellen, inclusief juridische onderbouwing.

- + bewezen effectieve modellen kunnen weerstand en hoge juridische kosten voorkomen
- iedere situatie is uniek, dus wat op de ene plek werkt is niet zonder meer 1-op-1 kopieerbaar naar een andere ontwikkeling



MODEL 3: PUBLIEKE REGIE OP GEMEENTELIJKE SCHAAL

Het laatste kenmerkende model is een volledig publiek model, waarbij een gemeente regie voert op stedelijk niveau. Deze werkwijze is decennialang de norm geweest, maar met het ontstaan van beleid rondom Parkeren op eigen terrein (POET) is de gemeente steeds verder teruggetreden in het organiseren van parkeer- en mobiliteitsruimte in ontwikkelingen. De laatste jaren staat dit evenwel steeds meer ter discussie, gezien de nadelen van het traditionele, individuele model en het collectieve model zoals die hierboven beschreven staan. Met name waar het gaat om de betaalbaarheid van eigen parkeren en deelmobiliteit voor diverse bewonersgroepen, maken sommige gemeenten inmiddels andere keuzes.

Veel gemeenten kennen wel een afkoopregeling voor parkeereisen, maar die wordt vrijwel nergens op grote schaal gebruikt. Het nadeel van een optionele afkoopregeling, is dat de onrendabele top van een parkeerplaats hoog genoeg moet zijn om hem aantrekkelijk te maken. Die wordt natuurlijk deels bepaald door

hoe duur de parkeerplaats is. Maar ook door wat hij opbrengt, en dat is sterk afhankelijk van wie hem gebruikt en hoeveel hij daardoor opbrengt. Dat zorgt ervoor dat juist de parkeerplekken voor de dure woningen wel door ontwikkelaars worden gebouwd, en dat het overige areaal naar de gemeente verschuift. Die dat vervolgens niet kosten efficiënt kan ontwikkelen. Mede vanwege die reden zijn er steeds meer gemeenten die ervoor kiezen om met een verplichte afdracht aan een gemeente breed mobiliteitsfonds te werken. Soms alleen voor de deelmobiliteit, soms voor de gehele parkeeropgave. Het is dan aan ontwikkelaars simpelweg niet langer toegestaan om het zelf te organiseren.

Voorbeelden van gemeente die een of meerdere onderdelen van het hubaanbod volledig publiek organiseren of ambiëren dit te doen zijn Amersfoort, Ede en Tilburg. In de praktijk is dit model met name interessant voor gemeenten met een grote binnengemeentelijke ontwikkelopgave, die bovendien plaatsvindt op verschillende plekken in de stad.



VOOR- EN NADELEN

Voordelen

- + Er ontstaat volledige publieke regie op enerzijds de toegang tot parkeren en stallen van voertuigen, en anderzijds het contracteren van deelmobiliteitsaanbod. Dit betekent onder andere dat het veel gemakkelijker is om specifieke doelgroepen een ander/lager tarief te rekenen. Denk aan gehandicapten, mantelzorgers maar ook bepaalde zakelijke doelgroepen, etc. Dit kan bovendien volledig aansluiten bij het beleid in de rest van de stad. Ook het deelmobiliteitsaanbod kan gelijk worden geschakeld aan het aanbod elders, met een veel betere onderlinge uitwisselbaarheid tot gevolg.
- + Vanwege de instelling van een gemeentelijk mobiliteitsfonds kan voor de lange termijn een financiële buffer worden gerealiseerd, waarmee eventuele tekorten en overschotten tussen verschillende ontwikkelingen op een efficiënte manier mee kunnen worden verevend.
- + Er ontstaat maximale ruimte om de overige rollen die de gemeente vervult (beleidsmaker, regisseur van de openbare ruimte, juridisch-planologisch kader stellend en vergunningverlenend) maximaal in lijn te brengen met het handelen in en bij mobiliteitshubs en deelmobiliteit in gebiedsontwikkelingen.

Nadelen

- Het voeren van volledige publieke regie legt ook de volledige verantwoordelijkheid bij de gemeente. Dit kan – bijvoorbeeld bij onvrede van bewoners – ook leiden tot het verder politiseren van het aanbod in de hubs dan bij privaat of publiek-private exploitatie.
- Het juridisch en financieel afhechten van een stadsbreed mobiliteitsfonds en toepassing daarvan op iedere individuele ontwikkeling is complex. Zowel inhoudelijk als qua interne borging. Het vereist samenwerking tussen afdelingen en disciplines, en het vereist dat iedereen in de hele keten van initiatief tot vergunningverlening binnen de Gemeente op de hoogte is van alle afspraken.
- Het vereist ook een (her)nieuw(d)e gemeentelijke rolopvatting en daarnaast nieuwe en extra bemensing op bepaalde posities. Er wordt simpelweg een fors takenpakket bijgehaald, wat allerlei kennis en competenties vraagt die niet automatisch aanwezig zijn in de bestaande organisatie.
- Een gemeentebrede aanpak kan leiden tot uniformiteit en eenheidsworst, die niet voor alle lokale omstandigheden en doelgroepen optimaal functioneert. Uiteraard is dit te ondervangen door goed in overleg te gaan en blijven met lokale gebruikers, maar het lokale eigenaarschap zal hoe dan ook lager liggen dan in gebiedsgeoriënteerde samenwerkingsverbanden.
- Tot slot: de inkoop en contractering op gemeentelijk niveau is gebonden aan allerlei regels en procedures die voor individuele ontwikkelaars maar ook collectieve samenwerkingsverbanden niet noodzakelijkerwijs gelden. Dit hoeft geen obstakel te zijn om goede dienstverleners te contracteren, maar maakt het komen tot een passend aanbod wel een bureaucratischer proces en kan ook leiden tot ongewenste effecten.



GEVOLGEN VOOR DE GEBRUIKER EN MITIGERENDE MAATREGELEN

Gevolgen voor de gebruiker

Privéplek

- In een gecombineerde hub met veel dubbelgebruik door zakelijke gebruikers en bezoekers en met maximale subsidie op de stichtingskosten vanaf circa € 100 per maand
- Voor specifieke doelgroepen kan (mits goed onderbouwd in het kader van de Wet Markt en Overheid) een lager tarief worden gerekend

Deelmobiliteit

- Gecombineerde contractering op stedelijk niveau, waardoor deelmobiliteit overal tegen dezelfde voorwaarden aanwezig is
- Vanwege blijvende regie ook mogelijkheid om permanent te sturen op een passend aanbod

Mitigerende maatregelen

Om de negatieve gevolgen van dit scenario zoveel mogelijk te beperken, is er een aantal maatregelen dat een Gemeente kan treffen. De meest impactvolle worden hieronder benoemd, met bij iedere maatregel de voor en nadelen.

1. Uitsluiten zelf realiseren parkeerplaatsen bij ontwikkeling

Door niet langer toe te staan dat ontwikkelaars zelf parkeren realiseren, wordt voorkomen dat ze de 'krenten uit de pap' zelf realiseren en de gemeente alleen het onrendabele programma realiseert.

- + mogelijkheid om ook hoger renderende, commerciële parkeerders (zakelijk gebruik, vrije sector, bezoekers) te bedienen
- verplichting om dan zelf tijdig te voorzien in parkeren voor alle doelgroepen en gebruikers

2. Exploitatie voeren zonder zelf dagelijks beheer en

toezicht te voeren

Door een marktpartij in te huren voor het dagelijks beheer, toezicht en het functioneren van de garages kan onnodig grote ambtelijke inzet worden voorkomen.

- + lagere druk op ambtelijk apparaat, met behoud van regie
- (in potentie) beperkt hogere kosten doordat een dienstverlener een rendement wil maken

3. Voortbouwen op governance modellen en voorbeelden van elders

Ook hier geldt: er zijn steeds meer voorbeelden van steden met een werkend mobiliteitsfonds en goede DAEB-besluiten in het kader van de Wet Markt en Overheid.

- + bewezen effectieve modellen kunnen weerstand en hoge juridische kosten voorkomen
- iedere situatie is uniek, dus wat op de ene plek werkt is niet zonder meer 1-op-1 kopieerbaar naar een andere ontwikkeling



BESLISBOOM OM VOOR GEMEENTEN



Hoe te komen tot een afweging?

Het is vrijwel onmogelijk om voor iedere situatie een logische besluitboom op te stellen die in alle gevallen bruikbaar is voor gemeenten om een afweging over de ideale schaal en met name hun eigen rolopvatting te komen als het gaat om mobiliteitshubs.

Zoals bij de nadere uitleg van model 1: een huboplossing per individuele ontwikkelaar als stond beschreven, is dit een model dat eigenlijk altijd wel passend te maken is vanuit bestaand (parkeer)beleid van een gemeente. Er kleven echter belangrijke nadelen aan dit model, wat juist de reden is dat steeds meer gemeenten streven naar oplossingen op gebieds- of zelfs stedelijke schaal. Daarbij komt ook steeds vaker de vraag naar de meest logische rolopvatting van de Gemeente zelf naar voren.

Randvoorwaarden om naar andere modellen te kijken

Er is een aantal randvoorwaarden dat hoe dan ook in acht moet worden genomen om überhaupt te overwegen een stap verder te gaan dan een individuele huboplossing per ontwikkeling.

1. Bestaat er bereidheid om parkeerregulering in de

omliggende wijken of buurten in te voeren?

2. Bestaat er bereidheid om – indien dat wenselijker is vanuit maatschappelijk oogpunt – heilige huisjes als “alle blik van straat” te laten varen als dat maatschappelijk aantoonbaar aantrekkelijker is?
3. Bestaat er bereidheid om kritisch naar de optimale eigen rolopvatting te kijken, ook als dat betekent dat de Gemeente een grotere rol zou kunnen pakken dan tot nog toe gebruikelijk is?
4. Bestaat er bereidheid om financiële consequenties van dergelijke keuzes te dragen, mogelijk zaken voor te financieren als nodig en daartoe ook complexe afspraken met ontwikkelaars te maken?

Naar een besluitboom als handvat voor een afweging

Is het antwoord op bovenstaande vier principiële vragen ja, dan kan de besluitboom op de volgende pagina gebruikt worden als hulpmiddel om tot modellen voor de schaal- en governance van hubs te komen. Let wel: ieder project en iedere gemeente zijn anders, en het is altijd raadzaam een gedegen lokale, kwantitatieve én politieke analyse te maken van de voor- en nadelen van verschillende keuzes.





