



Samenwerken met lef

Deals voor een klimaatbestendige stad

*Antoinette van Heijningen, Urbancore
1 juli 2015*

Deals voor een klimaatbestendige stad

Inhoud

1. Intro Watertorenberaad
2. Watertorenberaad en klimaatadaptatie: onderzoek 2014 i.o.v. I&M
3. Blue Deals (stakeholders, opgaven, kansen, criteria en concrete deals)



1) Intro

Wie zijn het Watertorenberaad?

- **Vastgoedpartijen:** Heijmans, Blauwhoed, Vorm Bouw en ontwikkeling, AM, Dura Vermeer, Hurks, ERA Contour, ASR, 4 the city, HAL investments, Siemens
- **Corporaties:** Havensteder, Woonstad Rotterdam, Ymere, Parteon, Portaal, Woonzorg Nederland
- **Overheid:** Rotterdam, Amsterdam, Den Haag, Utrecht, Breda, Tilburg, Zwolle, Ede, Leiden, Almere, Provincies Zuid-Holland en Noord-Holland, Ministeries BZK, I&M.
- **Adviseurs:** Urbancore, Collegamento, Rebel, Boekel de Neree.



1) Intro

Wat doet het Watertorenberaad?

- Het Watertorenberaad brengt alle partijen samen: overheid (Rijk, provincies en gemeenten), corporaties, bouwers, ontwikkelaars en beleggers
- DENKEN en DOEN
- Werkt met concrete pilots, waarbij publiek en privaat gezamenlijk oplossingen bedenkt, uitwerkt en waar mogelijk toepast
- Partijen gewend zich kwetsbaar naar elkaar op te stellen, samen te werken, nieuwe methoden te ontdekken en uit te proberen
- Graag bereid gedachtegoed verder uit te dragen



2) Watertorenberaad en klimaatadaptatie

Klimaatbestendige Stad

- Klimaat verandert: extremen in warmer, natter en droger nemen toe met een verdere verwachte toename
- Maatregelen zijn nodig om klimaatbestendige steden te krijgen.
- Kennisgenomen van Deltaprogramma/Manifest Klimaatbestendige stad, o.m. via Geurt van Randeraat
- Problematiek voor gebiedsontwikkeling herkend
- Besluit Het Watertorenberaad om onderwerp klimaatadaptatie op te pakken (idee van 'Blue Deals')



2) Watertorenberaad en klimaatadaptatie

Deltaprogramma Nieuwbouw en Herstructurering (DPNH)

Onderzoek in 2014 naar Blue Deals

- Elementen
- Stakeholders
- Opgaven, Kansen en criteria
- Deals in ontwikkeling.



2) Blue Deals

Elementen Blue Deals

- Gebiedsontwikkeling van de toekomst is IN de stad (= kans)
 - Adaptatie, meekoppelen en slim werk met werk maken
 - Geïntegreerde oplossingen voor te nat en/of te droog
 - Concrete samenwerkingsvormen publiek-privaat
 - Oplossingen voor barrières in wet- en regelgeving
 - Investeren en financieren
 - Concreet ontwerpproces en navolgbare aanpak
 - Aantoonbaar efficiënt en effectief
 - Koppelen van korte en lange termijn
- BLUE DEALS ZIJN NODIG, private partners zorgen voor inzet van middelen, versnelling en samenhang private en publieke activiteiten



2) Blue deals en Stakeholders

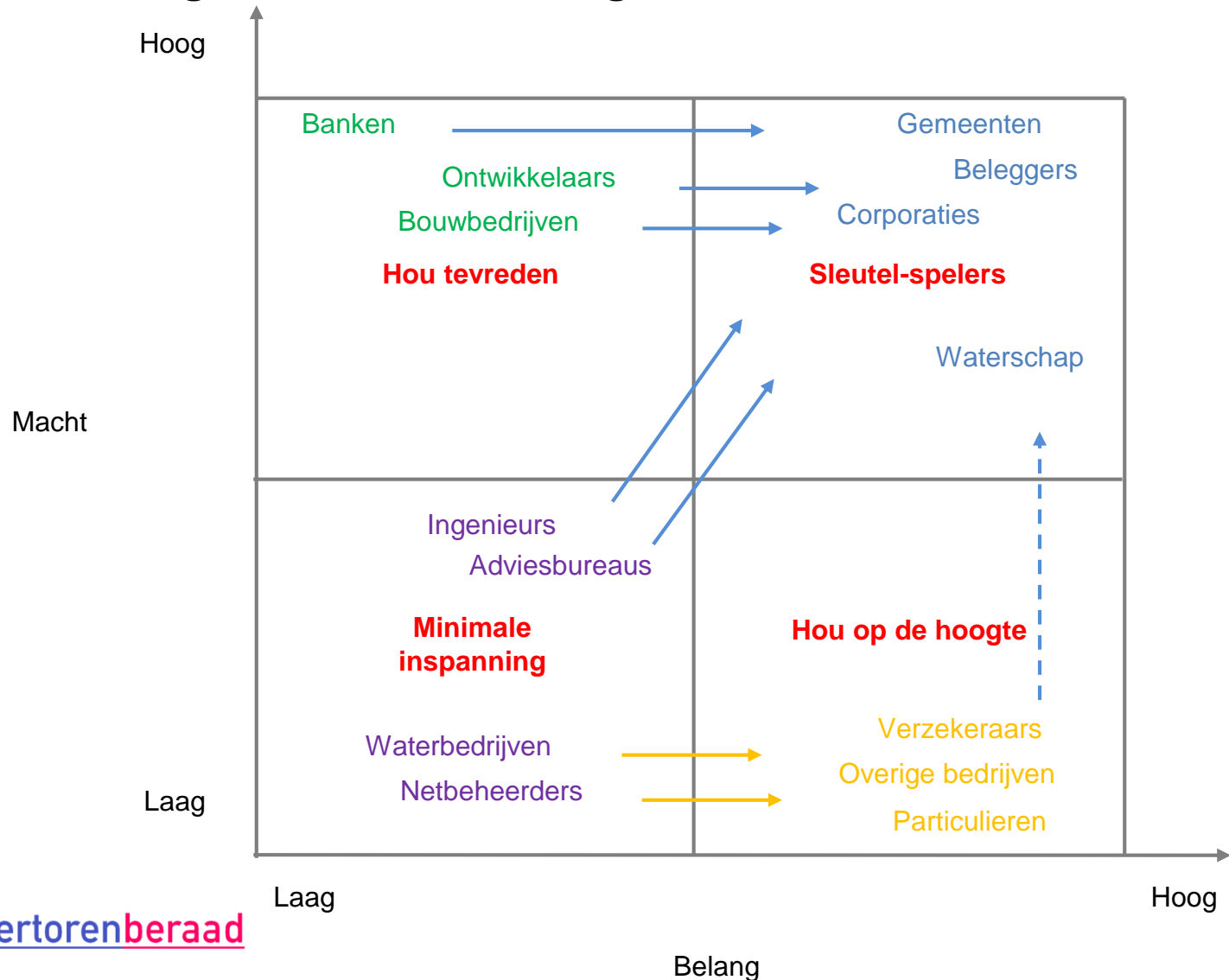
Partijen

- (Semi-)publiek:
 - Rijk
 - Provincies
 - Gemeenten
 - Waterschappen
 - Kadaster
 - Waterbedrijven
 - Netbeheerders (water, elektra, etc.)
 - Woningcorporaties
 - Privaat:
 - Bouwbedrijven
 - Ontwikkelaars
 - Beleggers
 - Banken (WSB)
 - Verzekeraars
 - Ingenieurs
 - Adviesbureaus
 - Architecten
 - Commerciële partijen
 - Overige bedrijven
 - Overig:
 - Kennisinstituten
 - Particulieren
 - Maatschappelijke partners
- NIEUWE PARTNERS: gebiedsontwikkelaars, verzekeraars, bedrijfsleven, waterbedrijven en netbeheerders



2) Blue deals en Stakeholders

Analyse: verdeling van macht en belangen



2) Blue deals en Stakeholders

Resultaten gesprekken publieke partijen

- Gesproken met Amsterdam, Vianen, Breda, Amersfoort, Ede, Maassluis, Hilversum, Zwolle
- Gemeenten zijn vaak geïnteresseerd:
 - **Sprake van urgentie/noodzaak**
 - **Inzicht dat men het niet meer alleen kan oplossen**
 - **Niet projectgewijs maar gebiedsgewijs, gebiedsoverstijgend aanpakken**
 - **Waterbed effect, waterretentie over gebieden heen aanpakken**
 - **Verbinding tussen bestaande stad en uitleg lokaties**
 - **Vaak in regionaal verband**

MAAR:

- **Nog te veel vanuit publiek belang gezien**
- **Onvoldoende inzicht in belangen van private partners en hoe koppeling te maken**
- **Omvang opgave in relatie tot benodigde investeringen baart zorgen**



2) Blue deals en Stakeholders

Resultaten gesprekken private partijen

- Gesproken met AM, Bouwfonds, Donders projectontwikkeling, Dura Vermeer, Hurks, KVWS, van de Vorm bouw en ontwikkeling, Era Contour, Woonstad Rotterdam, Van Dijk Maasland en in Watertorenberaadverband
- Positie (grond, vastgoed, leidingnetwerk, etc.) bepaalt macht private partijen
- Voor private partijen van belang:
 - **Bereidheid tot meedenken/oplossen maatschappelijk probleem**
 - **Tijd en kennis relatief gemakkelijk in te zetten, daadwerkelijke investeringen vragen om een concrete verdienmogelijkheid (zoals bouw- of ontwikkelrecht)**
 - **Aanwezigheid verdienpotentie op relatief korte termijn**
 - **Behalen concurrerend voordeel**
 - **Leidend tot hogere afzetsnelheid/opbrengsten**
- Maar private partners constateren in relatie tot publieke partners:
 - **Eenzijdige blik, opdringen van maatregelen**
 - **Willen geen vergroting groen onderhoud**
 - **Weinig flexibel**



2) Blue deals en Stakeholders

Conclusies en aanbevelingen

1. Partijen zien elkaar nog vaak als tegenpartij in plaats van als partner in oplossen van opgave (hullie-zullie)
2. Meer partijen, creatievere oplossingen nodig (ook les uit Proeftuinen)
3. In bestaande stad ontbreekt samenhang
4. Zoeken naar juiste samenwerkingsvorm



- Publieke partijen:
 - Vergroten bewustzijn en benadrukken kansen voor partijen
 - Vergroten effectiviteit door marktpartijen te betrekken
 - Zoeken gezamenlijke meerwaarde i.p.v. opleggen eisen
 - Koppeling van schaalniveaus, projecten en opgaven (regierol)
- Private partijen:
 - Andere sectoren kunnen/willen ook meebetalen i.p.v. alleen meebepalen (zoals waterschap)
 - Alternatieve co-investerings- en cofinancieringsmogelijkheden (inbreng Eigen Vermogen en Vreemd Vermogen,)
 - Water = kans



3) Blue Deals: Soorten opgaven

Resultaten gesprekken

- Bewustzijn met betrekking tot opgaven nog zeer beperkt/versnipperd (verzuild)
- Hittestress niet als probleem tegengekomen
- Problematiek veelal met water te maken:
 - Waterafvoer en -retentie
 - Grondwaterstand i.r.t. funderingsproblematiek
 - Overstromingsproblematiek
 - Oude riolering
 - Waterbedeffect: ophoging hier overlast daar
- Problematiek en complexiteit grootst in bestaand stedelijk gebied
- Grote ongelijkheden in verdeling van kosten en baten



3) Blue Deals: Soorten opgaven

Analyse aanpak projecten

- Kennis met betrekking tot mogelijke maatregelen nog zeer beperkt/versnipperd
- Technische separate maatregelen wel bekend (bij beperkt aantal partijen), economische en maatschappelijke component niet
- Onvoldoende inzicht in en procesvoering op integrale aanpak van opgaven in gebiedsontwikkeling
- Nieuwe projecten hebben vaak “droge voeten”, maar geen verbinding met ontstane problemen elders (waterbedeffect)
- Bieden van een oplossing van problemen elders vs. kosten primair bij project, terwijl baten ook (deels) buiten project
- Ongelijke suboptimale business cases door te enge blik
- Variërende vervangingsfrequentie ondergronds en bovengronds (b.v. riolering, drainage, kabels en leidingen, wegennet, openbare ruimte en vastgoed)



3) Blue Deals Kansen/projecten

Kansen (1)

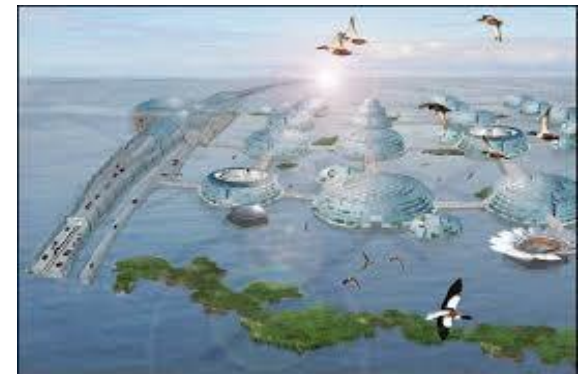
- Grootste kansen komen voort uit winstpotentie of kostenreductie
- Duiden en toedelen onbekende kosten en baten door opstellen maatschappelijke business case
- Inzicht in meerwaarde/prijs-kwaliteitverhouding
- Identificeren besparingen van werk met werk maken
- Afstemmen van ingrepen/vervangingsfrequentie
- Grootschalige ingrepen omkleden met kleinschalige schadebeperkende (tijdelijke) maatregelen
- Zoeken naar multifunctioneel ruimtegebruik (synergie)
- Organiseren van integrale procesvoering en afstemming
- Uitbreiden watertoets met RO / zicht op andere ruimtelijke ontwikkelingen



3) Blue Deals Kansen/projecten

Kansen (2)

- Koppeling van schaalniveaus (project aan gebied aan gemeente aan regio) met specifieke regierol (b.v. gemeente)
- Koppeling van (nieuwe) ontwikkelingen aan problematiek in bestaand gebied (b.v. meenemen wateropgave vanuit aangrenzende bestaande wijk)
- Water/groen neerzetten als vastgoedkans (afzet en prijsniveau)
- Bewustwording uitgangspunt risico's: < 100% veiligheidsniveau
- Compenseren schade (bijvoorbeeld pilot project: tijdelijke korting op rioolheffing)



4) Blue Deals

Concrete projecten

- Blue Deals gesloten:
 - Watertorenberaad/MCD
 - Gemeente Vianen
 - Stadsblokken/Meinerswijk Arnhem
 - Gemeente Zwolle

Doen mee met cases:

- Amersfoort
- Spijkenisse
- Breda
- Rotterdam

Doen mee met cases:

Bouwfonds, Dura Vermeer, Vorm, AM, e.a.



Samenwerken met lef

- Gezamenlijke inzet van middelen om blue deals uit te werken
 - Aftrap bijeenkomst is 7 juli
 - Werken met thema tafels (de vier lijnen van het Watertorenberaad:
Anders Beginnen,
Anders Samenwerken
Slim investeren
Eenvoudig regelen
- Op welke wijze kunnen Watertorenberaad, I &M en samenleving elkaar versterken in deze urgente en actuele opgave van klimaatadaptatie?

