



SANDER PASMANS

Van Masterplan naar Ruimtelijk Ondernemingsplan

“Zomaar een nieuwskop die ik lees: ‘De verkoop van nieuwbouwwoningen is in het eerste kwartaal van dit jaar met 15 procent gedaald.’ De één wijdt het aan stagnatie van de vraag door strengere regelgeving, de ander aan een mismatch tussen vraag en aanbod. Eén ding is duidelijk, de afzet van producten is in deze tijd niet vanzelfsprekend, voor zover die dat ooit was. Maar ook in deze marktomstandigheden is er een markt te bedienen. Dit vraagt wel om nieuw ondernemerschap. Bij Metrum noemen we dat ‘ruimtelijk ondernemerschap’. Een bedrijfskundige benadering in de ruimtelijke ordening en vastgoedsector, die uitgaat van slimme processen en producten gebaseerd op concurrentiekracht en onderscheidend vermogen. Innovatie verkort de levenscyclus van wensen en producten. Ontwikkeltrajecten hebben, zeker in verhouding tot andere sectoren, een lange doorlooptijd. Een mismatch op het moment van vermarkten ligt op de loer. Ik merk dat flexibiliteit en een korte marktintroductietijd steeds belangrijker zijn om de concurrentiekracht van projecten te vergroten. De eindgebruiker vraagt en het is aan de keten om snel te reageren. Dat is waar ik me met ruimtelijk ondernemerschap op richt. Het verbinden van de basiselementen product, markt, financiën, organisatie en tijd en dit plaatsen binnen slimme processen. Deze meer bedrijfskundige benadering, vertaald in een Ruimtelijk Onderne-

mingsplan, kom ik beperkt, maar wel steeds vaker tegen.

We merken dat publieke partijen in toenemende mate vragen naar een Ruimtelijk Ondernemingsplan om vanuit beleid verantwoorde projecten te ontwikkelen. Met name vanuit de randvoorwaarden van het duaal stelsel. Marktpartijen zoeken naar beperking van (afzet)risico's en worden in deze tijd nog meer aangesproken op hun ondernemerschap. Projecten zijn vaker binnenstedelijk, kleiner van schaal en vragen meer maatwerk. De financiering van projecten staat onder druk. Een ondernemer zonder goed onderbouwd ondernemingsplan stapt zonder financiering de bank weer uit. Ondernemerschap vraagt niet alleen om durf, maar ook om creativiteit, flexibiliteit, innovatiekracht en integraal denken. Dit is de omgeving waarbinnen ruimtelijk ondernemen tot zijn recht komt. Als de oude manier van ontwikkelen niet meer werkt, zoek je naar nieuwe manieren van ondernemen. Het publieke en private domein blijven elkaar nodig hebben. Wie weet zet de trend door en stellen we over een paar jaar geen Masterplannen maar Ruimtelijke Ondernemingsplannen op.”

SANDER PASMANS is projectmanager en adviseur gebiedsontwikkeling bij Metrum.