

Marktconsultatie:

De beste Mobiliteitsstrategie voor Merwe Vierhavens (M4H) voor Rotterdam

Verslag Marktconsultatie

**Mobiliteitsstrategie voor Merwe Vierhavens (M4H)
Aanbestedingsnummer: 6-D-99220-20**

Gemeente Rotterdam
Bestuurs- en Concernondersteuning
Afdeling Inkoop en Aanbestedingszaken

Inhoudsopgave

1.	Voorwoord	3
2.	Resultaten marktconsultatie	4
2.1.	Antwoorden op de vragen	4
2.2.	Algehele bevindingen.....	11
3.	Nawoord	12

1. Voorwoord

Deze marktconsultatie is gericht op de mobiliteitsstrategie voor Merwe Vierhavens (M4H). Het cluster Stadsontwikkeling, afdeling mobiliteit van de gemeente Rotterdam, hierna ook te noemen: de Gemeente, is zich aan het voorbereiden op het vaststellen van het bestemmingsplan, met als onderdeel daarvan de mobiliteitsstrategie voor de Merwe Vierhaven (M4H).

De marktconsultatie stelt de Gemeente in staat om inzicht te verkrijgen in welke mate marktpartijen aan de behoefte van de Gemeente kunnen voldoen. Aan de markt is gevraagd mee te denken door middel van deze marktconsultatie. De gemeente Rotterdam wil:

- a) Inzicht verkrijgen onder welke technische- en organisatorische randvoorwaarden, de strategie voor mobiliteit in M4H gerealiseerd kan worden;
- b) Inzicht krijgen in mogelijke oplossingsrichtingen en de wijze waarop partijen hieraan kunnen bijdragen;
- c) Zoveel mogelijk partijen bereiken, interesseren en stimuleren tot meedenken;
- d) Eigen uitgangspunten en aannames toetsen;

De marktconsultatie is voor de Gemeente een hulpmiddel om de eventuele aanbestedingsstukken op een passende wijze te kunnen opstellen met in achtneming van de meest actuele kennis uit de markt.

In hoofdstuk 2 zijn de resultaten van deze marktconsultatie verwoord.

2. Resultaten marktconsultatie

Op de marktconsultatie hebben 14 partijen gereageerd. Met veel plezier hebben we de reacties gelezen op onze mobiliteitsplannen voor M4H. In paragraaf 2.1 hebben we per vraag aangegeven wat de strekking van de ontvangen reacties is. Uiteraard hebben wij dit in anonieme vorm gedaan zonder gevoelige informatie weer te geven.

2.1. Antwoorden op de vragen

Vraag 1.1: Wat is uw visie op deze mobiliteitsstrategie?

Over het algemeen lezen we in de reacties veel waardering voor de visie op mobiliteit in M4H. Deze wordt in de basis gezien als de juiste benadering voor de toekomst. Zaken die met name positief genoemd worden zijn de flexibiliteit van de strategie, de opbrengst voor de ruimtelijke kwaliteit en het leefmilieu, maar ook de kansen om dit aspect in één keer goed neer te zetten op grote schaal. De meeste partijen denken dat het gebied voldoende aangesloten is op het stedelijk OV- en fietsnetwerk, maar er zijn ook een tweetal partijen die nog twijfelen of de ligging van dit gebied niet te ver is ten opzichte van het stadscentrum om zo ambitieus het autobezit te reduceren. Hierover wordt met name door een aantal deelmobiliteitsaanbieders gezegd dat een sterke reductie van de parkeernorm juist kan bijdragen aan het versnellen van deze transitie. Enkele partijen vinden dat de strategie hierin zelfs nog wel wat scherper kan. Als algemeen aandachtspunt wordt een paar keer genoemd dat het nog een uitdaging vormt om de balans te vinden tussen sturen op gebiedsniveau enerzijds, maar maatwerk per doelgroep en ruimte geven aan de markt anderzijds.

Vraag 1.2: In hoeverre acht u het mobiliteitsconcept voor deze gebiedsontwikkeling markttechnisch haalbaar?

Het voorgestelde mobiliteitsconcept wordt door de meeste partijen als markttechnisch haalbaar gezien. Een lagere parkeernorm leidt tot lagere kosten voor de aanleg van parkeervoorzieningen per woning. De kosten voor een parkeerplek zijn van invloed op de afweging om al dan niet een auto te bezitten.

Voor de gebruiker is het concept pas interessant als de alternatieven optimaal worden gestimuleerd, en als er ook vertrouwen is in een breed aanbod in de toekomst. Hierin speelt de (letterlijke) zichtbaarheid van de alternatieven een heel grote rol. De inclusiviteit wordt hierin wel als risico gezien: op het eerste gezicht lijkt het moeilijk om voor iedere doelgroep en voor iedere portemonnee een aantrekkelijk aanbod te doen. Door de meeste partijen wordt dan ook genoemd dat de overheid hierin een cruciale rol heeft. Die zal regie moeten voeren en bij ontwikkelingen toezien op het steeds redeneren vanuit het concept. Hiermee wordt aan toekomstige gebruikers een garantie gegeven op continuïteit.

Vraag 1.3: Aan welke voorwaarden zou het mobiliteitsconcept volgens u moeten voldoen om te slagen?

Alle partijen zijn het erover eens dat het zeer belangrijk is voor het slagen van het concept dat het vanaf het begin goed functioneert. Er worden volop kansen benoemd voor synergie met andere beleidsterreinen zoals logistiek, energie, werken en ontmoeten. Maar ook integratie in ruimtelijke plannen en ontwerpen: alles moet uitademen waar we voor staan op het gebied van mobiliteit.

Voor de gebruiker is het van belang dat het duidelijk is wat het kost, en dat er een logische productenmix (bv in de abonnementen) is. Verder hechten gebruikers aan gemak en betrouwbaarheid, een naadloze overstap tussen modaliteiten hoort daarbij. Houdt in de verdere planvorming dus ook rekening met extra budget voor de marketing en eventuele campagnes voor gedragsbeïnvloeding, laat een partij in zijn reactie weten.

Door een aantal partijen wordt er gewezen op het belang van community vorming: de mobiliteit in M4H is van ons! Een tweetal partijen wijzen op de mogelijkheid om met een aantal geselecteerde partijen samen te werken voor dit gebied. Dit vergroot de kans op succes, en geeft meer continuïteit.

Er wordt door meerdere partijen gewezen op de mogelijkheden om digitaal voor mobiliteitsdiensten te reserveren dan wel om een reis te plannen via een app en/of MaaS platform. Aansluiting met landelijke schaal is dan wel van belang. De verkregen data uit dergelijke apps worden ook van grote meerwaarde gezien in het leren van het 'bioritme' van het gebied. Hiermee kunnen vraag en aanbod in de toekomst weer beter op elkaar worden afgestemd.

Ook wordt de gemeente aangeraden een aantal zaken vast te leggen om de werking van het mobiliteitsconcept te ondersteunen. Genoemd worden: (1) het bewaken van lage parkeernorm ter stimulering van deelgebruik, (2) parkeerregulering om parkeren op straat te voorkomen, (3) het reserveren van vaste parkeerplekken voor deelauto's (bij voorkeur gratis), maar ook (4) het reguleren van free floating systemen als bedreiging voor de vaste deelvloot in het gebied.

Tenslotte: benut bestaande parkeercapaciteit om de eerste hubs op te starten.

Vraag 2.1: Voor welke doelgroepen en/of leefstijlen denkt u dat het wonen en/of werken in M4H aantrekkelijk is? En onder welke voorwaarden met betrekking tot mobiliteit zouden zij zich in M4H willen vestigen? Zijn er marktsegmenten waarbij u verwacht dat het niet haalbaar is om woningen te realiseren?

De partijen reageerden uiteenlopend op deze vraag. Een drietal partijen geeft aan dat het wonen in M4H voor iedereen aantrekkelijk is, zolang het concept ook daadwerkelijk een meerwaarde oplevert in ruimtelijke kwaliteit, keuzevrijheid, volledigheid en gemak. De mobiliteit speelt voor velen niet zo'n grote rol in de keuze, maar mag ook zeker geen beperking zijn.

De meeste partijen geven aan wel verschil in potentie te zien. Zij zie de jongere hoogopgeleide doelgroep in ieder geval als kansrijk. Zij hechten nog niet zozeer aan eigen autobezit en zijn flexibeler in hun reisgedrag. Ook in andere segmenten en gezinssamenstellingen worden zeker kansen gezien, bijvoorbeeld omdat zij voor hun werk op Rotterdam zelf gericht zijn en prima uit de voeten kunnen met de fiets en het OV. Als lastige doelgroep worden senioren genoemd. Zij zijn al lange tijd gehecht aan hun eigen auto en zullen de stap naar een deelauto niet zo snel meer maken, en ook het parkeren op afstand vooral als een drempel beschouwen.

Een aantal partijen geeft ook aan dat de doelgroep ook kan meeverkleuren met het gebied. In de eerste fasen zullen het wellicht meer de jonge mensen zijn die deze stap zetten, maar in de vervolgfases zullen ook anderen over de streep worden getrokken omdat al zichtbaar is welke kwaliteit je ervoor terugkrijgt, en ook meer vertrouwen zullen ontwikkelen voor het mobiliteitsconcept.

Er is ook gereageerd op aantrekkelijkheid voor bedrijven. Als kansrijk wordt het MKB genoemd, maar ook ZZP'ers. Bij grotere bedrijven is het vooral van invloed hoe het beleid eruitziet rondom mobiliteit. Een reisbudget in plaats van een leaseauto kan bijvoorbeeld veel veranderen voor de afweging van de werknemer.

Vraag 2.2: Kan een goed mobiliteitsconcept vanuit een duurzaamheidsgedachte bijdragen aan het imago van de wijk? Zal dit kopers/huurders aantrekken of juist afstoten? Is hiervoor een specifieke branding van de wijk noodzakelijk/wenselijk?

In de branding geven de meeste partijen aan het inderdaad heel interessant te vinden om te focussen op de duurzaamheidsgedachte. Zoals één van de partijen mooi opmerkt: 'dat is niet alleen goed voor het imago, het is ook echt beter!'.

Enkele partijen geven ook daarbij aan dat vooral jonge mensen duurzaamheid belangrijk vinden, ouderen zien er minder de toegevoegde waarde van in. Interessant is nog dat er gewezen wordt op diverse onderzoeken naar duurzaamheid als één van de drijfveren voor het kiezen voor deelmobiliteit. Deze onderzoeken spreken elkaar nog tegen.

De gemeente wordt gewaarschuwd voor het neerzetten van een te éénzijdig beeld, omdat dit te veel trechtering oplevert. Er wordt gezegd: 'een dergelijke gebiedsontwikkeling brandt zichzelf' en 'deze wijk zal met het goede verhaal vanzelf de geschikte doelgroepen aanspreken'.

Naast duurzaamheid is het heel belangrijk om je in de branding te richten op dat wat deze omgang met mobiliteit oplevert qua sfeer en leefbaarheid voor de wijk: open, veilige, groene straten met veel ruimte voor verblijven en spelen.

Tenslotte geven de meeste partijen aan dat het wel van belang is om het mobiliteitsconcept onderdeel te maken van je communicatie over de wijk. Mensen moeten weten waar ze voor kiezen. De focus zou dan niet zozeer moeten liggen op het lagere autobezit, maar meer op de keuzevrijheid die het concept biedt.

Vraag 2.3: Onder welke voorwaarden denkt u dat deze doelgroepen parkeren op afstand acceptabel vinden? En welke loopafstand tussen de mobiliteitshubs en de woningen/bedrijven/publiekstrekkingen acht u voor de verschillende doelgroepen en/of leefstijlen acceptabel?

De partijen hebben verschillende meningen over een acceptabele loopafstand, waarbij gemiddeld wordt gedacht dat 200/300 meter altijd acceptabel is voor het parkeren van je auto in een hub. Enkele partijen denken dat het ook wel meer kan zijn. Opvallend is dat de grote meerderheid aangeeft dat het niet zozeer de afstand is die ertoe doet, maar dat vooral de beleving van de route veel uitmaakt. Inrichting van de openbare ruimte speelt hierin een belangrijke rol.

Andere aspecten die nog kunnen helpen om de eventuele extra reistijd te verzachten is voornamelijk gemak. Voorbeeld hiervan zijn de services die een hub verder te bieden heeft en de zekerheid over een plek in de hub. Dit laatste werkt op verschillende schaalniveaus door: je wilt graag weten of er plek is als je naar huis rijdt, maar je wilt deze plek ook snel en makkelijk kunnen vinden zodra je in de hub bent.

Meerdere partijen geven aan de werknemers en (incidentele) bezoekers over het algemeen bereid zijn iets verder te lopen na het parkeren van de auto. Ook hier is het belangrijk dat de route prettig en (sociaal) veilig is.

Een van de partijen stelt dat deelmobiliteit binnen een straal van 500 meter moet worden aangeboden, en op een vaste plek te vinden zou moeten zijn, en tevens digitaal toegankelijk via 1 applicatie voor alle modaliteiten. Dit kan later worden aangesloten op MaaS platform. Een tweetal partijen suggereert om de deelauto's juist dichterbij aan te bieden dan de hub (deelauto is dan dichterbij dan je eigen auto), bijvoorbeeld door op straat locaties.

Door meerdere partijen wordt tenslotte gemeld dat het voor bewoners zeer belangrijk is dat men wel de optie heeft om incidenteel iets tot de voordeur te kunnen brengen.

Vraag 2.4: Welke schaal/grootte van een hub acht u prettig/wenselijk? Is er voor een hub volgens u een minimum of maximum aantal parkeervoorzieningen die aansluit bij de menselijke maat?

Het grootste deel van de partijen zegt dat de grootte van de hub niet zoveel uitmaakt. Veel belangrijker is het overzicht, de wayfinding, herkenbaarheid (stadsbreed), look en feel, veiligheid in de hub en bijvoorbeeld ook positie en herkenbaarheid van in- en uitgangen. Ook is het belangrijk dat de hub op aantrekkelijke wijze wordt ingepast in het ontwerp van het gebied of de wijk.

Hierbij wordt wel opgemerkt dat er bij kleinschaligere hubs met minder gebruikers sneller een gevoel van binding wordt bereikt, en dat het makkelijker is om een behaaglijk, 'eigen' gevoel op te wekken.

Diverse partijen merken op dat de hubs in onze mobiliteitsstrategie nog wel veel weg hebben van parkeergarages met wat extra diensten. Het toevoegen van functies zal de hub aantrekkelijker maken om te gebruiken, maar ook meer toegevoegde waarde voor de wijk opleveren. Een tip is om zeker ook na te denken over aanvullende diensten zoals valet parking, automated parking etc.

Vraag 2.5: Om optimaal gebruik van te maken van parkeervoorzieningen, is het uitgangspunt dat alle parkeervoorzieningen collectief worden benut (dubbelgebruik) en er dus geen parkeerplekken exclusief worden gereserveerd voor een bepaalde woning of voorziening. Hoe kijkt u hier tegenaan?

Alle partijen vinden het uitgangspunt van dubbelgebruik realistisch. Natuurlijk levert dit in gemengde gebieden meer efficiëntie op dan in de deelgebieden waar meer eenzijdige functies gesitueerd zijn. Bij het betalen voor je mobiliteit (en in dit geval de parkeerplek) moet je wel rekening houden met de verwachtingen van gebruikers. Wanneer de tarieven toenemen, worden de eisen ook hoger ten aanzien van exclusiviteit of de kwaliteit. Er werd door een tweetal partijen ook op gewezen dat er mogelijk ontwikkelaars zullen zijn die nog nadere eisen zouden willen stellen, bijvoorbeeld om de verkoopbaarheid in het hogere segment te verbeteren. Hierover wordt door andere partijen weer opgemerkt dat het ook onderdeel van het mobiliteitsconcept is om juist de drempel voor eigen autobezit te verhogen. Dit ondersteunt het concept en maakt automatisch het alternatief aantrekkelijk.

Bij het inzetten op dubbelgebruik en geen exclusieve parkeerplekken is het des te belangrijk dat de beschikbare plekken digitaal ontsloten worden, bijvoorbeeld via een app. Gebruikers hebben op deze manier zicht op beschikbaarheid en zouden eventueel kunnen reserveren. Door goed te monitoren kunnen eventuele problemen tijdig worden ontdekt en bijgestuurd. Dynamische parkeertarieven worden ook genoemd als oplossing om invloed uit te oefenen op vraag en aanbod. Incidentele bezoekers kunnen ook zorgen voor extra inkomsten door een hoger tarief te hanteren dan voor bewoners geldt.

Een tweetal partijen wijst ons erop dat de gehanteerde aanwezigheidspercentages van het CROW ten tijde van Corona en mogelijk ook in de toekomst aangepast zouden moeten worden op meer thuiswerken en dus meer bewoners die overdag thuis zijn.

Vraag 3.1: Welke rol voor u als marktpartij ziet u in het tot stand komen, maar ook het verder uitrollen en monitoren van dit mobiliteitsconcept in deze gebiedsontwikkeling? En op welk schaalniveau zou dit volgens u moeten plaatsvinden? Is dat op het niveau van het gehele gebied, of bijvoorbeeld op deelgebied niveau?

We lezen in de reacties van de diverse partijen dat er door hen verschillende rollen worden geïdentificeerd die zij als marktpartij zouden kunnen vervullen, zoals bijvoorbeeld de rol van parkeerexploitant, deelmobiliteitsaanbieder, ontwikkelaar of mobiliteitsregisseur. We nemen deze reacties mee in het verder uitwerken van de mobiliteitsstrategie en zullen indien gewenst nadere afspraken maken met betrokken partijen. De reacties die zijn gegeven met betrekking tot het schaalniveau waarop organisatie zou moeten plaatsvinden zijn meegenomen in de beantwoording van vraag 3.2.

Vraag 3.2: Op welk schaalniveau zou de organisatie van mobiliteitshubs volgens u moeten plaatsvinden?

Meerdere partijen spreken hun voorkeur uit voor organisatie op gebiedsniveau. Genoemde redenen zijn: een duidelijke taakverdeling onder partijen, eenheid/uniformiteit van de hubs, meer schaalvoordelen en het zo optimaal mogelijk afstemmen van het vervoersaanbod. Dit is van belang voor de financiële haalbaarheid en robuustheid van het concept.

Een aantal partijen wijzen ons op de noodzaak om de digitale ontsluiting van het systeem gebiedsoverstijgend te organiseren, en om dit onderdeel te laten zijn van een breder geïntegreerd systeem (MaaS platform) op stedelijk of landelijk niveau. Hierin is een rol weggelegd voor partijen als de gemeente, provincie, rijk en (regio)vervoerders.

Eén partij ziet voordelen in het per deelgebied afstemmen wat er nodig is qua vervoer. Daar staat tegenover dat een andere partij zegt dat door dit in deelgebieden te doen, synergie- en schaalvoordelen mogelijk onbenut blijven voor de mobiliteitsaanbieder maar zeker ook voor de gebruikers in M4H.

Vraag 3.3: Welke mogelijkheden ziet u om het gewenste dubbelgebruik van de parkeervoorzieningen te organiseren?

Er worden door partijen verschillende mogelijkheden aangedragen. Het is in ieder geval belangrijk om verschillende doelgroepen in het gebied een palet aan parkeerabonnementsdiensten aan te bieden. Variabelen hierin zijn tarief, zekerheid en locatie. Verder moet de regie op beschikbaarheid worden gefaciliteerd. Dit kan bijvoorbeeld door gebruik te maken van reserveringen. Dit helpt om je bezetting te optimaliseren, en schaarste helpt hier natuurlijk bij. Continue monitoring van de bezetting van de parkeervoorziening kan ondersteunen bij het matchen van vraag en aanbod. De expertise voor het faciliteren van verschillende gebruikersprofielen en het reserveren van parkeerplaatsen ligt bij een aantal parkeerexploitanten, die ook hebben deelgenomen aan deze marktconsultatie.

Er wordt in de reacties ook gewezen op dynamisch ruimtegebruik: een flexibele indeling en inrichting van de hubs ten aanzien van de indeling en benodigde voorzieningen (o.a. laadvoorzieningen) voor verschillende modaliteiten op dagdeel en/of weekend/weekdag niveau, passend bij de gebruikersprofielen. In daluren kunnen de parkeervoorzieningen voor een ander doel ingezet worden

Bij dit onderwerp wordt benadrukt dat het niet alleen belangrijk is om nog veel meer dan nu in te zetten op deelmobiliteit, maar dat juist de integratie ervan in MaaS zo belangrijk is. En daarbij aanvullend de inzet van diverse methodes voor gedragsverandering zoals gamification, incentives, social pressure, etc.

Vraag 3.4: Welke mogelijke rol ziet u voor uzelf in de realisatie, exploitatie en beheer van een mobiliteitshub? Ziet u mogelijkheden om het beheer uiteindelijk over te dragen naar een VvE o.i.d.? Welke voor- en nadelen zitten hieraan?

Parkeerexploitanten maar ook andere partijen zien weinig in het overdragen van het beheer naar een VvE. Dit vanuit commercieel oogpunt, de complexiteit van het mobiliteitsconcept, de gewenste uniformiteit en de mogelijkheid om het concept adaptief te houden.

Sommige partijen zien wel een rol weggelegd voor de VvE, maar de vraag is of dit het beheer moet zijn. Een genoemd voordeel van overdragen naar een VvE is dat een VvE meer maatwerk kan leveren aan haar bewoners. Ook kan er een gevoel van eigenaarschap ontstaan bij de bewoners, wat het draagvlak voor het mobiliteitsconcept ten goede komt.

Een deelmobiliteitsaanbieder geeft aan dat de realisatie/exploitatie/beheer van de hub (het vastgoed en de parkeerdienstverlening) het beste toebedeeld kan worden aan een separate partij (bijv. een parkeerexploitant) die dan een commerciële drive heeft voor een gezonde vastgoedexploitatie. Wel dient deze rol duidelijke kaders (vanuit de Regisseur) mee te krijgen om een 'level playing field' te garanderen voor de deelmobiliteitsaanbieders enerzijds en het borgen van de belangen voor parkeerplaatsen voor de eigen auto van bewoners en bezoekers anderzijds.

Vraag 4.1: Welk voordeel ziet u vanuit de vastgoedexploitatie in de realisatie van gecentraliseerde (bovengrondse) mobiliteitshubs ten opzichte van traditionele (ondergrondse) parkeergarages per plot?

Het bouwen van bovengronds in plaats van ondergronds levert een aanzienlijke kostenbesparing op, dit draagt bij aan de haalbaarheid van bouwprojecten. Ook het schaalvoordeel resulteert in een kostenbesparing (lagere bouwkosten) en meer dubbelgebruik- mogelijkheden (dus minder parkeerplaatsen nodig). Bij gecentraliseerde mobiliteitshubs kunnen ook de kosten van parkeergebonden installaties 'gedeeld' worden door meerdere ontwikkelingen eromheen.

Hubs worden gezien als interessante brandpunten waar verschillende vervoersvormen samenkomen, en dus ook mensen, dat is commercieel interessant. Er bestaat dan ook de mogelijkheid om de plint commercieel in te vullen met allerlei functies van retail (vooral levensmiddelen) tot mobiliteitsproducten (zie ook vraag 4.4)

Tenslotte wordt nog opgemerkt dat er uitstekende oplossingen bestaan om bovengrondse parkeergarages van groene en duurzame gevels te voorzien hetgeen de aantrekkelijkheid van het gebouw in een gebouwde omgeving positief beïnvloedt, maar ook een bijdrage levert aan het duurzaamheidsprincipe van M4H.

Vraag 4.2: Zou u bereid zijn om een bijdrage te doen in de realisatie en exploitatie van een mobiliteitshub via een parkeerfonds en onder welke condities? Kunt u een indicatie geven van de hoogte van het bedrag wat u acceptabel vindt als eenmalige bijdrage?

Meerdere partijen zijn in beginsel bereid tot het leveren van een bijdrage, zolang de vastgoedopbrengsten in proportionele verhouding tot die bijdrage staan of er tegenover de bijdrage een eigendoms- en/of exploitatierecht staat. De hoogte van het bedrag is afhankelijk van de condities en de business case, maar kan in orde van grootte bijvoorbeeld de eigendom van de hub assets bedragen.

Een aantal partijen geeft aan dat de hoogte van de bijdrage zal afhangen van de uitwerking van het concept.

Eén partij geeft als overweging mee dat een bijdrage verwachtingen schept voor het mogen stallen van een privé auto in de hub (afkoop parkeerplek voor de deur). Andere mobiliteitsvormen vragen een bedrag per gebruik door de consument, dus waar betaalt een ontwikkelaar/koper nu voor met deze bijdrage? Wat ook als een belangrijk risico wordt gezien: deze vorm van kunstmatige financiering ondermijnt misschien wel de ambitie om het autogebruik te verkleinen.

De ervaring van een (deel)mobiliteitsaanbieder is dat binnen een gezonde exploitatie van deelmobiliteit beperkte kosten voor het parkeren van deelmobiliteit kunnen worden gedragen. Hoge parkeerkosten zullen zich vertalen in hogere consumentenprijzen, waardoor deelmobiliteit in kracht verliest t.o.v. privébezit. Alle hubs kennen aanloopverliezen omdat in het begin het aanbod altijd groter is dan de vraag. Dat is noodzakelijk om bewoners niet mis te laten grijpen. De aanlooptermijn verschilt per locatie en varieert in hun ervaring tussen 6 maanden en 1,5 jaar. Deze aanloopverliezen zouden gecompenseerd kunnen worden via het parkeerfonds. Dit parkeerfonds zou gevuld moeten worden door de partijen die de besparingen hebben van het bouwen van minder parkeervoorzieningen: de projectontwikkelaars. De hoogte van het bedrag kan gekoppeld worden aan de verwachte aanlooptermijn van rendabele deelmobiliteit in M4H.

Een ontwikkelaar vindt dat een bijdrage tot de mogelijkheden zou kunnen behoren. Hun ervaring in andere projecten met mobiliteitshubs is dat de kosten dusver rond de € 7,5k per parkeerplek liggen, waarbij dat aantal is gebaseerd op de geldende norm. Die norm geeft ook de basis aan voor het maximaal aantal abonnementen dat vervolgens kan worden afgenomen binnen de hub. Vanzelfsprekend staat de eenmalige bijdrage in verband met de abonnementskosten voor bewoners/gebruikers.

Vraag 4.3: Is de waarde van een goed werkend mobiliteitsconcept vergelijkbaar aan de waarde van een eigen parkeervoorziening? M.a.w. is de consument bereid te betalen voor een goed mobiliteitsconcept?

Deelmobiliteitsaanbieders geven aan dat gezien de keuzevrijheid en mogelijkheid tot betalen naar gebruik, een goed werkend mobiliteitsconcept mogelijk zelfs meer waarde biedt dan een eigen parkeervoorziening. De consument is hiervoor bereid te betalen. Er zijn ook een aantal partijen die aangeven dat een dergelijk (MaaS) concept zich nog niet voldoende bewezen heeft en dat het dus nog niet de waarde heeft van een parkeervoorziening.

Uit alle reacties wordt zeer duidelijk dat het draait om de balans tussen parkeertarieven enerzijds en de kosten voor alternatieven. De gebruikers zullen altijd vergelijken. Daarbij is het wel goed om te beseffen dat autobezitters niet altijd een goed overzicht van de andere kosten hebben die het hebben van een eigen auto met zich meebrengen, waardoor ze geen eerlijke vergelijking maken met de kosten van een mobiliteitsconcept. Een lage parkeernorm en hoge parkeerkosten maken het automatisch financieel aantrekkelijk om over te stappen op deelmobiliteit.

Door enkele partijen wordt dan ook als cruciaal genoemd voor een succesvolle implementatie dat het mobiliteitsconcept mee wordt verkocht met de woning en hierover vroegtijdig te communiceren. Wanneer gebruikers een basisvergoeding betalen voor deelmobiliteit en MaaS (waarin een basisgebruik wordt georganiseerd), wordt het gebruik hiervan gestimuleerd en de exploitatie vanaf de start sneller kostendekkend is te krijgen.

Voorwaarden die worden genoemd die van invloed zijn of het mobiliteitsconcept gelijkwaardig dan wel meer waard is dan van een eigen parkeervoorziening zijn: uniformiteit, toegankelijkheid, gebruiksgemak, comfort, reissnelheid, diversiteit aanbod, beschikbaarheid en betaalbaarheid.

Vraag 4.4: Welke functies kunnen naar uw mening bijdragen aan het versterken van de werking van een mobiliteitshub? Welke functies zijn hiervan financieel interessant zodat zij ook kunnen bijdragen aan een positieve exploitatie van de mobiliteitshub?

Er worden uiteenlopende functies genoemd door de partijen:

- Mobiliteitsdiensten. Fietsenmaker, deelmobiliteit
- Stadslogistiek / pick-up point voor boodschappen of pakketten, last mile delivery bedrijven (voorbeeld nachtelijke bevoorrading koelcellen horeca-partijen)
- Energie (Laadinfrastructuur, energieopslag (bijv. vehicle-to-grid), opwekking (zonne-energie) en warmte (WKO / geothermie)
- Wateropvang
- Gecentraliseerde zorgvoorzieningen, kinderdag opvang, fysio, huisarts etc
- Werken. Tijd en plekonafhankelijke werkconcepten, zoals flexwerken en -vergaderen
- Ontmoeten / leisure; horeca, retail (bijv. kleine supermarkt), sport (bijv. fitness) of sociaal maatschappelijke diensten (bijv. buurtcentrum / bibliotheek)
- Ondergronds afvaltransport, om ook het afval inzamelen te centreren en dus het transport te vereenvoudigen

Door enkele partijen wordt de gemeente aangeraden om niet alleen te kijken naar hoe de mobiliteitshub versterkt kan worden, maar vanuit een integrale benadering te benoemen welke rol een hub zou kunnen spelen bij het gewenste eindresultaat, namelijk een gebied waarin de bewoners en bedrijven graag verblijven, wonen, werken, ontmoeten.

Het toevoegen van functies kan bijdragen aan de werking van de hub zelf als het gaat om sociale veiligheid, beleving en identiteit. Echter meerdere partijen geven aan dat we financieel niet teveel moeten verwachten van de bijdrage van de extra functies aan de exploitatie van de mobiliteitshub. De huur van bijkomende vastgoedexploitaties zou niet het mobiliteitssysteem overleiden moeten houden. Door enkele partijen worden we erop gewezen dat het belangrijk is dat de som van de inkomsten positief zijn en blijven en dat het van groot belang is om vooraf te bepalen hoe we omgaan met een mogelijke onrendabele top bij de aanvang van de ontwikkeling.

Vraag 4.5: Naast mobiliteitshubs wordt er ook gedacht aan bijvoorbeeld een (zelfrijdende) shuttle door het gebied, ziet u dit als een meerwaarde voor het gebied (en de toekomstige bewoners? Zo ja, onder welke voorwaarden? Zou u bereid zijn als ontwikkelaar hieraan bij te dragen in de vorm van een eenmalige fondsbijdrage? Zo ja, wat acht u een acceptabele eenmalige bijdrage?

Er zijn verschillende reacties gegeven op de meerwaarde van een (zelfrijdende) shuttle in het gebied. Bij ongeveer de helft van de reacties wordt er weinig meerwaarde gezien. Het wordt technisch wel als haalbaar gezien, maar de kosten zijn hoog en de reistijd is onvoldoende aantrekkelijk, zeker in een gebied waar alle modaliteiten heel goed op orde zouden moeten zijn, en waar een fijnmazig netwerk voor de fiets en de voetganger is gerealiseerd. De andere helft van de partijen ziet wel de meerwaarde en dan met name voor het lokale vervoerssysteem op microniveau. De eenmalige investering voor aanschaf kan uit een fonds komen. De operationele kosten moeten wel gedekt worden uit andere inkomsten om een duurzaam functionerend systeem neer te zetten. Belangrijk is dat de shuttle aantrekkelijk is voor de gebruiker in termen van reistijd, betaalbaarheid, betrouwbaarheid en comfort. Wachtijd wordt door reizigers slechter gewaardeerd dan reistijd. Shuttles met een hoge frequentie (korte wachttijd) of on-demand shuttles (vrijwel geen wachttijd) voegen daarom meer waarde toe.

Vraag 4.6: Ziet u mogelijkheden om op termijn een mobiliteitshub te transformeren naar woningen (of andere functies), zo ja onder welke voorwaarden?

Dit wordt zeker als een mogelijkheid gezien in de meeste reacties. Transformatie van parkeerruimte naar woningen/bedrijfsruimte is echter kostbaar, en in aanvang sowieso kostenverhogend. Dit is al beter als er bij het ontwerp, de constructie en de ontwikkeling rekening wordt gehouden met herbestemming. Hierbij moet je rekening houden met zaken als verdiepingshoogte, lichtinval, draagconstructie en ontsluitingen.

Er zijn twee partijen die het omzetten van de hub naar woningen of andere functies als onwenselijk beschouwen. Een mobiliteitshub is het centrum van de buurt en zal dat ook moeten blijven. De hub moet op zichzelf wel gereed zijn voor de toekomst om ook nieuwe mobiliteitsvormen en andere collectieve functies te blijven bedienen. Hub moet altijd relevant blijven, maar daarvoor moet hij flexibel zijn.

Door een aantal partijen wordt dan ook als alternatief gesuggereerd om te werken met modulaire bouw. Hiermee ben je nog meer flexibel, ook in het verplaatsen van de hub.

2.2. Algehele bevindingen

De mobiliteitsstrategie is een document waaraan op dit moment nog wordt gewerkt. De reacties uit de marktconsultatie helpen de Gemeente in het verder uitwerken van de plannen. Ook zullen de reacties de Gemeente en Havenbedrijf helpen om tot een goede marktbenadering/ aanbesteding te komen. Er is hierin nog geen keuze gemaakt.

3. Nawoord

Hierbij bedanken wij alle marktpartijen die vragen hebben gesteld in de vragenronde en/of antwoorden op onze vragen hebben ingediend.

De gemeente Rotterdam kan op basis van deze informatie afwegingen maken bij het verder uitwerken en in de toekomst in de markt zetten van een eventuele opdracht.