

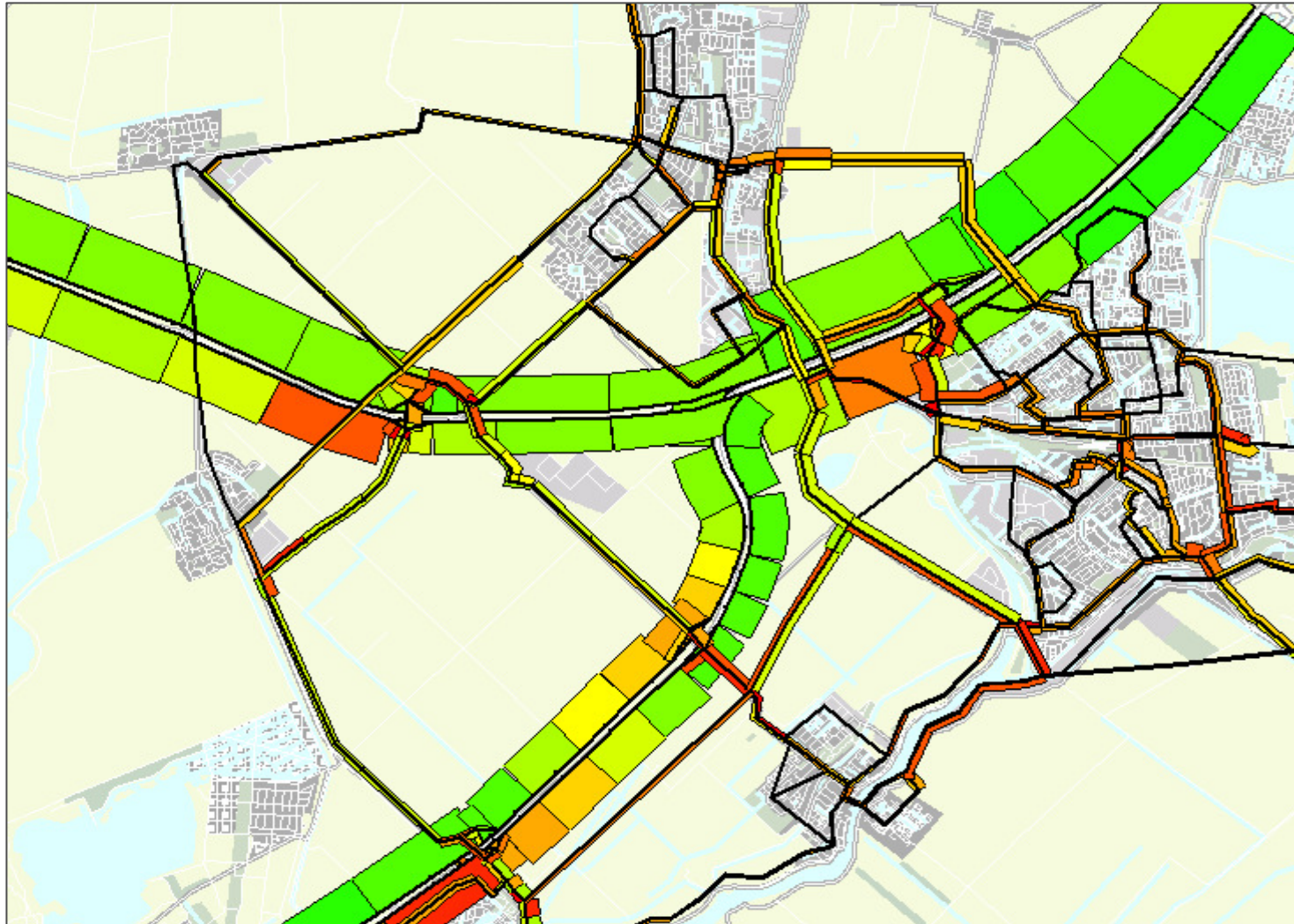
"Nieuwe onderhandelingsarrangementen in vastgoed"

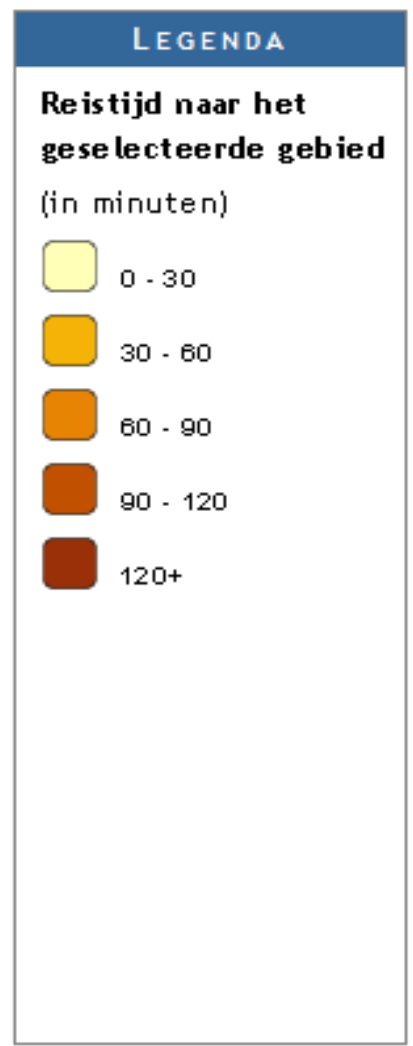
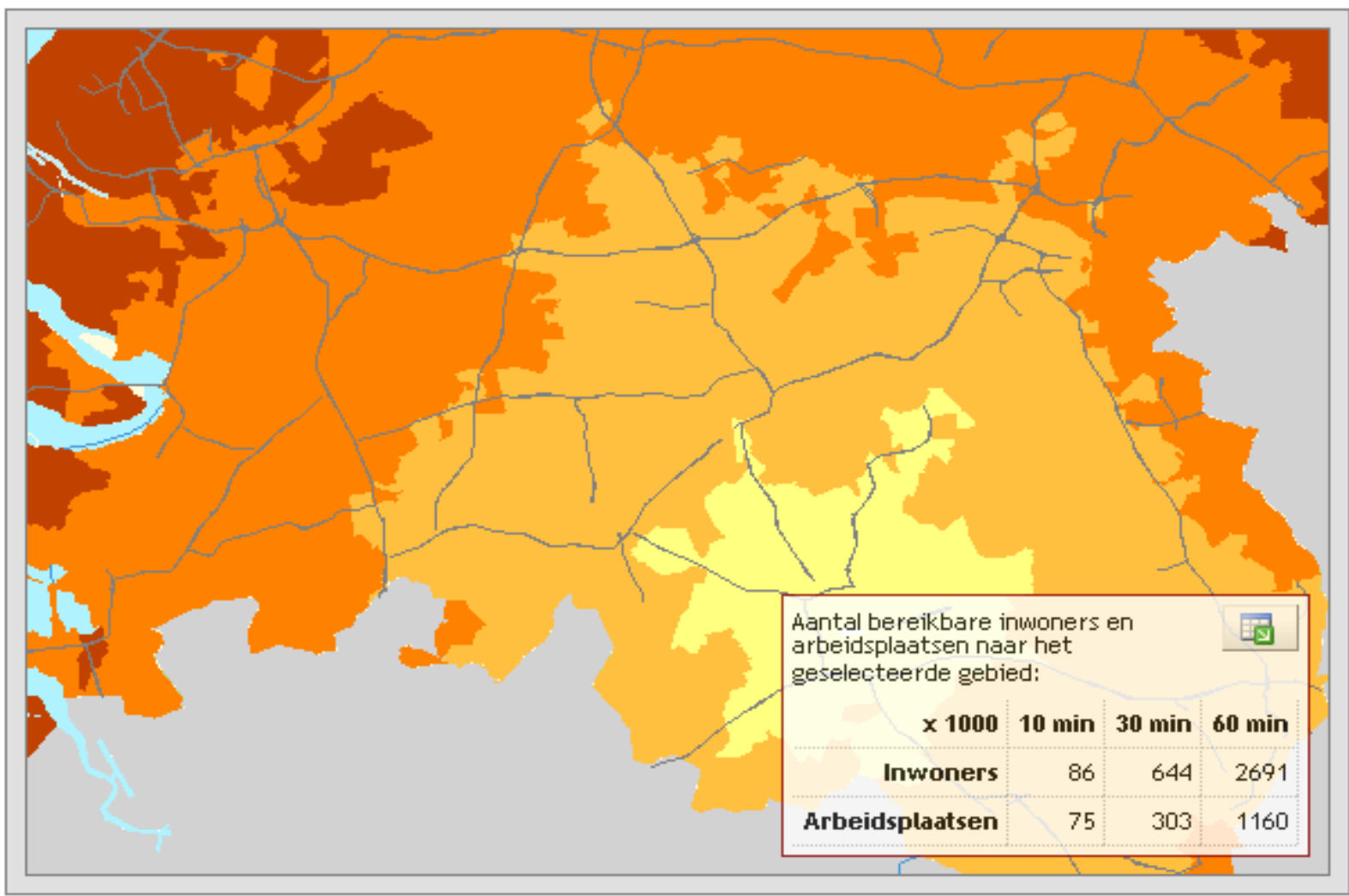
dr. Daan van Egeraat, Montefeltro
10 december 2008



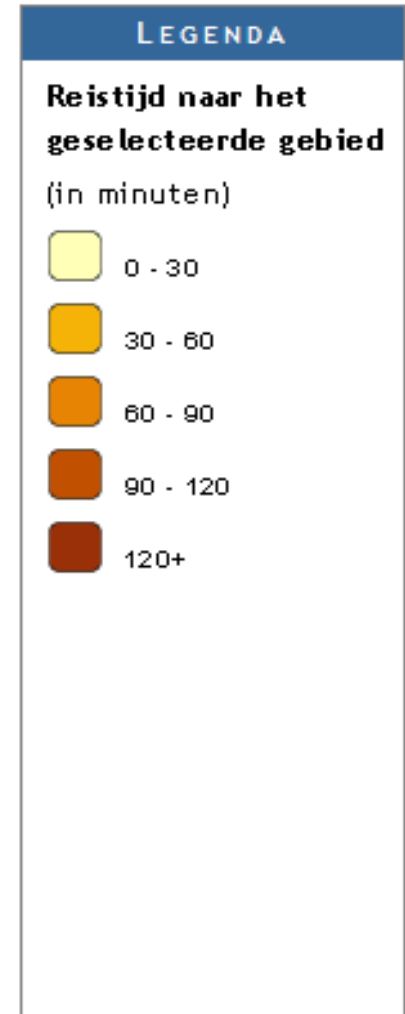
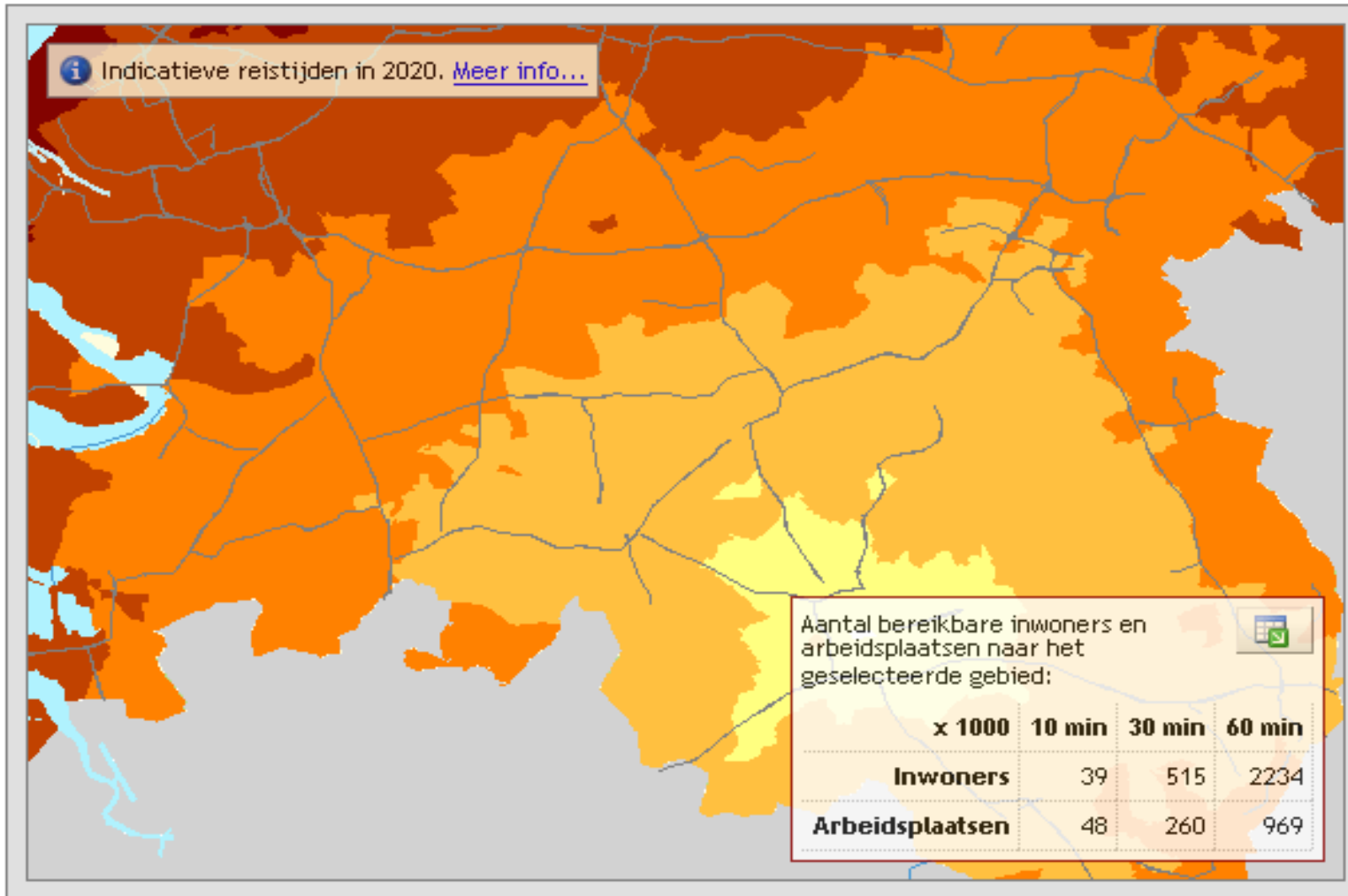
1. het kan zinvol zijn het thema van het debat te verruimen:
van verkeer en infrastructuur naar bereikbaarheid,
2. dan kan het aansluiten bij *private belangen*
(vastgoedpartijen, publiekstrekkingen, ...)
3. kunnen we over *klanten en marketing* gaan praten
4. ontstaat zicht op *kosteneffectieve maatregelen* naast
infrastructuur en openbaar vervoer

1. Perspectief: infrastructuur / verkeer of: bereikbaarheid

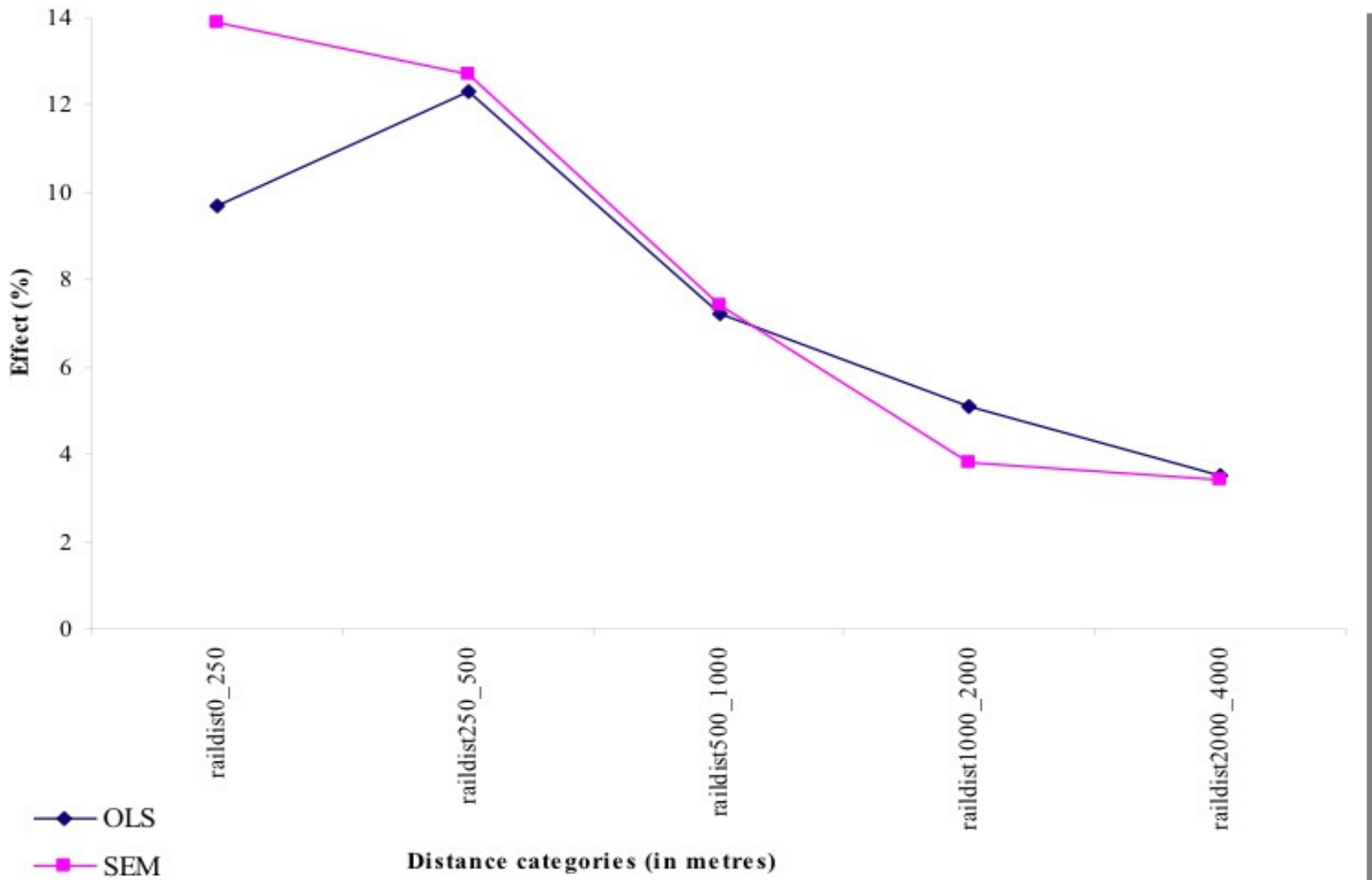




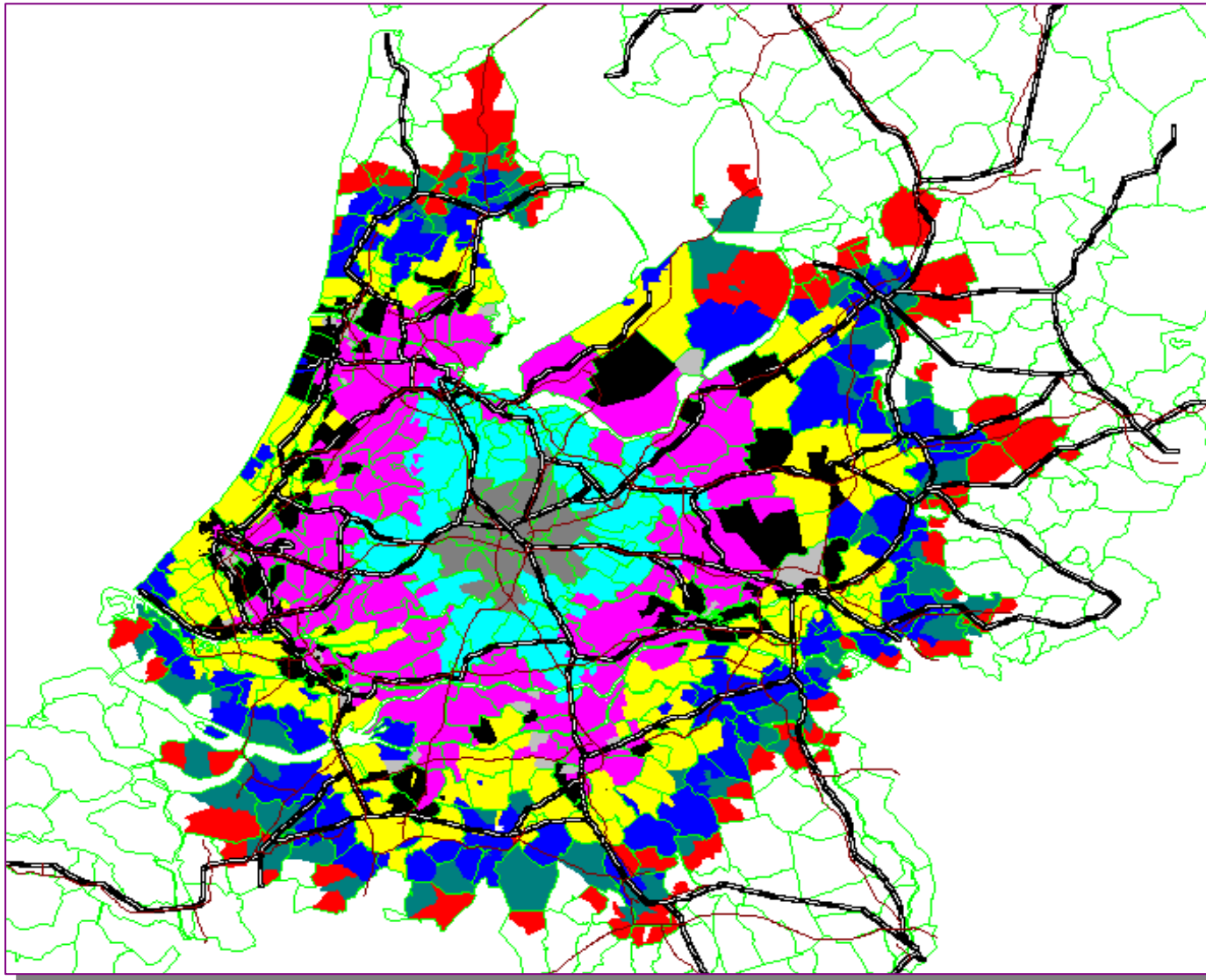
Reistijden naar Eindhoven 2020, auto, ochtendspits:



2. Aangevoonde relatie kwaliteit van de bereikbaarheid en prijs *kantoren*:

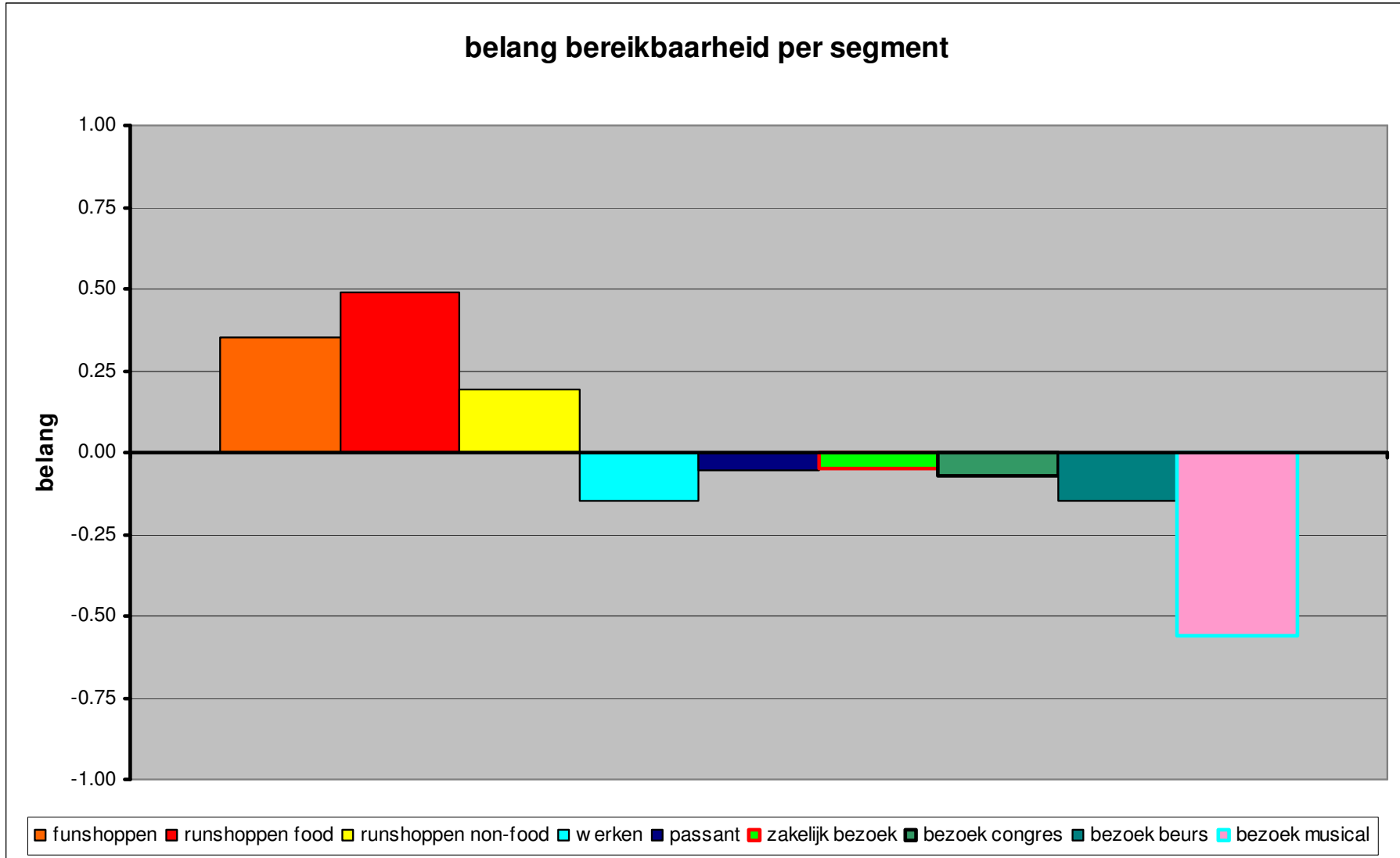


3. *De bereikbaarheid bestaat niet maar verschilt per klantsegment*

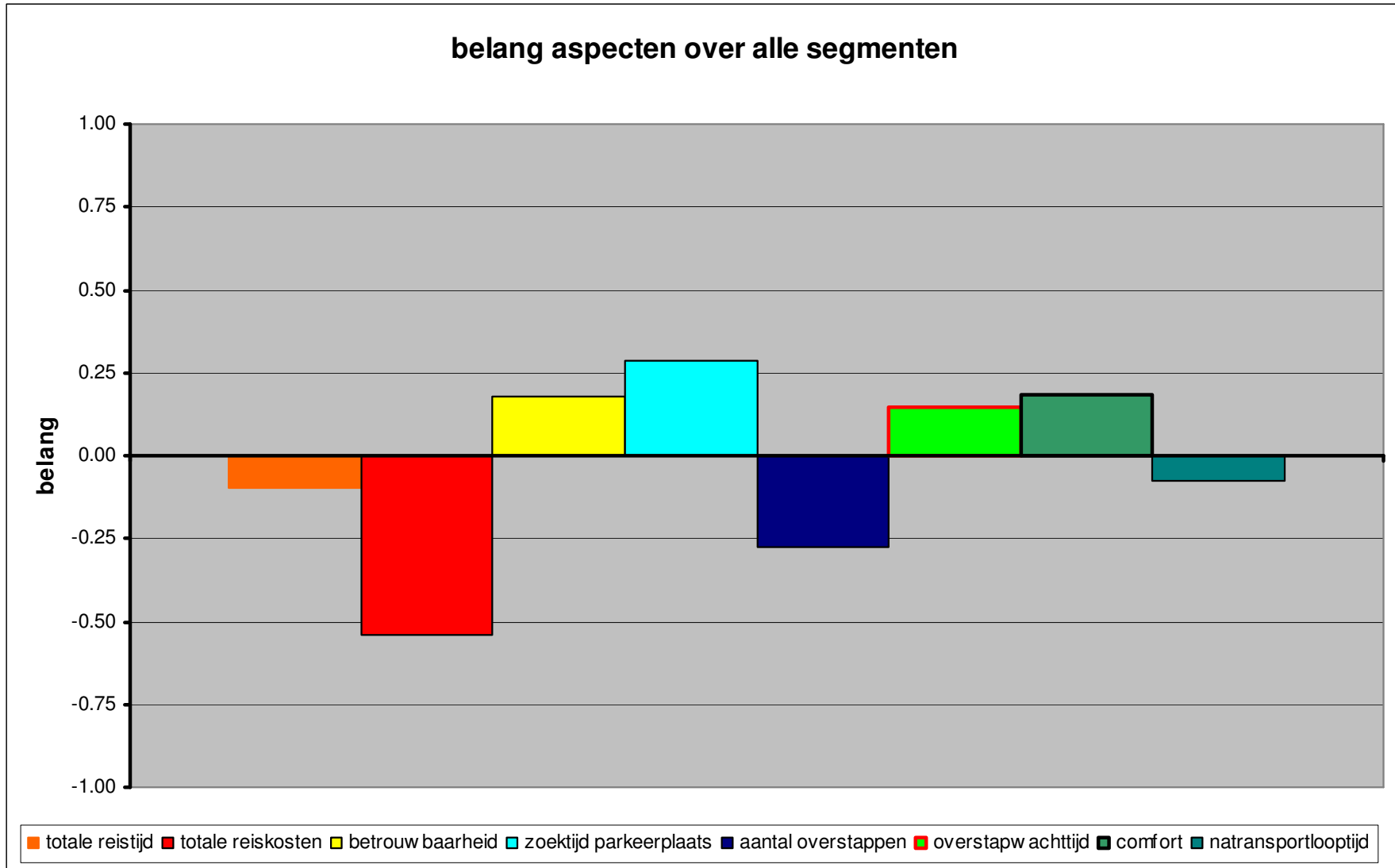


Omzet per bezoekerssegment	
<i>Segment</i>	<i>€/bezoek</i>
Recreatief winkelen	20,06
Runshoppen Food	6,71
Runshoppen Nonfood	20,31
Werk kantoren	10,19
Bezoek kantoren	pm
Bezoek congressen, vergadercentra	27,92
Bezoek beurzen, evenementen	39,85

Het *belang* van bereikbaarheid verschilt per segment

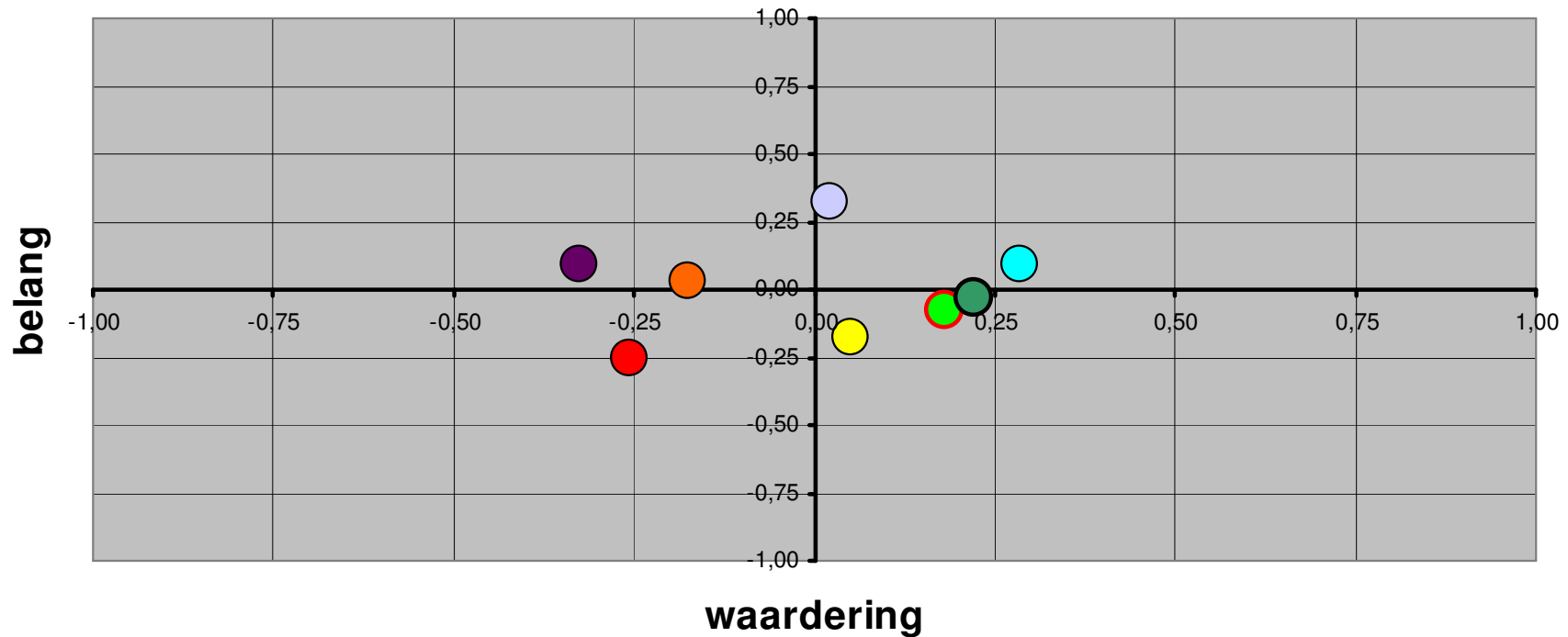


Reistijd is slechts één factor



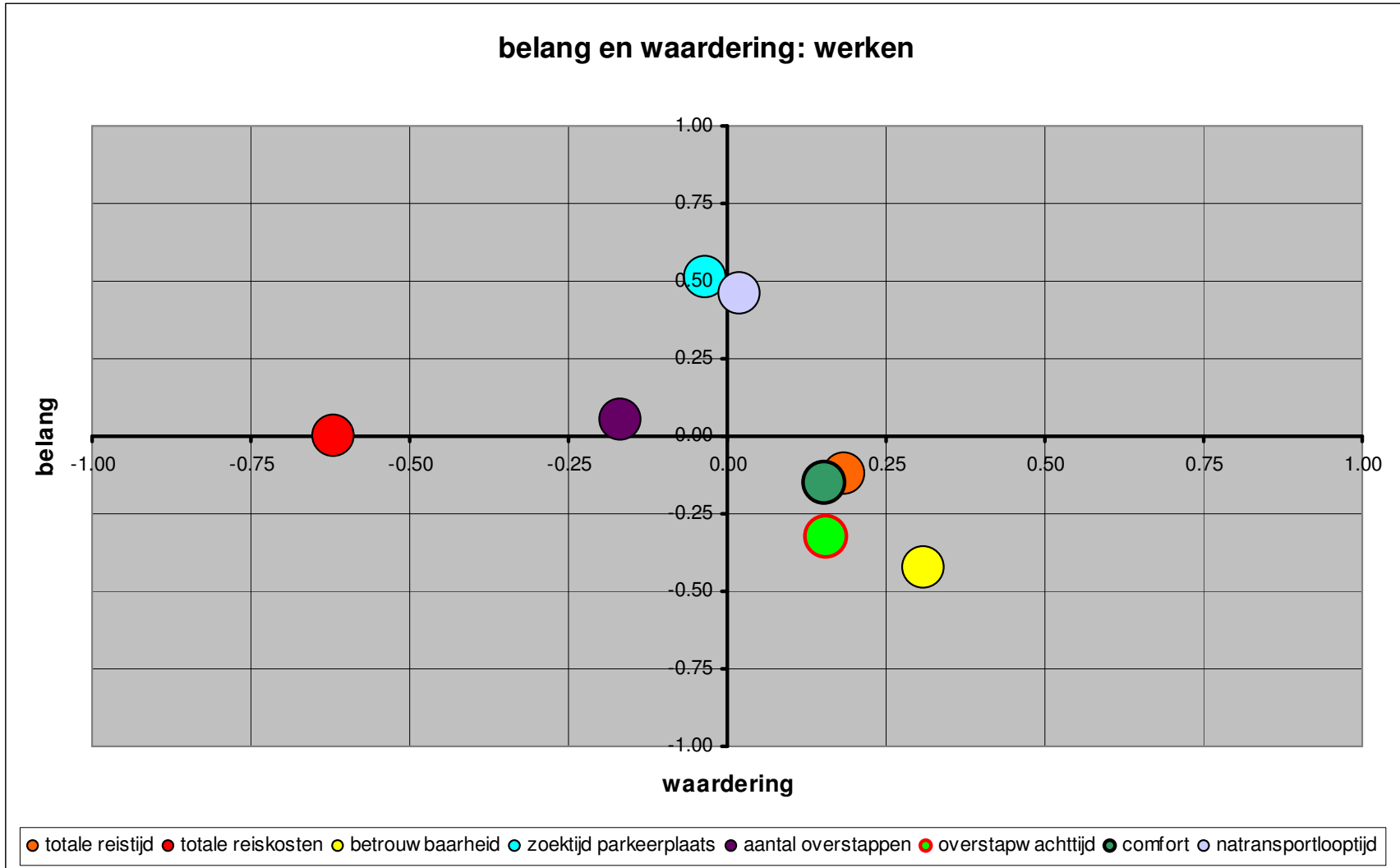
De *weging* van de aspecten verschilt per segment: *funshoppen*

belang en waardering: funshoppen



- totale reistijd
- totale reiskosten
- betrouwbaarheid
- zoektijd parkeerplaats
- aantal overstappen
- overstapwachtijd
- comfort
- natransportlooptijd

De *weging* van de aspecten verschilt per segment: *werken*



Scenario's UCP 2010

