

## Data-based horeca, leisure en retail voor Holenkwartier in Hoorn

21-04-2020 11:07

**Bij het ontwikkelen van binnenstedelijke gebieden is het belangrijk om een brede diversiteit van voorzieningen voor bewoners en bedrijven de juiste hoeveel ruimte én de juiste plek te geven. Dat is van belang voor de economische haalbaarheid, maar ook voor de uitstraling en levendigheid van het project, zowel overdag als 's avonds.**

Een voorbeeld van zo'n nieuw binnenstedelijk gebied is het Holenkwartier, een voormalig Philipsterrein aan de Holenweg in Hoorn. Daar ontwikkelt Terra Marique, een onderdeel van Zeeman Real Estate, een nieuwe stadswijk met een mix aan wonen, werken, cultuur en ontspannen. Het Holenkwartier biedt ruimte aan 300 koopwoningen, 80 sociale huurwoningen en 20 middensegment huurwoningen.

Centraal in de wijk liggen de voormalige Philips fabriekshallen en het ketelhuis dat een prachtige mogelijkheid geeft om 5.000 m<sup>2</sup> commerciële ruimte in te ontwikkelen, waarmee de industriële omgeving het idyllische decor van de nieuwe wijk kan worden.

### Vlekkenplan

Het ontwerp waarin de locatie, het vloeroppervlak en de functie van voorzieningen wordt vastgelegd, heet een vlekkenplan. First Mate Consultancy & Concepts is specialist in het ontwerp van data-gedreven vlekkenplannen.

Zeeman Real Estate schakelde in een vroeg stadium First Mate in om tot een bedrijfseconomisch haalbare invulling van deze metrages te komen. First Mate baseerde zich daarbij op de demografische en economische analyses van data-partner Honeyspot Location Matching. First Mate vertaalde die analyses naar de verwachte situatie in 2030 en voegde leefstijl- en generatiekenmerken toe, waarmee een future proof concept voor de commerciële ruimtes van het Holenkwartier ontwikkeld werd. Dit concept was basis voor het vlekkenplan, waarmee ook de huuropbrengst van de commerciële voorzieningen bepaald kon worden.

### Vijf tot tien jaar vooruitkijken

Peter Langenberg, directeur Zeeman Real Estate: "Wij realiseren projecten voor de lange termijn. Daarom moeten we ons bij het ontwerp en de haalbaarheidsberekeningen baseren op de sociale en economische omstandigheden over 5 tot 10 jaar. First Mate baseert zijn concepten op data en dat geeft ons de onderbouwing om gedurfde keuzes te maken."

Bij het ontwerp van een vlekkenplan is het niet alleen belangrijk om te weten hoeveel mensen er gaan wonen en werken in de nieuwe stadswijk. Je wil ook weten wat de verhouding tussen gezinnen en één-persoonshuishoudens is, hoe de leeftijdsopbouw is en hoe hoog de inkomens zijn. Honeyspot analyseert die informatie voor een specifiek verzorgingsgebied. Daarmee kunnen doelgroepen nauwkeurig in kaart gebracht worden.

### Over First Mate

First Mate Consultancy & Concepts ontwikkelt toekomstbestendige horeca, foodservice, leisure en ondersteunende retail concepten voor gebieden en gebouwen, in opdracht van vastgoedpartijen.

Michiel van Noort, eigenaar First Mate: "Horeca en leisure voorzieningen bepalen in grote mate de uitstraling van een gebied. Maar dat werkt alleen als de capaciteit nauwkeurig is afgestemd op de behoefte uit het verzorgingsgebied. In een kinderrijke wijk wil je toegankelijke dagzaken in combinatie met ondersteunende retail, terwijl je in een wijk met luxe appartementen voor 50-plussers eerder zou inzetten op kleinschalige

restaurants. Daarom is het voor ons bij het maken van vlekkenplannen van essentieel belang om ons op betrouwbare gegevens te baseren. Honeyspot Location Matching heeft die gegevens en is daarom onze vaste partner bij conceptontwikkeling van vastgoedprojecten.”

## **Over Honeyspot**

Naast vastgoedprojecten, wordt Honeyspot ingezet door horecabedrijven, die hun formules willen uitbreiden naar nieuwe steden, en door horeca-adviseurs bij haalbaarheid- en vestigingsplaatsonderzoeken. Honeyspot Location Matching gebruikt data om doelgroepen in kaart te brengen en daarmee horeca-, retail en vastgoedspecialisten te ondersteunen bij locatiekeuze en -ontwikkeling.

Paul Willems, CEO van Honeyspot: “First Mate is vanaf het begin klant van ons. Zij ontwerpen álle voorzieningen die de wijk nodig heeft en begrijpen het belang van data als geen andere. Daarin lopen zij voorop in de branche. First Mate is een fantastische ontwikkelingspartner en wij zijn trots dat wij de basis mogen zijn onder hun gedegen concepten.”

Voor meer informatie:

First Mate: Michiel van Noort, directeur: 06-19884577 of [michiel@firstmate.nl](mailto:michiel@firstmate.nl)

Honeyspot: Paul Willems, CEO: 06-53504047 of [paul@honeyspot.nl](mailto:paul@honeyspot.nl)

*Wilt u uit eerste hand horen hoe First Mate o.a. de ontwikkeling van het Holenkwartier heeft aangepakt? [Meld u dan hier aan voor het gratis webinar 'Hoe ontwikkel je toekomstbestendige horeca en leisure voor gebieden en gebouwen?'](#) op 28 mei a.s.*