



MANCHESTERSITE HUIZINGEN
Voorstelling | Uitgiftebeleid

26/03/2026

Manchestersite Huizingen. Situering

7,3 ha

Totale terreinoppervlakte

deelzones

Erfgoedcluster | KMO-zone |
Parkgebied | Molenbeek

2009

Aankoop Catala-site door
POM Vlaams-Brabant

2016

Verkoop KMO-zone +
erfgoedcluster aan private
ontwikkelaar (Park Neerdorp)

2018

Doorverkoop erfgoedcluster
aan Demeurs bv (Le Wine)

2018

Hermeandering Molenbeek +
opening publiek park

2020

Sluiten Brownfieldconvenant

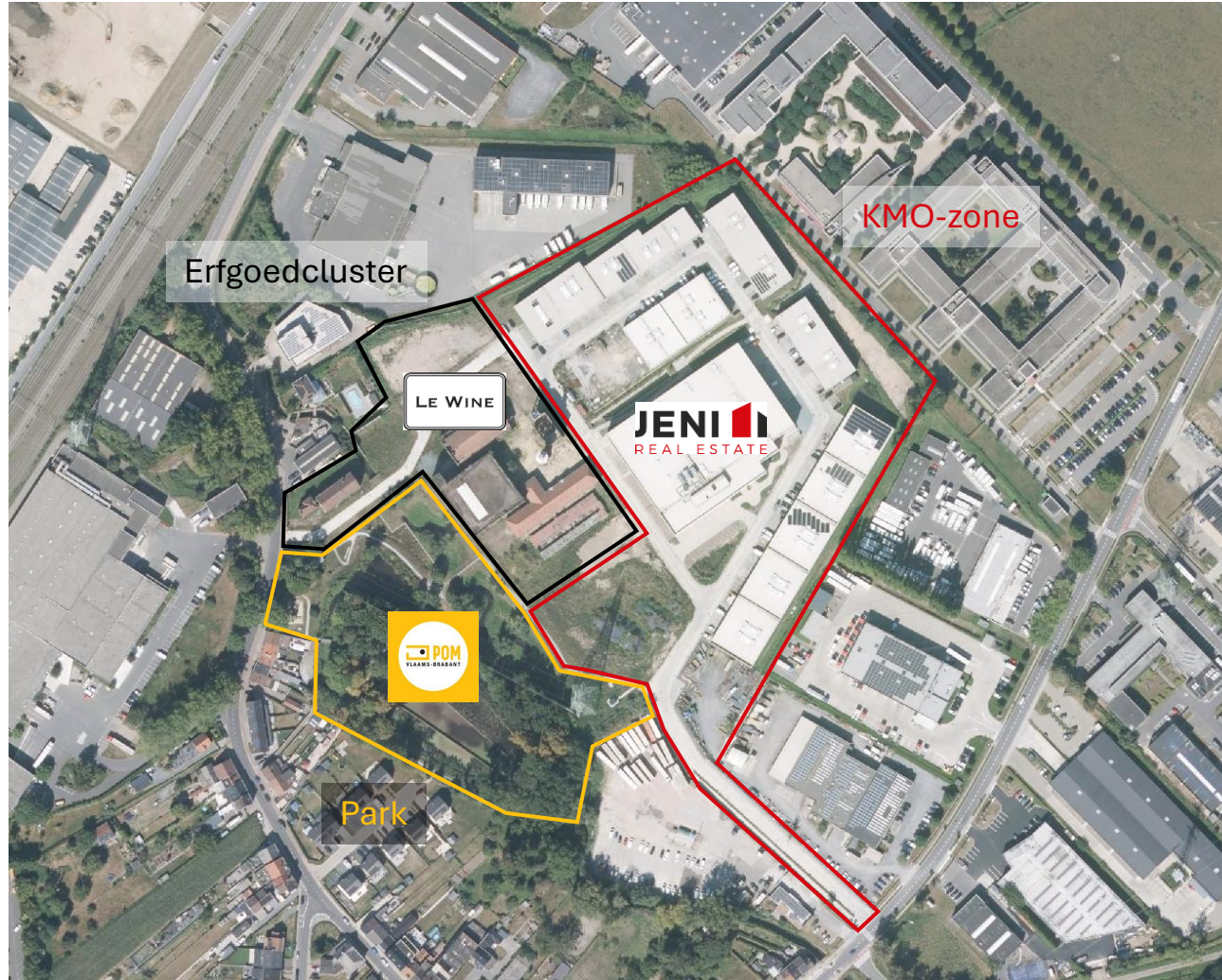
2024 - ...

Oplevering KMO-zone



...mische activiteiten in het zuidelijk deel van de Zennevallei in de gemeenten Sint-Pieters-Leeuw, Drogenbos, Halle en Beersel.

Manchestersite Huizingen. Samenwerking



PPS-constructie

- Verkoop gronden door POM aan private ontwikkelaar
- Bijdrage in aanleg park
- Voorwaarden bij ontwikkeling, o.a. vestigingsvoorwaarden



Park Neerdorp NV (**JENI**)
REAL ESTATE

LE WINE

Brownfieldconvenant

- Noodzaak tot samenwerking ontstaan vanuit waterproblematiek & ontsluiting
- Partijen verbinden zich tot aantal zaken (realisatie, overdracht, beheer, ...)



Park Neerdorp NV
JENI
(REAL ESTATE)

Beersel
Lokaal Bestuur

LE WINE



Manchestersite Huizingen. Realisaties



KMO-zone Park Neerdorp met sociaal maatwerkbedrijf AMAB ↕↕



Toekomstbeeld Manchestersite ↕↕



Hermeandering Molenbeek ↕↕



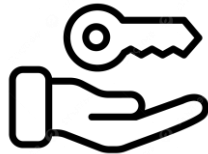
Huidige situatie ↕↕



Manchestersite Huizingen. Uitgiftebeleid

Vestigingsvoorwaarden

- opgenomen in PPS-overeenkomst
- Zowel voor KMO-zone als voor zone Erfgoedcluster
- Werken met kettingbeding



Uitgifteplan omvat:

- Bestemmingsvoorwaarden
- Evaluatiecriteria kandidaat-investeerders
- Bouw- en exploitatieverplichting
- Toezicht & beheer
- Boetes / recht van terugkoop

Procedure

- Kandidaat-koper doet vestigingsaanvraag met omschrijving activiteiten
- Inhoudelijke beoordeling door Beheerscomité
- Beslissing binnen 30 dagen



Uitgiftebeleid. Vanuit privaat perspectief

Idealiter: vanuit samenwerking i.f.v. optimale realisatie van publieke en private belangen

- Park Neerdp: 'top-down' geïnitieerd bij verkoop van terreinen door POM
- Uitvoering verloopt vlot door onderling vertrouwen gebaseerd op goede afspraken

Uitgifte als deel van ruimtelijke transitieopgave

- Vorm van (her)ontwikkeling bepaalt ook het type kandidaten dat je aantrekt (vestigingsmilieu)
- Marktomstandigheden veranderen > flexibele ruimtes nodig

Hoe vermijd je dat het een 'wij vs. zij' wordt?

- Zie organisatie van bovenlokaal uitgiftebeleid binnen strategisch Project Zennevallei
- Vanuit overheid rekening houden met belangen van private partijen: o.m. doorlooptijd, marktevoluties, rechtszekerheid