

Marktconsultatie  
“Vastgoedontwikkeling Smakkelaarsveld”

Bibliotheek++, filmhuis Artplex, woningen en parkeren

kenmerk 157 POS 11

3 mei 2012

# Inhoudsopgave

1. Inleiding .....	3
2. Aanpak van de marktconsultatie .....	4
3. Vraag en antwoordenlijst .....	5
4. Conclusies en aanbevelingen .....	12
Bijlage 1 Marktconsultatiedocument .....	15

# 1. Inleiding

Aan het Smakkelaarsveld komt straks een nieuwe bibliotheek++: niet zomaar een bibliotheek, maar een plek voor informatie, verdieping, ontspanning en ontmoeting. Een gebouw dat tot de verbeelding spreekt. Een film kijken, een debat bezoeken, boeken, cd's en kunst lenen, gamen, lunchen of een kop koffie drinken? Vanaf circa 2017 is dit de logische plek. In het gebouw komt de Centrale Bibliotheek en het Artplex (film & uitgaan), maar ook woningen en een niet-openbare parkeergarage. Het gebouw komt direct naast Utrecht Centraal Station te liggen. De HOV-baan (Hoogwaardig Openbaar Vervoer), voor bussen en trams, zal letterlijk onder de nieuwbouw door aangelegd worden.

Het Smakkelaarsveld is een prominente en unieke plek in het stationsgebied, en vormt de poort naar de oude stad. Het wordt een levendige, groene plek langs de nog aan te leggen doorgetrokken Leidsche Rijn, die straks zal uitmonden in de nieuwe Catharijnesingel.

Met behulp van een marktconsultatie heeft de gemeente Utrecht beoogd inzicht te verkrijgen in de mogelijkheden en onmogelijkheden voor marktpartijen met een verschillende achtergrond om het vastgoedprogramma risicodragend te ontwikkelen, de woningen met de parkeerplaatsen af te zetten (bij voorkeur in het koopsegment) en een eigenaar belegger te zoeken voor de publieke delen, zijnde de bibliotheek en het Artplex. De uitkomsten van deze marktconsultatie zal de gemeente Utrecht betrekken bij de voorbereiding van het inkooptraject.

## 2. Aanpak van de marktconsultatie

In maart 2012 is aan verschillende marktpartijen gevraagd mee te werken aan een marktconsultatie. Met behulp van deze marktconsultatie beoogt de gemeente Utrecht inzicht te verkrijgen in de mogelijkheden en onmogelijkheden voor een marktpartij/ontwikkelaar om het vastgoedprogramma risicodragend te ontwikkelen, de woningen met de parkeerplaatsen af te zetten (bij voorkeur in het koopsegment) en een eigenaar belegger te zoeken voor de publieke delen, zijnde de bibliotheek en het Artplex.

Aan de marktpartijen is gevraagd antwoord te geven op vragen over de volgende onderwerpen:

- Algemeen: vragen over planning, geschatte bouwtijd, projectbegrenzing etc.  
Welke optimalisaties zijn mogelijk in de planning en projectbegrenzing. Op welke wijze dient om te worden gegaan met de kunstwerken (zowel voor HOV als een fiets/voetgangersbrug).
- Ontwikkelrisico  
Waaruit bestaat het ontwikkelrisico, hoe is dit het best te ondervangen. Op welke wijze dient om te worden gegaan met het ontwikkelrisico.
- Eigendom publieke delen  
Op welke wijze dient om gegaan te worden met het eigendom van de publieke delen van het gebouw; welke partijen hebben interesse in het eigendom.
- Woningbouwprogramma  
Welke flexibiliteit is mogelijk/nodig in het woningbouwprogramma om zodoende de afzetbaarheid te vergroten; welke woningtypen, doelgroepen, financieringscategorie zijn mogelijk.

Om de administratieve last voor zowel de gemeente Utrecht als de marktpartijen te beperken is gekozen voor een gesloten marktconsultatie. Voor de deelname aan de marktconsultatie is een zevental partijen geselecteerd bestaande uit ontwikkelende aannemers, ontwikkelaars en ontwikkelende beleggers. Naar oordeel van het projectteam geven deze partijen een representatief beeld van de markt. De volgende partijen zijn uitgenodigd om deel te nemen aan de marktconsultatie:

- BAM
- MAB
- JOIN
- TCN
- Syntrus Achmea
- Maarsen groep
- Maapron

Aan bovenstaande partijen is het marktconsultatiedocument (bijlage 1) toegezonden bestaande uit beknopte informatie over het project en een vragenlijst. Er is bewust gekozen voor het formuleren van open vragen zonder gedetailleerde grondprijzen e.d. om zodoende daadwerkelijk de mening van de markt op te halen.

Na het bestuderen van het marktconsultatiedocument hebben Syntrus Achmea en TCN aangegeven niet te willen deelnemen aan de marktconsultatie. De redenen om niet mee te werken waren: 1. Te weinig expertise in huis om alle vragen te kunnen beantwoorden 2. te ver uitgewerkt programma, waardoor de mate van beïnvloeding te laag is geworden. De overige vijf marktpartijen hebben een schriftelijke reactie aangeleverd. De aangeleverde antwoorden werden tezamen met de mondelinge toelichting door een projectteam doorgenomen en zijn verwerkt in deze rapportage.

In hoofdstuk 3 treft u per vraag een samenvatting van de gegeven antwoorden aan. Hoofdstuk 4 bevat de conclusies per onderwerp alsmede de aanbevelingen voor het vervolg.

### 3. Vraag en antwoordenlijst

#### Algemeen

*Vraag 1. Wat vindt u van de globale planning? Welke optimalisatie mogelijkheden ziet u?*

Drie partijen vinden de planning realistisch. Wel waarschuwen ze voor een wellicht te optimistisch ingeschatte termijn voor de bestemmingsplanprocedure, waarin er rekening moet worden gehouden met een bezwaar- en beroepprocedure voor de omgevingsvergunning. Twee andere partijen geven geen direct antwoord op de haalbaarheid van de planning. Wel noemen zij enige afhankelijkheden voor de planning, zoals het belang van het in een vroeg stadium selecteren van een (ontwikkel)partner, de snelheid van besluitvorming en het invoeren van mogelijkheden zoals gefaseerd bouwaanvragen indienen en behandelen tijdens het vergunningstraject.

*Vraag 2. Wat vindt u van de geschatte bouwtijd? Welke optimalisatie mogelijkheden ziet u?*

Een marktpartij vindt de geschatte bouwtijd te kort en denkt dat de bouwtijd door de realisatie van de HOV- onderbouw en de twee kunstwerken langer zal zijn dan 2,5 jaar. Daarentegen vindt een andere partij de planning wel haalbaar. Twee andere partijen denken dat de geschatte bouwtijd haalbaar is, maar benadrukken dat dit enkel op de nu bij hen bekende gegevens gebaseerd is. De vijfde partij geeft geen duidelijk antwoord op de haalbaarheid van de geschatte bouwtijd, maar meent dat de bouwtijd behalve van het volume en de mate van complexiteit daarnaast ook afhankelijk is van de gevraagde opleveringsniveaus. Door in een vroeg stadium van het ontwerpproces al met een aannemer aan tafel zitten, kan het bouwtempo worden versneld.

*Vraag 3. Hoe kijkt u aan tegen de haalbaarheid/realiseerbaarheid van het gevraagde vastgoedprogramma in relatie tot de tijd en kosten?*

De meeste marktpartijen zijn van mening te weinig informatie te hebben om een goed antwoord op deze vraag te kunnen geven. Men mist vooral een indicatie van de geraamde grondkosten/opbrengsten maar ook nadere gegevens over het huurniveau, overzichtsplattegronden en informatie over hoe de vervlechting van de onderbouw HOV met de bovenbouw er uit ziet. Een partij denkt dat het bouwbudget voor de bibliotheek, Artplex, woningbouw en parkeerplaatsen voldoende is, onder voorwaarde dat er een efficiënte constructie mogelijk is voor de grote overstekken die de impressies tonen. Een van de partijen is van mening dat realisatie van het programma alleen mogelijk is wanneer op voorhand een belegger een fors deel van het benodigde programma afneemt. Er wordt ook voorgesteld dat een minimaal te behalen voorverkoop van bijvoorbeeld 70% gezien de huidige huizenmarkt in hoge mate bepalend kan zijn voor het kunnen starten met de realisatie van het gehele project. Verder wordt er benadrukt dat het van belang is vroegtijdig een belegger bij het project te betrekken.

*Vraag 4. De aanleg van de HOV onderbouw (incl. twee kunstwerken) is onderdeel van deze ontwikkelopgave. Wat zou volgens u de projectbegrenzing moeten zijn en waarom?*

Op deze vraag hebben alle partijen een ander antwoord gegeven:

1. De projectbegrenzing betreft puur het bouwkundige werk (vastgoed en HOV onderbaan inclusief kunstwerken).
2. De projectbegrenzing zou gunning van het project op basis van een definitief ontwerp op economisch meest voordelige inschrijving (beste prijs/kwaliteitverhouding) kunnen zijn. Dit houdt in dat onderbouw HOV en het gebouw zelf zonder afstemmingsverlies optimaal gerealiseerd kan worden.
3. Vanuit perspectief van de ontwikkelaar brengt de HOV kosten / randvoorwaarden en mogelijk risico's met zich mee. Om de opgave hanteerbaar te houden is het vooral belangrijk dat in de uitvraag reeds heel duidelijk is welke eisen worden gesteld en wat dit betekent voor het ontwerp, zodat de kosten goed kunnen worden ingeschat, maar ook de beperkingen die de HOV lijnen mogelijk kunnen hebben voor het gebruik van de bovengelegen functies.

4. De meest veilige projectbegrenzing zou bij de gevelovergang gelegd moeten te worden – voor een snellere uitvoering zou deze circa 25 m1 buiten de gevellijn moeten liggen Zodat een deel van de intra bij het project betrokken kan worden. Deze samenvoeging voorkomt problemen met de overgang . Bijvoorbeeld wel een gereed gebouw maar geen aangesloten infra gereed.
5. De juiste demarcatie volgt uit de techniek van de HOV constructies en uit de eigendomsverhoudingen van de diverse projectonderdelen. Op voorhand lijkt een demarcatie tot 1 meter uit de gevel (i.v.m. kabels leidingen etc.) tot de mogelijkheden te behoren.

Naar aanleiding van de mondelinge toelichting is het algemene beeld ontstaat dat het vanuit de uitvoering en technische afstemming bezien, verstandig is de projectbegrenzing ruim te nemen (dus vastgoed inclusief HOV banen en kunstwerken) om afstemmingsproblematiek te voorkomen.

*Vraag 5. Wat is volgens u het minimaal benodigde bouwterrein in m2 voor deze ontwikkelopgave en waarom?*

Eén partij schat dat minimaal 5000m2 bouwterrein benodigd is exclusief de footprint van het gebouw. De andere partijen schatten dat een bouwterrein ter grootte van het grondoppervlak van het te realiseren vastgoed voldoende moet zijn. Daarbij moet het logistieke deel goed geregeld zijn, bijv. door middel van een tussenopslag van materialen aan de rand van de stad, waarna op afroep kan worden aangevoerd naar de bouwplaats en direct verwerkt. Daarnaast vinden zij dat de grootte van het bouwterrein afhankelijk is van materiaal en prefabricagemogelijkheden (eventueel rupskraan).

### **Ontwikelrisico**

*Vraag 6. Welke risico's ziet u op voorhand bij dit samengesteld vastgoedprogramma? Welke risico's onderscheidt u in de afzonderlijke programma onderdelen?*

**Woningen:** de partijen noemen vooral risico's die gerelateerd zijn aan de huidige situatie op de woningmarkt en de noodzaak van voorfinanciering. Zij verwachten dat er niet genoeg woningen (in de voorverkoop) worden verkocht. Ook gezien de realisatietijd van 3 jaar. En aangezien het project is niet in fasen is te realiseren, zal dit een behoorlijke voorinvestering van beleggers vragen. Sommige partijen pleiten dan ook voor de mogelijkheid (een deel van) de onverkochte woningen te kunnen verhuren. Belangrijk is in ieder geval in een zo vroeg mogelijk stadium de financiering zeker te stellen en de eigendomsituatie voor de eindsituatie helder is.

**Functies:** De financiële zekerheid/draagkracht van de programmaonderdelen bibliotheek en Artplex is een risico dat mogelijk de hele ontwikkeling kan beïnvloeden. Ook het vinden van passende belegger(s) voor deze twee functies wordt als een risico ervaren. Er wordt benadrukt dat het belangrijk is dat de gemeente garant staat voor de financiering. Zekerheid is van belang: dat kan zijn gemeente Utrecht neemt in eigendom, gemeente Utrecht geeft huurgarantie af (in combinatie met lange huurtermijnen), gebouw heeft een alternatieve aanwendbaarheid (indien een derde als belegger optreedt).

**Omgeving:** Hoewel de locatie aantrekkelijke aspecten kent, wordt door de partijen ook gewaarschuwd dat artplex, verkeer en spoor kunnen zorgen voor geluidsoverlast en er extra (geluidswerende) voorzieningen nodig zijn die de kosten kunnen opdrijven.

*Vraag 7. Welke condities moeten volgens u bij voorkeur zijn vervuld bij gunning (o.a. bestemmingsplan)?*

De volgende condities worden genoemd:

- Onvoorwaardelijk huurcontract met garanties voor de bibliotheek en Artplex (en fietsenstalling) afgegeven door gemeente Utrecht.
- Een onherroepelijk bestemmingsplan, waarbinnen het te realiseren programma past met voldoende flexibiliteit bij zowel realisatie als voor alternatieve aanwendbaarheid.

- Het ontwerp dient een integraal VO te betreffen met sluitende kosten begroting en NEN-meting. Waarbij er voor de belegger nog wel de mogelijkheid moet zijn om het ontwerp op onderdelen aan te passen in verband met de alternatieve aanwendbaarheid.
- Voldoende zekerheid dat een onherroepelijke bouwvergunning verkregen kan worden.
- Technische onderzoeken benodigd voor de bestemmingsplan procedure en het constructief ontwerp zijn uitgevoerd.
- Zowel politiek als bestuurlijk voldoende draagvlak. Programmatische ruimte om al dan niet met aanpassingen (Flexibel woningbouwprogramma en doelgroepen) tot een haalbaar verantwoorde investering en realisatie te komen.
- Een zo hard mogelijke planning voor de HOV (omleidingen, tijdelijke voorzieningen, etc.).

*Vraag 8. Op welke wijze kunnen de door u genoemde ontwikkelrisico's worden geminimaliseerd?*

De ontwikkelrisico's kunnen worden geminimaliseerd door in een zo vroeg mogelijk stadium een belegger/partner te vinden en deze in het project te betrekken, zodat financieel passende afspraken tijdig gemaakt kunnen worden en afnamegaranties overeen gekomen kunnen worden alvorens met de bouw wordt begonnen. Ook eventuele ruimere bestemmingen in functies moeten mogelijk gemaakt kunnen worden. Een partij stelt voor om voor de woningen een minimaal voorverkooppercentage overeen te komen voordat met realisatie wordt aangevangen. Daarnaast benadrukken partijen het belang van de alternatieve aanwendbaarheid van het vastgoed.

Enkele marktpartijen adviseren, uitgaande van de wens voor koopwoningen, (een deel van) de onverkochte woningen voor verhuur aan te bieden, of althans de partner de mogelijkheid te bieden de woningen te verhuren. Een andere mogelijkheid is het woonproduct te wijzigen in kleinere appartementen voor starters, studenten of eenpersoonshuishoudens. Daaruit blijkt dat flexibiliteit met betrekking tot de woningen gewenst is.

Daarnaast wordt met name voor de bibliotheek en het Artplex een langlopend contract met harde garanties gewenst om tegen goede voorwaarden een eindbelegger te kunnen vinden. De gemeente wordt gevraagd de garantie te verstrekken.

Voor de grondprijs wordt door een marktpartij geadviseerd de grondprijs voor de woningen afhankelijk te stellen van mogelijkheden/resultaat, dus een residuele grondprijs te berekenen/hanteren. Een andere marktpartij adviseert het moment van de grondafname voor de woningbouw te koppelen aan verkoop/ levering woningen aan kopers. De marktpartijen geven tevens aan dat voldoende flexibiliteit voor alternatieve functies zoals zorg, hotel en kantoorruimte het ontwikkelrisico kunnen minimaliseren.

*Vraag 9. Welke ontwikkelrisico's kunnen naar uw oordeel het beste bij de gemeente blijven en waarom?*

De meeste marktpartijen vinden dat de gemeente de financiële zekerheid voor de bibliotheek en het artplex dient te garanderen. Gezien het specifieke karakter van deze publieke onderdelen zal een garantstelling ervoor zorgen dat potentiële beleggers eerder geïnteresseerd zijn. Daarnaast vinden twee partijen dat de gemeente ook duidelijke uitgangspunten en randvoorwaarden moet scheppen of volledig verantwoordelijk zou moeten zijn voor de HOV-voorzieningen en kunstwerken. Er wordt ook geopperd dat het risico van de onverkochte woningen en parkeerplaatsen bij de gemeente moet liggen, zolang de bouwplicht in stand blijft.

*Vraag 10. Hoe denkt u in dit verband over benodigde samenwerkingspartners?*

Alle partijen vinden het belangrijk om samenwerkingspartners te vinden. Vooral beleggers en/of bouwers worden genoemd, maar de partijen pleiten vooral voor een combinatie van partijen. Niet alleen voor de woningen, maar ook voor de publieke functies. Er wordt geadviseerd de samenwerkingspartner(s) te kiezen nog voordat het VO+ is afgerond, zodat de partijen stap voor stap de business case kunnen uitwerken. Een partij noemt nog als mogelijke samenwerkingspartner een corporatie en een partij die de parkeerplaatsen publiek kan exploiteren.

Meestal een combinatie van kennis op het gebied van ontwikkelen, bouwen, exploiteren en beleggen

### **Eigendom publieke delen**

*Vraag 11. Binnen de opgave zit een groot deel publieke delen (14.400m<sup>2</sup> bvo Bibliotheek en 4.400m<sup>2</sup> bvo Artplex incl. horeca) bij wie zou volgens u bij voorkeur het eigendom hiervan moeten berusten en waarom?*

Twee partijen zijn van mening dat als door de gemeente voldoende zekerheid op langjarige huurbetaling kan worden gegarandeerd, er zeker geïnteresseerde beleggers gevonden kunnen worden. Een andere partij denkt juist dat met het oog op de lange termijn kwalitatieve en financiële zekerheid die sowieso moet worden verstrekt, het in eigendom houden van deze publieke voorzieningen door de gemeente zelf de meeste kans op een succesvolle aanbesteding oplevert en op de lange termijn voor de voorzieningen ook de laagste financieringskosten oplevert. Zij zijn van mening dat de functies zo specifiek zijn dat alternatieve aanwendbaarheid klein zal zijn en de gemeente beter een goed product kan neer zetten dan een flexibel vastgoedproduct. Dit komt de financiële zekerheid van deze twee partijen ten goede en is ook in het belang van de stad. Weer een andere partij adviseert het eigendom en het beheer van de beide voorzieningen in een stichting onder te brengen, waarvoor de gemeente garant staat: "Een stichting zal naar verwachting andere rendementseisen kennen dan een belegger."

*Vraag 12. Op welke manier denkt u dat de garanties voor afname van de publieke delen moeten worden geregeld?*

De gemeente moet voor de huurcontracten garant staan. Door een partij wordt gesteld dat de gemeente de publieke delen zelf in eigendom moet houden. Wanneer de gemeente dat niet wenst adviseert zij duidelijke contracten / afspraken te maken voor de invulling van de publieke functies (welke partijen, welke concepten, uitstraling en kwaliteit). Daarbij moeten ook lange termijn continuïteit en financiering zijn verzekerd (bij voorkeur minimaal 20 jaar). Door de laatste partij wordt niet expliciet de gemeente genoemd, maar houdt zij het algemener door te stellen dat het voor alle partijen prettig en helder is indien voor start bouw huur- en of koopovereenkomsten gesloten worden.

*Vraag 13. Zijn er volgens u partijen die interesse zouden kunnen hebben voor dit eigendom?*

Alle partijen geven positief antwoord. Een marktpartij stelt dat hoe langer de huurgarantie (huurperiode) is waarvoor de gemeente garant staat hoe meer potentiële gegadigden er zullen zijn.

*Vraag 14. Welke zaken spelen mogelijk verder een rol bij die interesse?*

Zaken die genoemd worden zijn:

- ligging
- markt
- architectuur
- milieu
- duurzaamheid
- financiële zekerheid van de huurstroom
- lengte van de huurtermijn
- kwaliteit van de woningen
- ontwikkelingen op de kapitaal- en vastgoedmarkt in algemene zin
- rendement
- lange termijn garanties / zekerheid
- toekomstpotentie alternatieve invulling na gegarandeerde exploitatieperiode.
- voldoende lange huurcontracten



- voor een belegger kan het aankopen van culturele functies een welkome spreiding zijn in het risico profiel van haar portefeuille. Daarnaast kan een belegger eenvoudigweg natuurlijk ook affiniteit met cultuur hebben.

*Vraag 15. Wat zijn volgens u te vervullen condities, te stellen rendementseisen, minimale huurniveaus/garantiecondities?*

Wederom wordt door de partijen de huurgarantie door de gemeente genoemd. Een partij is iets specifiek en noemt als conditie huurcontracten voor minimaal 20 jaar van bibliotheek en Artplex en als rendementseis tussen 5 a 6 % met huurgarantie van de gemeente.

Een andere partij stelt dat de wanneer de huur van bibliotheek en/of het Artplex niet verlengd wordt of wordt opgezegd, de belegger achter blijft met een zeer moeilijk te verhuren stuk vastgoed. Dit zal zich vertalen in het rendement dat een belegger wenst te behalen en dus in de verkoopwaarde van de publieke functies. Hoe langer de huurgarantie is die de gemeente kan afgeven, hoe meer het vastgoed waard is en dus hoe hoger de opbrengst daarvan bij verkoop aan een belegger. Daarnaast geven partijen aan dat de alternatieve aanwendbaarheid hierbij een belangrijke rol speelt.

*Vraag 16. Zijn er alternatieve denkbaar en wat zijn hiervan de voordelen?*

Alle partijen opperen dat de gemeente eigenaar kan zijn van de publieke functies, of in ieder geval een van de eigenaren kan zijn. Een van de partijen stelt voor een DBFMO(T)-achtig contract te overwegen, waarbij het eigendom bij de gemeente blijft maar de financiering elders ligt.

Voordelen die genoemd worden zijn:

- bereidheid / mogelijkheid voor gemeente om eigen vermogen in te brengen;
- zekerheid voor marktpartijen;
- spreiden van kansen en risico's;
- de financieringskosten van de gemeente zijn zeer waarschijnlijk lager dan de rendementseis van beleggers in deze functie;
- de gemeente kan op termijn makkelijker bijsturen op aanpassing van de invulling van deze voorzieningen (bibliotheek en art house) in de tijd;
- garantie van de totale huisvestingslast (incl. dienstverlening).

### **Woningbouwprogramma**

*! Vanaf vraag 17 heeft een partij geen antwoorden meer gegeven . Waar het hieronder over "alle partijen" gaat worden dus de vier overige partijen bedoeld.*

*Vraag 17. Welke flexibiliteit is nodig binnen dit woningbouwprogramma om zodoende de afzetbaarheid te vergroten?*

Twee partijen adviseren voor een deel van de woningen de mogelijkheid tot (vrije sector) verhuur te bieden. Er wordt gesteld dat dat eventueel in combinatie met zorg cq hotel cq kantoor kan gaan. Een andere partij stelt voor de beschikbare lagen/oppervlakte en daarbinnen gelegen woningen flexibel te houden zodat in de (verkoop)tijd programma's/woningtypes kunnen worden aangepast (bijv. buitenruimte). Ook wordt voorgesteld te overwegen het woonproduct te wijzigen in kleinere appartementen voor starters, studenten of eenpersoonshuishoudens. Een combinatie van deze functies kan natuurlijk ook. Deze woningpakketten kunnen eenvoudiger en op voorhand (beperking verkooprisico) aan één of meerdere beleggers verkocht worden. Een partij gaf in de mondelinge toelichting aan van mening te zijn dat kleinere appartementen in dit complex tot een onrendabele top (negatieve grondwaarde) zullen leiden.

*Vraag 18. Welke woningtype, doelgroepen, financieringscategorie acht u geschikt voor dit*

*woningbouwprogramma? Kunt u daarbij een indicatie geven van de VON prijs / huurprijs?*

Een marktpartij vindt de locatie qua woningbouw geschikt voor sociale koop en/of huur. De von-prijs indicatie zoals opgesteld door Lauteslager vindt zij hoog.

Een andere partij vindt de prijzen van Lauteslager in grote lijnen nog steeds realistisch, maar stelt dat de richting op dit moment eerder omlaag dan omhoog gaat. "Wij zouden ons voor kunnen stellen dat de business case een stuk zekerder kan worden gemaakt door te zoeken naar een basiswaarde voor het woningprogramma gebaseerd op vrije sector huurwoningen (huurprijsindicatie € 11 tot € 13 per m<sup>2</sup> gbo) met een opwaarts potentieel door een deel van de woningen in de periode voor oplevering op de koopmarkt te brengen (v.o.n. prijzen en afzetbaarheid op die termijn blijven uiteraard nog wel onzeker). Dit alternatief zal waarschijnlijk een iets lagere grondwaarde opleveren dan de koopvariant, maar wel een veel zekerder business case die ook beter past bij de in dit geval wel te begrijpen gewenste bouwplicht."

De derde partij antwoordde als volgt: Vanuit de huidige markt het advies om te richten op nagenoeg volledig afzet in huur. Argumenten zijn: voorkom extra concurrentie met lopende projecten (veel complexen in aanbouw met grote aantallen onverkochte eenheden); complex leent zich slecht voor menging van uiteenlopende doelgroepen qua beeld, typologie, ontsluiting, functionaliteit. In de huidige markt is de indicatie:

Appartementen voor de huur in de prijsscat. € 600,- tot € 800,- per maand

Studio's voor starters (1/2 kamer, 35m<sup>2</sup> gbo); € 3.200 m<sup>2</sup>

2/3 kamerappartementen (50-60 m<sup>2</sup> gbo); € 3000 m<sup>2</sup>

Lofts (60-80 m<sup>2</sup> gbo); € 2.800 m<sup>2</sup>

De vierde partij antwoordde als volgt: Gezien de huidige woningmarkt en het lage tempo van afzet dient wat ons betreft overwogen te worden om het woonproduct te wijzigen in kleinere appartementen voor starters, studenten of eenpersoonshuishoudens. Een combinatie van deze functies kan natuurlijk ook. Deze woningpakketten kunnen eenvoudiger en op voorhand (beperking verkooprisico) aan één of meerdere beleggers verkocht worden (zoals City Campus Max in Utrecht).

*Vraag 19. Hoe gaat u in het kader van het woningbouwprogramma om met de lange doorlooptijden van dit vastgoedprogramma?*

Een van de marktpartijen vindt het realistischer om het aanbod door te rekenen op vrije sector huurwoningen met opwaarts potentieel door een deel van de woningen kort voor oplevering te verkopen. Een andere partij adviseert kleinere, faseerbare volumes; voorafzet (beleggers) huureenheden en een flexibel programma. Ook wordt gesteld dat de voortgang van alle benodigde functies tijdens de realisatie van het casco van het complex met elkaar verbonden zijn. Maar dat er na het gereed komen van het casco van het complex een verschil in afbouwtempo zal zijn (of gemaakt kunnen worden). Hierbij zouden de woningen wellicht voorgetrokken kunnen worden.

*Vraag 20. Kunt u in relatie tot het woningtype iets zeggen over het benodigde aantal parkeerplaatsen?*

Twee partijen willen meer flexibiliteit in de afname door parkeerplaatsen optioneel aan te bieden voor zowel koop als huursector. Een partij verwacht bij grotere woningen meer vraag naar parkeerplaatsen dan bij kleinere woningen (ook per m<sup>2</sup>). Daarnaast verwacht zij bij koop iets meer vraag naar parkeren dan bij vrije sector huurwoningen. Op deze locatie, die heel goed per OV bereikbaar is, verwacht zij nog wat minder behoefte aan parkeerplaatsen dan op andere plekken in de binnenstad. Het beschikbaar stellen van plekken voor auto's voor gedeeld gebruik kan daar nog eens extra aan bijdragen. Voor de duurdere appartementen kan een verplichte afname tot de mogelijkheden behoren, maar dit heeft niet de voorkeur. De vierde partij gaat uit van het meeverkopen van een parkeerplaats bij woningen voor de particuliere verkoop, en dat er een beperkt aantal parkeerplaatsen voor bezoekers zijn. Bij appartementen voor starters of studenten kan het aantal parkeerplaatsen sterk gereduceerd worden tot circa 0,5 parkeerplaats per appartement of minder.

*Vraag 21. Is het volgens u denkbaar om op deze specifieke locatie woningen aan te bieden zonder parkeerplaats (ook geen vergunning in openbaar gebied)?*

Alle partijen vinden dit denkbaar. Vooral bij kleinere huur- en koopwoningen is lang niet bij iedere woning een parkeerplaats nodig. Een marktpartij stelt dat eventueel ook dubbelgebruik met andere functies overwogen kan worden of huur van parkeerplaatsen in een commerciële garage.

*Vraag 22. Is het aantal parkeerplaatsen dat voorzien is binnen het programma voldoende? Welke parkeernorm stelt u voor?*

Een marktpartij stelt als totale norm 0,7 voor de woningbouw voor. Twee andere partijen vinden de beoogde hoeveelheid gelet op het door hen aangegeven programma niet gewenst, tenzij deze op basis van een verhuur (openbaar) qua exploitatie een voordeel oplevert. De vierde partij gaat er bij woningen voor de particuliere verkoop van uit dat per woning een parkeerplaats mee wordt verkocht. En dat er een beperkt aantal parkeerplaatsen voor bezoekers is.

### **Overige**

*Vraag 23. Zijn er nog andere elementen die volgens u van groot belang zijn voor de voorbereiding van dit onderhavige project?*

Twee marktpartijen zijn kritisch over de uitstraling van het woningbouw-deel van het gebouw. Het oogt gesloten en monotoon en daarmee niet wervend voor het vermarkten van woningen.

Een partij vindt het "door de volatiliteit van de markt" van groot belang dat in een eerder stadium dan nu is voorzien de selectie van een partner plaatsvindt.

## 4. Conclusies en aanbevelingen

### Algemeen

De markt is geïnteresseerd in de ontwikkelopgave die voorligt. De door de gemeente voorgestelde planning vinden de marktpartijen realistisch, al wordt gewaarschuwd de termijn voor de bestemmingsplanprocedure –in verband met de bezwaar- en beroepsprocedure- niet te optimistisch in te schatten. Bijna alle marktpartijen denken dat de geschatte bouwtijd realistisch is. De marktpartijen geven aan dat een rechtsgeldig bestemmingsplan noodzakelijk is. Tegelijkertijd vraagt de markt wel om voldoende flexibiliteit in het bestemmingsplan qua functies. De marktpartijen laten duidelijk merken dat de huidige huizenmarkt noopt tot voorzichtigheid en de noodzaak van een goede planning.

Het gecombineerde vastgoedprogramma van publieke delen in combinatie met wonen wordt als een kans ervaren. Hiervoor is een goede afbakening van verantwoordelijkheden ten aanzien van de verschillende functies onderling gewenst. Vanuit de uitvoering en technische afstemming bezien is het verstandig om de projectbegrenzing ruim te nemen (dus vastgoed inclusief HOV banen en kunstwerken) om afstemmingsproblematiek te voorkomen, maar vanuit ontwikkelperspectief wel verschillende partijen te betrekken. Dus de uitvoering zo veel mogelijk bij één partij onder brengen.

### Aanbevelingen algemeen

- gebruik een rechtsgeldig bestemmingsplan als basis voor de contractering;
- maak een zo flexibel mogelijk bestemmingsplan;
- markeer in de uitvraag duidelijk de afbakening tussen de te realiseren functies in het gebouw (eigendom/gebruik/exploitatie);
- zorg voor een heldere en eenduidige set met eisen t.a.v. de HOV;
- zet het vastgoed samen met de onderbouw voor de HOV en de beide bruggen als een werk op de markt.

### Ontwikkelenrisico

De marktpartijen benadrukken dat de totale opgave in eindbeeld (eigendom/exploitatie) moet worden aanbesteed. Wel met ondersteuning vanuit de achterliggende disciplines, dus kom je waarschijnlijk uit op (de vorming van) consortia.

Woningen: de partijen noemen vooral risico's die gerelateerd zijn aan de huidige situatie op de woningmarkt. Zo vrezen ze dat er niet genoeg woningen (in de voorverkoop) worden verkocht. Ook gezien de realisatietijd van 3 jaar. Bovendien is het project niet in fasen te realiseren.

De ontwikkelrisico's kunnen worden geminimaliseerd door in een zo vroeg mogelijk stadium (bij gunning) een belegger/partner te vinden en deze in het project te betrekken, zodat financieel passende afspraken tijdig gemaakt kunnen worden en afnamegaranties overeen gekomen kunnen worden alvorens met de bouw wordt begonnen. Ook eventuele ruimere bestemmingen in functies moeten dan mogelijk gemaakt kunnen worden.

Functies: Voor beleggers vormen de bibliotheek en het artplex een financieel risico dat ze zeker met het ook op een langere termijn, afgedekt willen zien. Dat risico beïnvloedt de hele ontwikkeling. Ook het vinden van passende belegger(s) voor deze functies wordt als een risico ervaren. De gemeente wordt gevraagd garant te staan voor de financiering, omdat partijen van mening zijn dat de bibliotheek en het artplex zelfstandig onvoldoende kredietwaardig zijn en niet in staat zijn om harde garanties af te geven.

Omgeving: Hoewel de locatie aantrekkelijke aspecten kent, wordt door de partijen ook gewaarschuwd dat artplex,

verkeer en spoor kunnen zorgen voor geluidsoverlast. Daardoor kunnen er extra (geluidswerende) voorzieningen nodig zijn, die de kosten kunnen opdrijven.

De marktpartijen vinden het van belang om (in een zo vroeg mogelijk stadium) samenwerkingspartners te vinden, zoals beleggers en/of bouwers maar het liefst een combinatie van allerlei partijen. (Consortia die samenwerken om risico's op verschillende vlakken, zoals hier benoemd, te dekken) Dit geldt voor de woningen maar ook voor de publieke functies. Alle partijen willen het ontwerp kunnen toetsen op alternatieve aanwendbaarheid en de mogelijkheid hebben om nog in het ontwerp te kunnen wijzigingen.

#### Aanbevelingen ontwikkelrisico's

- contracteer het eindbeeld van de gehele vastgoedopgave naar eigendom, beheer en exploitatie van de afzonderlijke functieonderdelen;
- flexibiliseer in de uitvraag het woningprogramma zodanig, dat de marktpartij(en) –binnen de beperkingen van het gebouwontwerp– zelf grootte, aantal en financieringscategorie/prijsklasse van de woningen kunnen bepalen;
- ga er van uit, dat de gemeente voor langere tijd garant moet staan voor de huuropbrengsten van bibliotheek en Artplex ingeval er een belegger als eigenaar gaat optreden;
- zorg er voor, dat de ruimten van bibliotheek en Artplex alternatief aanwendbaar zijn en dat het voorlopig ontwerp ook voor de publieke ruimten nog wijzigingsmogelijkheden heeft;
- zorg dat je voor contractering greep hebt op de noodzakelijke geluidsmaatregelen.

#### Eigendom publieke delen

De meeste marktpartijen denken dat wanneer door de gemeente voldoende financiële zekerheid kan worden gegarandeerd, er zeker geïnteresseerde beleggers gevonden kunnen worden. Hiervoor zijn wel harde garanties vanuit de gemeente vereist. Eén marktpartij denkt dat de gemeente het beste zelf het eigendom zou moeten houden. Een andere partij adviseert het eigendom en beheer van de publieke delen in een stichting onder te brengen, waarvoor de gemeente garant staat. Daarnaast opperen twee partijen om een DBMFO variant te overwegen voor de publieke delen.

De marktpartijen noemen de volgende voordelen bij het onderbrengen van het eigendom van de publieke delen bij de gemeente:

- bereidheid / mogelijkheid voor gemeente om eigen vermogen in te brengen;
- het biedt zekerheid voor de marktpartijen in de totale vastgoedontwikkeling;
- de financieringskosten van de gemeente zijn zeer waarschijnlijk lager dan de rendementseis van beleggers in deze functie;
- de gemeente kan makkelijker bijsturen op aanpassing van de invulling van deze voorzieningen (bibliotheek en art house) in de tijd;
- garantie van de totale huisvestingslast (incl. dienstverlening).

#### Aanbevelingen eigendom publieke delen

- Geef als gemeente voldoende financiële garanties mee aan bibliotheek en Artplex als je de publieke delen bij een belegger wil onderbrengen.
- Zoek uit, welke (financiële) voordelen het eigendom bij de gemeente heeft.

#### Woningbouwprogramma

Op de vraag welke flexibiliteit binnen het woningbouwprogramma nodig is om zodoende de afzetbaarheid te vergroten, antwoorden de marktpartijen dat voor een deel van de woningen de mogelijkheid tot verhuur aangeboden zou kunnen worden. Een alternatief is dat de beschikbare lagen/oppervlakte flexibel wordt gehouden, zodat woningtypes en buitenruimte kunnen worden aangepast bij verkoop. Een ander alternatief is het woonproduct te wijzigen in kleinere appartementen voor starters, studenten en eenpersoonshuishoudens.

Hierover zijn de marktpartijen het echter niet eens met elkaar. Eén marktpartij geeft aan dat de kosten te hoog liggen voor kleinschalige appartementen.

Twee marktpartijen geven aan dat het woningprogramma in het huidige ontwerp onderbelicht zijn. Deze partijen zijn van mening dat de woningen in het ontwerp niet aantrekkelijk genoeg en onvoldoende zichtbaar zijn. Het ontwerp oogt gesloten en monotoon en daarmee niet wervend voor het vermarkten van woningen.

De meeste marktpartijen vinden kleinschalige kantoorruimte op deze plek in de stad een goed alternatief (ook in relatie tot alternatieve aanwendbaarheid bij Artplex en Bibliotheek)

Wat betreft het benodigd aantal parkeerplaatsen geven de marktpartijen verschillende antwoorden. Twee partijen willen meer flexibiliteit in de afname door parkeerplaatsen optioneel aan te bieden voor zowel de koop- als de huursector. Een marktpartij verwacht bij grotere woningen meer vraag naar parkeerruimte dan bij kleinere woningen en dat er door de goede bereikbaarheid per openbaar vervoer, er minder behoefte aan parkeerplaatsen is dan op andere plekken in de binnenstad. Een andere marktpartij gaat uit van het meeverkopen van een parkeerplaats bij woningen voor de particuliere verkoop.

De meeste partijen vinden het echter ook denkbaar dat de woningen zonder parkeerplaatsen worden aangeboden. Vooral bij kleinere huur- en koopwoningen. Een partij stelt dat eventueel ook dubbelgebruik met andere functies overwogen kan worden of huur van parkeerplaatsen in een commerciële garage.

#### Aanbevelingen woningbouwprogramma

- flexibiliseer in de uitvraag het woningprogramma zodanig, dat de marktpartij(en) –binnen de beperkingen van het gebouwontwerp– zelf grootte, aantal en financieringscategorie/prijsklasse van de woningen kunnen bepalen;
- flexibiliseer ook de bijbehorende parkeernorm voor de bewoners en stem deze af op doelgroep en woningtype (minder parkeren kan).

# Bijlage 1 Marktconsultatiedocument