

## Analyse inzake de marktconsultatie 'Nieuwbouw Wonen (25% sociaal) + Hotel - Schijndel'

### 1. Inleiding

Op 27 juni 2019 heeft de gemeenteraad van de gemeente Meierijstad besloten om in verband met de verkoop van 'het nieuwe deel' van het voormalig gemeentehuis te Schijndel te kiezen voor 'parkeren op eigen terrein', voor '25% sociale woningbouw' en een voorkeur voor 'reuring aan de plintzijde Markt'.

Het Raadsvoorstel d.d. 28 mei 2019 vermeldt op pagina 6 daartoe onder meer:

[...] Het college heeft zich in het kader van de woonvisie op 2 oktober 2018 uitgesproken over minimaal 25% sociale huur. De beeldkwaliteit (ruimtelijke uitgangspunten) betekent dat er rekening wordt gehouden met onder andere de bouwhoogte en met de plek van de ontwikkellocatie ten opzichte van de kerk, het oude raadhuis en de glazen boerderij. De reuring aan de plint zijde Markt komt uit het participatietraject. Het toepassen van de parkeernorm komt uit het parkeerbeleid. Het niet toepassen van dit beleid schept precedentwerking naar andere ontwikkelprojecten en brengt overlast mee voor omwonenden. De keuze voor deze uitgangspunten samen brengen een waardebeoordeling met zich mee. De verkoopwaarde kan daarmee anders worden dan de huidige boekwaarde. Het college wil recht doen aan de verzamelde uitgangspunten. Wat dit eventueel betekent is aangegeven in de vertrouwelijke bijlage. [...]

In de 'vertrouwelijke bijlage' voornoemd is onder meer het huidige voorkeursscenario '*Nieuwbouw Wonen (25% sociaal) + Hotel - Schijndel*' (hierna: 'het Voorkeursscenario') genoemd. 'Nieuwbouw' zit met name in het Voorkeursscenario, in de veronderstelling, dat een en ander noodzakelijk is voor het ondergronds parkeren op eigen terrein.

Om te onderzoeken en te inventariseren of - en (eventueel) onder welke voorwaarden - het Voorkeursscenario door de markt gerealiseerd kan worden en of de door de gemeente thans daartoe geformuleerde eisen, uitgangspunten en (rand-) voorwaarden realistisch en haalbaar zijn, is in de periode oktober - november 2019 een marktconsultatie gehouden.

De marktconsultatie is van start gegaan door middel van een openbare ('voor-') aankondiging op TenderNed ([www.TenderNed.nl](http://www.TenderNed.nl)). In beginsel kon een ieder zich (dus) aanmelden.

Bij de aankondiging zijn een Marktconsultatiedocument inclusief bijlagen en een document '*Stellingen, vragen en aanmeldingsformulier in het kader van de marktconsultatie 'Nieuwbouw Wonen (25% sociaal) + Hotel - Schijndel*' (hierna: 'het Aanmeldingsformulier') als 'downloads' op TenderNed geplaatst.

Naast de aankondiging voornoemd zijn ook bestaande relaties middels een e-mail attent gemaakt op de marktconsultatie.

De concrete aanmelding voor de marktconsultatie moe(s)t gebeuren door middel van het geven van een schriftelijke reactie op de stellingen en door beantwoording van de vragen zoals genoemd in het Aanmeldingsdocument.

Elke ondernemer die serieus en gemotiveerd is ingegaan op de stellingen en vragen in het Aanmeldingsdocument is uitgenodigd voor een consulterend gesprek (interview) te Veghel. De betreffende interviews hebben plaats gevonden op dinsdag 26 november 2019.

## **2. Reacties**

De marktconsultatie heeft zes reacties opgeleverd.

Twee reacties waren echter geen 'officiële aanmeldingen' middels het invullen van het Aanmeldingsdocument. De betreffende twee partijen zijn dus niet geïnterviewd.

Met vier ondernemers / ontwikkelaars (hierna: 'ondernemers') heeft wel een interview plaats gevonden.

## **3 De uitgangspunten bij / van het Voorkeursscenario**

Bij het Voorkeursscenario gaat het om nieuwbouw (in verband met het ondergronds parkeren op eigen terrein). Voorafgaand daaraan zal dus een sloop (moeten) plaatsvinden.

Verder gaat het in het Voorkeursscenario om de realisatie van:

- 14 appartementen, met 10 appartementen in de 'vrije sector' en 4 appartementen in de 'sociale (huur-) sector', en;
- Een hotel met 27 kamers.

Voornoemde aantallen zijn onder meer nodig (gebleken) om te (kunnen) komen tot een taxatie/waardebepaling van/voor de locatie.

Het parkeren in het Voorkeursscenario geschiedt in een onder 'het gebouw' te realiseren parkeerkelder, alsmede op maaiveld deels onder de woonbebouwing. Derhalve '*op eigen terrein*'.

Het huidige bestemmingsplan laat het Voorkeursscenario (w.o. wonen) niet toe. Er moet dus een bestemmingsplanwijziging plaatsvinden.

## **4. Het Voorkeursscenario volgens de ondernemers**

Het voorkeursscenario kent feitelijk vijf (5) elementen: 'nieuwbouw', 'wonen', '25% sociaal', 'hotel' en 'parkeren op eigen terrein'.

### **4.1 Ad 'nieuwbouw'**

Nieuwbouw en daarmee (voorafgaand) sloop wordt in verband met de concrete realisatie van het Voorkeursscenario door de helft van de ondernemers als haalbaar en realistisch gezien. Zonder nieuwbouw kan het Voorkeursscenario (immers) niet gerealiseerd worden.

Een ondernemer is neutraal. En een ondernemer vindt e.e.a. niet haalbaar en realistisch vanwege de totaal-kosten van het gehele Voorkeursscenario.

Een ondernemer meent dat nieuwbouw, en daarmee (voorafgaand) sloop, niet duurzaam is, en heeft dan ook met een alternatief voor het Voorkeursscenario voor ogen.

De helft van de ondernemers vindt nieuwbouw beter dan renoveren / verbouwen in verband met de gewenste uitstraling van het nieuwe gebouw.

#### **4.2 Ad 'wonen'**

Alle ondernemers zien wonen als een goede invulling van de locatie, vermits de appartementen niet overdreven (denk aan 4 ton en meer) duur zullen zijn. En de parkeernorm niet onevenredig hoog.

#### **4.3 Ad '25% sociaal'**

De helft van de ondernemers acht '25% sociale huur' realistisch en haalbaar, maar een en ander zal wel gevolgen hebben voor de hoogte van de verkoopprijs van het perceel (die zal 'residueel' zakken).

Een ondernemer meent dat in verband met de te bereiken kwaliteit op de locatie, voor de invulling van 25% sociale huur beter een andere locatie gezocht kan worden.

Een ondernemer stelt de haalbaarheid van een en ander afhankelijk van de definitieve voorwaarden van de gemeente en corporatie.

#### **4.4 Ad 'hotel'**

Een meerderheid van de ondernemers is niet zeker van, en/of heeft grote twijfels bij de haalbaarheid van een hotel zoals genoemd in het Voorkeursscenario. Realisme en haalbaarheid worden sterk betwijfeld en men geeft dan ook bijvoorbeeld de navolgende aandachts- en onderzoekpunten:

- Vind maar (eens) een exploitant;
- Hoge bezettingsgraad nodig om een en ander rendabel te exploiteren;
- Concurrentie in/met Veghel en Uden;
- Regio kent (al) veel 'B&B's;
- Prijs niveau van de kamers in relatie tot aantrekken van seizoenarbeiders;
- Concrete vraag in Schijndel (Schijndel is een dorp/kleine kern).

De ondernemers doen alle (ook) navraag naar motivering en achtergrond van het aantal van 27 kamers.

Een (veel) kleiner hotel is voor de helft van de ondernemers (wellicht) een mogelijkheid.

#### **4.5 Ad 'parkeren op eigen terrein'**

Parkeren op eigen terrein wordt door alle ondernemers als een te grote financiële hobbel ervaren en daarmee niet realistisch en niet haalbaar.

- Ondergronds parkeren komt in het Voorkeursscenario financieel niet uit. Kopers zijn niet bereid om veel geld voor (aan) zo'n parkeerplaats te besteden.
- Een parkeernorm die hoger ligt dan 1 parkeerplaats per appartement wordt overwegend als niet realiseerbaar en niet verkoopbaar ervaren.

De door de gemeente gewenste invulling van de locatie zal ook de toe te passen parkeernorm bepalen.

Advies aan gemeente: Ga kijken, of en in hoeverre op deze locatie flexibel (waaronder eventueel salderen) met de Nota parkeernormen 2018 kan worden omgegaan. Of zoek voor zover mogelijk combinaties met 'verkeersmobiliteit' (deelauto's e.d.). Wellicht kan/moet ook het Pocketpark worden ingezet als deel van de parkeeroplossing.

## **5. Overige aspecten / bevindingen**

In het Aanmeldingsformulier waren stellingen en open vragen opgenomen. De vier ondernemers zijn hier serieus en gemotiveerd mee omgegaan.

Hieronder volgen op hoofdlijnen de bevindingen ter zake.

### **5.1 Een aankoopprijs**

Een minderheid van de ondernemers acht een aankoopprijs realistisch.

De helft van de ondernemers is ter zake neutraal. Mogelijk bij gebreke van een denkrichting door de gemeente ter zake.

### **5.2 Andere invullingen van de kavel/locatie**

Een meerderheid is neutraal ter zake de stelling '*Het voorkeursscenario is de beste c.q. best denkbare invulling van het perceel / de kavel*'.

Een ondernemer is het met de stelling oneens.

In alle gevallen lijkt het er op, dat de ondernemers grote (financiële) bedenkingen hebben bij het totale Voorkeursscenario en op onderdelen liever een andere invulling zien.

### **5.3 Bestemmingsplanwijziging**

Een minderheid van de ondernemers begrijpt dat zij zelf, de bestemmingsplanwijziging moeten realiseren, maar men verwacht (wel) een stevig commitment van de gemeente ter zake.

De helft van de ondernemers is het oneens met de stelling '*De bestemmingsplanwijziging moet door de koper/ontwikkelaar op eigen titel worden aangevraagd/ingezet*'. Men verwacht in verband met de importantie van de locatie een actieve rol van de gemeente.

Als de gemeente zelf de bestemmingsplanwijziging verzorgt, zou dat de hoogte van verkoopprijs positief kunnen beïnvloeden.

### **5.4 Reuring**

Een ondernemer is het eens met de stelling '*Een hotel geeft (de gewenste) reuring in Schijndel*'. Hij meent in verband met een boost voor het ondernemersklimaat van Schijndel.

De helft van de ondernemers is het oneens met de stelling. Een hotel trekt alleen maar gasten, en is (slechts) een middel om reuring op te vangen, is de gedachte.

### **5.5 Planning c.q. tijdsbestek**

Uit de marktconsultatie komt overwegend naar voren, dat de realisatie van het Voorkeursscenario wel (tenminste) zo'n 3 jaar in beslag kan nemen na gunning door de gemeente. Een en ander met name in verband met (het risico van) de bestemmingsplanwijziging die het gevolg is van het Voorkeursscenario.

### **5.6 Risico's**

Als risico's / knelpunten / bedreigingen met betrekking tot het Voorkeursscenario worden onder meer gezien/ervaren:

- Haalbaarheid;
- Parkeren op eigen terrein / ondergronds;
- Een hotel;
- Verkrijgen van een exploitant voor het hotel;
- Parkeernorm;
- Verkeersstroom;
- (Bezwaren) Omwonenden;
- Invulling van kwaliteit;
- Planbegeleidingscapaciteit gemeente.

### **5.7 Privacy / overlast voor de buurt**

Een meerderheid van de ondernemers is het eens met de stelling '*Een project als dit kan alleen maar slagen als de privacy / overlast voor de buurt beperkt is/wordt*'.

Men verwacht wel van de buurt, het besef, dat sprake is van een centrumlocatie.

Aandachtspunten:

- Geen nieuwbouw plegen, beperkt de overlast;
- Type bouw kan overlast buurt beperken.

### **5.8 Architectonische waarde**

De helft van de ondernemers was het eens met de stelling '*In dit project moet met name architectonische waarde gerealiseerd worden*'. Het komt de kwaliteit en uitstraling van het centrum ten goede, is de gedachte.

Een ondernemer is neutraal, en ziet de toevoeging van een vierde icoon niet per se nodig, drie iconen aan de markt is in dat verband reeds voldoende.

### **5.9 Aanbestedingsprocedure**

De beantwoording van de vraag of de ondernemers zullen inschrijven op een aanbestedingsprocedure is, hoewel voor hen sprake is van een (bovengemiddeld) interessante locatie, afhankelijk van de

concrete uitwerking van het project. De helft van de ondernemers neemt op dit moment een neutrale houding in, in afwachting op het vervolg.

De concrete uitwerking van het project zal bepalend zijn, of men veel of weinig moeite en enthousiasme in de aanbesteding en inschrijving zal stoppen.

Een ondernemer geeft aan, niet te zullen inschrijven op de aanbesteding van het Voorkeursscenario.

#### **5.10 Gunningscriteria in een aanbestedingsprocedure**

Alle ondernemers zijn het eens met de stelling *'De gunning in een aanbestedingsprocedure met betrekking tot de realisatie van het voorkeursscenario moet plaatsvinden op zowel prijs, als kwaliteitsaspecten'*.

Men noemt onder meer als kwaliteitscriteria:

- Architectuur / ontwerp;
- Duurzaamheid / circulariteit;
- Maatschappelijke meerwaarde;
- Omgevingsmanagement;
- Inpassen en behoud historische waarde;
- Synergie met naast gelegen gebouw;
- Doelgroepen;
- Levensloopbestendigheid.

#### **5.11 Levering kavel/perceel en betalen koopprijs**

Alle ondernemers zijn van mening, dat een levering en het betalen van de koopprijs pas kan plaatsvinden nadat (tenminste) het bestemmingsplan onherroepelijk is.

#### **5.12 Facilitering van inschrijvers**

De ondernemers dragen op de vraag *'Wat zou de gemeente in de voorbereiding van de aanbestedingsprocedure (nog) kunnen doen ter facilitering van inschrijvers?'* onder meer het volgende aan:

- Eenduidige aanbestedingsstukken en uitvraag opstellen;
- Eenduidige gunningscriteria opstellen;
- Beoogde kwaliteit aangeven;
- Haalbaarheidsonderzoek uitvoeren naar (de vraag naar) een hotel aan de markt;
- Onderzoeksgegevens beschikbaar stellen, bijvoorbeeld in verband met de bestemmingsplanwijziging.

#### **5.13 Combinatie met de naastgelegen ontwikkeling, de invulling van het oude raadhuis**

Uit de antwoorden op de vraag *'Ziet u (ontwikkelings- en/of exploitatie-) kansen in relatie tot c.q. in combinatie met de naastgelegen ontwikkeling, de invulling van het oude raadhuis, en zo ja, welke?'*

blijkt, dat ondernemers in beginsel mogelijkheden en kansen zien (die omwille van bedrijfsvertrouwelijkheid hier niet nader worden genoemd).

## **6. Conclusie met betrekking tot het Voorkeursscenario**

Volgens de geconsulteerde ondernemers is het Voorkeursscenario zoals concreet beschreven in de marktconsultatie niet haalbaar, en dus niet realiseerbaar door/voor hen.

De vijf (5) elementen 'nieuwbouw', 'wonen', '25% sociaal', 'hotel' en 'parkeren op eigen terrein' tezamen, die deels als communicerende vaten en hefboomen (blijken te) werken, maken het voor de ondernemers onmogelijk om in dit geval uitvoering aan het (gehele) Voorkeursscenario te geven.

De ondernemers missen alle ook een (bepaalde) vrijheid om zelf met plannen en ontwerpen omtrent de (her-) ontwikkeling van de locatie te (kunnen) komen.

Zulk een vrijheid, bijvoorbeeld qua invulling van de doelgroep (-en) en/of de bestemming van de locatie, biedt wellicht (vervolgens) ook mogelijkheden om concreet invulling te (kunnen) geven aan de vigerende parkeernorm die als een erg grote (financiële) hobbel wordt ervaren in het Voorkeursscenario.

Uit de marktconsultatie komt naar voren, dat het aangewezen is om in gesprek te gaan met de beleidsafdelingen van de gemeente om te bezien, of er alternatieven mogen/kunnen worden aangeboden binnen de beleidscontext. Men denkt bijvoorbeeld aan '(mogelijkheid van salderen parkeerbeleid', 'woonvisie', 'centrumvisie', en de 'ruimtelijke procedure(s)'.