

Raadsinformatiebrief

Onderwerp	: Invulling marktbenadering Haven-Zuid		
Aanleiding	: Collegebesluit de datum 6 juni 2016		
Datum	: 7 juni 2016		
Doel	: Informeren van de raad over de invulling van de marktbenadering voor Haven Zuid		
Portefeuillehouder	: A. Kraijo (078) 7706005	a.kraijo@alblasserdam.nl	
Primaathouder	: E.C. Bleeker-Brouwer (078) 770 6056	e.c.bleeker-brouwer@alblasserdam.nl	

Geachte leden van de gemeenteraad,

Bij dezen informeren we u graag over de invulling van de marktbenadering van Haven-Zuid en hoe we daarin met u samen willen optrekken.

Het vervolgproces voor Haven-Zuid kent de volgende opzet. Het voorstel voor dit vervolgproces aangenomen in de raadsvergadering van 31 mei 2016.



De bovenste drie processen worden parallel ingezet om maximale snelheid te halen voor de ontwikkeling van Haven-Zuid en maximale integraliteit.

Deze brief bevat het eerste tussenproduct van het doorontwikkelingsproces dat gereed komt en betreft 'de marktbenadering'.

Er wordt in beschreven hoe de marktbenadering wordt ingestoken. De eerste fase, die binnenkort van start gaat, is uitgewerkt. Daarnaast geven we een doorkijk over hoe we met u willen gaan werken aan de vervolgstappen.

De eerste producten uit de andere processen waarmee aan de slag wordt gegaan is het trekken van lessen rondom de ambitie en ambitievorming (juni/juli 2016). Ook wordt op in juni gestart met het verder vormgeven van de gemeentelijke visie op Vrijtijdseconomie op basis van het document 'visie op hoofdlijnen' die door u in november 2015 is vastgesteld. De uitwerking c.q. een uitwerkingsslag hiervan biedt een belangrijke voedingsbodem voor het herijken van de ambitie op Haven-Zuid. Uitgangspunt is dat het realiteitsgehalte van de ambities passend zal zijn bij de schaal en identiteit van Alblasserdam.

Tevens worden in juni en juli verkend welke grenzen (o.a. milieu) er reeds bekend zijn voor Haven-Zuid, wat er geüpdatet moet worden en welke kansen op verruiming daarvan zich mogelijk voordoen. Deze informatie zal ter uwer beschikking staan bij de BIO op 27 september as. Daarnaast wordt aan het einde van het zomerreces een opiniërende expeditie georganiseerd naar voorbeeldprojecten (goede en slechte) waarbij nauw zal worden gelet op het budget.

De marktbenadering is vormgegeven op basis van een aantal lessen die getrokken zijn over de marktbenadering in de periode 2005-2016. Hierbij is nog geen gebruik gemaakt van referentieprojecten welke samen met u momenteel in beeld gebracht worden. 'Marktbenadering' zal dan ook een onderwerp zal zijn van de expeditie van augustus/september 2016. De reeds getrokken lessen treft u als eerste onderwerp aan.

Lessen

Voor het trekken van lering uit de marktbenadering ten behoeve van de ontwikkeling van deelgebied Noord van Haven-Zuid voor de periode 2005-2015 zijn de volgende bronnen gebruikt.

- 'Marktconsultatie Haven-Zuid', PRC 2008 plus bijbehorend ambtelijk rapport 'Marktbenadering Haven-Zuid', gemeente Alblasserdam 2010.
- Gemeentelijke besluitvorming (collegebesluit en raadsinformatiebrief wensen en bedenkingen) inzake marktbenadering d.d. 26-02-2010
- Rekenkamerrapport d.d. 2 mei 2012
- Gesprekken met voormalig projectleiders: dhr. Van den Wollenberg (tijdperk RHOH) en dhr. De Krijger (tijdperk eerste plannen Van Erk).
- Marktpartijen: Van Erk BV (dhr. De Vries), kort gesprek over rolneming gemeente/ontwikkelaar. Een gesprek met RHOH over verleden en toekomst volgt in juni 2016, zij zijn één van de partijen die hun interesse hebben uitgesproken voor toekomstige ontwikkeling.
- Collegeprogramma's uit de periodes 2002-2018 geanalyseerd op het onderwerp 'Haven-Zuid en participatie lokale ondernemers'.

Periode RHOH

In de periode voorafgaand aan de contractuele samenwerking met RHOH (Royal House of Holland) is een marktconsultatie uitgevoerd (PRC, 2008). Uitgangspunt was de intentie om de ontwikkeling, realisatie en het beheer van alle programmaonderdelen die de gemeente voor ogen had (een hotel, transferium, woningen, gebouwde parkeervoorziening en een toeristische voorziening) middels één contract in de markt te zetten. Bij de marktconsultatie is aan vier marktpartijen gevraagd of het beoogde programma tot een succesvolle aanbesteding kan leiden en of, bij uitnodiging daartoe, zij zich zouden inschrijven voor de aanbesteding.

Op basis van de bevindingen uit de marktconsultatie concludeert PRC dat de vraagstelling naar alle waarschijnlijkheid niet zal leiden tot een succesvolle aanbesteding. De voorgenomen vraagstelling is door de integratie van scopeonderdelen en processen dusdanig complex, dat op dat moment geen partij (of combinatie van partijen) gevonden zal worden die de hierbij behorende risico's wil dragen.

De geconsulteerde partijen gaven aan zij, bij een uitnodiging daartoe, niet zouden inschrijven op de voorgenomen vraagstelling.

PRC adviseerde naar aanleiding van de consultatie om onderzoek te doen naar de haalbaarheid van elk onderdeel van het plan en deze onderdelen als zelfstandige projecten in de markt te zetten zodra de situatie daarvoor gunstig is. Dit omdat de verschillende onderdelen van het plan door de marktpartijen "stand alone" wel haalbaar werden geacht. Voorwaarde hiervoor is dat de gemeente Alblasserdam zelf de regierol voor de ontwikkeling van het gebied moet oppakken en met betrekking tot minder haalbare onderdelen er wellicht ook risicodragend moet gaan deelnemen (bijvoorbeeld ten aanzien van de gebouwde parkeervoorziening).

De gemeente heeft dit laatste advies niet opgevolgd. Het opknippen van het plan en het in delen op de markt zetten zou alleen interesse opwekken in de meest winstgevende/minst risicovolle onderdelen van het plan (woningen en in mindere mate het hotel) en dat zou betekenen dat de risicovolle onderdelen dan niet gerealiseerd zouden worden, waardoor het totaalplan niet zou kunnen worden gerealiseerd.

De gemeente heeft in plaats daarvan randvoorwaarden op orde gebracht zoals bestemmingsplan en beeldkwaliteitplan en een kadernota voor flankerend parkeerbeleid. Daarnaast heeft de gemeente de

overige deelprojecten gerealiseerd dan wel mogelijk gemaakt: infrastructuur, toeristische voorzieningen (de renovatie van de portiersloge en de aanleg van een toeristisch overstappunt –TOP- en steigers) en Shipping Valley.

Een bijkomend probleem in 2008/2009 was het uitbreken van de kredietcrisis, waardoor het investeringsklimaat dermate slecht werd dat er bovenop de complexiteit van de ontwikkeling op Haven Zuid überhaupt weinig partijen bereid waren om op dat moment te investeren in een risicovol project.

Daar in 2010 de economische situatie niet verbeterd was en er geen aanvullende interesse uit de markt kwam, werd afgeweken van de intentie om aan te besteden en is 1-1 contact gezocht met één consortium, RHOH, dat al geruime tijd geïnteresseerd was in de locatie.

Eind 2012 liep, na verlenging, de consultatieovereenkomst met hen af zonder dat de prestatieafspraken van deze overeenkomst ingevuld waren. Omdat er geen zicht was op invulling van de doelen van die overeenkomst, is daaraan geen gevolg gegeven.

Les: Het feit dat er maar één partij was die het programma wilde realiseren maakte de realisatie kwetsbaar. Vervolgens moest deze partij in de markt exploitanten, huurders en beleggers bij elkaar brengen voor de verschillende programma onderdelen en wel op eenzelfde moment daar de verschillende programmaonderdelen qua negatieve/positieve opbrengsten met elkaar verbonden waren: alles was met alles verbonden.

Lessen hieruit zijn dat:

- De realisatie van het programma zal minder kwetsbaar zijn wanneer het programma breed gedragen wordt door de markt
- Te grote onderlinge procesmatige afhankelijkheid van realisatie van het programma vermeden moet worden. Dit geldt zowel voor functies binnen de planontwikkeling als die erbuiten (parkeerbeleid Kinderdijk-Alblasserdam, afspraken met touroperators/ iconen/ toeristenstromen, et cetera).
- Het programma moet gefaseerd uitgevoerd kunnen worden, hetzij per programmaonderdeel, hetzij in een groeimodel met een mix van onderdelen oftewel: de risico's voor zowel de gemeente als voor de markt moeten behapbaar zijn.

Periode Van Erk

Toen eind 2012 duidelijk werd dat RHOH binnen afzienbare termijn geen invulling kon geven aan de gebiedsontwikkeling en de termijn van de verlengde consultatieovereenkomst afliep, is besloten 1-1 door te gaan met aannemer/vastgoedontwikkelaar Van Erk. Plannen zijn door hen ingediend in 2013 en 2015. Alle plannen zijn zowel op de hoogte van het bod als de inhoud van de plannen als 'niet voldoende invulling gevend aan de ambitie' beoordeeld. In 2014 is de samenwerking (tijdelijk) beëindigd, maar na de gemeenteraadsverkiezingen van 2014 stelden we voor om te komen tot een integrale visie voor Haven-Zuid. U besloot toe tot nog één finale poging met Van Erk.

Les:

- Bij het voortzetten van de samenwerking met Van Erk zijn er geen feitelijke wijzigingen gedaan in het proces om te waarborgen dat het deze keer wel goed zou gaan. De enige wijziging is dat Van Erk door zijn eerdere bod (wat te laag was) een indicatie had van het gewenste bod en dat er afgesproken is dat een plan met faseringsvoorstel ingediend zou worden. De context was inmiddels veranderd doordat SWEK zijn visie op de toekomst van de Entreezone wereldkundig had gemaakt. Dit had tot inhoudelijk sterkere plannen kunnen leiden.
- Een les uit zowel de periode RHOH als Van Erk is dat als te snel wordt ingezoomd op één samenwerkingspartij, de kwetsbaarheid van realisatie van de locatie sterk wordt vergroot. In eerste instantie lijkt snelheid te worden gemaakt, dit gaat ten koste van de robuustheid van het ontwikkelperspectief. Te snel overgaan op 1-1 contracten moet vermeden worden.

De bespreking van de plannen van Van Erk met u in 2016 brachten ook een ander belangrijk thema naar boven: dat van rolneming.

Rolneming

Aan Van Erk (dhr. De Vries) is gevraagd wat de gemeente naar zijn mening beter had kunnen doen. Zij gaven aan dat een sterkere inhoudelijke rolneming van de gemeente behulpzaam was geweest. Ook

constateerden ze dat die verwachting vanuit de gemeente naar Van Erk er ook was en dat beide partijen daar wellicht sterker in hadden kunnen opereren. De verwachting dat een vastgoedontwikkelaar geheel verantwoordelijk is voor het bedenken van een toeristische programmering binnen het bestemmingsplan en facilitering daarvan door middel van vastgoed op basis van de toekomstvisie van de Entreezone alleen, is niet haalbaar gebleken. Een ontwikkelaar zal niet alleen als van Erk gevoed moeten worden met informatie, maar ook gedurende het proces uitgedaagd worden om de werkelijke potentie van het gebied te realiseren; hoe de rolneming precies dient te liggen is nog onduidelijk. Op basis van deze inzichten wordt de eerste ronde marktverkenning uitgevoerd die leidt tot een strategisch document over de inschakeling van marktpartijen in samenhang met de rolneming van beide partijen. Ook de rolneming van lokale partijen wordt hierin meegenomen.

Reflectie: Eind vorige eeuw bedachten gemeentes doorgaans een visie en gewenst programma voor een gebied en keek daarna of de markt het wilde afnemen. Dit had soms als ongewild effect dat een blauwdruk ontstond waarvan niet afgeweken kon worden. Daarna brak een periode aan waarin de overheid alles aan de markt overliet met uitzondering van de publieke taken. Deze benadering kent het gevaar van overspannen verwachtingen aan het adres van de markt op het gebied van visievorming en programmering. Het risico is dat het plan uiteindelijk onvoldoende overeenkomt met de ambities van de gemeente en daardoor niet tot realisatie komt.

Lessen hieruit zijn dat:

- Als we de publiek-private samenwerking in projecten als haven-Zuid succesvoller willen zijn, dan is het onderzoeken en vastleggen van rolneming vooraf essentieel voor het slagen van de realisatie van het project. Wij willen deze aanpak hanteren op de eerste fase van de marktverkenning. Onderwerpen in het gesprek daarover zijn: wat is het huiswerk van de gemeente en wat mag de gemeente vervolgens verwachten van de markt.
- Voor een gebiedsontwikkeling zoals deze waarbij geen concreet programma klaarligt maar een opgave in de zin van een (nog te vormen) beleidsdoelstelling tot realisatie te brengen, dient een vastgoedpartij aangetrokken te worden die heeft aangetoond dit soort doelstellingen zelf (met bepaalde rolneming van de gemeente) te kunnen vertalen in een te realiseren programma. Het gaat dus zögezegd om ontwikkelaars die niet alleen vastgoedontwikkeling kunnen realiseren maar het bredere terrein van programmering en fasering van gebiedsontwikkeling beheersen.
- Belangrijk is het om een proces zo vorm te geven dat er tussentijds contact met een ontwikkelaar nodig is om voeling te houden met de ontwikkeling en hem te prikkelen de daadwerkelijke potentie van het gebied te realiseren.

Veranderende tijden

Anders dan in de periode 2005-2015 is de rol van lokale partijen. De bestuursstijl is de afgelopen jaren onder andere in het kader van de participatiesamenleving gewijzigd. In plaats van alleen het heil van buiten te zoeken, wordt nu ook belang gehecht aan lokale initiatieven. Het organisch laten groeien van de locatie, zoals de gemeente Deventer bijvoorbeeld heeft gedaan in het Havenkwartier zorgt ervoor dat een plek de identiteit/kleur krijgt van het dorp. De realisatietijd is echter veel langer wat betekent dat inkomsten later worden gerealiseerd.

Les:

- ook opbrengsten van de organische groei moet onderdeel vormen van een nieuwe ontwikkelstrategie.

Marktbenadering in fases

In het vervolgproces Haven-Zuid d.d. 26 april 2016 staat opgenomen dat de marktbenadering in fases wordt opgebouwd. De eerste fase bestaat eruit dat door middel van een marktverkenning informeel geïnventariseerd wordt hoe de markt voor de gewenste ontwikkeling in elkaar zit en welke rolneming- en verdeling tussen markt en overheid een goed resultaat zullen opleveren.

Fase 2 betreft het vinden van partijen die binnen het geschetste profiel passen en een aantal visies op het te realiseren programma inclusief schetsplannen. Door niet direct op één partij in te zoomen verwachten

wij dat de bovenbeschreven kwetsbaarheid (les genoemd onder kopje 'Van Erk') verkleint. Fase 3 betreft het selecteren van één partij en het starten van een contractuele 1-1 relatie. Of fase 2 en 3 er daadwerkelijk zo uit gaan zien hangt onder andere af van de uitkomsten van de gesprekken in fase 1. Naast dat met ontwikkelaars wordt gesproken, wordt ook met lokale ondernemers (in de toeristische sector) gesproken over hoe zij de ontwikkeling van het gebied zien. Ook dit wordt meegenomen in de uiteindelijke vormgeving van fase 2 en 3 waarover we met u bijvoorbeeld op 27 september as. van gedachten kunnen wisselen.

Invulling fase 1

Aanbestedingsregels

Op een marktverkenning met inventariserende, informele gesprekken zijn geen aanbestedingsregels van toepassing. Om deze eerste fase effectief en transparant te laten zijn, wordt een duidelijke vraagstelling en agenda geformuleerd met een overzicht van gedeelde informatie. Door middel van een eindverslag kan inzicht worden gegeven in de resultaten, waardoor tevens gelijkheid in marktkansen wordt gewaarborgd voor de volgende fases doordat het verslag aan alle marktpartijen ter beschikking kan worden gesteld. Dit verslag zullen we ter uwer beschikking stellen.

Ook de selectie van gesprekspartners moet helder zijn, deze staat beschreven onder het kopje 'screening/selectie'.

Profiel gesprekspartner

Eén van de lessen over de rolneming leert dat we voor deze gebiedsontwikkeling niet starten met een gewenst programma voor ogen maar een (nog te vormen) beleidsdoel en dat wij daardoor behoefte hebben aan een marktpartij die aantoonbaar ervaring heeft met het maken van concepten voor (toeristische) ontwikkeling of aantoonbaar brede ervaring in het ontwikkelen van gebieden vanuit een beleidsdoel naar programma en vervolgens realisatie (criterium 1).

Dat betekent dat we willen spreken met partijen die aan kunnen geven in dit profiel te passen. Het tweede criterium van dit profiel wordt gevormd door de aantoonbare houding van het bedrijf om respectvol en geïnspireerd om te gaan met de dorpsidentiteit.

Daarnaast willen we gespreksruimte bieden aan partijen die reeds in het dorp als vastgoedontwikkelaar investeren of geïnvesteerd hebben en daarbij blij hebben gegeven van het absorberen van de lokale identiteit. We waarderen deze partijen om hun bijdrage aan het dorp en willen ze daardoor de ruimte bieden ook al is niet direct duidelijk dat zij ervaring hebben met realiseren van beleidsdoelstellingen.

Screening/selectie

Eenzijds zijn er partijen die zichzelf melden met interesse voor de ontwikkeling van de locatie, anderzijds staat het ons vrij partijen te benaderen voor fase 1 die in bovenstaand profiel passen. Momenteel staan de volgende gesprekken gepland, het gaat om partijen die zichzelf gemeld hebben.

	Voldoet aan criterium 1 ¹	Voldoet aan criterium 2 ²	Datum gesprek
Bogor	-	v	Begin juni 2016
Da Vinci Vastgoed (voormalig RHOH)	n.t.b. in gesprek ³	-	Begin juni 2016
Herkon i.s.m. RoosRos	-	v	Medio juni 2016
Heijmans Vastgoed	v	+/-	Medio juni 2016

Om een breder scala te hebben van partijen die passen in het profiel worden partijen gericht uitgenodigd. Op de vastgoedbeurs Provada zullen we een groot aantal ontwikkelaars kort kunnen spreken waarna we met enkele zullen doorpraten in Alblasserdam.

We richten ons op in ieder geval vier gesprekken met partijen die geheel passen in het tweeledige profiel.

¹ beoordeeld aan de hand van de bedrijfswebsite

² beoordeeld aan de hand van de bedrijfswebsite

³ Heeft voornamelijk bedrijfshallen gerealiseerd, maar daarnaast het RHOH-concept

De marktverkenning zal worden gepubliceerd op de gemeentelijke website en op enkele vastgoedplatforms zoals property.nl en cobouw.

Koppeling met fase 2

Partijen waarmee we gesprekken voeren in fase 1 zullen primair geïnteresseerd zijn om in fase 2 en 3 actief te worden. Daarom wordt aan het eind van het gesprek van fase 1 gevraagd hoe zij zichzelf zien passen in het profiel. Deze informatie wordt niet opgenomen in het eindverslag maar wordt gebruikt voor de selectie van bedrijven voor fase 2 en 3.

Gespreksagenda, ter beschikking te stellen informatie en eindverslag fase 1

De gespreksagenda ziet er als volgt uit.

- Aan de hand van één à twee casussen licht de partij toe:
 - Hoe men aankijkt tegen rolneming van gemeente en ontwikkelende partij en hoe dat relateert aan de opgave op Haven-Zuid. Er wordt doorgevraagd op welke producten en rollen er van de gemeente verwacht worden en wat verwacht mag worden van een ontwikkelaar.
 - Hoe voortgeborduurd is op bestaande kwaliteiten, bv. welke rol lokale ondernemers c.q. lokale initiatieven hebben gehad.
 - Hoe men kijkt naar het faciliteren van organische ontwikkeling van een gebied met vastgoedontwikkeling. Men zal worden gevraagd te bespiegelen op wat in Alblasterdam bruikbaar is van de gehanteerde methodiek van het Deventerse Havenkwartier, waarbij lokale initiatieven primair de ontwikkeling van het gebied hebben gestuurd.
- Daarnaast wordt onder andere gevraagd:
 - Hoe kijkt u aan tegen de potentie van de locatie en de ambitie van de gemeente?
 - Wat zijn relevante ontwikkelingen en trends in deze markt?
 - Wie zijn de belangrijkste spelers in deze markt?
 - Wat zou de ideale ontwikkelstrategie zijn om de doelen van de gemeente te bereiken?

Aan de partijen wordt bij de agenda dezelfde basisinformatie meegegeven over het terrein, de Entreezone en de doelstellingen van de gemeente.

Vervolgproces

Van de gesprekken wordt één eindverslag gemaakt. Hieruit trekken we conclusies voor de ontwikkelstrategie. Dit verslag wordt meegegeven als basisinformatie voor partijen in fase 2. Het verslag met de uitkomsten van een brainstorm onder lokale ondernemers en het advies van afdeling inkoop en Arcadis vormen de basis voor een gesprek met u over het vervolg van de marktbenadering en de ontwikkelstrategie.

Marktbenadering lokale ondernemers

De marktbenadering van lokale initiatiefnemers in bijvoorbeeld de toeristische markt wordt nog uitgewerkt. Gedacht wordt aan een ondernemersplatform gericht op Haven-Zuid waarin alle ondernemers plaatsnemen die geïnteresseerd zijn om initiatieven te nemen of mee te praten over Haven-Zuid inclusief een aantal externe partijen. Het doel is om, bv tweemaandelijks, te praten over hoe we kunnen profiteren van de toeristische attracties in omgeving en wat er nodig is om die kansen te verzilveren. Ook kunnen we de stand van zaken beschreven en de uitkomsten van de marktverkenning bespreken. Input voor de bijeenkomsten komt primair van de ondernemers en secundair van de gemeente. Korte verslagen kunnen gedeeld worden in de Klaroen, zodoende wordt het dorp ook meer betrokken bij de ontwikkeling.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders

secretaris



burgemeester

