

Gemeenteraad van de Haarlemmermeer
Postbus 250
2130 AG Hoofddorp

Datum: 29-07-2013
Onderwerp: Ontwikkelplannen Nieuwe Kom (Nieuw-Vennep)

RAAD	
Gemeente Haarlemmermeer	
PP	
Datum:	31 JUL 2013
Briefnr.:	2013/43318
Afschrift aan:	Afgedaan (paraaf)

L 2x COBIV
L 1x PP

Geachte gemeenteraad,

Middels deze brief maken ondergetekenden gebruik van de gelegenheid om u te informeren over enkele zaken waar wij als ontwikkelaars in het Nieuwe Kom gebied te Nieuw-Vennep momenteel tegen aan lopen binnen de gemeente en die ons daarbij hinderen bij de (snelle) realisatie van onze uiteenlopende plannen. De gebiedsmanager heeft aangegeven weinig tot niets voor ons allen te kunnen betekenen en dat is dan ook de reden dat wij gemeend hebben deze brief aan u te schrijven onder het mom van: "samen sterker".

Plannen ontwikkelaars

Onderstaand treft u in korte bewoordingen de plannen van ondergetekende ontwikkelaars:

P.G.M. Bakker

P.G.M. Bakker Vastgoed (in het vervolg P.G.M. Bakker) is al geruime tijd bezig om de posities op de kop van blok C1 (Vennepstraat, Gelevinkstraat, Poststraat) in te vullen met aan de begane grond winkelruimte en daarboven appartementen. In verband met de huidige tijd is het plan van P.G.M. Bakker al bijgesteld naar verhuur van de appartementen in plaats van verkoop, dit om de haalbaarheid te vergroten. De totale omvang van dit project is ongeveer 1370 m² winkelruimte en 2970 m² appartementen.

P.G.M. Bakker is ook bezig om de locatie Schoolstraat / Poststraat te verkopen met een woning, het achterste deel van deze grond zal gebruikt worden voor de ontwikkeling en parkeren van blok C1. De posities marktgebouw en Gelevinkstraat/Poststraat zullen door P.G.M. Bakker als onderhandeling gebruikt worden.

EversPartners

EversPartners is een landelijk opererend ingenieursbureau. Sinds de crisis is het bureau zich gaan richten op andere ondernemingsvormen zodat de continuïteit van het bedrijf geborgd kon worden. Zo is het bureau zich gaan richten tot initiatiefnemer projectontwikkeling waarbij vernieuwende concepten (een kernactiviteit) een hoofdrol spelen. Vanuit de publiciteit en relaties was ons opgevallen dat de ontwikkelingen in het centrum maar niet van de grond kwamen.

EversPartners heeft het initiatief genomen voor een woon/horeca concept aan het Harmonieplein. De wooneenheden voor dit deel zijn gericht op jongeren.

Van Luling Vastgoed Van Luling Vastgoed (in het vervolg Van Luling) richt zich langs de Doorbraak in het Nieuwe Kom-gebied op de ontwikkeling van een Medisch Maatschappelijk Centrum (in het vervolg MMC) van 3 bouwlagen van ca. 1.500 m² bvo. De footprint bedraagt ca. 500 m² bvo op een kavel van ca. 600 m² (30 x 20 m.). Het gebouw is momenteel bijna volledig gevuld met verschillende disciplines, te weten apotheek, meerdere huisartsenpraktijken, fysiotherapiepraktijk, wijkzorg, hulpmiddelencentrum, diëtistenpraktijk. Er is nog een beperkt aantal m² beschikbaar. Alle deelnemers zullen gaan huren van een nader te bepalen investeerder/belegger.

Problemen

Alle drie de ontwikkelaars/initiatiefnemers lopen momenteel, al dan niet in een verschillende planfase, min of meer tegen dezelfde struikelblokken binnen het gemeentelijke apparaat aan; met name de grondprijs en het parkeerbeleid.

De gebiedsmanager, de heer Vloon, heeft aangegeven thans weinig tot niets voor ons allen te kunnen betekenen buiten hetgeen is vastgesteld in het bestemmingsplan of wordt opgelegd van hogere hand en dat zorgt er voor dat we momenteel niet of nauwelijks verder komen in onze planontwikkelingen. Onderstaand treft u een korte beschrijving.

P.G.M. Bakker

1) Parkeren

P.G.M. Bakker heeft veel problemen met het voorgestelde parkeerbeleid en de afkoopprijs.

P.G.M. Bakker heeft geen problemen met het afkopen van parkeerplekken, echter de hoogte van het afkoopbedrag staat niet in verhouding met de omliggende gemeentes en/of steden. Tevens is het opmerkelijk te noemen dat na de afkoop er ook nog eens betaald parkeren zal worden ingevoerd door de gemeente. Dit zal voor vele partijen afschrikkend werken evenals ook voor mede-investeerdere. P.G.M. Bakker denkt zo'n 175 parkeerplekken nodig te hebben voor haar ontwikkelingen.

Ook zal het voorgestelde parkeerbeleid de kans op investeerders verkleinen. Er is P.G.M. Bakker altijd voorgehouden dat het gratis parkeren zou blijven, daar is ook op geïnvesteerd.

2) Grondprijs

P.G.M. Bakker heeft problemen met het tot stand komen van de grondprijs en de methodiek die hierin toegepast wordt. Door de huidige grondprijsmethodiek van de gemeente is de vraagprijs veel te hoog. Hierdoor is het bijna onmogelijk relatief goedkope en/of starters appartementen te realiseren. Zelfs voor volwaardige appartementen kan het niet uit. Hierdoor zal de verhuur en/of verkoop niet haalbaar zijn.

Door de huidige gevraagde grondprijzen en de dure afkoop parkeren door de gemeente zijn de plannen niet haalbaar.

EversPartners

1) Parkeren

Het concept van EversPartners voorziet in een duurzame oplossing voor vervoer/transport. Alle appartementen krijgen de beschikking over een berging en een oplaadpunt voor een elektrische scooter. Dit gaat ten koste van de horeca vierkante meters op de begane grond en dit is van invloed op de grondprijs van de gemeente. Echter deze houd vol dat het beter is om het concept te wijzigen zodat de opbrengsten voor de gemeente hoger zijn. Is dit gewenst?

Verder worden er 2 elektrische auto's opgenomen in het plan, beheerd door de VVE. Dit is van invloed op het aantal benodigde plaatsen. Als het even anders is weet de gemeente helaas niet hoe ze hiermee om moet gaan. We lopen dus nu al vast. En dan hebben we het nog niet gehad over enorme vraagprijs voor een parkeerplaats in het dorp Nieuw-Vennep.

2) Grondprijsberekening

De grondprijsberekeningen zijn niet aangepast aan de crisis. De systematiek is ouderwets en verzet niet in de behoefte van nieuwe concepten. De ambtenaren hebben geen ruimte om te anticiperen. Vergelijkingen met Hoofddorp gaan mank.

Voor het horecagedeelte werden wij verrast dat de gemeente de verhuurprijs bepaald/vaststelt. Buiten dat dit bedenkelijk is, is er geen realiteitszin in de vaststelling. De huur van horeca is circa 10 a 15% van de omzet. Volgens de gemeente gaan ondernemers op het plein miljoenenomzet draaien. Knap als we weten dat de Bolle Olifant (geen slechte tent) toch gewoon failliet gaat.

Het concept voorziet in een lage aankoopprijs voor de woningen. Het moet dan ook een semiparticulier initiatief worden. Het gaat dus niet om de winst. Ook hier worden we geconfronteerd met een gedicteerde prijs.

Onze ervaring is dat de gemeente veel te veel eisen heeft en zo elk initiatief onmogelijk maakt. Dat zal vast niet de bedoeling zijn, maar gebeurt inmiddels wel. Daarom trekken we aan de bel.

Van Luling Vastgoed

1) Parkeren

Van Luling heeft met name discussie met de heer Vloon wat betreft het voorgestelde parkeerbeleid.

Als regel geldt dat een nieuwbouw ontwikkeling (wat voor vorm dan ook) op eigen terrein in de parkeervoorzieningen moet voorzien. Wanneer dit niet realiseerbaar is dan zullen er parkeerplaatsen in het openbaar gebied moeten worden afgekocht van bijvoorbeeld de gemeente. De normen hiervoor staan opgenomen in het bestemmingsplan / Nota grondbeleid van de betreffende gemeente. De gemeente Haarlemmermeer vraagt voor afkoop € 5.216,- excl. BTW per parkeerplaats (zie bijgevoegde grondaanbieding gemeente). Voor het MMC zullen ca. 35 parkeerplaatsen benodigd zijn. De heer Vloon heeft aangegeven dat deze parkeerplaatsen niet specifiek toegewezen kunnen worden aan het MMC. Dat is jammer, maar begrijpelijk omdat het openbaar gebied betreft. Dit kan alleen wanneer de parkeerplaatsen op eigen terrein worden

gerealiseerd en hier grond voor aangekocht wordt. Dat is helaas niet realiseerbaar door de minimale grootte van de kavel.

Van Luling geeft aan dat afkopen van parkeerplaatsen op zich een prima optie is, al is het bedrag dat de gemeente er voor vraagt aanmerkelijk hoger als in overeenkomstige gemeenten zoals Rotterdam en Zaandam. Hier bedraagt het afkoopbedrag respectievelijk ca. € 3.000,- tot € 3.500,- zo blijkt uit recent onderzoek. Ook bij het in 2008 door Van Luling gerealiseerde medisch centrum De Pionier bedroeg de afkoopsom per parkeerplaats aanzienlijk lager, te weten € 2.750,- excl. BTW. Hoe is het te verantwoorden/verklaren dat de afkoopsom in praktisch 5 jaar bijna verdubbeld is? Hebben we niet allemaal moeten inleveren/bijstellen de afgelopen jaren?

Met een dusdanige afkoopsom is het denkbaar dat de realisatie van het MMC (op korte termijn wat we allemaal zo graag willen en wat ons betreft haalbaar is) niet door kan gaan, omdat het exploitatiemodel (lees: de huurprijzen) voor de huisartsen en de overige zorgaanbieders simpelweg te hoog is gegrepen. Van Luling heeft de zorgaanbieders altijd marktconforme huurprijzen beloofd. Dat is dan ook één van de voorwaarden van de zorgaanbieders om te participeren in het centrum. Onder andere door deze onverwachte stijging van de afkoopsom voor parkeerplaatsen en de onzekere toekomst ten aanzien van het parkeren is dat nu uiterst onzeker geworden. Daarnaast staan momenteel ook de beleggers niet in de rij om te participeren in dusdanige medische centra, een zo hoge afkoopsom voor de parkeerplaatsen is dan wel het laatste waar een potentiële belegger op zit te wachten.

Daarnaast is het heel goed mogelijk dat er op korte termijn (onze verwachting is na de gemeenteraadsverkiezingen in 2014) betaald parkeren wordt ingevoerd in Nieuw-Vennep Centrum/Nieuwe Kom. Dit geldt dan eveneens voor de parkeerplaatsen die door het MMC zullen worden afgekocht. Dat is volgens Van Luling een niet reële en vreemde optie, omdat er in eerste instantie parkeerplaatsen worden afgekocht in het openbaar gebied ter compensatie van parkeerplaatsen die niet op eigen terrein kunnen worden gerealiseerd en vervolgens dienen de patiënten/gebruikers van het MMC ook nog eens betaald te parkeren. Dat is dubbelop. In het laatste overleg met de gemeente (d.d. 27-06-2013) werd aangegeven dat betaald parkeren niet ter dekking van de aanlegkosten van een parkeerplaats is, maar slechts een verkeersregulerend element is, oftewel om mensen te ontmoedigen om met de auto naar het centrum te komen. Hoe moeten we dat als ontwikkelaar gaan verkopen aan enerzijds de patiënten/gebruikers en anderzijds de beleggers van het MMC? Dat is niet te verkopen!

Van Luling kan hier dan ook absoluut niet mee instemmen om 3 redenen.

- Ten eerste omdat het een 'of-of' kwestie is en niet een 'en-en' kwestie. Parkeerplaatsen afkopen en daarna betaald parkeren is niet reëel.
- Ten tweede omdat afkoop in combinatie met betaald parkeren een belegger er van zal weerhouden om te

investeren in het MMC.

- Ten derde is het niet fair voor patiënten dat die de dupe worden van de parkeerproblematiek in het centrum van Nieuw-Vennep. De heer Vloon geeft aan hier niets mee te kunnen doen en houdt vast aan het standpunt dat e.e.a. geregeld is in het bestemmingsplan.

Bovenstaand heeft u dus in het kort, soms toch wat uitgebreid, kunnen lezen waar wij als ontwikkelaars momenteel tegenaan lopen. Wellicht bent u op de hoogte van de ontwikkelingen en de daar omheen hangende "problematiek", maar wellicht is het nieuw voor u en kunt u ons verder helpen? Wij willen graag snel aan de slag in het Nieuw Kom-gebied om invulling te geven aan de kale vlaktes in het centrum van Nieuw-Vennep, maar wij zijn van mening dat ook de gemeente haar steentje moet bijdragen aan een vlotte en snelle ontwikkeling. Op dit moment ontbreekt bij ons allen dat gevoel.

Erop vertrouwend u hiermee voldoende geïnformeerd te hebben en in afwachting van uw gewaardeerde reactie.

Met vriendelijke groet,

P.G.M. Bakker Vastgoed
EversPartners
Van Luling Vastgoed

CC:

- De heer Vloon
- DINKC