

Retouradres: Stadhuis, Postbus 511 2003 PB Haarlem

Aan de leden van de commissie ontwikkeling

Datum 17 februari 2015
Ons kenmerk GOB//2015/
Contactpersoon WJS van Dijk
Doorkiesnummer 0235113912
E-mail w.v.dijk@haarlem.nl
Onderwerp voortgang ontwikkelingen de Koepel

Geachte leden,

Met deze brief informeer ik u over de stand van zaken rondom de verkoop van het Koepel complex.

Uitgangspunten verkoop Koepel

De Koepelgevangenis aan de Harmenjansweg wordt in het voorjaar van 2016 leeg opgeleverd en door de eigenaar, het Rijksvastgoedbedrijf (RVB), verkocht. Voordat het RVB de daadwerkelijke verkoopprocedure start, worden de volgende stappen doorlopen:

Allereerst worden de uitgangspunten voor de herontwikkelingsvisie bepaald. Die uitgangspunten omvatten onder andere de stedenbouwkundige randvoorwaarden, het ambitieniveau en de kwaliteit van de beoogde ontwikkeling, de status van de monumentale delen van het complex en een opvatting over mogelijke (mix van) bestemmingen. Deze kaders worden in onderling overleg tussen gemeente en RVB opgesteld en uiteindelijk door de raad vastgesteld.

Daarnaast worden door het RVB onderzoeken voor de verkoop (milieu, asbest, historische waarde stelling, onderhoudstoestand, etc.) verricht.

De invulling van het verkooptraject met een planning is ook onderdeel van deze 'voorwaardelijke fase'. Op dit moment wordt de doorlooptijd van het gehele verkooptraject tot aan gunning geschat op ongeveer 12 tot 15 maanden vanaf nu. Met het RVB is onderzocht of er versnelling in deze planning mogelijk is. Dit onderzoek is in verband met de vraag uit de Haarlemse samenleving om een snelle verkoop van het complex. Dit onderzoek heeft geen effect gesorteerd.

Ten slotte wordt door het RVB een communicatieplan opgesteld dat betrekking heeft op zowel het proces Nota van Uitgangspunten, de marktconsultatie als op de verkoopprocedure die hierna wordt doorlopen.



Het product van deze voorbereiding is een biedboek, waarin alle informatie over het complex en de procedure beschikbaar wordt gemaakt voor mogelijke kopers. Het biedboek is daarmee een van de brondocumenten voor de verkoop.

Op 6 oktober 2014 sloot het college een Samenwerkingsovereenkomst (SOK) met het RVB waarin dit voorbereidingstraject werd vastgelegd. Deze SOK is hierna ter kennisname gestuurd naar de commissie Ontwikkeling. In de eerste maanden van 2015 worden de uitgangspunten in enkele klankbord avonden met belangengroepen waaronder de wijkraad, vereniging Haarlem, MKB, KvK, etc. uitgewerkt. Hierdoor worden gemeentelijk beleid en opvattingen vanuit de stad samengevoegd tot een optimale mix van wenselijke en haalbare uitgangspunten voor verkoop.

Omdat deze uitgangspunten gelden voor de verkoop én voor een toekomstige bestemmingsplan procedure na verkoop, zal de raad gevraagd worden deze uitgangspunten vast te stellen. Een toets op de marktconformiteit van de opgestelde kaders wordt vóór vaststelling verricht. In deze fase heeft het RVB te kennen gegeven nog geen behoefte te hebben aan het verzamelen van gerichte informatie uit de markt over mogelijke ontwikkelstrategieën en over concrete interesse van partijen.

Marktconsultatie en verkooptraject

Op basis van het biedboek wordt door het RVB een tweetal trajecten gestart. Ten eerste wordt een brede marktconsultatie gehouden waarbij de verkoopbaarheid van het complex onder de voorwaarden van het biedboek, en de interesse uit de markt voor de Koepel, worden onderzocht. Binnen deze consultatie wordt zowel de interesse vanuit Haarlem, de MRA als vanuit de gehele Nederlandse (vastgoed)markt onderzocht.

Hierna wordt de daadwerkelijke verkoop door het RVB opgestart. De exacte procedure voor verkoop wordt naar verwachting in het voorjaar opgesteld. Vanwege de transparantie bouwt het RVB traditioneel haar procedures voor de verkoop op volgens een methodiek waarbij een voorselectie op basis van de ontwikkelvisie van een kandidaat koper wordt gemaakt. Hierbij valt te denken aan de volgende criteria:

- stedenbouw, (behoud stadsgezicht, openbare toegankelijkheid, etc)
- functies, (bijdrage aan vitaliteit van de stad, functiemenging, etc)
- integrale kwaliteit,
- architectuur en monument (behoud monumentale uitstraling, zorgvuldige transformatie, etc),
- communicatie (maatschappelijk verantwoord ontwikkelen)
- duurzaam (financiële) haalbaarheid plan
- risico management

Met partijen die positief scoren op deze selectie kan het daadwerkelijke biedtraject worden gestart.



Haarlem

3

De selectie wordt in deze vorm in principe verricht door een commissie waarin het RVB en het atelier van de Rijksbouwmeester plaats nemen. Het college ziet dit traject, uitgaande van helder omschreven criteria en afwegingskader, vooral een taak van de eigenaar om de uiteindelijke keuze van de selectie te maken. Om een vermenging van rollen te voorkomen wil de gemeente niet actief in de selectie participeren.

Uiteraard is het college bereid varianten van deze verkoopmethode te bespreken. Hierbij vindt het college het belangrijk om een verkoopmethode te hanteren die recht doet aan het complexe en meervoudige karakter van het Koepelcomplex, en die informatie vanuit de marktconsultatie (wie zijn dan eigenlijk concreet die geïnteresseerden) maximaal benut.

Het is de verwachting dat, afhankelijk van de besluitvorming van de RVB, voor de zomer de commissie ontwikkeling de Nota van Uitgangspunten kan vaststellen.

De commissie wordt nader geïnformeerd wanneer hierin concrete stappen zijn genomen.

Met vriendelijke groet,

Jeroen van Spijk