



Haarlem

Gemeente Haarlem

Jeroen van Spijk

wethouder ruimtelijke ordening en monumenten, MRA, financiën,
dienstverlening en burgerparticipatie

Retouradres: Stadhuis, Postbus 511 2003 PB Haarlem

Aan de leden van de commissie Ontwikkeling

Datum 16 september 2015
Ons kenmerk 2015/ 373078
Contactpersoon Anja Francissen
Doorkiesnummer 023 - 5114267
E-mail afrancissen@haarlem.nl
Bijlag(n)
Onderwerp De Koepel

Geachte leden van de commissie Ontwikkeling,

In een eerdere commissievergadering hebben wij de stand van zaken herontwikkeling Koepel toegelicht. U heeft op 3 september zelf een bezoek kunnen brengen aan de Koepel. Het visiedocument is inmiddels geaccordeerd door het College.

Bijgevoegd vindt u nog een aantal documenten waarin u kunt lezen dat wij voor de totstandkoming van de visie een aantal malen hebben gesproken met vertegenwoordigers in de stad. Dit zijn twee documenten; de verslagen van de klankbordgroep van 8 april en 6 juli (ook online beschikbaar). Verder is bijgevoegd het document ter voorbereiding op de marktconsultatie die zal starten vanaf de 18^e september. Dit document is afgelopen donderdag akkoord bevonden door de stuurgroep herontwikkeling Koepel en zat vanmorgen in de mail.

Met vriendelijke groet,

Jeroen van Spijk



Zoek de extremen!

Klankbordgroep herontwikkeling Koepel

De herontwikkeling van de koepelgevangenis spreekt bij veel Haarlemmers tot de verbeelding. Dat bleek al uit de informatiebijeenkomst in januari in het ABC architectuurcentrum. Op 8 april was u aanwezig als deelnemer van de klankbordgroep. Tezamen vertegenwoordigt u een groot aantal partijen in de stad.

De klankbordgroep was uitgenodigd om zoveel mogelijk ideeën en denkbeelden op te halen uit de stad; informatie die, waar mogelijk, verwerkt kan worden in de nota van uitgangspunten die het RVB en de gemeente samen opstellen als onderdeel van het verkoopproces.

De bijeenkomst begon met een [toelichting](#) van de stand van zaken door de eigenaar van het gebouw, het Rijksvastgoedbedrijf en samenwerkingspartner gemeente Haarlem.

Het idee achter de klankbordgroep is zoveel mogelijk ideeën en denkbeelden op te halen uit de stad; informatie die toegevoegd kan worden aan de nota van uitgangspunten die het RVB en de gemeente samen opstellen als onderdeel van het verkoopproces. De resultaten van deze avond worden in een tweede bijeenkomst aan u teruggekoppeld en vervolgens toegevoegd aan het biedboek.

Drie thema's

Op het programma stonden [drie thema's](#):

1. Architectuur en cultuurhistorie; welke veranderingen of transformaties aan de koepel en het complex zijn acceptabel?
2. Verbinding met de stad; welke betekenis heeft de koepel voor de stad; als icoon, als openbare ruimte, als woongebied?
3. Programma en ambitie: wat maakt de Koepel onderscheidend, heb je een nationale of internationale ambitie of richt je je vooral op lokale functies? Moet de Koepel één eenduidige functie, een mix, of een 'merk' worden.

Alle deelnemers aan de klankbordgroep schoven beurtelings bij twee discussies van hun voorkeur aan.

Verrassende bevindingen

De discussies leverden verrassende bevindingen op. Uit de gesprekken over architectuur en cultuurhistorie kwam naar boven dat het onvermijdelijk is de Koepel te 'bewerken', om een haalbare en werkbare ontwikkeling mogelijk te maken. Wel moet voor behoud van de essentie van het gebouw worden gekozen; waarbij de herkenbaarheid van het gebouw behouden zou moeten blijven. Daarbij is het niet per se een nadeel als voor een vorm van 'transformatie' wordt gekozen die contrasten aanbrengt met de bestaande bebouwing. Hierbij is kwaliteit uiteraard van belang! De Koepel als complex mag niet 'verwateren' in de stad, maar moet ook als complex herkenbaar blijven.

Bij de verbinding met de stad bleek dat er grote behoefte is aansluiting te zoeken bij de stad, waarbij een nieuwe invulling van de Koepel het karakter van de stad kan versterken; hierbij kwam de bereikbaarheid en toegankelijkheid van complex en gebouw als belangrijk punt naar voren; een brug, een wandelroute langs het Spaarne, de Koepel als onderdeel van het centrumgebied van Haarlem, en als verbindende steppingstone naar het Nieuwe Energieterrein. Over de functie van het complex liepen de meningen uiteen; kies je voor een gesloten structuur of maak je het gebouw open en toegankelijk? Beide opties zijn extremen, maar

bieden zeker perspectieven.

Als uitkomst van programma en ambitie met een goede invulling van het gebouw kan Haarlem zichzelf overstijgen. Alle deelnemers deelden de wens voor een hoog ambitieniveau voor het gebouw, waarin 'toerisme', 'evenement' en 'Haarlem als creatieve stad' als kernstatement golden. Deze ambitie kan prima worden neergezet wanneer het programma in delen wordt opgebouwd.

Lef tonen

Het algehele geluid was: 'als het maar geen 'middle-of-the-road' gebouw wordt'. Met de herontwikkeling van de Koepel moet Haarlem lef tonen. Houdt de ambitie hoog. Haarlem is een stad die aantrekkelijk is voor toeristen; dat kan met een proportionele invulling van het complex en de openbare ruimte er om heen alleen maar toenemen.

We willen nog voor de zomer een tweede bijeenkomst plannen. U krijgt hiervoor een uitnodiging en daarbij volgt een uitgebreider verslag van wat op 8 april is besproken.

Klankbordgroep

MKB Haarlem, Haarlem Marketing/VVV, Centrum Management groep, Akro Consult, IKH, Horeca Haarlem, ARK, wijkraad Scheepmakerskwartier, wijkraad Sportheldenbuurt, corporaties, Platform Haarlem Groener, Vereniging Heemschut en de Historische Vereniging Haarlem, creatieve industrie.



Klankbordgroep Koepel

Our mailing address is:

antwoord@haarlem.nl

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)





Verslag tweede bijeenkomst klankbordgroep dd 6 juli 2015

Aanwezig: Historische Vereniging Haarlem, De Stekker in Haarlem, Wijkraad Scheepmakerskwartier, Akro Consult, RVB, Atelier Rijksbouwmeester, Gemeente Haarlem

Agenda

- Terugkoppeling naar de bijeenkomst van 8 april
- Tijdspad
- De marktconsultatie
- Thematische sessies

Terugkoppeling

- De wens is het gebouw als landmark, als icoon, te behouden voor de stad.
- Het gebouw als monument bewaren met mogelijkheid voor opdikken aan buitenkant of inbreiden binnenkant.
- Verbinding met de stad: voorkomen dat het gebouw een middle-of-the-road object wordt; zoek het in de extremen: maak het een heel gesloten of juist heel open gebouw. Onderdeel van binnenstedelijk weefsel en verbinding
- Programma en ambitie: vul de Koepel in met iets proportioneels, naar de Haarlemse maat. Een groot(s) gebaar, of kiezen we voor een mengvorm van functies waarin wonen, werken, verblijven samenkomen?
- En: De koepel kan Haarlem zelfs overstijgen; daarmee haal je de wereld

van buiten (MRA) naar binnen (in de stad).

Tijdspad

- 17 september Commissie Ontwikkeling
- september t/m november Marktconsultatie
- 31 december definitieve sluiting Koepel
- januari start verkoopproces
- 1 juli formele oplevering Koepel

Marktconsultatie

Met de marktconsultatie wordt de haalbaarheid van het verkoopproces van de Koepel onderzocht. Belangrijk is te weten wie interesse heeft in de Koepel en met welk doel. De consultatie levert geen kant en klare plannen op. Potentiële geïnteresseerden/kopers zullen niet het achterste van hun tong laten zien. Wat het wel oplevert is een keur aan mogelijkheden en ideeën waarmee het RVB en gemeente Haarlem hun strategie voor het verkoopproces kunnen insteken.

De wens van het RVB is de Koepel te verkopen voor een marktconforme prijs. Doel van de marktconsultatie is zo breed mogelijk ophalen, waarbij extremen (lees niet uitvoerbaar) worden uitgesloten. De marktconsultatie is geen voorsortering op het verkoopproces; er komt geen voorkeurslijstje. Op basis van de marktconsultatie kan met een aantal partijen de diepte worden ingegaan.

Voor de marktconsultatie zal breed worden geadverteerd in media en op sociale media (lokaal t/m internationaal).

Alles wat binnenkomt wordt bekeken en beoordeeld door zowel RVB als gemeente. Op basis daarvan wordt analyse gemaakt en die wordt meegenomen in de Nota van uitgangspunten en vervolgens in het biedboek.

Opmerking: vanuit de zaal komt de vraag hoe hoog het ambitieniveau is van de gemeente. Deze vraag, die vooral gericht is aan de politiek, zal nog een aantal

malen ter tafel komen.

Thema programmatische invulling

Sessie 1

Wijkraad Scheepmakerskwartier

De buurt zal blij zijn met woningen, maar parkeren heeft een hoge prioriteit: geen oplossing zonder een parkeeroplossing. Geopperd wordt het Dantuma-terrein daarvoor aan te kopen.

Andere opties zijn:

- Parkeren op de 8.000 m² te slopen bebouwing uit de jaren '80.
- Parkeren onder de weer uit te graven Papentorenvest.
- Parkeren op het Nedtrain-terrein.

Gemeente/RVB

Parkeren moet worden meegenomen door de koper. Om het verkoopproces niet te traineren, zal de gemeente dit nooit spijkerhard vastleggen. Het Nedtrain-terrein is een goede optie voor parkeren. Het college hecht er aan dat deze optie door het RVB wordt meegenomen in het verkooptraject.

De Stekker

Vraag: wat heeft de gemeente voor ogen met het gebruik van het complex. Nu is er heel erg vanuit ruimte gedacht, maar niet vanuit het belang van Haarlem; de samenhang der dingen. 'Het is een fantastisch monument, met iconische waarde, daar zijn we het over eens, maar hoe zou je dat kunnen invullen? Het is vreemd als je de markt laat bepalen hoe je zo'n complex wil invullen.'

Gemeente

Daartoe dient de nota van uitgangspunten; in dit document worden de functionele kaders gesteld: wat wil Haarlem wel, wat niet? Die kaders worden meegenomen in de marktconsultatie. Deze is bedoeld om de markt zo vrij mogelijk te laten denken;

vooral ideeën ophalen en van daaruit op zoek gaan naar de uitdagingen; er kunnen plannen binnenkomen die je zelf niet zou bedenken. Van daaruit kan je kijken hoe je dat matcht met het bestemmingsplan.

De Stekker

Het ambitieniveau voor 'wat willen we met de Koepel?' zou vooral van de politiek moeten komen.

Wijkraad Scheepmakerskwartier

Het ambitieniveau zou opgetild kunnen worden naar het niveau van de MRA of zelfs internationaal.

Gemeente/RVB

Over het ambitieniveau is in de vorige klankbordgroep al een aantal bepalingen vastgesteld: de gemeente en RVB willen zich niet vastpinnen op mono-voorkeuren, zoals een shopping mall, een casino of een groot hotel.

Sessie 2

Historische Vereniging Haarlem

Kijk naar het verhaal in HD (dd. 6-7-2015) van wethouder Van Spijk over de katapult; de 'loop' van een aantal monumentale gebouwen in Haarlem die leeg komen of staan. De Koepel is daar onderdeel van. Dat betekent de Koepel meenemen en 'opliften' tot het niveau van de MRA. In een nieuwe ontwikkeling moet het gebied vooral toegankelijk zijn; als verblijfsgebied en als doorgangsgebied voor Oost, Nieuwe Energie en de stad.

Gemeente: kies je voor start-ups of een groot hotel? En, waar heeft Haarlem behoefte aan: aan verbinding en aansluiting met de metropoolregio?

Het grote hotel (de mono-keuze) wordt afgewezen omdat dat de toegankelijkheid direct in de weg zou zitten. De voorkeur gaat uit naar een mix van functies, met een aanvullend programma in de schil rondom het gebouw.

De Stekker

Wederom de vraag: wat is de visie van de gemeente; wat voor stad willen we zijn? Zoals het er nu uit ziet zou de Koepel van alles kunnen worden. Kies je voor een incidentele invulling? Er liggen nog diverse andere interessante gebouwen om de Koepel heen, zoals de Drijfriemenfabriek, Nieuwe Energie en de Fietznfabriek. De Koepel kan de aanjager zijn voor dit stukje stad. Met woningbouw krijg je niet dat effect.

Gemeente Haarlem

Kies je voor één grote ontwikkeling (korte termijn) of leg je tien vonkjes neer voor een groeimodel voor de komende tien jaar?

Wil je grote partijen aantrekken via een prijsvraag, of ga je voor een organische pop-up-ontwikkeling?

De ervaring heeft geleerd dat grote ontwikkelaars wel 'ja' kunnen zeggen, maar dat je niet zeker weet of je daarmee de finish haalt. Dat is vooral belangrijk; dat een partij die zich committeert ook afmaakt waar hij aan begint.

De Stekker

Maar dat kan ook organisch, op een manier zoals in andere steden ontwikkelingen beginnen aan de rafelranden van de stad; buiten de mazen van de bestemmingsplannen. Die groeien regelmatig uit tot een succes. Een voorbeeld is het GWL terrein in Amsterdam, daar is voor de ontwikkeling van het terrein een aantal uitgangspunten geformuleerd en de rest is vrijgelaten. Dat is een succesvolle plek geworden.

Historische Vereniging Haarlem

De randvoorwaarden zoals opgenomen in de nota van uitgangspunten, moeten worden vastgesteld door de raad. De wens is dat die randvoorwaarden uitdagend zijn; om te zorgen dat er niet enkel doodgewone 'ordinaire' ontwikkelplannen op tafel komen.

De Stekker

Dat kan als je ze programmatisch uitdaagt; zie Eindhoven. Dat is van een middle-

of-the-road stad, nu een stad met een eigen verhaal. Haarlem heeft zeker ook van die kansen liggen. Stel scherpe randvoorwaarden; daarmee doe je een beroep op de creativiteit van de ontwikkelaars.

Conclusies:

- Geen oplossing zonder een parkeeroplossing
- Kijk naar de iconische waarde van het gebouw
- Til het ambitieniveau voor de ontwikkeling op naar niveau MRA of internationaal
- Geen mono-voorkeur
- Vraag de raad naar hun ambitieniveau
- Zoek de uitdaging in de markt

Thema Ruimtelijke ontwikkeling

Sessie 1

De Stekker

Zet goede marketing in; zorg dat je de Koepel als uitdagend complex aanbiedt. Daartoe uit je je met sterkere statements.

Ruimtelijk kun je kiezen voor het terugbrengen van het water in de Papentorenvest; voor parkeren kun je ook de optie 'geen parkeren binnen het terrein van de Koepel' kiezen. Laat de ontwikkeling zo groeien dat mensen op een alternatieve manier de Koepel moeten/kunnen bereiken.

Als het gaat om het monument kun je kiezen voor het terugbrengen van de essentie, het complex opschonen, de massa die is gebouwd in de jaren tachtig weghalen en een nieuwe ingreep toevoegen. Kijk naar voorbeelden als de concerthal van Herzog & de Meuron's in Hamburg, museum de Fundatie in Zwolle of de voormalige kolenmijn Zollverein, IBA Emscher (Koolhaas).

Vereniging Haarlem

Over parkeren: niet parkeren op eigen terrein, alleen als je het optilt naar boven

het maaiveld, of als je toch de Papentorenvest terugbrengt, onder het water. De Vest zou moeten worden behouden als monument. Muurwoningen zijn denkbaar; in de vorm van tulpwoningen waarbij de begane grond 'transparant' blijft en de verdiepingen daarboven meer volume hebben. Het complex: behoud het als een soort 'schateiland' met een leeg voorplein. Dat vergroot de kwaliteit.

Sessie 2

De Stekker

Wat is de kans die Haarlem op dit moment heeft om verder te komen als stad? Ruimtelijk is het complex te weinig belicht, je zou niet alleen in assen moeten denken.

Er is te weinig ambitieniveau vanuit de stad. De gemeente moet niet te vrijblijvend opereren, maar meer investeren om Haarlem op de kaart te zetten. Verleid de gemeenteraad tot een hoger doel, doe een appèl op de raad!

Stel daarbij heldere randvoorwaarden: eis bijvoorbeeld een brug, water en een parkeervoorziening als voorwaarde voor herontwikkeling.

Over parkeren wordt te ouderwets gedacht. Mensen denken nu anders over autobezit. Neem als optie mee dat je parkeren faciliteert bij station Spaarnwoude. Voor een project als dit heb je een economische verkenning nodig voor de stad in zijn totaliteit, bijvoorbeeld op het gebied van toerisme.

Wijkraad Scheepmakerskwartier

Bedenk een paar voorbeelden van wat mogelijk is, om de markt te prikkelen.

Probeer het parkeerprobleem van tevoren op te lossen.

Maak van de Koepel een multifunctionele hal.

De gemeente moet zich actiever opstellen in het project.

Tijdelijk beheer

Vraag: hoe zet je tijdelijkheid in?

Wijkraad Scheepmakersdijk wil eerst inventariseren wat er al is; er zijn

sportfaciliteiten op het terrein, er zijn creatieve ruimten, er is een keuken. Die zou je allemaal tijdelijk in gebruik kunnen nemen.

Is tijdelijk voor zes maanden of langer? De verwachting is dat voordat er een nieuwe bestemming is voor het gebouw we wel vijf tot tien jaar verder zijn. Begrens je tijdelijk gebruik tot het moment van verkoop? Of benut je ook de periode dat de nieuwe eigenaar er nog niet in kan/gaat.

De buurt en de zaal zien veel mogelijkheden voor tijdelijk gebruik, maar horen ook veel maren...

Weer gaat het over het ambitieniveau van de stad voor deze plek. De uitdrukkelijke vraag is wat het ambitieniveau is. Natuurlijk moet je zorgvuldig omgaan met het monument en moet je rekening houden met brandveiligheid en dergelijke, maar als er niets gebeurt in/om het gebouw, loop je het risico dat het verkommert.

Belangrijk is dat er reuring komt in het gebied. Om dat voor elkaar te krijgen moet je zaken organiseren en in het gebied programmeren; denk hierbij aan pilots/evenementen/bedrijvigheid. Zoals culturele evenementen (muziek, museaal). Zorg dat er verbinding ontstaat met de stad waardoor het gebouw (dat nu een gesloten bolwerk is) onderdeel wordt van de stad.

Het parkeervraagstuk komt dan wel weer opnieuw aan de orde.

Tot slot wordt startsein gegeven met passende titel voor een evenement: Zoals in Monopoly: 'Ga direct naar de gevangenis...' (in Rotterdam is in twee voormalige gevangenissen al ruimte voor andere zaken, zie <http://indebakfestival.nl/> en <http://www.gevangenis-kapel.nl/>)

Klankbordgroep

MKB Haarlem, Haarlem Marketing/VVV, Centrum Management groep, Akro Consult, IKH, Horeca Haarlem, ARK, wijkraad Scheepmakerskwartier, wijkraad Sportheldenbuurt, corporaties, Platform Haarlem Groener, Vereniging Heemschut en de Historische Vereniging Haarlem, creatieve industrie.

Copyright © 2015 Gemeente Haarlem, All rights reserved.
Klankbordgroep Koepel

Our mailing address is:
antwoord@haarlem.nl

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)





Marktconsultatie Koepelgevangenis Haarlem

Den Haag, 10 september 2015

Auteurs: Roger Kersten / Machiel Broeren

Status: Definitief

Kenmerk: RK/MB/20150910 Conceptconsultatiedocument Haarlem.docx

Inhoudsopgave

1.	Algemene informatie	1
1.1.	Inleiding	1
1.2.	Doel van de consultatie	1
1.3.	Leeswijzer	2
1.4.	Bijlagen	2
2.	Uitgangspunten marktconsultatie	3
2.1.	De koepelcomplexen worden verkocht	3
2.2.	Relatie overige koepels	3
2.3.	Samenwerking Rijksvastgoedbedrijf en gemeente	3
2.4.	Belang voor marktpartijen	3
2.5.	Input voor verkoopproces	3
2.6.	Transparante informatie-uitwisseling	4
2.7.	Vertrouwelijkheid	4
3.	Procedure van de marktconsultatie	5
3.1.	Adressen	5
3.2.	Tussentijdse informatie	5
3.3.	Planning	5
3.4.	Verwachtingen inzendingen	6
4.	Uitgangspunten verkoopproces	7
4.1.	Voorkeursverkoopproces	7
4.2.	Uitgangspunten verkoop Koepelcomplex	8
5.	Complexinformatie en Concept-ambitiedocument	9
6.	Vragen aan de marktpartijen	10
6.1.	De voorlopige ambities van de gemeente en het Rijk	10
6.2.	De functionele invulling van de locatie en het voorgestane herontwikkelproces	10
6.3.	De financiële haalbaarheid	11
6.4.	Het verkoopproces inclusief voorwaarden	11
7.	Vervolgproces	12

1. Algemene informatie

1.1. Inleiding

Het kabinet heeft in 2014 besloten de komende jaren twintig penitentiaire inrichtingen in Nederland te sluiten. Hieronder vallen ook de drie koepelgevangeniscomplexen in Arnhem, Breda en Haarlem, waarvoor het Rijksvastgoedbedrijf op korte termijn de verkoopprocedures start. Als eerste zal het Rijksvastgoedbedrijf, in samenwerking met de gemeente, een marktconsultatie houden voor het koepelcomplex in Haarlem. In dit marktconsultatiedocument treft u informatie aan over de vragen die we aan de markt stellen, met welk doel we dit doen en hoe we deze informatie gebruiken om te komen tot een betere verkoopprocedure. Voor marktpartijen een uitgelezen kans om invloed uit te oefenen op het verkoopproces en de herontwikkelingsmogelijkheden.

We verwachten dat u voor vrijdag 2 oktober 17:00 uur via het e-mailadres Postbus.RVB.Koepel@rijksoverheid.nl kenbaar maakt dat u deelneemt aan deze marktconsultatie. Mocht u, om welke reden dan ook, niet uit de voeten kunnen met de gestelde vragen in dit document, dan verzoeken wij u dit tijdig ook kenbaar te maken via hetzelfde e-mailadres.

1.2. Doel van de consultatie

In 2015 verlaat Dienst Justitiële Inrichtingen (DJI) de penitentiaire inrichting Haarlem, beter bekend als de koepelgevangenis Haarlem. Hierdoor komt de koepelgevangenis vanaf medio 2016 leeg te staan. Dit unieke monumentale object verdient een nieuwe bestemming.



De herontwikkeling van de koepelgevangenis Haarlem is een unieke en complexe opgave. De markt zal hier invulling aan moeten gaan geven. Met een marktconsultatie willen we geïnteresseerde partijen vragen om hun wensen en verwachtingen kenbaar te maken. Daarom vragen we al ruim voor de eigenlijke verkoop om feed back op de ambities van het Rijksvastgoedbedrijf en de gemeente en op het verkoopproces. Het openbare karakter van de marktconsultatie laat onverlet dat het Rijksvastgoedbe-

drijf en de gemeente vooral op zoek zijn naar partijen die in staat zijn om een herontwikkeling tot stand te brengen en wat ze daarvoor nodig hebben. Door actief te reageren op een of meerdere van de volgende thema's, krijgen marktpartijen invloed op de herontwikkelingsmogelijkheden van de koepelgevangenis:

1. De ambities van de gemeente en het Rijk;
2. De mogelijke invulling van de locatie en het voorgestane ontwikkelproces;
3. De financiële haalbaarheid;
4. Het verkoopproces en de verkoopvoorwaarden.

De consultatie pakken we breed op en is openbaar voor alle partijen. Hiermee voorkomen we dat we bepaalde inzichten van partijen missen. Mocht er achteraf alsnog behoefte ontstaan om een verdiepingsslag met een beperkt aantal deskundigen te houden, dan kunnen we hiervoor op dat moment besluiten.

1.3. Leeswijzer

In hoofdstuk 2 van dit consultatiedocument worden de uitgangspunten voor deze marktconsultatie uitgewerkt. Hoofdstuk 3 beschrijft het proces van de marktconsultatie. In hoofdstuk 4 wordt het verkoopproces en de verkoopvoorwaarde gepresenteerd. Hoofdstuk 5 bespreekt de belangrijkste bijlage bij dit document, het Concept-ambitiedocument. In hoofdstuk 6 worden de vragen die wij aan de marktpartijen stellen gepresenteerd. En het laatste hoofdstuk schetst het vervolgproces.

1.4. Bijlagen

- Bijlage 1: Concept-ambitiedocument
- Bijlage 2: Tekeningen koepelcomplex Haarlem
- Bijlage 3: Meetstaat koepelcomplex Haarlem
- Bijlage 4: Kadastrale gegevens
- Bijlage 5: Foto's
- Bijlage 6: Milieuruimtescan van 12 maart 2015
- Bijlage 7: Redengevende omschrijving

2. Uitgangspunten marktconsultatie

2.1. De koepelcomplexen worden verkocht

Het Rijk wenst de koepelcomplexen te verkopen. Het Rijk zal niet participeren in het herontwikkelingsproces. In deze marktconsultatie onderzoeken we of en onder welke (eventuele) voorwaarden marktpartijen in staat zijn om tot verwerving over te gaan.

2.2. Relatie overige koepels

Naast de verkoop van de koepelgevangenis in Haarlem verkoopt het Rijksvastgoedbedrijf ook de koepelgevangenis in Arnhem en Breda. Voor deze koepelgevangenis bereiden we een aparte marktconsultatie voor, die naar verwachting, in de 1^e helft van 2016 zal plaatsvinden.

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft inmiddels bekend gemaakt dat de koepelgevangenis in Arnhem als pilot de mogelijkheid krijgt om een marktinitiatief toe te laten (zie www.rijksvastgoedbedrijf.nl). We wachten de uitslag van deze procedure af voordat we met de marktconsultatie voor de koepelgevangenis van Arnhem starten.

2.3. Samenwerking Rijksvastgoedbedrijf en gemeente

Het Rijksvastgoedbedrijf en de gemeente Haarlem hebben vooraf in een Samenwerkingsovereenkomst, die in oktober 2014 is gesloten, afspraken gemaakt over het verkoopproces omdat voor de verkoop duidelijk moet zijn welke ambities de gemeente en het Rijksvastgoedbedrijf wederzijds hebben bij de herontwikkeling en hoe daar planologische medewerking aan verleend zal worden. Beide partijen zijn bereid inzichten uit de marktconsultatie over het verkoopproces mee te nemen in het vervolgproces.

2.4. Belang voor marktpartijen

De marktconsultatie is van groot belang voor de marktpartijen, omdat zij in deze fase invloed kunnen uitoefenen op de inrichting en kaderstelling van het verkoopproces. Inzichten van marktpartijen die in de consultatie niet duidelijk worden aangegeven door deze marktpartijen, kunnen uiteraard later niet worden meegenomen in het verkoopproces. Het is daarom voor een partij die geïnteresseerd is in de koop van de koepelgevangenis relevant om deel te nemen aan de marktconsultatie.

Deelname aan de marktconsultatie heeft geen effect op de positie van de marktpartij in het verder verkoopproces. Deelname aan de marktconsultatie is geheel vrijblijvend en geeft marktpartijen geen recht of positie ten aanzien van het verkoopproces. Het al dan niet deelnemen aan de marktconsultatie heeft geen invloed op eventuele deelname aan het vervolg van het verkoopproces. Marktpartijen die al dan niet deelnemen aan de marktconsultatie mogen daarom ook gewoon deelnemen aan de verkoopprocedure.

2.5. Input voor verkoopproces

De verkoopprocedure is in beginsel transparant en openbaar voor zoveel mogelijk partijen. De consultatie is geen voorselectie en is niet bedoeld om mededinging te beperken. De resultaten van de

marktconsultatie zijn input voor het verkoopproces, bijvoorbeeld over de vraag hoe openbaar of volgens welke methode het verkoopproces vervolgens zal kunnen plaatsvinden of hoe het voorwaardenpakket eruit kan zien. Er is dan geen sprake van een vooropgezette voorselectie, maar een eigenstandige keuze voor de verdere inrichting van het verkoopproces.

2.6. Transparante informatie-uitwisseling

De informatie-uitwisseling is voor alle partijen gelijk, zowel tijdens de consultatie als in een daarop volgend verkoopproces. De uitwisseling over de marktconsultatie zal ten eerste plaatsvinden via bidboek.nl. De uitkomsten van de marktconsultatie moeten zo veel mogelijk transparant zijn. Daarom wordt er een geanonimiseerd consultatieverslag opgesteld en beschikbaar gesteld. Dit consultatieverslag zal als bijlage aan het bidboek worden toegevoegd.

Verzoeken om informatie over de marktconsultatie kunnen uitsluitend via Post-bus.RVB.Koepel@rijksoverheid.nl worden aangevraagd. Na het verstrijken van de termijn van de schriftelijke vragenronde nemen we verzoeken niet meer in behandeling. De beantwoorde vragen die voor alle partijen van waarde kunnen zijn delen we geanonimiseerd via email met de deelnemende marktpartijen.

2.7. Vertrouwelijkheid

Alle voor de marktconsultatie ingezonden stukken worden bij indiening eigendom van het Rijksvastgoedbedrijf.

We bieden de deelnemende partijen vertrouwelijkheid ten aanzien van informatie die de positie van die partij of haar standpunten kan schaden door de strategische standpunten van de verschillende partijen bij de vertaling naar een consultatieverslag goed te anonimiseren en te abstraheren.

3. Procedure van de marktconsultatie

3.1. Adressen

Namens het Rijksvastgoedbedrijf en de gemeente Haarlem treedt als contactpersoon op:

<i>Organisatie:</i>	Rijksvastgoedbedrijf en gemeente Haarlem
<i>Ter attentie van:</i>	De heer R. Kersten
<i>E-mail:</i>	Postbus.RVB.Koepel@rijksoverheid.nl

Vragen en verzoeken om informatie kunnen uitsluitend per e-mail onder vermelding van de projectnaam en datum (bij onderwerp mail) op het bovenstaande vermelde e-mailadres worden ingediend.

3.2. Tussentijdse informatie

De marktpartijen die deelnemen aan de marktconsultatie, kunnen vragen stellen ter verduidelijking van de opgave. Deze vragen kunnen uitsluitend via Postbus.RVB.Koepel@rijksoverheid.nl worden ingediend.

Het stellen van vragen kan vanaf 15 september tot uiterlijk tot 16 oktober 2015. De vragen worden wekelijks op vrijdag om 12.00 uur verzameld. De vragen worden beantwoord in een Nota van Inlichtingen die wekelijks wordt verspreid vanuit het e-mailadres Postbus.RVB.Koepel@rijksoverheid.nl. De uiterlijke beantwoording van de vragen vindt plaats voor de volgende vrijdag 12.00 uur.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen onderstaande categorieën vragen:

- vragen van algemene aard: deze vragen worden aan alle marktpartijen in geanonimiseerde vorm ter beschikking worden gesteld;
- vragen die richting geven aan de standpunten van de marktpartij: deze vragen worden 1 op 1 aan de marktpartij die de vragen heeft gesteld beantwoord.

Geef bij het stellen van de vragen aan in welke categorie deze vallen.

3.3. Planning

Onderstaand tijdschema toont de planning voor de marktconsultatie, waarbij de genoemde uiterste termijnen van indiening, evenals de uiterste termijnen voor het stellen van schriftelijke vragen harde data en tijdstippen zijn.

Planning	
Publicatie marktconsultatie op biedboek.nl	18 september 2015
Uiterste datum voor aanmelding deelname	2 oktober, 17:00 uur
Stellen van vragen	Vanaf 15 september, wekelijks tot vrijdag 12.00 uur
Nota van Inlichtingen	Wekelijks, per volgende vrijdag
Laatste mogelijkheid tot het stellen van vragen	16 oktober 2015, 12:00 uur
Sluitingsdatum indienen resultaten door marktpartijen	30 oktober 2015, 12:00 uur
Beoordeling informatie en opstellen consultatieverslag	2 - 27 november 2015

3.4. Verwachtingen inzendingen

- In deze marktconsultatie is de onderbouwing van de keuzen van belang zodat het Rijksvastgoedbedrijf en de gemeente Haarlem inzicht krijgen in de standpunten van de marktpartij.
- Er wordt van de marktpartijen geen beeldmateriaal verwacht.
- De volledige inzending van de marktconsultatie door de marktpartij is niet groter dan 2 A4-tjes met standaardlettertype en -lettergrootte (Arial, lettergrootte 10) per thema (dus maximaal 8 A4-tjes in totaal).
- Er wordt geen vergoeding beschikbaar gesteld voor deelname aan de marktconsultatie.
- Het uitgangspunt is dat de marktpartijen alle vragen beantwoorden. Indien het toch niet mogelijk is om een van de vragen te beantwoorden graag aangeven waarom dit niet mogelijk is.

4. Uitgangspunten verkoopproces

4.1. Voorkeursverkoopproces

Onderstaand schema geeft een overzicht van het verkoopproces zoals dat nu wordt beoogd door het Rijksvastgoedbedrijf. De uitkomst van de marktconsultatie kan er echter voor zorgen dat het proces wordt aangepast als dat tot een beter verkoopproces leidt.



De kleuren in het schema geven aan welke partij verantwoordelijk is voor de verschillende stappen. Wanneer er twee kleuren in een stap zijn weergegeven betekent dit dat er twee partijen (gemeente en Rijksvastgoedbedrijf) verantwoordelijk zijn voor deze stap.

Om te komen tot een succesvol verkoopproces wordt een marktconsultatie georganiseerd die input moet leveren in de criteria en aanbiedingsvorm van de koepelgevangenis Haarlem (stap 3). Mede op basis van deze resultaten (stap 4) stelt het Rijksvastgoedbedrijf een Biedboek op, maken gemeente en het Rijksvastgoedbedrijf gezamenlijk een definitief Ambitiedocument en stelt de gemeente een document op waarmee de gemeente zich uitsprekt over de kaders en randvoorwaarden die zijn opgenomen in het Ambitiedocument en die leidend zijn voor de planologische medewerking aan de bestemmingsplanwijziging door de gemeenteraad en het kostenverhaal. Dit document wordt in het schema Nota van Uitgangspunten genoemd (stap 5).

Deze documenten vormen samen de uitvraag voor de verkoopprocedure. Dit wordt op verschillende manieren onder de aandacht gebracht (advertentie, biedboek.nl). Aan marktpartijen wordt eerst een visie op de herontwikkeling gevraagd (stap 6). Afhankelijk van de te kiezen methodiek en de veronderstelde interesse in de markt kan een voorselectie worden overwogen. Daarna zal een selectiecommissie deze visies beoordelen aan de hand van het beoordelingskader dat in het biedboek is opgenomen (zie het concept daarvan in het Concept-ambitiedocument). De selectiecommissie zal elke visie een score toekennen (stap 7). Marktpartijen die het beste voldoen aan het beoordelingskader dan wel een selectie daarvan wordt vervolgens een prijsbieding gevraagd voor de verwerving van het complex (stap 8). Dit kan eventueel ook een voorwaardelijke bieding zijn. Deze prijsbiedingen worden door het Rijksvastgoedbedrijf beoordeeld op hoogste prijs of een combinatie van prijs en afnamevoorwaarden (stap 9). Het Rijksvastgoedbedrijf beslist uiteindelijk of kan worden gegund aan de partij met de hoogste prijs. Indien er afnamevoorwaarden zijn gesteld wordt gegund aan de partij met de meest gunstige verhouding tussen prijs en afnamevoorwaarden (stap 10).

Op deze manier beoogt het Rijksvastgoedbedrijf, na de gezamenlijke kwaliteitstoets met de gemeente, de beste prijs te krijgen voor het koepelcomplex.

Wij vernemen graag van de marktpartijen hoe zij tegen dit verkoopproces aankijken en wat dat betekent voor hun standpunten op het herontwikkelingsproces.

4.2. Uitgangspunten verkoop Koepelcomplex

Hieronder zijn de belangrijkste uitgangspunten voor de verkoop van het Koepelcomplex opgesomd:

- Er vindt geen verkoop van losse complexonderdelen plaats.
- Een deel van het koepelcomplex is een rijksmonument. Er wordt daarom gezocht naar een partij die nadrukkelijk ervaring heeft met de herontwikkeling van rijksmonumenten. In bijlage 6 van het Concept-ambitiedocument staat gespecificeerd welke onderdelen van het complex een rijksmonumentenstatus hebben.
- Het proces is gericht op de verkoop van het complex, maar onderkent dat de herontwikkeling wellicht niet in één keer zal plaatsvinden. Het Rijksvastgoedbedrijf en de gemeente zoeken daarom vooral naar enerzijds een goede visie op de exploitatie en anderzijds naar partijen die de herontwikkeling aankunnen.
- Het Rijksvastgoedbedrijf participeert niet in de ontwikkeling.
- De gemeente en de marktpartijen moeten bij verkoop afspraken maken over het herontwikkelingsproces, de planologische medewerking en het kostenverhaal. Deze onderwerpen worden besproken in de Nota van Uitgangspunten.
- De verkoop vindt plaats tegen een marktconforme prijs en zal daar na het ontvangen van de biedingen op worden getoetst. Een marktconforme prijs is de marktwaarde binnen de opgestelde kaders die in concurrentie tot stand komt.

5. Complexinformatie en Concept-ambitiedocument

Het Concept-ambitiedocument is een coproductie van het Rijksvastgoedbedrijf, de Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed en de gemeentelijke diensten Stedenbouw en Monumentenzorg. Deze marktconsultatie heeft mede tot doel om dit Concept-ambitiedocument te toetsen bij de deelnemende marktpartijen.

Het document beschrijft als eerste de ontstaansgeschiedenis en de huidige situatie van het koepelcomplex en haar directe omgeving met daarbij aandacht voor relevante regelgeving en de monumentale status van het complex. Als tweede beschrijft dit document de ambities van de gemeente en het Rijk voor deze locatie wederom met veel aandacht voor de monumentale status van het koepelcomplex.

Het document maakt deze ambities concreet doormiddel van het beoordelingskader voor de verkoopprocedure. Hierin worden vier thema's onderscheiden: Functie, Stedenbouw, Architectuur en Integrale kwaliteit. In onderstaande opsomming van de thema's is ook per thema aangeven hoeveel de beoordeling van het betreffende thema meeweegt in de totaal beoordeling van de visies van de marktpartijen in het daadwerkelijke verkoopproces:

1. Functies (40%): De toegevoegde functies zorgen voor een aantrekkelijk en levendig gebied;
2. Stedenbouw (20%): Het gebied wordt openbaar toegankelijk en het karakteristiek stadgezicht wordt maximaal beschermd;
3. Architectuur (30%): Het karakteristieke van het monument worden behouden. Door zorgvuldige transformatie wordt maximaal de cultuurhistorische waarde behouden en treed er een betekenisvolle vernieuwing op. En bij toevoeging vindt er een verantwoorde en geïnspireerde nieuwbouw plaats.
4. Integrale kwaliteit (10%): De visie is vakkundig ontworpen.

6. Vragen aan de marktpartijen

Aan de marktpartijen die deelnemen aan de marktconsultatie wordt gevraagd een aantal vragen te beantwoorden over de volgende vier thema's:

1. de voorlopige ambities van de gemeente en het Rijk;
2. de functionele invulling van de locatie en het voorgestane herontwikkelproces;
3. de financiële haalbaarheid;
4. het verkoopproces inclusief voorwaarden.

Bij de beantwoording van de vragen:

Houdt het duidelijk en bondig, maar zodanig dat de standpunten van de marktpartij goed worden overgebracht en onderbouwd. Per thema verwachten wij maximaal 8 A4-tjes (2 per thema) met uw inbreng voor de consultatie, het mag echter korter.

6.1. De voorlopige ambities van de gemeente en het Rijk

Partijen wordt gevraagd een mening te geven over de voorlopige ambities van de gemeente Haarlem zoals opgenomen in het Concept-ambitiedocument.

- Is het mogelijk om binnen de ambities zoals vermeld in het Concept-ambitiedocument een haalbaar plan te realiseren of zijn er ambities die zorgen voor belemmeringen en om welke ambities gaat het dan?
- Bevinden er zich volgens u tegenstrijdigheden in de ambities van de gemeente en het Rijk en om welke tegenstrijdigheden gaat het dan?
- Is het mogelijk om binnen de monumentale status van het complex een haalbaar plan te ontwikkelen, of zijn er onderdelen van het complex die zorgen voor belemmeringen en om welke onderdelen gaat het dan?
- Er zijn op dit moment geen constructieve gegevens beschikbaar over het koepelcomplex. Wij zijn echter wel geïnteresseerd hoe u aankijkt tegen de constructieve opzet van het koepelcomplex. Zijn er volgens u onderdelen van het complex die zorgen voor constructieve belemmeringen voor een haalbare ontwikkeling en om welke onderdelen gaat het dan?
- Mist u zaken in het Concept-ambitiedocument die u van belang acht voor uw toekomstige herontwikkelingsplannen?

6.2. De functionele invulling van de locatie en het voorgestane herontwikkelproces

Partijen wordt gevraagd een standpunt in te nemen over het programma en het ontwikkelproces:

- Programma:
 - Welk concept voor het gehele complex en/of de koepel staat u voor ogen op deze locatie?
 - Hoe zal het complex kunnen functioneren, op de locatie zelf en in (relatie tot) de omgeving?
 - Wat is volgens u de toegevoegde waarde van de door u voorgestane ontwikkeling (voor de buurt, gemeente, regio,)?
 - Wie is/ zijn uw doelgroep(en)?
 - Aan welke aantallen en m²'s per functie denkt u globaal?
 - Geeft u de voorkeur aan enkelvoudig of multifunctioneel gebruik voor het complex of de onderdelen daarvan?
 - Bent u voorstander van het openen van het complex en/of de gebouwen of denkt u meer aan een gesloten complex?
 - Welke gebouwen/elementen wilt u handhaven, aanpassen of verwijderen?

- Hoe sluit de herontwikkeling aan op de omgeving en welke ontwikkeling in de omgeving is nodig voor een geslaagde herontwikkeling?
- Herontwikkelproces:
 - Wat is uw motivatie om het complex te kopen en in aanmerking te komen voor de herontwikkeling?
 - Welke partij(en) gaat u daarbij betrekken?
 - Hoe ziet het herontwikkelingsproces er op hoofdlijnen uit, vanaf het moment van gunning?
 - Welke planning hoort daarbij?
 - Welke rol kan de gemeente spelen in het herontwikkelingsproces om de herontwikkeling haalbaar te maken?
 - De gemeente ziet graag dat er na 1 juli 2016 tijdelijke activiteiten plaats gaan vinden in het complex (meer dan anti-kraak). Het Rijksvastgoedbedrijf wil onder bepaalde condities (bv. niet verkoop belemmerend) tijdelijk gebruik toestaan. Voor de tijdelijke gebruiker is de duur van het van tijdelijk gebruik van belang om een investeringsafweging te kunnen maken. Omdat het moment van verkoop nog niet vastligt, is het de vraag hoe lang het Rijksvastgoedbedrijf nog de beheerder van het complex is. Hoe kijkt u in dat kader aan tegen het overnemen van een tijdelijk beheerscontract dat het Rijksvastgoedbedrijf met een tijdelijke gebruiker gaat afsluiten? Onder welke voorwaarde wilt u dit overnemen?
 - Ziet u een mogelijkheid tot de doorverkoop van onderdelen van het koepelcomplex aan andere marktpartijen en om welke onderdelen gaat het hierbij?

6.3. De financiële haalbaarheid

Partijen wordt gevraagd naar de financiële haalbaarheid van de herontwikkeling.

- Wanneer is er voor u sprake van een haalbare ontwikkeling en wat betekent dat voor de verkoopwaarde van het complex?
- Welke rol kunnen het Rijksvastgoedbedrijf en de gemeente spelen in het financieel haalbaar maken van de herontwikkeling of het vergroten van de financiële haalbaarheid?
- Hoe kijkt u aan tegen de financiering van de herontwikkeling en wat verwacht u hierbij van het Rijksvastgoedbedrijf, de gemeente en/of andere partijen?
- Hoe verhoudt zich dat tot de eventuele afnamevoorwaarden en betaalmomenten?
- Hoe kijkt u aan tegen zekerheidsstelling bij een voorwaardelijke verkoop en/of een gefaseerd herontwikkelingsproces?

6.4. Het verkoopproces inclusief voorwaarden

Partijen wordt gevraagd een standpunt in te nemen over het in paragraaf 4.1 en 4.2 gepresenteerde verkoopproces en voorwaarde.

- Hoe kijkt u aan tegen het verkoopproces? Welke onderdelen kunt u ondersteunen of belemmeren u in uw herontwikkelingsvisie?
- Hoe kijkt u aan tegen de getrapte beoordeling van kwaliteit en prijs?
- Aan welke verkoopvoorwaarde moet door het Rijksvastgoedbedrijf worden voldaan om over te gaan tot een verkoop en welke voorwaarden zijn voor u niet werkbaar?
- Hoe kijkt u aan tegen de risico's van de ontwikkeling en wat verwacht u op dat punt van het Rijksvastgoedbedrijf, de gemeente of andere partijen?
- In stap 7 van het verkoopproces vindt er een voorselectie plaats op kwaliteit aan de hand van het beoordelingskader van het Concept-ambitiedocument. Hoe kijkt u aan tegen de vertaling van de ambities van de gemeente en het Rijk naar selectiecriteria? Wat vindt u van de toekenning van de wegingsfactoren? Welke verdeling zou uw voorkeur hebben en waarom?

7. Vervolgproces

Dit hoofdstuk gaat op hoofdlijnen in op het vervolgproces vanaf het moment dat de marktpartijen hun resultaten hebben ingediend.

In november worden de resultaten beoordeeld door vertegenwoordigers van het Rijksvastgoedbedrijf, het Atelier Rijksbouwmeester, de gemeente Haarlem en Akro Consult. In overleg worden de resultaten besproken en wordt er een geanonimiseerd consultatieverslag opgesteld. Dit consultatieverslag wordt openbaar beschikbaar gesteld.

Indien de gemeente en het Rijksvastgoedbedrijf het nodig vinden, vindt er in tweede instantie een verdiepingsslag plaats in de vorm van een gesloten marktconsultatie of expertmeeting. Hiervoor worden partijen op basis van specifieke kennis of ingediende resultaten in de open marktconsultatie uitgenodigd. Van deze bijeenkomst wordt ook een geanonimiseerd verslag opgesteld, dat ook openbaar beschikbaar wordt gesteld.

Op basis van de input van de marktconsultatie wordt door Akro Consult in overleg met het Rijksvastgoedbedrijf en de gemeente Haarlem een advies opgesteld over de consequenties van de marktconsultatie voor het vervolg van het verkoopproces en het Concept-ambitiedocument. Op basis van dit advies wordt het verkoopproces en het Concept-ambitiedocument aangepast. Hierna zal de verkoop worden voorbereid en zal het verkoopproces starten in het tweede kwartaal van 2016.