



Bespreking : Marktconsultatie Hart van Zuid
Datum : 07 June 2010
Aanwezig : Hans van Rossum, André van Baelen, Eline van der Doe, deelnemende marktpartijen
Afwezig :
c.c. :

Inleiding

Op 26 februari 2010 heeft de gemeente Rotterdam kenbaar gemaakt dat zij voornemens is de gebiedsontwikkeling Hart van Zuid aan te besteden. Om een beter beeld te krijgen bij zowel de inhoudelijke onderdelen van het project, alsmede de wijze waarop een dergelijke aanbesteding organisatorisch kan worden vormgegeven heeft de gemeente een marktconsultatie georganiseerd. Aan deze marktconsultatie hebben 18 marktpartijen deelgenomen, waaronder projectontwikkelaars, ontwikkelaar-bouwers, ontwikkelaar-beleggers, woningbouwcorporaties en adviesbureaus.

Alle deelnemende marktpartijen hebben vooraf schriftelijk een aantal vragen beantwoord. Na ontvangst van deze informatie heeft de gemeente ten behoeve van de gesprekken drie hoofdvragen geformuleerd, die tijdens de gesprekken aan de marktpartijen zijn voorgelegd.

De drie hoofdvragen hadden betrekking op onderstaande thema's:

1. Fasering en business case
2. Samenwerking
3. Selectieprocedure.

Dit verslag is een weergave van de belangrijkste thema's die zijn besproken tijdens de marktconsultatie. Aan de hand van bovengenoemde thema's is ook het verslag opgebouwd.

1. Fasering en Business Case.

Binnen het plangebied zijn veel deelprojecten in fysiek opzicht met elkaar verknoot. Dit maakt het lastig om een logisch startpunt te vinden, welk een 'steen in de vijver effect' kan hebben.. Met een logisch startpunt wordt bedoeld, een locatie of project dat de ambitie voor Hart van Zuid zichtbaar maakt en tevens een positief effect heeft op de business case. Daarbij is een fasering waarbij de leefbaarheid en functionaliteit van het gebied ook in de tussenliggende periode gewaarborgd blijft van groot belang.

Op bovenstaande vraag is door de deelnemende partijen wisselend gereageerd. Uit de diverse gesprekken worden hieronder een aantal terugkerende onderwerpen behandeld.



Prioriteiten gemeente Rotterdam

Alle deelnemende partijen onderschrijven de gemeentelijke ambitie voor Hart van Zuid. Vrijwel alle marktpartijen onderschrijven de noodzaak om in dit gebied in te grijpen. Daarbij benadrukken partijen het belang van een duidelijke prioritering van de gemeente tussen grote projecten in Rotterdam. Er wordt door vrijwel alle partijen uitgesproken dat gelijktijdig ontwikkelen van teveel grote projecten onhaalbaar is. Hierbij wordt door de meeste partijen aangegeven dat de keuze voor Hart van Zuid als onderdeel van de bijzondere aanpak van Zuid, een logische zou zijn. Dit komt voort uit de bestaande situatie en de reeds aanwezige kwaliteiten, de ligging in de stad en de snelheid waarmee de ontwikkeling tot stand kan komen..

Identiteit

Naast het vraagstuk van prioritering wordt ook gewezen op de noodzaak om de identiteit van Hart van Zuid duidelijker te positioneren ten opzichte van andere gebieden in de stad. Hart van Zuid moet een eigen karakter en een eigen herkenbaarheid ontwikkelen. In dit verband is er door verschillende partijen ook op gewezen dat terughoudend moet worden omgegaan met sloop van beeldbepalende, karakteristieke gebouwen.

Vliegwieleffect

Veel partijen geven aan dat de gemeente in eerste instantie de voorwaarden voor ontwikkeling moet scheppen door de aanpak van infrastructuur en de openbare ruimte. De meeste partijen wijzen daarbij naar de Gooilandsingel als startpunt voor de gebiedsontwikkeling. Het idee om op deze locatie een zogenaamde "Rode Loper" te ontwikkelen wordt door de meeste partijen als positief beschouwd. De mogelijkheid om langs deze verbinding te starten heeft voor een deel te maken met de problematiek rondom het huidige busstation, maar wordt voor een deel ook ingegeven door de overwegend dominante eigendomspositie van de gemeente.

Enkele partijen hebben aangegeven dat juist de zichtbaarheid van het Zuidplein aan de "buitenkant" van het gebied eerst moet worden vergroot. Het gaat dan met name om de zichtbaarheid vanaf de Strevelsweg/Pleinweg.

(Infra)structuur

Door de meeste partijen wordt aangegeven dat een goede oriëntatie erg belangrijk is. Kernopgave is om de aanwezig functies beter met elkaar te verbinden. Dit moet in ieder geval rondom Zuidplein het geval zijn. In hoeverre Zuidplein ook een fysieke/programmatische verbinding met Ahoy moet hebben, daarover lopen de meningen uiteen. Sommige marktpartijen vragen zich af of een dergelijke verbinding wel nodig is om (maatschappelijke) doelen te realiseren. Andere partijen vragen zich af of er voldoende behoefte is aan extra programma is om de Rode Loper te kunnen realiseren, met name ook aan de zijde van Ahoy.

De meeste partijen zien de noodzaak van een goede langzaam verkeersverbinding tussen het bus- en metrostation en het Motorstraatgebied. Het gaat dan met name om het veilig begeleiden van reeds bestaande voetgangerstromen. Een aantal partijen twijfelt echter aan de financiële haalbaarheid van een doorsnijding van het winkelcentrum (geheel of gedeeltelijk).



Flexibiliteit

Een aantal partijen brengen onder de aandacht dat het planmatig ontwikkelen en grootschalige sloop- nieuwbouw achter ons ligt. Het huidige economische klimaat dwingt ook tot realisme en terugverdienmogelijkheden op korte termijn. Voor de langere termijn is flexibiliteit vereist, zowel inhoudelijk als in de samenwerkingsvorm. In dat verband moet ook meer aandacht uitgaan naar (tijdelijke) programmering.

Winkelcentrum Zuidplein

Het winkelcentrum is goed verhuurd. Tegelijk verliest het winkelcentrum wel haar regionale functie. Voor het winkelcentrum Zuidplein worden de meeste kansen gezien in het versterken door het centrum “naar buiten te keren” en het versterken van de branchering. Alleen een “opengebroken” Zuidplein heeft toekomstwaarde. Verder heeft het winkelcentrum behoefte aan versterking door maatschappelijke en andere functies als horeca.

2. Samenwerking

De meeste partijen staan kritisch tegenover de samenwerkingsvorm die door de gemeente wordt voorgesteld (concessie) in relatie tot de voorgestelde opgave. Op hoofdlijnen worden door verschillende partijen onderstaande argumenten aangedragen:

- de risico's in de gebiedsontwikkeling zijn voor een marktpartij vooraf niet te overzien. Wanneer een verplichting op de uitvoering is opgenomen in de concessie, zullen partijen risico's hoog beprijsen. Hierdoor wordt de gebiedsontwikkeling voor de gemeente aanzienlijk duurder;
- In verband met het hoge risico profiel, de aanwezige bouwplicht en de lange doorlooptijd wordt door de meeste marktpartijen ingeschat dat de opgave niet te financieren is;
- De meeste marktpartijen geven aan dat langdurige betrokkenheid van de gemeente noodzakelijk is, gelet op de grote hoeveelheid maatschappelijke functies en diversiteit aan stakeholders in het gebied;
- Het huidige economische klimaat vraagt om flexibiliteit in planvorming en samenwerking.

Door een aantal partijen wordt gesuggereerd een zogenaamde “beauty contest” te organiseren. Hierbij wordt een marktpartij of een combinatie van marktpartijen geselecteerd op ervaring en visie. De gemeente is echter nadrukkelijk op zoek naar een inhoudelijke component om één of meerdere partijen te kunnen selecteren. Dit heeft te maken met het kunnen nemen van een investeringsbesluit. Hiervoor is bij de marktpartijen begrip. Door veel partijen wordt echter gewezen op de hoge kosten die gepaard gaan met deelname aan een dergelijk aanbestedings- of selectieprocedures. Er is in de huidige marktsituatie bij marktpartijen weinig bereidheid of mogelijkheid om hoge investeringen te plegen, zolang nog in concurrentie wordt gewerkt.

De meeste marktpartijen geven aan dat een andere samenwerkingsvorm (bijvoorbeeld alliantiemodel) beter geschikt is voor de gebiedsontwikkeling Hart van Zuid. Binnen deze samenwerkingsvorm kunnen wel deelprojecten in concessie op de markt worden gebracht. Andere deelprojecten zullen zich hier minder voor lenen. Deze nadere verdeling is dan



onderdeel van de samenwerking en wordt door de gemeente en een (consortium van) marktpartij(en) nader bepaald.

Een aantal partijen adviseert om het plan op te delen in een aantal meer behapbare gebieden, georganiseerd op basis van bestaande eigendomssituatie. Het gebied ontvlechten en faseren met de gemeente als overkoepelende partij. De gemeente ontwikkelt op voorhand een masterplan waarbinnen deelprojecten door marktpartijen kunnen worden opgepakt. Financiële verevening tussen deelprojecten is dan in handen van de gemeente. De meeste partijen geven echter aan graag te willen meedenken en meewerken aan de ontwikkeling van een masterplan en zien ook dat dit een onderdeel kan zijn van de samenwerking tussen de markt en de gemeente na het afronden van de aanbesteding.

De gemeente heeft, volgens de meeste marktpartijen, zowel in het traject voor en gedurende de aanbesteding een belangrijke rol in de organisatie van afspraken met stakeholders. Na de aanbesteding ligt hier een rol voor de samenwerking of voor de marktpartijen, afhankelijk van de opgave.

3. Selectieprocedure

De meeste partijen kunnen zich vinden in de voorgestelde selectieprocedure middels een concurrentiegericht dialogo. Partijen hebben begrip voor de wens en eis van de gemeente dat een openbaar en transparant selectieproces wordt doorlopen. Op hoofdlijnen worden twee belangrijke bezwaren genoemd tegen de concurrentiegericht dialogo:

1. Hoogte van de investering;
2. Openbaar maken van informatie aan alle deelnemende partijen.

Uit de meeste gesprekken wordt duidelijk dat het in concurrentie vragen van een uitgewerkt masterplan veel is gevraagd. Er zijn twee redenen om niet om een uitgewerkt masterplan te vragen:

1. Er is mogelijk onvoldoende tijd om een goed uitgewerkt plan op tafel te leggen, de consequentie daarvan is dat het uiteindelijk gekozen plan altijd zal moeten worden herzien na de aanbesteding. Een mogelijk gevolg hiervan is dat de procedure opnieuw moet worden doorlopen;
2. de kosten voor het in concurrentie produceren van een masterplan zijn in de huidige markt voor marktpartijen te hoog.

Als het nodig is inhoudelijke informatie te betrekken bij de selectie wordt geadviseerd om niet een uitgewerkt masterplan te vragen, maar meer een gebiedsvisie en ontwikkelstrategie eventueel met bijbehorende globale financiële component en beeldkwaliteitsplan.



Huiswerk

De gemeente wordt geadviseerd vooraf goed haar huiswerk te doen. Dit vertaalt zich in twee opgaven voor de gemeente. De eerste is helder specificeren wat de maatschappelijke doelstelling is. Een aantal marktpartijen zijn van mening dat de gemeente output gericht moet sturen. Dat wil zeggen dat doelstellingen formuleren, maar niet te diep ingaan op hoe deze doelstellingen moeten worden bereikt. Door deze methodiek te kiezen kan goed inzichtelijk worden gemaakt of doelstellingen worden behaald en blijft er ruimte voor creativiteit van marktpartijen.

Daarnaast moet de gemeente in praktisch opzicht goed voorbereid zijn. Hierbij wordt gedacht aan het goed in kaart brengen van de eigendomssituatie, milieuproblematiek, veiligheidsaspecten, juridische randvoorwaarden, publiekrechtelijke procedures et cetera.