



Gemeente Renkum

Onderwerp	Verkoop klooster Utrechtseweg 131
------------------	-----------------------------------

Voorgestelde besispunten

1. In te stemmen met de start van onderhandelingen met twee partijen inzake de verkoop van het klooster aan de Utrechtseweg 131 in Renkum en deze uiterlijk 30 mei 2019 af te ronden.
2. Overgaan tot het uitwerken van een visie en bestemmingsplan mocht geen overeenstemming met 1 van de partijen bereikt worden.

Datum	15 februari 2019	Ja	Nee	
Kenmerk	57100	Openbaar	X	
Team	Ruimtelijke Ontwikkeling & Milieu	Bevat raadsvoorstel	X	
Steller	M.J.G. (Miranda) Nagel			
Portefeuillehouder	M.A. (Marinka) Mulder	Ja	Nee	Paraaf
Programma begroting	4	Financieel advies	X	
		Juridisch advies	X	
		P&O advies	X	
		Paraaf hoofd		
		Paraaf directeur		

Concerncontroller A.G. (Ati) van Ommeren

Secretaris R.S.M. (Rudie) Heintjes			Hamervoorstel / Bespreekvoorstel
Burgemeester en wethouders	Akkoord	Bespreken in college	Paraaf
Burgemeester A.M.J. (Agnes) Schaap	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wethouder mr. J. (Jasper) Verstand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wethouder J. (Joa) Maouche MSC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wethouder H.H.M. (Leonie) Rolink MCC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wethouder M.A. (Marinka) Mulder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Datum vergadering

Agendapunt

Besluit

Voorstel

1. In te stemmen met de start van onderhandelingen met twee partijen inzake de verkoop van het klooster aan de Utrechtseweg 131 in Renkum en deze uiterlijk 30 mei 2019 af te ronden.
2. Overgaan tot het uitwerken van een visie en bestemmingsplan mocht geen overeenstemming met 1 van de partijen bereikt worden.

Inleiding

Medio 2018 is het klooster aan de Utrechtseweg 131 – Renkum in de verkoop gegaan. Op 19 oktober 2018 hebben een vijftal partijen een bieding uitgebracht. En heeft een zesde partij wel ingeschreven maar geen bod gedaan. De uitgebrachte biedingen zaten ruim onder de waarde waarvoor het pand in onze boeken staat. De partijen die ingeschreven hebben zijn vervolgens geïnformeerd dat niet overgegaan zou worden tot gunning omdat financieel de biedingen niet toereikend waren.

De oorzaak dat de biedingen te laag zijn (gemiddeld € 716.000,-) is met name terug te herleiden naar:

- de aanwezigheid van de brandweer/ambulancepost en de bepaling dat deze verplaatst kan worden maar de kosten bij de ontwikkelende partij neergelegd worden;
- het uitbrengen van een onvoorwaardelijk bod en afname binnen 2 maanden na gunning ;
- de onzekerheid voor partijen of het door hun beoogde bouwplan realiseerbaar is.

De aanwezigheid van een aantal grote te behouden bomen heeft daar zeker ook invloed op maar geeft aan de andere kant de locatie extra kwaliteit.

In de afgelopen maand hebben we een aantal van de partijen die ingeschreven hebben, als ook andere ontwikkelaars gesproken. Zij hebben aangegeven dat een bieding dusdanig hoger uit kan vallen als er meer zekerheid gegeven kan worden over de beoogde ontwikkeling. Met andere woorden een verkoop gekoppeld aan een onherroepelijk bestemmingsplan.

1. Twee van de partijen die in oktober 2018 ingeschreven hebben, hebben plannen uitgewerkt die passen binnen hetgeen gesteld in de verkoopbrochure. Om op korte termijn tot een verkoopovereenkomst te komen, geven wij er dan ook de voorkeur aan om op basis van deze plannen een verkoopprocedure op te starten met deze partijen te weten Cornelis Huygens en De Bunte. Hierbij maken we afspraken onder voorbehoud van totstandkoming van een onherroepelijk bestemmingsplan.
2. Mochten we er met deze partijen niet uitkomen dan gaan we opnieuw breed de markt op. Op basis van de verkoopbrochure gaan we dan samen met de omgeving een meer concrete visie vastleggen en voor rekening en risico gemeente vertalen naar stedenbouwkundig plan en een (globaal) bestemmingsplan. Op basis van een vastgesteld bestemmingsplan zal de markt wederom verzocht worden om een bieding uit te brengen. Door het traject zelfstandig te doorlopen geven we partijen meer zekerheid wat zich zal vertalen naar hogere biedingen dan de biedingen die we in oktober 2018 ontvangen hebben.

Argumenten

Vanuit de reacties van diverse ontwikkelende partijen is op te maken dat een bedrag richting boekwaarde haalbaar is mits de gestelde voorwaarden voor verkoop meer ruimte bieden. Die ruimte kunnen we met name creëren door het moment van verkoop bijvoorbeeld te koppelen aan het onherroepelijk bestemmingsplan. Meer optimalisatie vanuit onze kant is beperkt aanwezig zonder daarbij sterk af te wijken van beleid en de eerder opgestelde verkoopbrochure. Op basis van de twee plannen, die op hoofdlijnen passen binnen de kaders zoals opgenomen in de verkoopbrochure, kunnen we snel schakelen om te komen tot een verkoopovereenkomst. Daarnaast verminderen we de risico's voor inschrijvende partijen door het doorlopen van een stedenbouwkundig kaderstelling (afgestemd met de omgeving) en een bestemmingsplanprocedure. Een uitgebreid verkooptraject met de bijbehorende hogere verkoopkosten blijft hiermee achterwege.

Kanttekeningen

Onderwerp

Verkoop klooster Utrechtseweg 131

Datum

15 februari 2019

Kenmerk

57100

Pagina

2 van 4

Bij het benaderen van twee partijen blijft altijd de vraag of met meer partijen niet een beter plan dan wel betere opbrengst gegarandeerd kan worden. We hebben echter wel gesteld dat beide plannen passend zijn binnen ons beleid en het gestelde van de verkoopbrochure en dat het de vraag zal zijn of andere plannen beter zijn of meer gaan opleveren. Er is in deze wel bewust de keuze gemaakt om niet met 1 maar met 2 partijen in overleg te gaan om daarmee meer concurrerend tot een optimale prijs te komen. De overige (afgevallen) partijen kunnen ageren tegen het beoogde besluit. Echter, we zijn vrij deze keuze te maken en daarmee gaan we voor een vlot te doorlopen verkoopproces .

Draagvlak

Ambtelijk is draagvlak voor beide plannen en bij beide plannen is de mogelijkheid aanwezig om te schuiven in het stedenbouwkundig plan. Daarmee is er ook ruimte om op een later moment, als een intentieovereenkomst met een partij gesloten is, de omgeving te betrekken en het gekozen plan een breder gedragen en meer definitief karakter te geven.

Aanpak/Uitvoering

1. Bij de verkoopprocedure zoals eerder doorlopen is een verkoopbrochure opgesteld. Deze wordt op basis van huidige inzichten verder aangevuld en waar nodig aangescherpt. Daarnaast beschrijven we het proces en geven we inzage in de contractuele documenten zoals bijvoorbeeld de intentieovereenkomst en verkoopovereenkomst, die nodig zijn om een en ander tot een goed einde te brengen. Als deze informatie gereed is ontvangen genoemde partijen een brief waarin zij uitgenodigd worden om deel te nemen aan een biedingsprocedure. Aan deze uitnodiging wordt de aangepaste verkoopbrochure toegevoegd evenals de procesbeschrijving en bijbehorende concept overeenkomsten. De verwachting is dat in maart de eerste gesprekken plaatsvinden en dat we in mei een keuze kunnen maken voor een partij. Deze keuze wordt vastgelegd in een intentieovereenkomst. Vervolgens gaan we dan in afstemming met de omgeving toewerken naar een definitief stedenbouwkundig plan dat ter kaderstelling aan de raad voorgelegd wordt. Bij goedkeuring stellen we vervolgens een samenwerkings- en koopovereenkomst op en gaan we de stap richting bestemmingsplan zetten.

2. Als we er met partijen niet uitkomen dan gaan we een eigen visie (op hoofdlijnen) uitwerken en afstemmen met de omgeving. Deze visie vertalen we dan naar een (globaal) bestemmingsplan, waarna we deze locatie opnieuw breed in de markt gaan uitzetten.

Communicatie

De communicatie is vooralsnog intern georiënteerd. De raad ontvangt een raadsbrief waarin zij, bij een positief besluit, geïnformeerd over de vervolgaanpak van de verkoop van de kloosterlocatie.

Financiële consequenties

In eerdere berichtgeving aan de raad d.d. 12 juli 2017 is aangegeven dat het college zich op het standpunt stelt dat minimaal de boekwaarde goedge maakt moet worden. Met de inzichten van nu is het de vraag of dit realistisch is. Door meer zekerheden aan de marktpartijen te bieden verwachten we met partijen tot overeenstemming over een bod te kunnen komen dat meer in overeenstemming is met de boekwaarde. Ook al drukt de aanwezigheid van de brandweerkazerne zwaar op de opbrengst van de locatie. Met een (toekomstige) verkoop van het pand vervallen de jaarlijkse exploitatielasten die voor 2019 € 88.000,- bedragen.

Juridische consequenties

De vorige verkoopprocedure is formeel afgerond en de partijen die een bieding gedaan hebben zijn per brief daarover geïnformeerd. Dit biedt de ruimte om met 1 of meerder partijen verder het gesprek aan te gaan. Door het verkopen van grond/vastgoed tegen marktconforme waarde zijn we niet aanbestedingsplichtig. Daarnaast gaan we voor een transactie die tot stand komt op grond van een concurrerende, transparante, non-discriminerende en onvoorwaardelijke inschrijvingsprocedure. Samen met een onafhankelijk taxatierapport voldoen we dan aan de beginselen van transparantie en gelijke behandeling.

Personele consequenties

Onderwerp

Verkoop klooster Utrechtseweg 131

Datum

15 februari 2019

Kenmerk

57100

Pagina

3 van 4

Geen

WMO-aspecten

In de uitwerking van plannen worden uitgangspunten zoals levensloopbestendig bouwen vastgelegd. In deze fase om te komen tot overeenstemming wordt een en ander wel benoemd maar nog niet concreet uitgewerkt.

Gezondheid

Er wordt bewust gekozen voor het behoud van een groot aantal bomen op het terrein. Deze geven een meerwaarde als het gaat over kwaliteit en klimaat maar zijn ook positief van invloed op het welzijn van mensen.

Duurzaamheid

Effect op vermindering regeldruk

Niet van toepassing

Standpunt O.R.

Niet van toepassing

Alternatieven

Opnieuw breed de markt op gaan met aangepaste randvoorwaarden. Om dan tot een keuze te kunnen komen zullen selectiecriteria bepaald moeten worden en een traject (nagenoeg) gelijk aan een aanbesteding opgetuigd moeten worden. Dit is tijdrovender dat de stap die nu voorgesteld wordt.

Onderwerp

Verkoop klooster Utrechtseweg 131

Datum

15 februari 2019

Kenmerk

57100

Pagina

4 van 4



Gemeente Renkum

Generaal Urquhartlaan 4
6861 GG Oosterbeek

Postbus 9100
6860 HA Oosterbeek
Telefoon (026) 33 48 111
Fax (026) 33 48 310

Internet www.renkum.nl

IBAN NL02BNGH0285007076
KvK 09215649

Leden van de gemeenteraad

Datum 18 februari 2019
Onderwerp Vervolg verkoop klooster – Utrechtseweg 131 Renkum

Geachte leden van de gemeenteraad,

Op 12 juli 2017 hebben wij u geïnformeerd over de verkoop klooster Utrechtseweg en scholen Groeneweg. Daarin lichtten wij de keuze toe om over te gaan tot een separate verkoop van de drie panden. Ondertussen zijn de scholen aan de Groeneweg verkocht en hebben we een proces om te komen tot de verkoop van het klooster doorlopen.

Dit proces heeft helaas niet geleid tot een verkoop. De biedingen die we ontvangen hebben lagen dusdanig beneden de door ons bepaalde grens, dat we niet over zijn gegaan tot een verkoop.

De oorzaak dat de biedingen te laag waren hebben we terug kunnen herleiden naar:

- de aanwezigheid van de brandweer/ambulancepost en de bepaling dat deze verplaatst kan worden maar de kosten bij de ontwikkelende partij neergelegd worden;
- het uitbrengen van een onvoorwaardelijk bod en afname binnen 2 maanden na gunning op basis van de huidige bestemming;

Daarnaast geven de aanwezigheid van een aantal grote te behouden bomen en de aangegeven kaders voor planontwikkeling, een aantal uitdagingen mee voor het uitwerken van een goed plan voor de locatie.

Om het pand verkocht te krijgen voor een prijs die onze eerder bepaalde waarde benaderd, is gekeken waar we ruimte kunnen creëren met als effect een beter bod. Deze ruimte zien we vooral ontstaan als we het moment van daadwerkelijke verkoop koppelen aan een onherroepelijk bestemmingsplan. Verschillende partijen, die naar aanleiding van het gelopen verkoopproces met ons contact opgenomen hebben, bevestigen dat ook.

Dit geldt ook voor een tweetal partijen die tijdens genoemd verkoopproces een bod uitgebracht hebben. Naast een bod hebben beide partijen een stedenbouwkundig plan/schets ingediend dat passend is binnen de gestelde ruimtelijke en programmatische verkoopvoorwaarde. Om binnen afzienbare tijd te kunnen komen tot een verkoopovereenkomst, gaan we op basis van deze plannen met deze partijen een nieuw verkoopproces in. De eerdere verkoopvoorwaarden vormen

Uw brief van

Uw kenmerk

Behandeld door

Verzenddatum van deze brief

Ons kenmerk

M.J.G. (Miranda) Nagel

(026) 33 48 471

Bijlage

89432

m.nagel@renkum.nl

daarvoor de basis, met in ieder geval een aanpassing in het moment waarop daadwerkelijk de verkoop plaatsvindt.

Mochten we er met deze partijen niet uitkomen dan gaan we opnieuw de markt op. Op basis van de verkoopbrochure gaan we dan samen met de omgeving een meer concrete visie vastleggen en vertalen naar stedenbouwkundig plan en mogelijk ook een (globaal) bestemmingsplan.

Ons streven is om voor juni van dit jaar met één van de partijen een intentie-/verkoopovereenkomst te sluiten. Wij informeren u over de stand van zaken tijdens de daarvoor bestemde momenten bij de commissie- en of raadsvergaderingen.

Met vriendelijke groet,

BURGEMEESTER EN WETHOUDERS VAN RENKUM

de secretaris,

de burgemeester,



R.S.M. (Rudie) Heintjes

A.M.J. (Agnes) Schaap

Onderwerp

Woningbouwplan Boven Heide - Wolfheze

Datum

23 januari 2019

Ons kenmerk

xxxx

Pagina

2 van 2