



## **‘Onderzoek naar haalbaarheid, opbrengstpotentie en risico’s van verkoop’:**

**Laan 19 te Schagen | Laan 21 te Schagen | Oostwal 2 te Tuitjenhorn**

**Drs. F.S. de Miranda MRICS RMT RT**

**Alkmaar, 22 augustus 2014**

**Bregman Bedrijfsmakelaardij o.g. B.V.**

Kennemerstraatweg 11

Alkmaar

Telefoon: (072) 515 65 64

Fax: (072) 512 55 46

E-mail: bog@bregman.nl

**Correspondentieadres**

Kennemerstraatweg 11

1814 GA Alkmaar

## Inhoud

1. Inleiding.....	2
2. Leeswijzer.....	2
3. Het kader; de markt.....	3
4. De locaties.....	8
5. Marktkansen en opbrengstpotentie.....	9
6. Het verkoopproces.....	11

## 1. Inleiding

De gemeente Schagen staat voor een grote bezuinigingsoperatie, waarbij logischerwijs ook naar het gemeentelijk vastgoed wordt gekeken. In de raadsvergadering van 24 juni jongstleden is besloten om een onderzoek uit te voeren naar de huisvesting van de gemeentelijke organisatie op één locatie, waar die nu nog is verspreid over twee locaties in Schagen en Tuitjenhorn. Tevens is er een leeg pand in Schagen dat in de analyse betrokken wordt.

Het onderzoek zal breed van opzet zijn en onder andere kijken naar de geschiktheid van de huidige panden voor de beoogde werkwijze, de financiële aspecten, de maatschappelijke impact van verhuizing en de mogelijkheden van verkoop van de drie objecten. Het resultaat zal zijn een raadsvoorstel dat in september zal worden besproken.

Onderdeel van het proces is een door Bregman Bedrijfsmakelaardij o.g BV uitgevoerd onderzoek naar de haalbaarheid, mogelijke opbrengsten, aanpak en risico's van verkoop van beide locaties afzonderlijk en de verschillen daartussen.

Wij hebben de objecten opgenomen en per locatie/object een waardebeoordeling uitgevoerd waarbij wij nadrukkelijk een brede kijk hebben gehanteerd op de markt en de mogelijke alternatieve toepassingen. Wij hebben aandacht geschonken aan de mogelijkheden, de risico's en de verschillende manieren van verkoop en hun voor- en nadelen; binnen de context van de markt van nu.

Doel van de rapportage is dat De Raad zich uiteindelijk een beeld kan vormen over de Voors en Tegens van verkoop van de verschillende locaties en dit kunnen meewegen in hun besluit voor één toekomstige locatie. De tijdshorizon voor het onderzoek is 1-1-2017, op welk moment de organisatie volgens de huidige wens wellicht op één locatie gevestigd zou kunnen zijn. Idealiter zou op deze datum de verkoop van één van de locaties geëffectueerd worden.

## 2. Leeswijzer

In hoofdstuk 3 zal eerst het kader worden geschetst waarbinnen een verkoop zal moeten plaatsvinden. Achtereenvolgens zal worden ingegaan op de nationale, regionale en lokale marktverhoudingen en zullen relevante trends worden beschreven. In hoofdstuk 4 zullen vervolgens de verschillende locaties beknopt worden beschreven.

In Hoofdstuk 5 worden een aantal scenario's voor toekomstig gebruik geïdentificeerd en wordt verder ingegaan op de marktkansen en de opbrengstpotentie van deze scenario's. Tenslotte wordt in hoofdstuk 6 een advies gegeven over het verkoopproces.

### 3. Het kader; de markt.

Dé vastgoedmarkt bestaat niet. Naast het feit dat de woningmarkt een totaal andere is dan de markt voor bedrijfsmatig vastgoed moet er binnen deze laatste ook gedifferentieerd worden tussen de markten voor bijvoorbeeld winkel,- kantoor,- zorg,- logistiekvastgoed; iedere deelmarkt met eigen onderliggende factoren en tevens (grote) regionale verschillen. Voor de onderhavige analyse zullen wij ons focussen op de kantorenmarkt, waarbij wij dankbaar gebruikmaken van “Vastgoedbericht 2014” van FGH, “Vastgoedmarkt in beeld, 2013 in feiten en cijfers” van NVM, “Nederland Compleet, medio 2014” van DTZ Zadelhoff en PropertyNL <sup>1,2,3,4</sup>.

#### De kantorenmarkt

In 2013 is in heel Nederland ongeveer evenveel kantoorruimte opgenomen als in 2012, namelijk circa 1 miljoen m<sup>2</sup>. Het lijkt positief dat de opname niet verder is gedaald t.o.v. 2012. Maar de facto is er onder bedrijven nog steeds zeer weinig behoefte aan kantoorruimte en ligt het opname niveau meer dan 50% onder de opname van voor de crisis.

Niet alleen de aanhoudende economische laagconjunctuur ligt hieraan ten grondslag. Ook weegt mee dat de grote kantoorgebruikers nog altijd bezig zijn met het zodanig optimaliseren van de organisatie dat er met minder vierkante meters kan worden volstaan. Op nationaal niveau speelt het huisvestingsgedrag van de (rijks) overheid een rol. Waar de overheid in eerdere perioden met weinig vraag met anticyclisch huisvestingsgedrag juist zorgde voor een dempend effect in de markt, is daar nu geen sprake meer van. Gedreven door een honger naar kostenbesparingen zet de (rijks) overheid juist nu in op een ongekende reductie van het aantal vierkante meters, waarmee zij meteen de toon zet voor andere bedrijven en instellingen. De komende jaren stoot alleen al de rijksoverheid meer dan 700.000 m<sup>2</sup> af.

De vraag naar nieuwe kantoorruimte blijft hierdoor beperkt. Weliswaar voldoen bestaande gebouwen vaak niet aan de eisen die de nieuwe werkprocessen stellen. Maar dan nog laten gebruikers per saldo meer ruimte in de bestaande voorraad achter, dan dat ze aan nieuwe meters opnemen.

Daarnaast neemt de vraag naar grote kantoorvolumes af. In 2013 zijn er in heel Nederland totaal slechts zes transacties geregistreerd met een oppervlakte van 10.000 m<sup>2</sup> of meer; allen in de grote steden.

*De (grotere) kantooropnames die wel doorgang vonden, concentreerden zich voornamelijk in de directe omgeving van een (intercity)station in de vier grote steden. In de markt overheerst daardoor het idee dat goede kantoren per definitie in een grote(re) stad en in de nabijheid van een intermodaal vervoersknooppunt moeten zijn gevestigd. Vanuit deze optiek zetten veel gemeenten in op de ontwikkeling van hun stationslocaties. Uit recent onderzoek van de Universiteit Twente, de Vrije Universiteit Amsterdam en StedenbaanPlus blijkt echter dat ook kantoren in de nabijheid van openbaar vervoerknooppunten niet immuun zijn voor leegstand.*

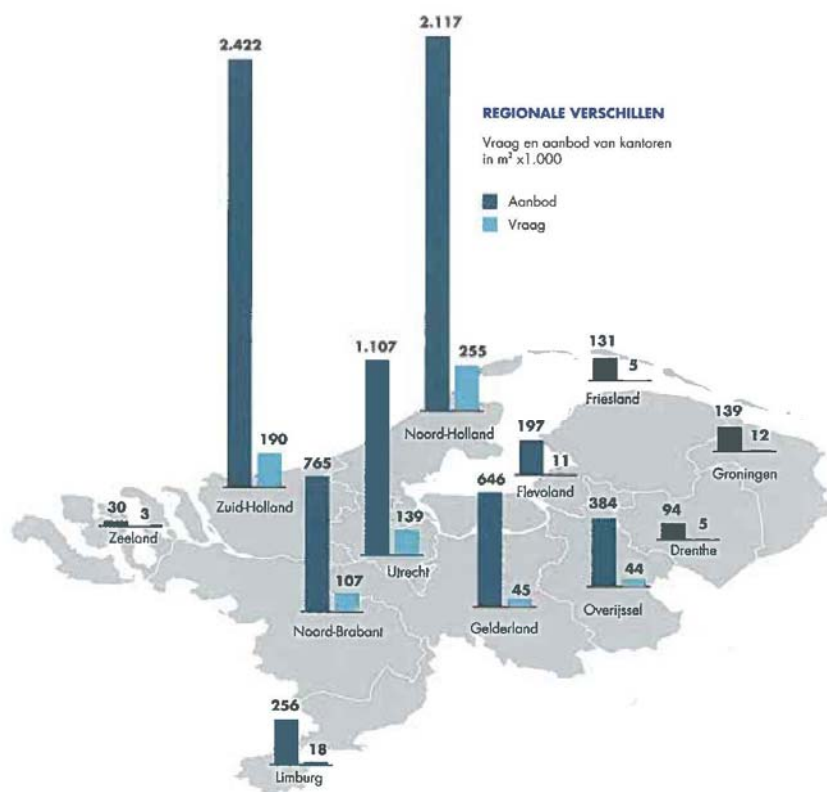
De beperkte vraag naar kantoorruimte heeft uiteraard gevolgen voor het aanbod en de leegstand. Vorig jaar is het aanbod van kantoorruimte toegenomen. In totaal werd aan het einde van 2013 7,4 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte te huur aangeboden, 5% meer dan eind 2012. In totaal bedraagt het aanbod nu iets meer dan 15% van de totale kantorenvoorraad.

Het geregistreerde aanbod is dus hoog, maar neemt minder snel toe dan in het recente verleden is voorspeld. Enerzijds wordt nu meer gekeken naar nieuwe oplossingen voor oude kantoorgebouwen; anderzijds wordt er minder nieuwbouw aan de voorraad toegevoegd. Daardoor lag het aantal

vierkante meters onttrekkingen in 2013 zelfs voor het eerst hoger dan het aantal vierkante meters dat aan de markt werd toegevoegd. Per saldo is de kantorenvorraad dus iets geslonken. Dit duid wellicht op een omslag in de kantorenmarkt. Maar de vastgoedmarkt zal nog zeker vijf tot tien jaar moeten doorgaan met het beleid van beperkte nieuwbouw, meer herbestemming en waar nodig sloop om de voorraad werkelijk op een marktconform niveau te krijgen. En hier dreigt direct een probleem. Want het tempo van de omslag ligt nog laag.

Tenslotte speelt ook nog het vraagstuk van de “verborgen leegstand”. Het betreft hier dan kantoometers die (nog) wel zijn verhuurd maar niet meer in gebruik zijn en dus binnen afzienbare tijd naar de markt zullen komen. Recent onderzoek van AOS Studley heeft uitgewezen dat de verborgen leegstand in Nederland nog eens circa 8 miljoen m<sup>2</sup> bedraagt. Dit toont aan dat de hierboven beschreven kanteling nog uiterst fragiel is.

De onevenwichtigheid op de kantorenmarkt blijkt duidelijk uit onderstaande grafiek van NVM.



“Noord-Holland boven Amsterdam” onttrekt zich niet aan het hierboven beschreven beeld. In heel 2013 is er boven het Noordzeekanaal slechts één kantorenttransactie geweest, groter dan 2.000 m<sup>2</sup>. Het betreft hier de herhuisvesting en centralisatie van de Veiligheidsregio en de GGD, wat overigens tot vertrek uit Schagen zal leiden. In 2014 heeft er vanaf het genoemde metrage nog geen enkele transactie plaatsgevonden.

### Dalende huurprijzen en stijgende looptijden

De slechte marktomstandigheden komen onder ander tot uitdrukking in dalende huurprijzen. Daarbij valt op dat de huurprijsverschillen tussen de locaties onderling steeds verder toenemen.

Dit is logisch maar ook noodzakelijk: de huurprijs, de waarde en de kwaliteit van een kantoorgebouw dienen immers beter met elkaar in overeenstemming te komen.

In het topsegment blijven de gepubliceerde huurprijzen nog altijd redelijk stabiel, maar ook hier geldt dat incentives in de markt de feitelijke huurprijzen omlaag drukken. De hoogste huren worden nog altijd behaald op de Amsterdamse Zuidas en lagen eind 2013 rond € 325,-/m<sup>2</sup> en daarmee zelfs iets hoger dan een jaar eerder. In het midden- en lage segment staan de huurprijzen op vrijwel alle locaties onder druk. In Alkmaar worden de transacties in de beste panden op de beste plekken gedaan rond de € 100,-/m<sup>2</sup>. De minder goede locaties gaan voor aanmerkelijk lagere prijzen.

Ondanks dat aanbieders die daar financieel toe in staat zijn hun huurprijzen soms sterk verlagen zijn de looptijden (de tijd dat een object “op de markt is”) in de achterliggende jaren sterk opgelopen.

Looptijden van enkele jaren zijn al lang geen uitzondering meer, zeker niet bij relatief grote objecten in relatief kleine verzorgingsgebieden.

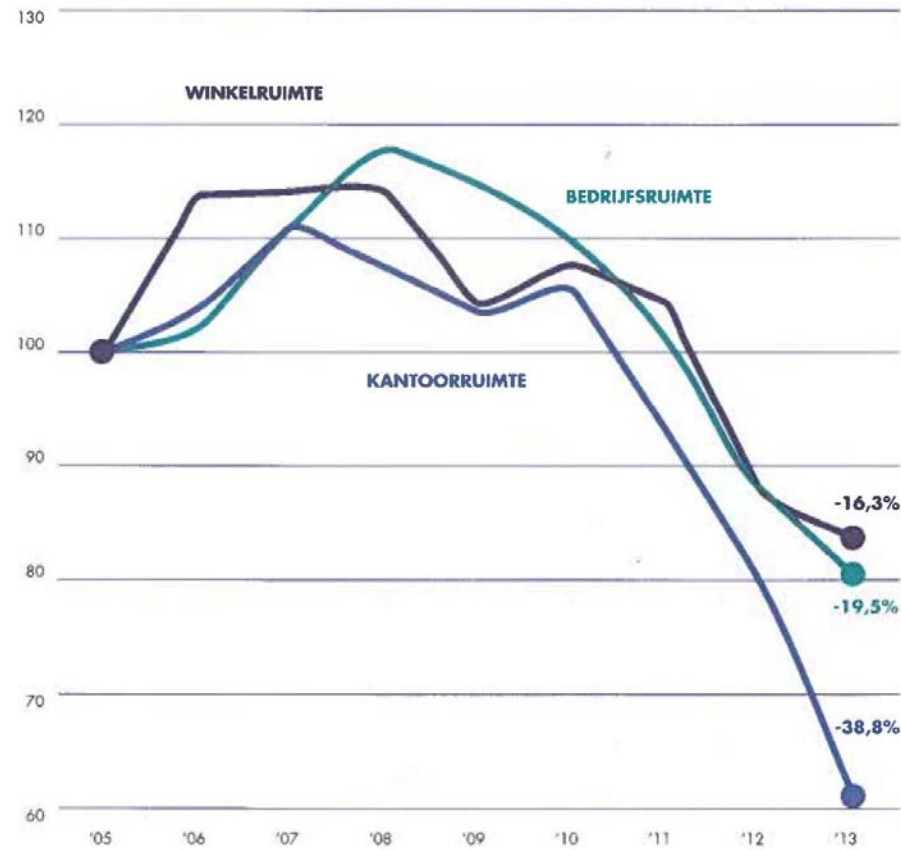
*De huurprijzen dalen niet alleen, maar worden ook steeds flexibeler. Uit een steekproef onder de leden van NVM-Business blijkt dat flexibele huurcontracten de norm zijn geworden voor kleinere kantoren. Flexibiliteit wordt gezocht in zowel financiële zin (huurtermijn, verlengingsopties) als in fysieke zin (aanpassing van gehuurde vierkante meters). Naar verwachting zal de vraag naar dergelijke contractvormen in de toekomst verder toenemen.*

### Gekelderde verkoopprijzen

Naast de huurprijzen staan ook de verkoopprijzen sinds het uitbreken van de crisis onder druk. Dit komt mede doordat banken (om te voldoen aan de eisen van Basel 3) een zeer terughoudend financieringsbeleid voeren en actief aan balansverkorting doen. Uit onderstaande grafiek van NVM blijkt dat met name kantoorgebouwen hard in waarde zijn gedaald. De verkoopprijzen zijn in de achterliggende jaren om verschillende redenen nog harder gedaald dan de verhuurprijzen.

#### KELDERING VERKOOPPRIJS

Verschil mediane verkoopprijs met vorig jaar in %, 2005 = 100



### Transformatie en sloop

De toegenomen aandacht voor de leegstandsproblematiek in de kantorensector, en voor mogelijke oplossingen als transformatie en beperking van nieuwbouw, heeft ertoe geleid dat de omvang van de kantorenvorraad nu voor het eerst per saldo licht is afgenomen. Het effect van het ingezette transformatiebeleid is het sterkst zichtbaar in de grotere steden, met Amsterdam als absolute koploper. Vorig jaar heeft ruim 80.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte in de hoofdstad een nieuwe functie gekregen. Een groot deel van de transformaties betrof omzettingen naar hotels en (studenten) woningen. Een belangrijk punt van aandacht in de discussie over de aanpak van leegstand is dat dergelijke transformaties alleen kans van slagen hebben in grote steden. In kleinere plaatsen is de marktpotentie voor specifieke functies als hotelvoorzieningen of studentenhuisvesting vaak moeilijker aan te tonen. Dat neemt niet weg dat ook buiten de grotere steden wel degelijk oudere kantoorpanden uit de markt kunnen worden genomen.

Door de verdergaande vergrijzing is er sprake van een groeiende zorgbehoefte in Nederland. De behoefte aan woningen geschikt voor ouderen neemt fors toe, de demografische trends zijn goed te voorspellen. Tegelijkertijd zullen de komende jaren honderden verzorgingstehuizen sluiten, door scheiding van de financiering van wonen en zorg van overheidswege. Bovenstaande zal leiden tot een nieuwe markt met nieuwe woonvormen en nieuwe kansen; ook voor transformaties.

In Heerhugowaard zijn wij betrokken geweest bij de transformatie van circa 2300 m<sup>2</sup> kantoor naar huisvesting in de somatische ouderenzorg en in gemeente Hollands Kroon is een kantoor nabij de A7 getransformeerd tot migrantenhuisvesting en momenteel zijn wij ook op andere locaties (o.a. Hoorn en Wormerveer) actief in gesprek met partijen over transformatie naar migrantenhuisvesting.

Voor een deel van de leegstand zal sloop de enige reële optie zijn en sloop kan ook bijdragen aan een evenwichtiger vastgoedmarkt. Echter, sloop kost op korte termijn vaak meer dan leegstand en voor veel panden die voor sloop in aanmerking zouden kunnen gelden dat er sprake is van boekwaardeproblematiek.



#### 4. De locaties

##### Laan 19 te Schagen

Het betreft een kantoorgebouw van circa 4.480 m<sup>2</sup> BVO in het centrum van Schagen op twee kadastrale percelen van 1.861 en 2.558 m<sup>2</sup>, totaal 4.417 m<sup>2</sup>. Het object omvat 3 bouwlagen en een relatief kleine opbouw als 4de laag. Het totale bouwvolume omvat circa 12.990 m<sup>3</sup>. Het object voorziet o.a. in een publieksbalie en een raadszaal. Verder voornamelijk kantoor kamers en kantoor tuinen. Het object is in verschillende fasen (uit-) en aangebouwd waardoor er nu sprake is van een relatief lang gebouw met lange looplijnen en waar op sommige plekken een probleem is met lichtinval. Tussen de verschillende bouwfases is een klein hoogteverschil. De eerste fase stamt uit 1985, de uit- en aanbouwen zijn gedaan in 1995 en 2001.

Het object maakt zowel bouwkundig als onderhoudstechnisch een verzorgde indruk.

Het object heeft thans een maatschappelijke bestemming. De maximaal toegestane bouwhoogte is 12 m<sup>1</sup>.

Uit kadastrale recherche zijn geen bijzondere waarde beïnvloedende privaatrechtelijke zaken naar voren gekomen.

##### Laan 21 te Schagen

Het betreft een kantoorgebouw van circa 650 m<sup>2</sup> BVO in het centrum van Schagen op een perceel van 726 m<sup>2</sup>. Het object omvat 3 bouwlagen en heeft een traditionele bouwaard. Het totale bouwvolume omvat circa 1690 m<sup>3</sup>. Het object is laatstelijk in gebruik geweest als huisvesting voor jongerenwerk en is thans door de gemeente in gebruik gegeven aan kunstenaars als antikraak. Het object stamt uit 1920 en is zowel bouwkundig als onderhoudstechnisch in slechte staat. Een volledige renovatie is noodzakelijk.

Het betreft een beschermd monument conform de gemeentewet. Het object heeft thans een maatschappelijke bestemming. De maximaal toegestane bouwhoogte is 9 m<sup>1</sup>.

Uit kadastrale recherche zijn geen bijzondere waarde beïnvloedende privaatrechtelijke zaken naar voren gekomen.

##### Oostwal 2 te Tuitjenhorn

Het betreft een kantoorgebouw van circa 3.270 m<sup>2</sup> BVO op een kadastraal perceel van 21.029 m<sup>2</sup>. Het perceel omkapseld 2 percelen met daarop een bibliotheek en een kinderdagverblijf. Het daadwerkelijke bruikbare perceel meet circa 14.000 m<sup>2</sup>.

Het object omvat grotendeels 2 bouwlagen waarbij de voorzijde van het object bestaat uit een vide van circa 640 m<sup>2</sup>. Verder zijn er een raadszaal en voornamelijk kantoor kamers en kantoor tuinen aanwezig. Het totale bouwvolume omvat circa 10.000 m<sup>3</sup>.

Het object is gebouwd in 1990.

Het object maakt zowel bouwkundig als onderhoudstechnisch een verzorgde indruk. Het object heeft thans de bestemming 'gemengd'. De maximaal toegestane bouwhoogte is 7 m<sup>1</sup>.

## 5. Marktkansen en opbrengstpotentie

In deze paragraaf zal per object een inschatting worden gemaakt van de marktkansen en de potentiële verkoopopbrengst.

Het betreft hier een inschatting van de mogelijke opbrengst van een toekomstige transactie (bij voorkeur te effectueren op 1-1-2017) in een nu nog onbekend marktsentiment met een nu nog onbekende koper die een nu nog onbekende aanwending aan het verkochte object zal geven. Waarmee maar onderstreept wordt dat een flinke mate van onzekerheid in het besluitvormingstraject onontkoombaar is. Voorts is er sprake van een bepaalde mate van prijselasticiteit die er toe leidt dat de kans op succes doorgaans (maar niet altijd) hoger is bij een lagere verkoopprijs. Daarentegen mag de marktconformiteit niet uit het oog verloren worden en mag er geen sprake zijn van staatssteun. Om bovenstaande tot uitdrukking te brengen is er in deze notitie voor gekozen om een breedte in de potentiële verkoopopbrengst aan te houden en daaraan gekoppeld een bandbreedte in de kans op succes.

Voor ieder object is afzonderlijk een analyse gemaakt, waarbij de marktkansen (verkoopbaarheid) en de opbrengstpotentie afhankelijk is van de alternatieve aanwending. Per object is een heel scala aan aanwendingsmogelijkheden de revue gepasseerd. Vervolgens zijn deze weer geclusterd in 3 hoofdscenario's, te weten continuering huidig gebruik, transformatie en sloop.

Continuering huidig gebruik. In dit scenario blijft de kantoorfunctie in tact en zal er een gebruiker en/of een belegger gevonden moeten worden die het object doorexploiteert. De waarde indicatie is in dit scenario gebaseerd op de huurwaardekapitalisatiemethode en de analyse van referentietransacties.

Transformatie. Er zijn in Nederland inmiddels vele kantoorgebouwen getransformeerd. De meest voorkomende transformaties hebben zich voorgedaan richting zorg en zorgwonen, leisure/hotel, onderwijs, PDV/GDV, studentenhuysvesting en migrantenhuysvesting. Voor al deze transformaties geldt dat in feite het casco van het te transformeren object wordt gekocht en dat er vervolgens een (grote) investering wordt gepleegd om de nieuwe aanwending mogelijk te maken. De waardeindicatie is hier gebaseerd op de vergelijkende methode, waarbij wij zowel naar referenties van de aankoop als de transformatiekosten hebben gekeken. Met name in deze laatste zit een grote bandbreedte, mede afhankelijk van de toekomstige aanwending. Overigens is hierbij de transformatie naar een PDV/GDV bestemming vanwege de geringe haalbaarheid buiten beschouwing gelaten.

Sloop. Bij sloop gaat het in de basis om grondwaarde minus sloopkosten. Deze hebben wij inzichtelijk gemaakt door middels prijsvergelijk met geschikte referenties, o.a. gebaseerd op residuele scenario's. Woningbouw (met al dan niet een commerciële of maatschappelijke plint) ligt dan het meest voor de hand. Het is binnen het kader van dit onderzoek echter lastig om hier een onderbouwde uitspraak over te doen. (Bouwende) ontwikkelaars betalen zeer defensieve bedragen voor gronden waarop nog geen bestemming rust en geen plan is ontwikkeld. Als reeds ontwikkelde plannen verkocht moeten worden komt het vaak voor dat de ontwikkelaar/bouwer afwijkende ideeën over het aangeboden plan heeft. Tenslotte is e.e.a. nog afhankelijk van de te maken afspraken over en kosten voor infra, groen en bovenwijkse voorzieningen, etc.

Voor alle scenario's hebben wij de aanname gedaan dat de gemeente in haar publiekrechtelijke functie medewerking zal verlenen aan een eventueel benodigde bestemmingswijziging.

Op basis van het bovenstaande komen wij tot de volgende opbrengstindicaties.

Laan 19 te Schagen

Aanwending	Opbrengstindicatie *	Kans op succes**
Kantoor	€ 1,80 mln. - € 2,25 mln.	10% - 5%
Transformatie	€ 1,10 mln. - € 2,25 mln.	30% -10%
Sloop	€ 0,95 mln. - € 1,50 mln.	60% - 50%

Laan 21 te Schagen

Aanwending	Opbrengstindicatie *	Kans op succes**
Kantoor/Praktijk	€ 0,260 mln. - € 0,550 mln.	85% - 75%
Transformatie/Wonen	€ 0,290 mln. - € 0,365 mln.	85% - 75%
Sloop	n.v.t.	

Oostwal 2 te Tuitjenhorn

Aanwending	Opbrengstindicatie *	Kans op succes**
Kantoor	€ 1,30 mln. - € 1,65 mln.	10% - 5%
Transformatie	€ 0,80 mln. - € 1,65 mln.	60% - 30%
Sloop	€ 0,80 mln. - € 1,20 mln.	50% - 35%

\* In huidige staat, waardepeildatum 1-8-2014

\*\* Transport voor of op 1-1-2017

De hierboven getoonde bandbreedtes zijn nog fors; vooral bij transformatiescenario's. Dit is te verklaren doordat een transformatie verschillende verschijningsvormen aan kan nemen. Voor de eerder genoemde transformatie in Heerhugowaard (van kantoor naar somatische ouderenzorg) moesten o.a. 33 badkamers en keukens ingebouwd worden. Met de transformatie in Zaanstad die wij nu aan het afronden zijn (van verzorgingstehuis naar migrantenhuisvesting) is slechts een kleine investering gemoeid.

Voorts valt op dat de waarde van het scenario Sloop ten opzichte van het scenario Transformatie in Tuitjenhorn relatief gunstig uitvalt in vergelijking met Laan 19. Dit heeft te maken met het feit dat er bij Transformatie primair wordt gekeken naar bebouwde meters en bij sloop naar grond. Het perceel in Tuitjenhorn is grofweg 3 maal zo groot als het perceel in Schagen, wat verschillen in grondwaarde per meter opheft.

## 6. Het verkoopproces

Uit vorige paragraaf is duidelijk naar voren gekomen dat de kans op succes in een aantal scenario's beperkt is. Het grootste risico van de operatie is dan ook het niet vinden van een koper, waardoor de gemeente met de panden blijft zitten. Ook kan het gebeuren dat een koper de financiering niet rond krijgt. Het is van cruciaal belang om deze risico's waar mogelijk in te perken en zo de eigen kans op succes te vergoten.

Dit kan onder andere door:

- Reëel te prijzen en niet te hopen op een wonder
- Te waken voor het idee dat de markt te maken is, dat partijen te interesseren zijn en dat het eigen te verkopen pand bijzonder is.
- Te waken voor de veronderstelling dat de markt wel weer aan zal trekken.
- Zelf het object met de minst goede marktkansen te blijven gebruiken
- Zelf proactief de concrete transformatiemogelijkheden te onderzoeken en voor te bereiden, al dan niet in samenwerking met marktpartijen en banken.
- Een opportunistisch en breed verkoopproces, waarbij "het eigen geluk georganiseerd wordt"

De markt voor kantoren is transparant en volledig vraag gestuurd. De opbrengsten zijn de laatste jaren sterk gedaald maar nog altijd relatief goed t.o.v. de alternatieven. Maar de kansen zijn klein door een gebrek aan vraag en het grote aanbod. De markt voor transformaties en sloop/nieuwbouw is minder transparant en minder vraaggestuurd. Vaak ontstaat pas beweging nadat marktpartijen op bepaalde kansen worden gewezen.

Ook dient er een keuze gemaakt te worden in de verkoopmethode. Een verkoopmethode met een bepaald tijdsplan (veiling, inschrijving) is risicovol. Immers een dergelijke methode werkt als er voldoende vraag is en de druk op gegadigden zo opgevoerd kan worden dat zij zich een opgelegd tijdsplan laten welgevalen. Zeker bij complexe vraagstukken als transformatie is de kans klein dat op deze wijze voldoende marktwerking wordt gegenereerd.

Tenslotte zou de kans op succes nog bevorderd kunnen worden door beide objecten (er wordt hier even afgezien van Laet 21) tegelijkertijd naar de markt te brengen om te ervaren welk object het meeste interesse opwekt. Wij zijn hier echter geen voorstander van omdat de vraag-aanbod verhoudingen dan opties nog verder worden verstoord en doordat op deze wijze aan de markt wordt overgelaten in welk object de gemeente zelf zal blijven werken. Slechts als uit de analyse komt dat volledige nieuwbouw noodzakelijk is op een andere locatie, kan aan verkoop van beide objecten worden gedacht, als voorwaarde bij de aanbesteding van de nieuwbouw.

Alles overwegende adviseren wij het volgende proces in te zetten:

- Maak een principekeuze welk object/objecten verkocht moet worden
- Zorg ervoor dat het te verkopen object niet alleen fysiek maar ook procedureel verkoopklaar is (inclusief het treffen van eventuele financiële voorzieningen)
- Stel een volledig verkoopdossier samen; o.a.. voorzien van verkennend bodemonderzoek en asbestinventarisatie
- Biedt het object via de reguliere kanalen te koop aan als kantoor; de vraagprijs dient als anker voor het vervolgproces
- Rekent niet op succes van een kantoortransactie maar start direct met het onderzoek naar transformatie en sloop
  - o Consulteer actief marktpartijen
  - o Start tijdig met de publiekrechtelijke randvoorwaarden