

Verslag marktconsultatie ontwikkeling perceel voormalige kaasfabriek Osingahuizen

Inleiding

Hierbij treft u het verslag van de marktconsultatie ontwikkeling perceel voormalige Kaasfabriek Osingahuizen aan. Dit als voorbereiding op een mogelijke verkoopprocedure van dit onroerend goed.

De marktconsultatie die in juli 2024 is gepubliceerd betrof een schriftelijke vragenlijst welke werd opgevolgd door een schouw van de locatie. Vervolgens zijn de deelnemende partijen uitgenodigd voor een gesprek. Deze gesprekken zijn gehouden in oktober. Niet alle vijf deelnemers hebben de schriftelijke vragen beantwoord, sommigen hebben via de mail een reactie gegeven en anderen alleen in het gesprek. Omdat laatstgenoemden voorafgaand aan de marktconsultatie wel hadden aangegeven interesse te hebben, hebben we dezen wel uitgenodigd voor een gesprek.

Dit verslag bevat dan ook, indien aanwezig, de integrale weergave van de schriftelijke reactie. Van meerdere deelnemers zijn bepaalde passages niet in het verslag opgenomen omdat dit naar mening van de gemeente mogelijk commercieel gevoelige informatie kan zijn, is besloten om dit niet op te nemen.

Hoewel we hebben aangegeven in het marktconsultatiedocument dat de inbreng (antwoorden op de gestelde vragen) geanonimiseerd worden weergegeven, is het doorgaans wel gebruikelijk om in het verslag over de consultatie bij de inleiding wel de namen van de deelnemers aan de consultatie te vermelden. Aangezien echter één deelnemer hier bezwaar tegen maakte, is besloten om ook geen enkele bedrijfsnaam of persoonsnaam te vermelden.

Deelnemer 1

**Vraag gemeente
Súdwest-Fryslân**
Wat wilt u ons
meegeven?

Er moet veel aan het gebouw gebeuren. Tegelijkertijd zijn er veel ambities. Het nastreven van een restaurant met een Michelinster is een stevige uitdaging. Er is veel geschiedenis op de locatie, zoals (geluids)overlast. Het gebouw zelf heeft een lange geschiedenis.

Voor horeca is het niet een super locatie. Er zijn er maar twee (sterrenrestaurants) in Friesland en die zijn al lang bezig. Daarnaast: "Dit is niet de mooiste locatie die er is." Er zijn wel mooiere plekken aanwezig in de omgeving. De gemeente zou eigenlijk al met de ondernemer in gesprek moeten zijn. M.b.t. woningen: aan de andere kant van Heeg zijn mooie woningen, hier is meer behoefte aan betaalbare woningen. Mensen zijn nu gewend dat het "heerlijk stil" is. Verandering geeft mensen reden tot zorg, dat is lastig. Dat trekt wel weg, maar horeca zal wel spannend blijven.

**Vraag gemeente
Súdwest-Fryslân**
Hoe kijkt u naar het
concept "duurzame
woonvorm"?

Je zoekt voor dit project mensen met het concept verbonden zijn.

Een nobel idee. Er is meer ruimte nodig als men er het jaar rond van de grond wil leven. Ook de prijs van de woningen zet ik dan vraagtekens bij. "Een mooi plan, maar of het realistisch is dat weet ik niet".

Een soortgelijk concept staat al in een dorp in de nabije omgeving. Dat staat al ruim 1,5 jaar te koop. Als er behoefte was, was die al lang verkocht. De noodzakelijke investeringen op het terrein kosten veel geld. Het moet verduurzaamd worden. Het is geen A1 locatie. Wellicht met grotere huizen, maar daarmee worden vooral kopers uit het westen bediend, en niet de lokale markt.

Er is meer behoefte aan betaalbare woningen, tot €400.000,-.
Gezinswoningen en appartementen.

Niet alleen voor jongeren maar ook voor ouderen is er woningtekort.

Het idee leeft nu al in Heeg dat dit er komt. Op basis van de advertenties die gezien zijn. De behoefte in de hele regio is betaalbare woningen. Woningen zijn maar kort te koop voor zeer hoge prijzen. Ik vind het sympathieker overkomen als er meer betaalbare woningen komen.

Op deze manier (tenderd) gaan er geen initiatieven komen vanuit de inwoners uit de omgeving.

Het is ook een beetje buiten het dorp, het is net zo ver van Heeg als Jutrijp. Als je er zeker 30 woningen neer zou zetten kun je ook een kleine eigen gemeenschap creëren. Het is niet dat ik het niet een goed concept vind. Ik zou blij worden van een andere opzet. Misschien is horeca niet het juiste antwoord. Het is een 'vaar erlangs' route, niet echt een plek waar je even aanlegt. De brug gaat dicht 's avonds, je kunt ook niet even IJlst inlopen.

Voor lunch moet je er langs komen, qua locatie, voor diner willen mensen wel omlopen. In Heeg staan ook al meerdere horeca te koop. Als je nou een ondernemer hebt zoals Jan Sminck uit Wollega, dan heb je een makkelijker verhaal.

**Vraag gemeente
Súdwest-Fryslân**
Wat vinden jullie van
het project als
geheel aan te bieden
of te splitsen in
horeca en wonen?

Het kan prima op beide manieren. Maar het moet vergunning technisch wel kunnen, het moet elkaar niet in de weg zitten.

Momenteel is het terras in Friesland de grootste bron van inkomen in de horeca, en dat is hier niet van toepassing. Er is een mooie ochtendzon, maar in de loop van de dag is het anders. Geen hotel op deze locatie. Een restaurant met een paar kamers zou nog kunnen. Er zijn mogelijkheden genoeg. Niet recreatief, dat is er genoeg.

Ik zou graag zien dat men iets doet voor de bewoners van Súdwest-Fryslân. Qua bewoning is het goed om te mixen, te vermengen, niet voor een speciale doelgroep. Of iets voor mantelzorg. Statushouders zou ook kunnen.

Geworteld wonen. Als je zelf invloed hebt gehad op het concept blijven mensen ook langer wonen. Verdiep je ook eens in Knarrenhof.

En dan met een speculatiebeding van 5 jaar bijvoorbeeld.

Deelnemer 2

Via deze weg wil ik u graag mijn reactie doen toekomen betreffende uw marktconsultatie. In de eerste plaats compliment voor uw aanpak, deze getuigt van lef. Bovendien is het uitgangspunt het verleden centraal te stellen en de binding tussen landbouw en hoogwaardige gastronomie daarin een centrale rol te laten spelen, mooi. Deze binding is zeker mogelijk, er zijn diverse ontwikkelaars die eveneens goede contacten hebben waarmee de combinatie met hoogwaardige keukens, en daarmee het creëren van een geheel nieuwe bestemming in Heeg, haalbaar is. Laat dit niet los.

U zult veel reacties krijgen die graag het woningen-deel en het restaurant-deel los zouden zien, om vervolgens alleen op het winstgevendende deel (woningen) in te willen schrijven. Ik zou u meegeven hierin niet mee te gaan.

Tot slot wil ik een pleidooi houden voor het regionale verleden. Dat de locatie herontwikkeld kan worden tot iets bijzonders staat buiten kijf. Maar naast het regionale zuivel/agrarisch verleden moet u het maritieme verleden niet verliezen. De scheepswerf moest weg, dat is helder. En dat in het Masterplan destijds iets is opgenomen over het niet terug laten keren van schepen is in die zin heel begrijpelijk. Nu blijkt uit de marktconsultatie dat u zoekt naar wat er met dat water moet. Tja. Geen scheepsbouw, helemaal geen boten? Dempen dan maar?

Hier is nieuwbouw van woonruimte gecombineerd met een hoog segment woonschepen, welke eveneens aan welstandseisen moeten voldoen. Daarmee bereikt u de beste opbrengst voor het grondgebonden vastgoed, voegt u een nog niet bestaand luxe woonsegment toe en eert u tevens het maritieme verleden dat deel uitmaakt van de locatie. Kortom, ik wil u vragen middels een dergelijke referentie dit toe te voegen aan de scope van het project.

Tot slot voor uw beeld een nieuwbouw-brochure [Woonschepen Sluishuis Amsterdam - Talsma Shipyards](#) waar u ook kunt zien welk prijspunt dergelijke schepen vertegenwoordigen. Volgens mij sluit dit naadloos aan op de doelstelling om iets bijzonders te creëren, iets dat nog niet in deze vorm in Heeg of zelfs de gehele gemeente aanwezig is.

Een combinatie met ook woondoelgroep betaalbaar/starter is niet logisch op deze plek, dat strookt niet met de doelstelling van een unieke bestemming.

**Vraag gemeente
Súdwest-Fryslân**
Wilt u uw reactie
toelichten?

De reactie spreekt voor zich, ik ben blij verrast dat de uitvraag er is. Mooi dat de gemeente zich zo open en kwetsbaar opstelt. Ben heel benieuwd wat er uit kan komen. De locatie is erg mooi, biedt veel kansen. De vraag is 'wat wil je?' Er is nu van alles wat aangegeven in de uitvraag. Mijn advies is om het meer specifiek te maken. Kies als gemeente of laat de inschrijvers kiezen voor een eenduidig concept. Horeca op deze plek vind ik een beetje vreemd, liever in het centrum of een plek waar reuring is. Op andere plekken wil je juist rust hebben. De locatie is nu rustig en een terras kan prima werken maar standaard terrasfuncties wil je niet overal in het buitengebied verspreid hebben liggen maar concentreren in de centrumgebieden, die bovendien al onder druk staan. Meer concurrentie daarin vind ik niet verstandig.

Een Michelinster is ambitieus en past in een groei model. Dat is ook echt iets compleet nieuws en zou daarom juist wel op deze locatie kunnen. De groeiruimte die nodig is om een dergelijk concept te laten slagen vind je niet in het centrum. Zorg dat je ruimte hebt voor een ondernemer om te groeien. Bijvoorbeeld door ruimte te maken voor een grotere tuin die het restaurant kan bedienen. Restaurants in het land die zelf produceren hebben daarvoor al gauw een halve hectare tuin nodig. Naast ruimte voor parkeren en het restaurant zelf denk ik dat de hectare snel vol is. Zeker omdat een toprestaurant ook een hotelfunctie moet hebben. Daarom adviseer ik de gemeente om bij een keuze voor dit concept, de woningen op andere projecten te realiseren maar niet hier.

Financieren moet al gauw met 40% eigen geld. Als je het concept wilt laten slagen moet je het eigenlijk op maat maken voor een ondernemer. Als je een sterk concept wilt neerzetten dan is de locatie niet zo leidend. Dan is financieren misschien wel wat moeilijker. Mijn gevoel zegt dat je kansen moet creëren voor een (sous-)chef vanuit een restaurant als De Librije die op eigen benen wil staan. Of je zo'n persoon gaat bereiken via Tendered, daar twijfel ik aan. Je zult dan bovendien als gemeente de meeste kans van slagen hebben als je ofwel een ontwikkelaar vindt met culinaire contacten, of zelf de kosten kan sturen door bijvoorbeeld met een (erf)pacht te gaan werken om de aanloopkosten te drukken.

Vragen marktpartij

Deelnemer: Is er door de vorige ontwikkelaar ook al participatie georganiseerd? Omwonenden betrokken? Kortom zijn er verwachtingen gewekt waar een gegadigde rekening mee dient te houden?

SWF: Voor zover bekend niet.

Deelnemer: hoe ziet de gemeente de locatie, willen jullie het zelf behouden of verkopen?

SWF: Verkopen. Masterplan is al oud. Eerst marktconsultatie.

Er is een bodemonderzoek, en de loods wordt eerst gesloopt door de gemeente.

Deelnemer: Betekent dit dan ook iets voor de mate van uitbreiding? Je bent dan een groot volume kwijt waardoor je die niet kunt herbestemmen. Is sloop van de andere opstallen ook toegestaan of wordt er op voorhand gekozen voor behoud?

SWF: De gemeente kiest voor behoud van het voormalig kaaspakhuis. Voor het nieuwe plan werkt de gemeente mee aan de vereiste planologische procedure. In deze marktconsultatie wordt verkend op welke manier dat het beste kan.

Deelnemer: De spanning, stedenbouwkundig, zit in de straatkant. De bebouwing in de omgeving begint al eerder maar is dan nog diffuus. Over de brug is dan de locatie. Het is niet echt het dorp, maar kan wel de toegangspoort worden. Vooral in het straatbeeld dan. Om een mooie uitstraling te hebben is het belangrijk om die toegang op te knappen. Ik denk dat de ruimte daar krap gaat worden. Het straatprofiel is al smal. Je hebt daar veel ruimte nodig voor het parkeren, het pand moet dan naar achteren. Hoe ziet het er dan over 10 of 15 jaar er dan uit?

Deelnemer 3**1. Wijze van aanbieden**

Vraagstelling: Is het raadzaam het project als een geheel aan te bieden, of heeft splitsing van het horeca-gedeelte en het wonen de voorkeur? En waarom? Welke voor- en nadelen ziet u aan een splitsing?

Als vastgehouden worden aan welke variant dan ook van het nu overwogen horecaconcept is het aan te bevelen om het te splitsen en dat ook kadastraal door te voeren door een erfgrans te trekken die op 2 meter van de westgevel van het voormalige kaaspakhuis ligt.

Reden/Voordelen en nadelen

Het voormalige kaaspakhuis kan dan door een horecavastgoed ontwikkelaar worden getransformeerd en desgewenst worden verhuurd aan een horeca ondernemer, die of zelf een chefkok van het juiste niveau is of zo'n chefkok met crew aan zich weet te binden.

Het voordeel van de eventuele splitsing is dat dit mogelijkheden geeft om

- Meer focus
In de ontwikkeling en planvoering kan worden gefocust op de drie zeer verschillende doelstellingen (horeca, groen mienshipsmodel, woningen)
- Meerdere opdrachtgevers/financiers mogelijk
- Scheiding infra
Er kan een scheiding worden aangebracht in de infrastructurele maatregelen zoals toegangsweg naar de woningen en parkeerplaatsen voor de bezoekers en personeel van het restaurant te scheiden.
- Twee snelheden in de uitvoering mogelijk
De uitvoering kan in twee verschillende snelheden worden gerealiseerd. Immers de woningen kunnen -indien toepassing van een prefab concept mogelijk is- mogelijk veel sneller op de bestaande betonvloer worden gerealiseerd dan de conversie, renovatie en opstart van het beoogde horecapand.

- Ook voor de noodzakelijke aanpassingen van het omgevingsplan geeft dit duidelijker kaders en uitgangspunten

innovatief eigendoms- en beheersconcept

Voor de woningen kan wellicht ook een innovatief eigendoms- en beheersconcept worden uitgedacht en geïmplementeerd die op lange termijn:

- de nog vast te stellen ambities en doelstellingen van de gemeenteraad met de locatie borgt
- speculatiewinsten voorkomt.

Gedacht kan worden aan een wooncoöperatiemodel in combinatie met dezelfde bedingen die gelden als particulieren een huurwoning van een woningbouwcoöperatie overnemen.

2. Hogere marktsegment?

Vraagstelling: Het horeca-concept gaat uit van het hogere marktsegment. De ambitie is een restaurant op (potentieel) het niveau van de groene MICHELIN ster. Hoe beoordeelt u de kansen voor een dergelijk restaurant op deze locatie? Aan welke voorwaarden moet eventueel invulling worden gegeven om de kansen te vergroten?

Er zijn momenteel 15 restaurants met een groene michelinstar in Nederland (zie tabel hieronder). In de noordelijke provincies en Flevoland zijn er geen. De noordelijkste zit in Zwolle (de Librije). Dit type restaurants heeft een zeer specifiek (kapitaalkrachtig) publiek. Wil een dergelijke restaurant seizoensrond en duurzaam klanten blijven trekken dat zal het bezoek vaak gecombineerd moeten worden een verblijfsarrangement. Daarnaast worden de komende jaren nog veel faillissementen in de horecasector verwacht.

Kansen op deze locatie:

Zowel voor de mogelijkheid om het juiste personeel te vinden en te houden als voor de klanten is de verwachte spoeling dun. Daarentegen is de locatie van het kaaspakhuis en met name het terras aan het water op de eerste verdieping iets wat niet alleen voor het luxere segment beschikbaar zou moeten zijn. Het reguliere toeristenseizoen is immers kort in dit gebied.

Maar ook zijn lang niet alle restauranthouders ervan overtuigd dat het hebben van een ster resulteert in een hogere Bottom line van het resultaat in de bedrijfsvoering

Vergroten Kansen:

- **Aanlegmogelijkheden voor passanten?**
Omdat een deel van de watersporters wel in de potentiële doelgroep kunnen vallen kunnen aanlegmogelijkheden voor passanten die het restaurant willen bezoeken belangrijk zijn.
- **Toevoegen van een aantal camperplaatsen ?**
Ook een aantal camperplaatsen zou voor extra traffic en seizoensverlenging kunnen zorgen
- **Het toevoegen van logiesmogelijkheden in de vorm van bijv. bed and breakfast geeft een stabielere basis voor de bedrijfsvoering, en een verlenging van het seizoen. Er is behoefte aan uitbreiding van deze capaciteit in deze regio (bron TAF).**
 - Dit kan bijvoorbeeld door het toevoegen van 4 recreatieunits die ook als bed and breakfast kunnen worden geëxploiteerd
 - Maar wellicht kan zelfs binnen de twee verdiepingen oppervlakte van het voormalige kaaspakhuis zou misschien ook een aantal verblijfsunits voor recreanten worden gecreëerd, zeker als het platte dak door een schuine kap wordt vervangen.
- **Lager in de markt zetten van farm to table concept**
Het farm to table concept kan ook lager in de markt worden gezet waardoor de potentiële doelgroep wordt vergroot.
- **Toevoegen attracties** Zeker als op de voormalige plaats van de torenkraan een kleine uitzichttoren (met de contouren van de voormalige torenkraan) zou worden toegevoegd
- **Ook kan overwogen worden één of twee maritieme/kaas escaperooms als onderdeel van het plan te realiseren (op het fundament van de voormalige torenkraan)**
- **Groentetuin achterop kavel** Wil een gezonde groentetuin onderdeel worden van het plan dan kan ook worden onderzocht of dit niet (ook) kan worden gerealiseerd bij de zorgboerderij aan de overkant.
- **De kans is immers aanwezig dat er te lang op te veel oppervlakte te veel beton op het**

perceel heeft gelegen om tot een voor een (biologische) groentetuin geschikte gezonde en vruchtbare bodemstructuur te komen.

- Ook is de eventuele impact van de conclusies van het bodemonderzoek nog een onzekere factor.

Voor deze reactie is de groentetuin ingetekend achter op de kavel in de reeds aanwezige groenstrook.

Tabel: Huidige Groene Michelin sterrestaurants in Nederland

Chefkok	Naam restaurant	Plaats	Provincie
4. Bjorn Massop	Lokaal	Doetinchem	Gelderland
7. Emile van der Staak	De Nieuwe Winkel	Nijmegen	Gelderland
8. Edwin Soumang	ONE	Roermond	Limburg
10. Jean Thoma	Aan Sjuuteeānjd	Schinnen	Limburg
1. Luc Kusters	Bolenius	Amsterdam	Noordholland
2. Jos Timmer	De Kas	Amsterdam	Noordholland
3. Bas van Kranen	Flore	Amsterdam	Noordholland
14. Het team	Het Seminar	Zenderen	Overijssel
15. Jonnie Boer	De Librije	Zwolle	Overijssel
11. Josephien Blom	Héron	Utrecht	Utrecht
5. Marcel Meijer	Hof aan Zee	Koudekerke	Zuidholland
6. Dennis Willems	Morille	Koudekerke	Zuidholland
9. Jord Coree	Rotonde	Rotterdam	Zuidholland
12. Niven Kunz	Triptyque	Wateringen	Zuidholland
13. Martijn Koeleman	De Dyck	Woudbrugge	Zuidholland

3. Voedseleducatie

Vraagstelling: De gemeente Súdwest-Fryslân wil de gezondste gemeente van Nederland worden. De gemeentelijke voedselagenda heeft o.a. tot doel dat inwoners gezonder gaan eten.

Voedseleducatie is een belangrijke schakel om deze doelstelling te realiseren.

Denkbaar is dat het restaurant zijn deuren open stelt ten dienste van een educatieve functie. Voor het restaurant zouden daarmee in de stille maanden de inkomsten kunnen worden aangevuld.

a. Hoe beoordeelt u dit idee?

Primaire reactie is dat het een “Nijsgjirrich” idee is maar dat de uitvoerbaarheid op uitdagingen kan stuiten omdat het afhankelijk is van de welwillendheid en de houding van de horecaondernemer.

Een publiekslocatie voor gezond wonen, werken en leven is een goed idee maar misschien niet in combinatie met een restaurant, zeker niet in het hogere marktsegment.

De vraag is dan wel of de gemeente dit ook ondersteunt in de vorm van een duurzame dekking van exploitatiekosten.

Het heeft onze sterke voorkeur dat de te realiseren woonheden duurzaam zijn en in continuïteit betaalbaar voor het goedkoopste segment, Tevens dient de toegang tot de groentetuin en de havenomgeving te allen tijde openbaar te blijven. Dit plan zou wat ons betreft geen elitaire compound mogen worden. De gemeente beoogt immers in deze situatie het realiseren van een ander waarde concept dan een eenmalige financiële bate op basis van het hoogste bod van een projectontwikkelaar, die er zelf ook weer winst op wil maken.

b. Welke kansen en bedreigingen ziet u?

KANS:

(...)

BEDREIGING:

Of het qua volksgezondheid mogelijk is om op de bestaande betonvloer deze woon- en verblijfsruimten te realiseren dient op haalbaarheid te worden getoetst

4. Doelgroepen wooneenheden

Vraagstelling : De te bouwen wooneenheden vormen een kleinschalige ontwikkeling waarbij de verbinding met het horeca-concept erg belangrijk is.

a. Voor welke doelgroepen moet volgens u gebouwd worden op deze plek?

Op dit moment is in veel Friese gemeenten veel behoefte aan

- betaalbare huur en koopwoningen voor jongeren.
- Maar ook de iets oudere generatie waar de kinderen het huis uit zijn en die een grotere woning met de bijbehorende tuinverplichtingen achter zich willen laten en een zekere vorm van collectiviteit en duurzaamheid in de vorm van het delen van een tuin en van bepaalde roerende goederen wel zien zitten kunnen een doelgroep vormen. En de mogelijkheid om te omzien naar elkaar en dingen samen te doen.
- Daarnaast kan er behoefte zijn aan recreatieve bed and breakfast accomodaties, die uiteraard dan een verbinding hebben met het horecaconcept.

b. met welke (ruimtelijke) aspecten moet rekening worden gehouden bij de invulling?

- Omdat er naar verwachting een dikke betonlaag ligt achter de huidige loods ligt het niet voor de hand om daar in de toekomst tuingrond van te maken. Bovendien zou het verwijderen van het beton tot hoge kosten in de business case en een grote CO2 belasting voor het project betekenen
- Voor de rentabiliteit van de business case, de dagelijkse toegankelijkheid licht het meer voor de hand om de loods te slopen. De vrijgekomen betonvloer kan dan gebruikt in een combinatie van
-(...)

Onderzocht dient te worden of een deel hiervan door een woningbouwvereniging kan worden geadopteerd.

In ieder geval dienen eventuele koopappartementen bevatten:

een speculatiebeding Het speculatiebeding zodanig geformuleerd dan : ook toekomstige eigenaren altijd zelf in de eenheid wonen
de aanschafdrempel ten opzichte van het inkomen niet omhoog gaat.

De winst moet immers niet in het eigendom maar in de kleinschalige mienskip, het duurzaam en ecologische verantwoord leven.

- een samenwerkingsbeding in de vorm van minimale mienskipsuren.

5. De rol van de haven

Vraagstelling: Bij het perceel is een haventje. In het ambitiedocument is gesteld dat er niet meer aangelegd zou mogen worden na het vertrek van de scheepswerf. Het is echter denkbaar dat dit uitgangspunt verlaten wordt omdat het haventje extra kansen biedt voor de ontwikkeling van de locatie.

a. Welke kansen ziet u?
(...)**b. Als het haventje behouden wordt, welk gebruik voorziet u dan? (dienstbaar aan restaurant, aan de woningen of een combinatie?)**
Zie beantwoording onder a.**6. Procedure**

Vraagstelling: Er zijn verschillende mogelijkheden qua ruimtelijke procedure: de gemeente kan vooraf een wijziging op het omgevingsplan vaststellen. Een andere mogelijkheid is dat de gemeente kader en randvoorwaarden vaststelt en dat de koper zelf een aanvraag indient om af te wijken van het omgevingsplan. Welke variant ziet u als meest wenselijk en waarom?

Omdat de gemeente in dit geval een aantal doelstellingen met de locatie wil realiseren en om zowel de voortgang van het proces als de rentabiliteit van de business case voor de gemeente niet met de mogelijk impact van onnodige risico's te belasten stellen wij volgende procedure voor:

B&W maakt op basis van de ambtelijke verwerking van de reacties van de marktconsultatie een voorstel voor de gewenste invulling en de beoogde bedrijfsvoering.

Voor de bepaling van de netto waarde van de business case worden daarbij ("fictief") ingeprijsd:

- de anders te maken kosten voor 12 tot 14 betaalbare woonheden
- de toegevoegde waarde van de gezondheids- en educatiedoelstellingen

Ook wordt dit ambtelijk al vertaald in:

- Een voorgestelde wijziging van de omgevingsvisie en het omgevingsplan in de vorm van bouwvlakken en minimale en maximale hoogtes
- Een minimale waarde van de verwachte uitkomst van de business case zonder dat tussentijdse afstemming met de gemeenteraad nodig is

Daardoor kan een effectieve besluitvorming bij de behandeling in de gemeenteraad worden geborgd. Tevens voorkomt het inconsistenties in de beleids- en besluitvorming door voortschrijdend inzicht bij wisselende samenstelling en bemensing van de gemeenteraad.

Slagvaardigheid

Door deze aanpak kan B&W als bevoegd gezag een omgevingsvergunning binnen de nieuw vastgestelde kaders toekennen.

- Tevens kan zij als marktpartij
 - zorgen dat haar verantwoordelijkheden als huidige eigenaar ten aanzien van het opleveren van een gezonde basisomgeving door de sloop van de loods en het daarmee oplossen van de asbest, lood en chloor6 uitdagingen en het indien nodig ook afvoeren van de betonvloer.
 - In onderhandeling treden met mogelijke kandidaten omdat de gemeenteraad de beleids- en financiële kaders als heeft vastgesteld.

2. **Vraag gemeente Súdwest-Fryslân** *Wat wilt u ons meegeven, buiten de inzending?*

Deelnemer: Er zit nu geen bestemming op de locatie. De gemeente heeft verschillende rollen in dit proces, en zijn zelf ook marktpartij ivm de aankoop.

Ons idee/voorstel is woningen aan de achterkant van het terrein en de horeca aan de andere kant, dat maakt het bestemming technisch makkelijker.

Het is belangrijk geen vertraging op te lopen, daarom denken wij dat het bestemmingplan gesplitst moet worden.

Momenteel is het bestemmingsplan een categorie zware industrie. Het is goed om dit van te voren aan te passen.

Het is een mooie locatie, dit moet niet voor alleen 'the happy few' zijn, maar er moeten betaalbare woningen komen. Eventueel horeca aan de voorkant. "Van reuring naar rust."

Wel voor jongeren en ouderen, veel van de laatste woningbouw in Heeg en omgeving is al in het duurdere segment geweest.

Bedenk ook een model om de woningen betaalbaar te houden, bijvoorbeeld met een speculatiebeding of in samenwerking met een woningcorporatie.

Iets extra's doen wat mensen trekt, "daar moet je geweest zijn". Een escaperoom bijvoorbeeld.
Het is echt een geweldige plek, je hebt zo uitzicht op naburige dorpen.

Horeca moet niet te hoog inzetten. Een sterrenrestaurant is een flinke investering, niet alleen in geld maar ook in tijd.

Uit een contactmoment met Marjan Soepboer, Toeristische alliantie Fryslân, is een negatief advies voortgekomen. <https://www.taf.frl/>
Contact opnemen.

In de zomer lukt het wel om het terras en *couverts* vol te krijgen, maar in de winter is het een stuk lastiger. Nogmaals; maak deze plek beschikbaar voor meer dan 'the happy few'
Het idee van voedseducatie in de winter past niet bij een sterrenrestaurant.

Opmerking: jammer dat er maar een klein deel van het terrein beschikbaar was tijdens de schouw.

SWF: dit was voor de gemeente ook een onvoorziene omstandigheid.

Er ligt een dikke laag beton, die moet verwijderd worden. Voor een tuin heb je gezonde grond nodig. Dat duurt nog erg lang nadat de betonbodem verwijderd is. Wellicht is het slimmer om de betonvloer opnieuw te gebruiken, want die weghalen kost veel geld.
Het is mogelijk de betonbodem opnieuw te gebruiken, bijvoorbeeld door daar weer op te bouwen.

Deelnemer: Er is al veel recreatie in het gebied, omwonenden willen niet méér. Op het terrein zou in het horeca deel een verhuurconcept zou leidend moeten zijn, niet een eigenaarsconcept.

Wij kunnen wel een uitbreiding van de schetsen maken.
Een visualisatie helpt enorm bij het presenteren van de plannen, bijvoorbeeld aan de gemeenteraad.

Deelnemer 4

Deelnemer heeft vooronderzoek gedaan en contact gehad met bouwbedrijven. De reacties zijn; "of het is te klein, of het is niet haalbaar". Het terrein aan de achterkant is niet gebruikt, daar is nog veel werk te doen voor er woningen gebouwd kunnen worden.

Deelnemer: Het concept is conjunctuurgevoelig, je zou elke vijf jaar een verandering van concept moeten doorvoeren, en daarvoor is het terrein ongeschikt. Gevoelig voor trends.

Deelnemer: hoe zit het met het 'huisje' van de brugwachter? Gaat die ook weg? Die is ook beeldbepalend.

Na enig verwarring is duidelijk dat het gaat om een tijdelijk object.

SWF: deze wordt verwijderd.

Deelnemer: hoe wordt er in de omgeving gekeken naar het horeca concept? Een Michelinster is ambitieus.

SWF: De reacties zijn overwegend positief, onder andere omdat het buiten Heeg valt.

Deelnemer: Luxe jachtbouwers, transportbedrijven en horecaondernemers uit de omgeving, waarmee ik contact heb gehad, zijn ook positief. Leveranciers uit de omgeving staan er ook voor open om te leveren en hun bedrijfsvoering aan te passen. Bijvoorbeeld voor een luxe winkel met lokale producten. Maar mogelijk zou het terrein dan wel groter moeten, zodat er ook een tuin of parkje bij past.

Aan de achterkant zie ik problemen om woningen neer te zetten, o.a. door hoogteverschillen. Met tien woningen neerzetten kan het niet rond qua exploitatie.

Zijn er mogelijkheden om de grond samen mét de gemeente te exploiteren? Of wellicht de woningcorporaties?

SWF: De gemeente wil de grond verkopen en wil dus geen partner zijn. De woningcorporaties zullen waarschijnlijk geen partij willen zijn om de grond gezamenlijk te exploiteren.

Deelnemer ziet de voorgestelde concepten wel zitten, maar wijst er op dat bouwbedrijven zich afvragen wat dit project hun oplevert. Veel partijen zijn bekend met dit terrein, maar niemand is echt happig om in te springen. Het advies van deelnemer is om het perceel als één geheel aan te bieden.

SWF: Ziet u ook connectie tussen het concept van horeca en woningen?

Deelnemer: Bepaalde bedrijven staan er wel open voor om een gezamenlijk concept te ontwikkelen. Daar heb ik ook wel ideeën bij.

A: Hoe leveren jullie het terrein op?

SWF: De sloop van de loods is gepland, in overweging is het verwijderen van de betonplaat.

Deelnemer: Blijft de hoogte op het bestemmingsgebied 10m? Hoe ruimer het omgevingsplan, hoe makkelijker het is. Uit gesprekken met bouwbedrijven blijkt dat er wel interesse is en verschillende ideeën mogelijk zijn. Bijvoorbeeld met meer bouw in de hoogte, hoewel er dan wel meer belemmeringen qua zicht zijn.

Er wordt in de regio, in andere gemeenten, ook geïnvesteerd in toplocaties. Deze worden aangewezen voor horeca exploitatie, onderzocht door bouwbedrijven en allerlei (natuur)organisaties. A ziet ook ruimte voor hoger marktsegment. De Michelinster is een mooie ambitie, maar het moet geen doel zijn. 'Farm-to-table' past goed.

De horeca moet wel zelfredzaam zijn. Er weinig land bij beschikbaar, terwijl je wel afhankelijk van de seizoenen bent.

Deelnemer: Is de provincie nog betrokken?

SWF: Nee, perceel is eigendom gemeente.

Deelnemer 5

Wat is uw visie op de wijze van aanbieden?

Deelnemer:

Deelnemer weet niet of de gemeente het gesplitst of als geheel aan moet bieden. Deelnemer is vooral gericht op de horeca. Als er woningen bijkomen, dan wordt het financieel moeilijk haalbaar. Niet rendabel om daar een restaurant te beginnen. De schets loopt wat uit van de locatie zelf. Dit beeld van de locatie is gebaseerd op een oud document. De vraag is "wat willen jullie" (de gemeente). Partners met wie wij gesproken hebben willen wel meewerken (mbt woningen) maar moeten er ook aan kunnen verdienen.

Appartementen zouden gemengd koop/huur kunnen. Daar kan ook het educatieve deel. Geen recreatie maar echt woningen voor de omgeving. De haven is niet erg groot, dus weinig ruimte voor watersport.

Deelnemer is enthousiast over het restaurant. De insteek van lokale producten, biologisch, staat zeer hoog in het vaandel. “Maar de doelgroep moet niet te klein worden”, dus niet teveel op het hogere segment richten. Het toeristische segment is al genoeg vertegenwoordigd in Heeg.

Deelnemer: Hoe kijken de burens naar het terrein?

SWF: Heel positief over het restaurant. Wel vragen over terras, verlichting, overlast, etc. Ook reacties die vroegen naar betaalbare woningen, illegale onderverhuur van woningen, etc.

Deelnemer: Financieel zou het beter zijn om alles te slopen en nieuw te bouwen. Er is geen status maar het is wel enigszins industrieel erfgoed. Hoe langer het staat, hoe meer het pand zal vervallen.

Kansen: de locatie.

Bedreigingen: functie van de haven. Mag gebruikt worden.

Gezonde gemeente: gezamenlijke ambities.

Er moet geen ruimte voor recreatie op het terrein komen.

[Zijn de appartementen/woningen ook verbonden met het restaurant concept?](#)

We willen er wat van maken. Het beste is om in dit vraagstuk samen op te trekken. Bijvoorbeeld een tussenvorm. Samen het omgevingsplan voorbereiden en achteraf aanvragen. Het is wel nodig dat er van tevoren duidelijk is wat er wel en niet kan.

Belangrijk voor de heren is dat het restaurant op een goede locatie mag staan. Het moet in de omgeving passen, we praten niet over een locatie voor 300-400 man.

Deelnemer: Hebben jullie een idee hoe je de woningen/mensen erbij kan betrekken?

SWF: bijvoorbeeld met de tuin, mensen die er wonen hebben er affiniteit mee.

Appartementen voor lokale mensen, arbeiderswoningen zou ook een passend concept zijn. Dan kunnen er senioren én/of starters komen te wonen.

Deelnemer: Op welke termijn moet er iets staan?

SWF: Na verkoop/gunning moet er wel binnen twee jaar gestart worden, binnen 5 jaar moet er iets staan. Komend voorjaar zal de loods gesloopt worden, daarna moet het nog naar de gemeenteraad. Tot nu toe zijn er geen bijzonderheden in dit proces voorzien.