



Resultaten marktconsultatie EHAD-terrein Helmond

Opdrachtgever

EHAD-terrein Helmond

Status

Definitief

HET LAND VAN MORGEN

Nederland mooier, beter en duurzamer maken, met oog voor economie, mens en natuur. Dat drijft ons. Met onze waardebeoordelingen en adviezen op maat geven we mede vorm aan een toekomstbestendig Nederland en helpen wij uw ambities waar te maken.

Net even dat stapje verder denken en doen, om tot die Gloudemans-oplossing te komen die werkt. Simpel, eenvoudig en met beide benen op de grond. Hoe complex de opgave ook is.

Gloudemans voor Het Land van Morgen

Dossier	Resultaten marktconsultatie EHAD-terrein Helmond
Opdrachtgever	Gemeente Helmond
Kenmerk	1183.93-R1d1
Adviseurs	mr. H. Schepens ing. J. Meester
Status	Definitief
Datum	21 augustus 2025

Gloudemans

Postbus 5044
5201 GA 's-Hertogenbosch
Dorpstraat 28
5391 AW Nuland, gemeente 's-Hertogenbosch
073 641 33 12
www.gloudemans.nl



INHOUDSOPGAVE

1.	DOEL MARKTCONSULTATIE	4
2.	DEELNEMENDE PARTIJEN	4
3.	PROCES MARKTCONSULTATIE.....	5
4.	RESULTATEN MARKTCONSULTATIE	5
4.1.	Ambitieniveau stedenbouwkundig plan	6
4.2.	Programma.....	7
4.3.	Uitgangspunten sociale huurwoningen	8
4.4.	Financiële haalbaarheid	9
4.5.	Fasering en planologische procedure(s).....	9
4.6.	Samenwerking.....	10
4.7.	Marktinteresse	10
4.8.	Tips uitgifte locatie.....	11
5.	AANBEVELINGEN EN CONCLUSIE	12
6.	BIJLAGEN.....	14

1. DOEL MARKTCONSULTATIE

De gemeente Helmond is voornemens om begin 2026 een openbare tender te starten voor de integrale gebiedsontwikkeling van het EHAD-terrein in het Stationskwartier in Helmond. De ambities voor het EHAD-terrein zijn hoog. Deze ambities zijn vastgelegd in een stedenbouwkundig plan van 17 april 2025, dat de gemeente in samenwerking met de woningcorporaties woCom en Woonpartners heeft opgesteld. Voorafgaand aan de start van de voorbereiding van een tender voor de locatie heeft de gemeente in mei 2025 een gesloten marktconsultatie met de volgende doelen uitgeschreven om de markt te raadplegen:

1. het verkrijgen van inzicht in de haalbaarheid van het ambitieniveau van het stedenbouwkundig plan;
2. het ophalen van input uit de markt ten aanzien van de praktische (on)mogelijkheden van het stedenbouwkundig plan;
3. het onderzoeken van de programmatische haalbaarheid (onder andere de functiemix, de woningaantallen en de segmentering);
4. een reflectie van de marktpartijen op de uitgangspunten voor de ontwikkeling van de sociale huurwoningen (WoonST 2.0) in het plangebied;
5. het onderzoeken van de financiële haalbaarheid en risico's;
6. het ophalen van input hoe om te gaan met de fasering van de woningbouw en de benodigde planologische procedure(s);
7. het verkrijgen van inzicht in de rollen en samenwerking tussen partijen (gemeente, woningcorporatie, ontwikkelaar, belegger, exploitanten) tijdens de gehele gebiedsontwikkeling (van de initiatieffase tot en met de exploitatiefase);
8. het verkrijgen van inzicht in de marktinteresse;
9. het ophalen van tips voor de uitgifte van de locatie, zodat de gemeente kan komen tot een realistische uitvraag, die op serieuze belangstelling van uit de markt kan rekenen.

Om deze doelen te bereiken en de marktconsultatie met de bijbehorende spelregels in te kaderen is er door Gloudemans samen met de gemeente en de woningcorporaties een marktconsultatiedocument opgesteld, dat als **bijlage 1** bij dit rapport is gevoegd. De vragen aan de deelnemende marktpartijen zijn in hoofdstuk 4 van het marktconsultatiedocument opgenomen.

2. DEELNEMENDE PARTIJEN

De volgende marktpartijen zijn in mei 2025 door de gemeente uitgenodigd om deel te nemen aan de marktconsultatie:

- AM B.V.;
- Being Development B.V.;
- BPD Ontwikkeling B.V.;
- Stam + De Koning Vastgoed B.V.; en
- Ten Brinke Vastgoedontwikkeling B.V..

Er is bewust gekozen om een mix van verschillende type ontwikkelaars, met hun eigen achtergrond en expertise, met een meer lokaal en een landelijk netwerk, uit te nodigen voor deze gesloten marktconsultatie. Dit met als doel zo breed mogelijk input op te halen uit de markt.

Stam + De Koning Vastgoed B.V. (hierna: 'SDK') heeft op 28 mei 2025 laten weten af te zien van deelname aan de marktconsultatie. De uitgebreide en inhoudelijke vragen in combinatie met de (korte) termijn waarop de

antwoorden aangeleverd dienden te worden, zorgden ervoor dat SDK naar eigen zeggen geen recht kon doen aan de zorgvuldige voorbereiding door de gemeente Helmond in samenwerking met Gloudemans en de kwaliteitseisen die SDK aan zichzelf stelt.

Hierna worden de vier overgebleven marktpartijen samen genoemd: 'de (markt)partijen'.

3. PROCES MARKTCONSULTATIE

De marktconsultatie startte voor de marktpartijen met een startbijeenkomst in het kasteel van Helmond op 5 juni 2025. Tijdens de startbijeenkomst heeft de gemeente de opgave voor het EHAD-terrein en het stedenbouwkundig plan plenair toegelicht aan de partijen.

Aan de marktpartijen is vervolgens gevraagd om uiterlijk op 24 juni 2025 via TenderNed een beknopte visie in te sturen op de opgave voor het EHAD-terrein, waarin de vragen uit hoofdstuk 4 van het marktconsultatiedocument worden beantwoord. Twee van de vier marktpartijen hebben op 24 juni een visie ingestuurd. De andere twee partijen hebben na het interview hun visie ingestuurd, bestaande uit de presentaties die zij tijdens de interviews hebben gegeven. De visies van alle vier de marktpartijen zijn gebundeld en als **bijlage 2** bij deze rapportage gevoegd.

30 juni, 3 en 10 juli 2025 hebben er individuele interviews van zo'n 1,5 uur plaatsgevonden met alle vier de partijen. Tijdens de interviews is er een open dialoog gevoerd over de opgave en de visie van de marktpartij hier op; alles kon en mocht gezegd worden.

De belangrijkste bespreekpunten uit het interview, die aanvullend waren op de ingediende visie zijn per partij door Gloudemans vastgelegd in een beknopt verslag, dat ter goedkeuring is voorgelegd aan de betreffende partij. De verslagen zijn gebundeld en als **bijlage 3** bij deze rapportage gevoegd.

Met het indienen van zijn visie en de goedkeuring op het verslag heeft de deelnemer de gemeente akkoord gegeven om (een deel van) de informatie te gebruiken voor onder meer het bepalen van de haalbaarheid van de ambities en de tenderstrategie.

4. RESULTATEN MARKTCONSULTATIE

De interviews met en de visies van de marktpartijen leverden waardevolle input op ten aanzien van het ambitieniveau van het stedenbouwkundig plan, het programma, de uitgangspunten voor de sociale huurwoningen, de financiële haalbaarheid, de fasering en planologische procedure(s), de samenwerking en de marktinteresse. Ook zijn er door de marktpartijen tips gegeven ten aanzien van de uitgifte van het EHAD-terrein. In de onderstaande paragrafen is deze input samengevat.

Een belangrijke kanttekening die door meerdere marktpartijen gemaakt is, had betrekking op het detailniveau van de vragen uit hoofdstuk 4 van het marktconsultatiedocument in combinatie met het stedenbouwkundig plan van de gemeente. De gemeente heeft specifiek een aantal gebiedsontwikkelaars uitgenodigd voor deelname aan de marktconsultatie. De kracht van gebiedsontwikkelaars ligt in de vroege fase van een gebiedsontwikkeling bij de zoektocht naar de identiteit of het DNA van een plek. Een aantal vragen uit het marktconsultatiedocument zijn dusdanig concreet in reactie op de uitgangspunten die al vast lijken te liggen, dat deze volgens de gebiedsontwikkelaars niet te beantwoorden zijn. Hetzelfde geldt voor het stedenbouwkundig plan dat op onderdelen al heel ver uitgewerkt c.q. in beton gegoten lijkt. Als de gemeente

een gebiedsontwikkelaar zoekt voor het EHAD-terrein dan start dit met een intensief samenwerkingsproces; een gezamenlijke zoektocht met de gemeente en de woningcorporaties naar de identiteit / het DNA van het gebied, community building, stakeholdermanagement, participatie et cetera; wat willen we samen maken? De opstalontwikkeling is uiteindelijk het resultaat van dit proces en volgt als allerlaatst.

De voorgaande kanttekening is belangrijk, omdat de marktconsultatie in dat opzicht niet op alle vragen een concreet antwoord heeft opgeleverd. De input, zoals opgenomen in onderstaande paragrafen vormt dan ook vooral een samenvatting van de marktpartijen op hoofdlijnen van het betreffende thema, zoals uitgevraagd in de marktconsultatie.

4.1. Ambitieniveau stedenbouwkundig plan

Bijdrage partijen aan het realiseren van het ambitieniveau stedenbouwkundig plan

- de gebiedsontwikkelaars zien hun rol vooral in de vroege stadium van de ontwikkeling in de zoektocht met de gemeente en de woningcorporaties naar de identiteit en het DNA van het EHAD-terrein, daarna pas komen de gebouwen in beeld;
- daarbij zien partijen voor zichzelf ook een belangrijke rol in communitybuilding / het creëren van een gemeenschap als integraal onderdeel van het plan, inclusief stakeholdermanagement en participatie.

Risico's en kansen binnen de kaders van het stedenbouwkundig plan

- het is een nieuw gebied zonder bestaand bewezen marktpotentieel (start vanaf een nulpunt) – de locatie is relatief begrensd en afgezonderd van het stadscentrum waarmee deze commercieel gezien minder aantrekkelijk is;
- de ambities uit het stedenbouwkundig plan zijn te hoog en op dit moment te veelomvattend en te ambitieus volgens de marktpartijen – in feite zitten alle thema's die spelen in heel Nederland nu in het plan;
- advies marktpartijen: maak een duidelijke keuze uit twee (maximaal drie) van de belangrijkste ambities/thema's uit het stedenbouwkundig plan (bijvoorbeeld duurzaamheid en kwaliteit) en zet daar volledig op in - breng focus aan;
- in lijn met het vorige punt: een realistische vertaling van het stedenbouwkundig plan naar een haalbare businesscase is nodig;
- het uitgangspunt van het bonte bouwblok wordt in de basis onderschreven door de marktpartijen, maar ze moeten niet te bont zijn, dit mede in verband met te hoge bouwkosten in relatie tot het aantal woningen per verdieping;
- advies marktpartijen: geef de bonte bouwblokken een bepaalde rationaliteit mee; qua opzet zijn er teveel doorgangen, de binnentuinen hebben een te smalle maat (geen fijne leefomgeving), er zijn teveel vierkante blokken met dure gevels, dit kan niet uit in de markt;
- er zitten veel (teveel) verschillende vormen / deelgebieden in het plan met een eigen identiteit;
- er zit op dit moment te weinig schuifruimte in het plan om een ander scenario uit te werken met hetzelfde programma;
- parkeren is een heel groot risicovol vraagstuk dat cruciaal is voor het hele plan – als het parkeren op de plek van de hub niet lukt dan moet het complete plan schuiven; dit lijkt met het huidige programma onhaalbaar.

Invulling groene en sociale ambities voor de buurt

- marktpartijen onderschrijven dat natuurlijke, biodiverse en klimaatadaptieve concepten, waarbij de leefomgeving benaderd wordt als ecosysteem kunnen bijdragen aan gezondheid en sociale verbinding (denk aan: geclusterde woonvormen met collectieve voorzieningen, gemeenschappelijke tuinen en spontane of vrije natuur);
- volgens marktpartijen kan hiermee het verschil gemaakt worden voor de toekomstige leefkwaliteit,

veerkracht en identiteit van het EHAD-terrein.

Ontwerpen en ontwikkelen vastgoed en openbare ruimte

- behandel de openbare ruimte als volwaardig onderdeel van de gebiedsontwikkeling, die gelijktijdig en in samenhang met het vastgoed wordt ontworpen;
- leg een 'frame' aan als het gaat om stadsnatuur/'re-wilding' van de openbare ruimte en realiseer je als gemeente goed dat hier ook een ander type eigenaarschap en beheer bij hoort.

4.2. Programma

Programmamix

- het is noodzakelijk om de functiemix te wijzigen om het programma ook financieel passend te krijgen, dat is nu niet het geval;
- de woningdichtheid in het plan is te hoog en te eenzijdig en daarmee niet maakbaar - maak niet zoveel appartementen in het gebied, maar voeg ook stadswoningen toe;
- de voorgestelde functiemix is niet haalbaar, met name de kantoorfunctie / stedelijk werkmilieu met plintfuncties (percentage werken 30% is te hoog) zijn financieel niet rendabel;
- het programma uit het stedenbouwkundig plan omvat teveel kantoor- / stedelijk werkmilieu, dat ook nog eens zeer versnipperd in het gebied ligt, dat is niet wenselijk – beleggers tonen op dit moment beperkte interesse in kleinschalige panden in gesplitst eigendom en VvE-constructies met meerdere partijen;
- partijen vragen zich af of er een grondige behoefteanalyse onder het stedelijk werkmilieu ligt, ook in verband met de concurrentie uit Eindhoven, waar kantoorruimtes nu al lastig te vullen zijn;
- aanbeveling marktpartijen: toets het aantal commerciële meters op basis van een actuele marktanalyse en onderzoek vervolgens of clustering van deze functies mogelijk is;
- een kleinschalig, creatief maakmilieu sluit goed aan bij de identiteit van Helmond als maakstad, let wel: de huurders van deze functies kunnen niet maximaal bijdragen aan de financiële haalbaarheid van het project;
- 'horeca 2' is uitgesloten, waardoor er geen mogelijkheden zijn voor een restaurant met openingstijden in de avond, in het kader van levendigheid en aantrekkelijkheid van het gebied is dit wel gewenst – het gebied moet worden geactiveerd.

Ambitie studentenhuysvesting

- studentenhuysvesting is passend op de plek en kan voor levendigheid zorgen, mits gecombineerd met goede voorzieningen op het terrein zelf en goede verbindingen met het centrum (ook van Eindhoven).

Doelgroepen bewoners

- in de beginfase vooral richten op starters/jongeren en studenten om het gebied levendig te krijgen;
- senioren pas in een latere fase als het voorzieningenniveau op de locatie op peil is.

Programmering plinten

- succesvolle plinten vragen om sturing en tijdelijke invullingen in het beginstadium (placemaking als katalysator);
- het programmeren van plinten is risicovol, een mismatch tussen aanbod en vraag leidt tot langdurige leegstand – flexibele contractvormen kunnen helpen.

Behoud EHAD hal (voormalige busremise)

- de hal is een mooie programma-aanjager en kan goed ingezet worden voor placemaking en ten behoeve van het bevorderen van de sociale cohesie in het gebied;
- het behoud van de hal is waardevol, zowel vanuit cultuurhistorie als vanwege de ruimtelijke kwaliteit;

- als sloop van de hal al aan de orde is, dan pas in een late fase van de ontwikkeling, de busremise is het enige object dat nu aanwezig is op de locatie.

Realisatie en exploitatie buurthub

- de hoge ambitie voor de buurthub brengt de nodige vragen en uitdagingen met zich mee, onder meer gelet op de beoogde doelgroep voor betaalbare woningen;
- pas op met functies verticaal stapelen op een mobiliteitshub - het is beter om een hub goed 'in te pakken' dan hier functies verticaal op te stapelen, dit kan financieel namelijk niet uit qua bouwkosten;
- de hub op de bestaande busremise is bouwkundig en financieel gezien geen optie, daarnaast staat het de gebouwefficiëntie en exploitatie in de weg;
- (co-)financiering vanuit de gemeente of woningcorporaties is nodig;
- bij voorkeur doet de gemeente de exploitatie van de buurthub zelf;
- advies: maak een duidelijk keuze, ofwel het is een bewonersgarage, ofwel deze is van een ondernemer, ofwel deze is van de gemeente - een variant met diverse eigenaren is niet gewenst, houd dan liever het eigendom als gemeente en verhuur aan bewoners en bezoekers;
- voor een Q-Park of een vergelijkbare partij is de exploitatie van de parkeerhub niet interessant;
- denk na over de visie op parkeren in de hele gemeente (betaald parkeren / parkeerregime in de omgeving is noodzakelijk bij de realisatie van een buurthub).

Kansrijk stedelijk werk- en maakmilieu kansrijk

- een concentratie van mensen onder andere in het kader van de maakindustrie is van belang, dat kan ook in één gebouw, het is moeilijk om de locatie op meerdere plekken 'leuk' te krijgen;
- advies: beperk je tot een aantal plekken of één grotere plek voor het stedelijk werkmilieu;
- romantiseer de maakindustrie niet, over het algemeen willen mensen hier niet graag boven wonen in verband met lawaai, bovendien maken de benodigde ondernemers pas op het allerlaatst een keuze om zich al dan niet in een gebied te vestigen.

4.3. Uitgangspunten sociale huurwoningen

Uitgangspunten WoonST 2.0

- de uitgangspunten van WoonST 2.0 passen goed binnen de ambitie om een toekomstbestendige sociale woningvoorraad te realiseren;
- WoonST 2.0 is een interessante motor voor stedelijke vernieuwing in het gebied, omdat vanaf het nulpunt gestart moet worden, kunnen de sociale huurwoningen een aanzet vormen tot een ruimtelijke en sociale verbetering;
- een aandachtspunt is het bewaken van de architectonische kwaliteit van de sociale huurwoningen in samenhang met de rest van het plan.

WoonST 2.0 realisatie door BAM/Hurks

- de realisatie van WoonST 2.0 heeft door BAM en/of Hurks is volgens de marktpartijen een logisch en voordelig op het gebied van schaalgrootte, bouwsnelheid en kwaliteit, let wel: het is cruciaal voor de gebiedsontwikkeling dat deze partijen niet los opereren, maar integraal samenwerken met het ontwikkelteam – ook BAM en/of Hurks moeten opereren als gebiedspartners;
- de haalbaarheid hangt sterk samen met de financiële kaders van de woningcorporaties en de mate waarin de overige functies in het gebied realistisch zijn geprogrammeerd – ook een goede en intensieve samenwerking met de woningcorporaties tijdens het gehele proces is daarmee noodzakelijk;
- WoonST 2.0 biedt weliswaar kansen op het gebied van betaalbaarheid en snelheid, wel is het volgens de marktpartijen zaak dat er in alle gevallen flexibiliteit en maatwerk mogelijk is; er zijn immers ook

andere manieren om snel en betaalbaar sociale woningen te realiseren in het gebied.

Haalbaarheid programmatisch voorkeursscenario woCom en Woonpartners

- de sociale huurwoningen zijn relatief groot, waardoor deze al snel in de middenhuurcategorie zullen vallen;
- aanbeveling: ontwerp de woningen compacter met een maximum van circa 60 vierkante meter gbo, zodat het plan beter aansluit op het beoogde segment.

Samenwerking met woningcorporaties

- de samenwerking met de woningcorporaties is essentieel voor het welslagen van het project, mede in verband met de langjarige betrokkenheid bij de wijk;
- vroegtijdige betrokkenheid van de corporaties in de samenwerking is cruciaal om tot een goed integraal plan te komen, dit op basis van duidelijke procesafspraken en een gedeeld eindbeeld;
- de onderlinge samenwerking moet gebaseerd zijn op vertrouwen en transparante afspraken.

4.4. Financiële haalbaarheid

De aanbevelingen van de marktpartijen voor de optimalisatie van de financiële haalbaarheid zijn verweven in de paragrafen van hoofdstuk 4. Denk aan: een kleiner aandeel stedelijk werkmilieu en clustering van deze functie, daardoor meer woonmeters, robuuste bouwblokken en flexibele fasering van de verschillende deelfasen.

4.5. Fasering en planologische procedure(s)

Fasering van de locatie

- start in een eerste fase vooral met de sociale huur- en betaalbare woningen in combinatie met sterke plintfuncties;
- in de eerste fase kunnen tijdelijke functies bijdragen aan het activeren van het gebied;
- het lijkt logisch om aan de noordzijde van het plangebied te starten met de ontwikkeling van sociale huur- en betaalbare woningen, dit in verband met het afschermen van het geluid van het spoor;
- flexibiliteit in de fasering is essentieel om te kunnen inspelen op marktomstandigheden;
- snelheid ontstaat door processen parallel te laten lopen: stedenbouw, planologie, ontwerp en vergunningverlening lopen bij voorkeur gelijktijdig.

Hoeveel woningen per fase en welke volgorde

- in de eerste fase sociale huur en betaalbare koopwoningen combineren;
- de eerste fase moet gericht zijn op het zichtbaar maken van de verandering, zowel ruimtelijk als programmatisch, daarna gefaseerd doorpakken afhankelijk van de marktvraag en het succes van de eerste fase.

Planologische maatregelen

- stel het omgevingsplan dusdanig flexibel op dat commerciële meters eenvoudig omgezet kunnen worden naar wonen, dit voorkomt leegstand en versnippering in het gebied – maak gebruik van dubbelbestemmingen en leg enkel contouren vast, zodat er veel vrij invulbare ruimte blijft;
- doe de onderzoeken voor het omgevingsplan op basis van maxima en maak de invulling flexibel, dit geldt ook voor de buurt-/parkeerhub;
- doe onderzoek naar de effecten van windtunnels bij hoogbouw in het gebied.

Placemaking

- placemaking is een instrument om de planvorming te versnellen, hiermee moet al gestart worden

vóórdat de eerste gebouwen er staan;

- door placemaking (pre-activatie) van het gebied gelijk te laten lopen met het planologische proces wordt momentum, draagvlak en betrokkenheid gecreëerd – bewoners, ondernemers en bezoekers voelen zich dan al verbonden met het gebied.

Leefgemeenschap bouwen

- een leefgemeenschap ontstaat niet vanzelf, deze moet gebouwd worden, een community-builder vanaf de start (eerste fase van de ontwikkeling) draagt hier aan bij;
- verder is het zaak dat er plekken voor ontmoeting en gezamenlijke voorzieningen / gedeeld gebruik in het gebied komen en dat het programma en de functies mede vormgegeven worden door (toekomstige) bewoners en organisaties uit de wijk.

Participatie

- participatie, placemaking en community building gaan hand in hand vanaf de eerste fase van de ontwikkeling;
- een zorgvuldig vormgegeven brede participatie versnelt het gebiedsontwikkelingsproces aanzienlijk;
- de rol van de gemeente is cruciaal als facilitator en waarborg van inclusiviteit in het proces.

4.6. Samenwerking

Rollen van partijen en samenwerking

- het is essentieel dat alle betrokken partijen, zoals de gemeente, ontwikkelaar, woningcorporaties en toekomstige gebruikers vanaf het begin actief samenwerken en eigenaarschap nemen – samenwerking vraagt om lange termijn commitment;
- eerst moet er in gezamenlijkheid een proces doorlopen worden (een scenariostudie op welke manier een haalbaar plan mogelijk is / een visie voor het gebied), de opstalontwikkeling volgt als allerlaatst, als resultaat van dit proces;
- gezamenlijke kwaliteitskaders en open communicatie zijn onmisbaar, dit vraagt om flexibiliteit van alle partijen en het openstaan voor iteratief samen werken;
- na de tender werken de ontwikkelaar, gemeente en corporaties in co-creatie samen, waarbij alle partijen werken aan het invullen van kwaliteitsambities, planning en financiële kaders, dit op basis van het in gezamenlijkheid bepaalde DNA van de plek, communitybuilding, stakeholdermanagement, participatie et cetera;
- het is zaak dat de ontwikkelaar, gemeente, woningcorporaties en andere stakeholders in een compact en strak proces gezamenlijk optrekken, denk aan een ‘fastlane’-aanpak:
 - o het houden van voortgang is essentieel, dit vraagt om lef, daadkracht en bestuurlijke steun → actieve betrokkenheid van de wethouder (en het college) samen met een scherpe en assertieve projectmanager is van doorslaggevend belang;
 - o coördinatie van planologisch kader en vergunningen;
 - o dedicated tijd, bestuurlijke en ambtelijke prioriteit, vaste overlegmomenten en gezamenlijke regie zorgen ervoor dat de visie, besluitvorming en uitvoering goed op elkaar aansluiten.
- de gemeente heeft een zeer belangrijke rol in de samenwerking als regisseur en kaderstellende partij.

4.7. Marktinteresse

Alle marktpartijen geven in de basis aan interesse te hebben in de ontwikkeling van de locatie. Alleen dan moet er door de gemeente wel wat gedaan worden aan de huidige te ambitieuze opzet van het stedenbouwkundig plan. Verder is voor de marktpartijen van doorslaggevend belang hoe de gemeente de tender voor de locatie insteekt. Als de gemeente een plan uitvraagt, dan haken de gebiedsontwikkelaars af. Zie ook hierna in paragraaf 4.8..

4.8. Tips uitgifte locatie

Aandachtspunten inhoud en proces ontwikkeling

- denk als gemeente goed na over het type marktpartij waar je naar op zoek bent:
 - o gebiedsontwikkelaar → gericht op samenwerking / samen op zoek naar het DNA van het gebied en visie maken, daarna volgt de opstalontwikkeling als sluitstuk;
 - o ontwikkelende bouwer → gericht op in de markt zetten van bouwopgave binnen meer specifieke c.q. vaststaande kaders en randvoorwaarden vanuit de gemeente en de woningcorporatie – opstalontwikkeling;
- waarborg een integrale aanpak, waarin kwaliteit, duurzaamheid en sociaal-maatschappelijke ambities centraal staan;
- zorg voor een transparant en flexibel proces met ruimte voor tussentijdse evaluaties en bijsturing;
- ben realistisch in ambities en financiële randvoorwaarden;
- zorg voor voldoende ruimte binnen de beoogde planopzet om waar nodig optimalisaties toe te passen;
- ga bij voorkeur vanwege de complexiteit en integraliteit van de opgave voor een partnerselectie binnen een strak format (lean & mean).

Belangrijke componenten tender- of uitgiftestrategie

- focus en stuur op heldere en meetbare kwaliteitscriteria en toekomstbestendigheid in plaats van op prijs;
- onderzoek waar voor de gemeente en de woningcorporaties de grootste ambities zitten (wat is het ultieme doel?) en kies dan twee of drie hoofdambities uit het stedenbouwkundig plan;
- er moet aandacht zijn voor gedeelde ambities op het gebied van duurzaamheid, sociale programma's en samenwerking;
- de gemeente moet duidelijke kaders (kwaliteitsambities) stellen, waarbij ook ruimte is voor innovatieve en sociale meerwaarde;
- ook de woningcorporaties hebben een actieve rol in het formuleren van criteria en een gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het realiseren van een sociaal duurzaam woonmilieu.

Tips voor tender

- bouw voldoende dialoogmomenten in, mede in verband met het aspect 'goed kunnen samenwerken';
- maak de component samenwerking een belangrijk beoordelingscriterium;
- werk met twee fasen, waarin in de eerste fase op basis van referenties en ervaring wordt terug geselecteerd naar drie partijen;
- vraag naar het team van de ontwikkelaar dat aan het project gaat werken, in combinatie met referenties naar bijvoorbeeld track record, sociale cohesie, vergroenen en community building;
- in de tweede fase (na de voorselectie) kan een partnerselectie zich richten op de visie op de opgave, een bezoek aan een referentieproject zou een goed middel kunnen zijn om een beter gevoel te krijgen bij de aanpak van een partij, ook als het gaat om placemaking en 'mixed use' van functies;
- betrek de woningcorporaties al in de tender, bijvoorbeeld als onderdeel van de beoordelingscommissie.

Hoe prijs uitvragen

- de prijs hoeft / kan nog niet uitgevraagd (te) worden, een residuele grondwaadeberekening is randvoorwaarde als het plan is uitontwikkeld.

5. AANBEVELINGEN EN CONCLUSIE

Zoals hiervoor in hoofdstuk 4 al geschreven leverden de vier interviews met de marktpartijen en hun visies waardevolle input op over onder meer het ambitieniveau uit het stedenbouwkundig plan, het programma, de toekomstige samenwerking en hoe te komen tot een realistische uitvraag voor de locatie.

De marktpartijen zijn kritisch op het door de gemeente opgestelde stedenbouwkundig plan voor het EHAD-terrein, dit is volgens hen te ambitieus en veelomvattend. In feite zijn hier alle actuele thema's die spelen in Nederland in opgenomen, maar Helmond nadrukkelijk is geen Amsterdam of Utrecht – zoals de gebruikte referenties in het stedenbouwkundig plan. De marktpartijen bevelen de gemeente aan om vol in te zetten op twee (maximaal drie) ambities uit het stedenbouwkundig plan.

Het percentage stedelijk werk- en maakmilieu van 30% is volgens de marktpartijen te hoog en daarmee niet maakbaar. Daar komt bij dat deze functie te versnipperd in het gebied is ingetekend. Beleggers zitten over het algemeen minder te wachten op vierkante meters in een VvE constructie. Qua stedelijk werkmilieu concurreert Helmond bovendien met Eindhoven, waar het op dit moment al lastig blijkt om kantoorruimtes te vullen.

Hoewel marktpartijen de wens van de gemeente begrijpen om een hoogstedelijk milieu te maken op het EHAD-terrein, vragen zij zich wel af of dit wel de beste plek is in Helmond voor dit milieu. Het EHAD-terrein moet zich nog volledig bewijzen en ligt in die zin relatief geïsoleerd van het centrum, dat maakt de ontwikkeling uitdagend. Placemaking en community-building direct na de tender is in dat opzicht essentieel. Om een minder uniform woonprogramma te maken, kunnen er wellicht ook grondgebonden (stadswoningen) toegevoegd worden aan het programma, dit kan ook positief doorwerken in de grondopbrengst.

Het uitgangspunt van de bonte bouwblokken en de menselijke maat worden onderschreven door de marktpartijen. De opzet in de telprent van het stedenbouwkundig plan is echter niet uitvoerbaar. Zo hebben de binnentuinen een te smalle maat (geen fijne leefomgeving) en zijn er teveel vierkante blokken met dure gevels, dit kan niet uit in de markt. Daar komt het vraagstuk van de parkeerhub bij. Als deze niet ontwikkeld kan worden op de plek zoals ingetekend, dan moet het complete plan schuiven en daar lijkt nu geen ruimte voor.

De buurt hub, zoals de gemeente voorstelt in het stedenbouwkundig plan is niet uitvoerbaar. Constructief gezien is het niet wenselijk om een volume toe te voegen op de bestaande busremise, qua bouwkosten kan dit namelijk niet uit. Ook is het beleggings- en exploitatietechnisch niet handig om functies in de buurt hub verticaal te stapelen. De marktpartijen geven aan dat het de voorkeur heeft dat de gemeente de buurt hub gaat exploiteren en parkeerplekken verhuurt aan bewoners. Ontwikkelaars exploiteren in zijn algemeenheid geen buurt hubs, hooguit doen zij dit voor de tijdelijkheid. Voor exploitanten als een Q-Park is een dergelijke buurt hub niet interessant. Een VvE constructie voor een parkeerhub, bijvoorbeeld met bewoners, levert over het algemeen problemen op volgens de marktpartijen. Daarnaast is het zaak dat de gemeente bij de exploitatie en realisatie van een buurt hub een parkeerregime c.q. een vorm van betaald parkeren invoert in de omgeving om het 'olievlek-effect' te voorkomen.

Over de samenwerking met de gemeente en de woningcorporaties zijn de marktpartijen het eens, deze is intensief, gebaseerd op vertrouwen en met open boeken en open communicatie, waarbij flexibiliteit van alle partijen gevraagd wordt. Het meest gewenst voor het EHAD-terrein is volgens de marktpartijen het in gezamenlijkheid doorlopen van een proces om het DNA / de identiteit van het gebied te bepalen en dit vorm te geven in een gezamenlijk gedragen visie met een duidelijke rol- en taakverdeling. De opstalontwikkeling volgt pas op het allerlaatst. Om deze reden bevelen de marktpartijen dan ook aan om een partnerselectie in de markt te zetten als de gemeente écht een samenwerkingspartner zoekt voor de locatie. Als de gemeente een plan uitvraagt, dan schrijven gebiedsontwikkelaars hier niet op in, omdat hier niet hun kracht ligt en deze

manier van uitvragen voor deze complexe opgave volgens hen niet doelmatig is. Bij een planuitvraag komen ontwikkelende bouwers om de hoek kijken. Op basis van het huidige stedenbouwkundige plan kan echter geen plan uitgevraagd worden, omdat de kaders en randvoorwaarden volgens de marktpartijen niet haalbaar zijn.

Een partnersselectie moet strak en eenvoudig zijn met een korte doorlooptijd. In een selectiefase kan terug geselecteerd worden naar de beste drie partijen op basis van referenties (ervaringseisen). In de tweede fase kan dan een visie op de opgave met een focus op de voorgestelde samenwerking gevraagd worden van partijen. De marktpartijen geven dan dat dialoog in de tweede fase van de procedure essentieel is. Dit kan in de vorm van een bezoek aan een referentieproject, waar bij voorkeur niet alleen de ontwikkelaar, maar ook de samenwerkingspartner zoals de gemeente en eventueel een woningcorporatie aan het woord zijn. Als het programma voor een bepaalde fase definitief is, dan de grondwaarde voor deze fase residueel berekend worden, dat is gangbare praktijk volgens de marktpartijen.

6. BIJLAGEN

- 1.** Marktconsultatiedocument EHAD-terrein Helmond
- 2.** Ingediende visies (gebundeld)
- 3.** Aantekeningen interviews (gebundeld)