

# Resultaten marktconsultatie parkeren Gemeente Venlo

**Spark**

EEN WERELD TE WINNEN

EVEN ONTHAASTEN

Parkeerven

IK ZIE EEN  
KATOUTER

Kom Mee  
NLAAP  
SUIJTEN

IK GA ZONDAG LEKKER  
AAN DE TUIN WERKEN

D'R OP 'T

DI SA-EARI

IKKER RITJE WAKEN

WAANTZ-INTIG GROEV





# Resultaten marktconsultatie parkeren Gemeente Venlo

Nieuwstraat 4  
2266 AD Leidschendam

**T** +31 (0)70 317 70 05

**F** +31 (0)70 317 80 66

**E** [info@spark-parkeren.nl](mailto:info@spark-parkeren.nl)

**W** [www.spark-parkeren.nl](http://www.spark-parkeren.nl)

## Colofon

Opdrachtgever	Gemeente Venlo
Titel	Resultaten marktconsultatie parkeren
Versie	1.0
Datum	9 januari 2017
Projectteam Opdrachtgever	René Hogerheijde René Bressers Stella Mennen
Projectteam Spark	Rob Ebbing Eric Stuyfzand Ernst Bos
Projectleider Spark	Eric Stuyfzand



**Is een parkeerplaats niet de plek waar een bezoek begint en eindigt?**

**Waar bezoekers hun eerste en laatste indruk opdoen?**

**Waar reputaties worden gemaakt en gebroken?**

**Kun je een parkeerplaats niet het best vergelijken met de lobby van een hotel of de entree van een belangrijk huis?**

**Als de plek waar je bezoek als eerste welkom heet?**

**Waar je je beste beentje voorzet?**

**Een indruk geeft wat men bij jou kan verwachten?**

**EEN WERELD TE WINNEN**



# Inhoudsopgave

---

<b>1</b>	<b>Samenvatting en advies</b>	<b>10</b>
1.1	Aanleiding en vraagstelling	10
1.2	Resultaten	11
1.3	Advies	14
<b>2</b>	<b>Inleiding</b>	<b>16</b>
2.1	Algemeen	16
2.2	De procedure	17
2.3	Informatiememorandum	17
<b>3</b>	<b>Randvoorwaarden</b>	<b>18</b>
<b>4</b>	<b>De vragen</b>	<b>20</b>
4.1	Samenwerkingsvormen	20
4.1.1	Bestaande parkeergarages	20
4.1.2	Potentieel te herontwikkelen parkeergarages	21
4.2	Vragen over de parkeerlocaties	23
4.2.1	Parkeerlocaties Arsenaal en Julianapark	23
4.2.2	Parkeerlocatie Roermondsepoort	23
4.2.3	Parkeergarages Mgr. Nolensplein en Maaswaard	24
4.2.4	Parkeren Kazerneterrein	24
4.3	Planning en fasering	25
4.4	Alle locaties tezamen of juist niet?	25
4.5	Straatparkeren	25
<b>5</b>	<b>Resultaten</b>	<b>26</b>
5.1	Hoe kijken de deelnemers naar de samenwerkingsvorm	26
5.1.1	Het perspectief van de geïnterviewde beleggers	26
5.1.2	Het perspectief van de geïnterviewde ontwikkelaars	27
5.1.3	Het perspectief van de geïnterviewde parkeerexploitanten	27
5.2	De locaties	28
5.2.1	Locatie Arsenaal	28
5.2.2	Locatie Julianapark	29
5.2.3	Locatie Roermondsepoort	30
5.2.4	Parkeergarage Maaswaard	30
5.2.5	Parkeergarage Mgr. Nolensplein	30
5.2.6	Parkeren Kazerneterrein	31

<b>5.3</b>	<b>Alle parkeergarages tezamen op de markt brengen?</b>	<b>31</b>
<b>5.4</b>	<b>Hoe breng je de parkeergarages/locaties naar de markt (suggesties)</b>	<b>32</b>

## **Bijlage 1 informatie over de parkeerlocaties** **34**

Parkeergarage Arsenaal (Nassastraat 59)	34
Parkeergarage Julianapark (Deken van Oppensingel)	34
Parkeergarage Roermondsepoort (Prinsessesingel 28)	34
Te handhaven parkeergarage Mgr. Nolensplein (Mgr. Nolensplein 50)	35
Te handhaven parkeergarage Maaswaard (Veilingstraat)	35







# 1 Samenvatting en advies

---

## 1.1 Aanleiding en vraagstelling

In het afgelopen jaar heeft de gemeente Venlo twee parkeergarages uit veiligheidsoverwegingen moeten sluiten. Venlo wil zorgen voor voldoende parkeercapaciteit voor de binnenstad en overweegt in dat licht om op korte termijn de verloren parkeercapaciteit op de betreffende locaties weer terug te brengen en zo mogelijk ook het parkeren tegelijkertijd kwalitatief verbeteren. De gemeente ziet kansen om daarbij marktpartijen een belangrijke rol te laten spelen. In het eerste kwartaal van 2017 wil de raad besluiten of en zo ja, hoe de markt bij de ontwikkelingen, financiering en exploitatie van één of meer van de binnenstedelijke parkeergarages en/of het parkeren op het Kazerneterrein betrokken kan worden. Tegen deze achtergrond heeft de gemeente Venlo Spark verzocht de markt te consulteren.

Via de marktconsultatie wil de gemeente antwoorden verkrijgen op de volgende vragen:

- Kan de markt bieden wat Venlo voor ogen heeft: kwalitatief hoogwaardige voorzieningen bij een acceptabel rendement?
- Welke condities hebben marktpartijen voor ogen en zijn deze voor Venlo acceptabel?
- Is er voldoende belangstelling bij de markt?

Als een gemeente een marktconsultatie houdt, moet zij aan bepaalde voorwaarden voldoen om er zeker van te zijn dat, mocht het later tot de aanbesteding van een overheidsopdracht komen, de geconsulteerde partijen nadeel, noch voordeel ondervinden van hun bijdrage aan de marktconsultatie. Via de gevolgde procedure is aan deze voorwaarden voldaan.

In de marktconsultatie is met zes marktpartijen gesproken. Twee ontwikkelaar/bouwers, twee beleggers en twee parkeerexploitanten. De marktconsultatie heeft plaatsgevonden in de vorm van een interview van 1,5 uur. Van te voren hebben de te interviewen organisaties een informatiememorandum ontvangen. Hierin is informatie verstrekt over de procedure, zijn de vragen die in het interview naar voren komen, geformuleerd en is informatie verstrekt omtrent de ruimtelijke en economische ontwikkelingen in Venlo en van de parkeergarages. Tevens is aangegeven aan welke randvoorwaarden de gemeente denkt bij een mogelijke ontwikkeling, verkoop en/of exploitatie van één of meer van de parkeergarages. De belangrijkste daarvan zijn: de parkeertarieven mogen op jaarbasis niet meer stijgen dan 1% boven de inflatie, de parkeergarages moeten van goede kwaliteit zijn en 24 uur per etmaal beschikbaar zijn en de huidige afspraken met

abonementhouders moeten overgenomen worden. Aan de deelnemers is aangegeven dat met Q-Park een overeenkomst bestaat waarin zij tot en met 10 december 2030 een voorkeursrecht tot koop heeft op de parkeergarage(s) van de gemeente Venlo.

## 1.2 Resultaten

De vraag of de markt de gemeente Venlo kwalitatief hoogwaardige voorzieningen bij een acceptabel rendement kan bieden, kan op basis van de interviews positief beantwoord worden. De condities die de gemeente heeft aangegeven omtrent tarieven, kwaliteit, openingstijden, bestemming van capaciteit voor bepaalde doelgroepen, worden door de geïnterviewden als acceptabel beschouwd.

Alle geïnterviewde marktpartijen hebben vanuit hun eigen discipline belangstelling voor een positie in de parkeeropgave van de gemeente Venlo. De geïnterviewde ontwikkelaar/bouwers zijn met name geïnteresseerd in de ontwikkellocaties, maar geven aan dat, mocht de gemeente één of meer ontwikkellocaties samen met bestaande parkeergarages op de markt willen zetten, zij een consortium zullen vormen om een bod uit te kunnen brengen.

De geïnterviewde beleggers en parkeerexploitanten zijn met name geïnteresseerd in de koop en exploitatie van meerdere of alle parkeergarages samen. Ook geven zij te kennen waarschijnlijk een consortium te zullen vormen, mocht de gemeente er voor kiezen om de ontwikkellocaties samen met de bestaande parkeergarages aan te bieden.

Ten aanzien van het parkeren op het Kazerneterrein, geven alle geïnterviewden aan dat door het vooralsnog ontbreken van voldoende zekerheid over het te realiseren programma en van huurders, men het te prematuur vindt om belangstelling voor een positie (koop of exploitatie) in het parkeren aan te geven. Ook de exploitatie van de kabelbaan kan nog niet op belangstelling rekenen. De parkeerexploitanten geven aan te zijner tijd als aanvulling op en als onderdeel van hun positie in Venlo een rol in het parkeerbeheer te willen verzorgen.

### Onderscheid maken tussen de locaties

Alle geïnterviewden raden de gemeente aan bij het op de markt brengen van de parkeergarages onderscheid te maken tussen de bestaande (parkeergarage Mgr. Nolensplein en Maaswaard) en de thans niet operationele en mogelijk te (her)ontwikkelen locaties (Roermondsepoort en Arsenaal/Julianapark). De locaties verschillen onderling en vragen elk een andere aanpak dan de

bestaande parkeergarages. De gemeente krijgt de beste propositie door de partner(s) te selecteren die het beste bij de opgave past.

### **Alle locaties gelijktijdig aanbieden?**

De geïnterviewden zien geen noodzaak om de vier binnenstadslocaties gelijktijdig aan de markt aan te bieden. De ontwikkelaar/bouwers zijn vooral geïnteresseerd in één of meer van de ontwikkellocaties. De beleggers zijn geïnteresseerd in de koop (financiering) van zowel één of beide ontwikkellocaties als ook in één of meer van bestaande parkeergarages. Afhankelijk van de opgave zullen zij hierbij in ieder geval met een exploitant en eventueel, wanneer ontwikkellocaties onderdeel uitmaken van de opgave, ook samen met een bouwer/ontwikkelaar een consortium vormen. Ten slotte zijn de exploitanten met name geïnteresseerd in het verwerven van de parkeerexploitatie van één of meer van de locaties.

### **Operationele parkeergarages**

De beleggers en exploitanten geven aan dat de te parkeergarage onder het Mgr. Nolensplein het meest aantrekkelijk is. De garage is zeer gunstig gelegen, heeft een lang trackrecord en een substantiële opbrengst. De parkeergarage Maaswaard zien zij als het minst aantrekkelijk om te kopen of in exploitatie te nemen. De enigszins perifere ligging en het vooralsnog ontbreken van een trackrecord qua inkomsten is een belangrijke overweging hierbij. Mogelijk dat hier een combinatie met een andere locatie de aantrekkelijkheid voor de gemeente vergroot. Wanneer meerdere locaties samen geëxploiteerd kunnen worden leidt dit tot een kostenvoordeel. Met het geven van waarde-indicaties is men terughoudend. Niettemin komt in de interviews naar voren dat de parkeergarage Nolensplein waarschijnlijk een substantiële waarde vertegenwoordigt.

### **Locaties Roermondsepoort en Arsenaal**

De geïnterviewden geven aan dat voor een snelle toevoeging van parkeerplaatsen, de locatie Roermondsepoort als solitaire locatie als eerste in aanmerking komt. Op deze locatie kan naar verwachting binnen een jaar een nieuwe garage operationeel zijn. De locatie Arsenaal vormt een complexere opgave die meer tijd vereist om tot een goede ontwikkeling te komen. Men beschouwt deze locatie, door de ligging tegen de binnenstad aan, als kansrijk voor parkeren, maar sommige geïnterviewden geven ook aan dat een accentverschuiving in het programma (bijvoorbeeld: retail, horeca, wonen) gezien de locatie qua grondwaarde interessant kan zijn. De locatie Julianapark als parkeerlocatie beschouwt men als minder gunstig door de grotere loopafstand tot het centrum. Als het parkeren op de Julianapark locatie ondergronds zou zijn, geven de meeste geïnterviewden aan

dat de relatief hoge bouwkosten het rendement op de parkeerexploitatie onder druk zetten, waardoor zonder overheidsbijdrage een exploitatie tegen marktconforme condities niet haalbaar is. Met het geven van waarde-indicaties voor de grond is men terughoudend. Niettemin komt naar voren dat de plots Roermondsepoort en Arsenaal naar verwachting een positieve grondwaarde hebben.

Het renoveren van de thans buiten bedrijf zijnde parkeergarages beschouwt men niet als “eerste keus”. In de perceptie van een belegger/financier biedt renovatie minder zekerheid dat het bouwwerk in de gewenste technische conditie blijft (hoe gedegen is renovatie en komen de gebreken wellicht weer terug?) en in welke mate dit de gewenste kwaliteit (functioneel, esthetisch) beïnvloedt. Deze onzekerheid maakt een object minder aantrekkelijk om in te beleggen.

### Risico's beperken

Als de gemeente bij de ontwikkellocaties haar vastgoedrisico's wil beperken of uitsluiten, is verkoop van de grond een mogelijkheid. Uit de interviews komt naar voren dat er ook andere opties zijn. Voor de ontwikkellocaties kan de gemeente ervoor kiezen om de ontwikkeling als overheidsopdracht in de markt te zetten. Door het in deze vorm te doen, heeft de gemeente de mogelijkheid om verdergaande (stedenbouwkundige en parkeerkundige) voorwaarden te stellen, dan bij een zuivere verkoop mogelijk zou zijn. Zij kan dan de markt vragen parkeergarages overeenkomstig deze voorwaarden te ontwerpen, bouwen en/of voor 40 tot 50 jaar te gaan onderhouden. De gemeente kan de parkeergarage(s) zelf in eigendom nemen of bij een belegger plaatsen. Ongeacht het eigendom van de parkeergarage(s) kan de gemeente ervoor kiezen zelf de parkeerexploitatie te blijven voeren of deze uit te besteden aan een marktpartij. Marktpartijen zien voordeel in zo'n scenario omdat zij de gemeente als betrouwbare partner zien en dus minder risico lopen. Voor de gemeente kan het een voordeel zijn dat zij in dit scenario meer regie op de parkeerexploitatie houdt dan bij verkoop. Het nadeel is echter dat de gemeente in dit scenario meer risico's bij zich houdt dan bij verkoop.

### Marktwerking

Het door de gemeente overeengekomen voorkeursrecht tot koop van haar parkeergarages is voor sommige partijen een bepalende factor in de afweging of men Venlo een propositie doet. Sommige geïnterviewden geven aan dat de gemeente er goed aan doet hierover van te voren duidelijkheid te verschaffen en een eventueel risico hieromtrent weg te nemen. In sommige interviews komt ook

naar voren dat men de gemeente aanraadt voor marktwerking te zorgen en met meerdere partijen in onderhandeling te gaan, of een tenderprocedure te volgen.

### 1.3 Advies

In de marktconsultatie komt naar voren dat in de markt voldoende belangstelling is voor een positie in de parkeeropgave in de binnenstad van Venlo. Als de gemeente één of meer van haar parkeergarages samen naar de markt wil brengen, zal hier naar verwachting voldoende belangstelling voor zijn. Dat betekent dat de gemeente in beginsel ook marktwerking kan verwachten. Duidelijk is ook dat de potentieel te (her)ontwikkelen c.q. te renoveren locaties een andere aanpak vragen dan de operationele parkeergarages Nolensplein en Maaswaard. Door de (her)ontwikkelingslocaties afzonderlijk naar de markt te brengen, zal hiervoor naar verwachting de meest passende propositie verkregen worden. De samenstellers van deze rapportage raden de gemeente aan om hiermee rekening te houden.

Marktpartijen geven aan een extra risico te zien in het in eigendom nemen van de thans niet operationele parkeergarages na een eventuele renovatie. De samensteller van deze rapportage willen daarbij tevens vermelden dat oudere parkeergarages (in het bijzonder de parkeergarage Arsenal) met ontwerpnormen zijn gebouwd die niet meer aan de huidige kwaliteitsstandaard en de verwachtingen van de hedendaagse consument beantwoorden. Renovatie verandert dit niet. Wij raden de gemeente aan een eventuele investering in renovatie mede in dat licht te bezien.

De gemeente heeft verschillende opties om de markt bij haar parkeeropgave te betrekken. Verkoop is hier één van. Bij een eventuele verkoop van de ontwikkellocaties of de bestaande parkeergarages moet de gemeente afwegen in welke mate zij invloed wenst te blijven uitoefenen op de parkeerexploitatie (voorwaarden stellen aan bijvoorbeeld: parkeertarieven, openingstijden, capaciteit bestemmen voor bepaalde doelgroepen). Vervolgens kan zij afwegen of verkoop dan wel het in de markt plaatsen van een ontwikkelopdracht of een parkeerexploitatiecontract de beste optie is.

Het gezamenlijk naar de markt brengen van de te handhaven parkeergarages biedt de markt de mogelijkheid om in Venlo haar positie op/uit te bouwen hetgeen in een aantrekkelijkere propositie voor de gemeente kan resulteren. Het biedt de gemeente de mogelijkheid om de goed renderende garage Nolensplein in combinatie met de parkeergarage Maaswaard aan de markt aan te bieden.



Dat kan een voordeel zijn, maar de gemeente doet er goed aan er rekening mee te houden dat de (veronderstelde) minder hoge opbrengsten van de laatstgenoemde locatie ingeprijsd zullen worden.

De onzekerheid rond het huidige voorkeursrecht op de koop van één of meer parkeergarages verstoort de marktwerking. Zo lang de gemeente Venlo bij verkoop van één of meer van haar parkeergarages in aanvulling op de betaling van een koopprijs geen verdere tegenprestaties overeenkomt, geldt geen aanbestedingsplicht. De gemeente is in dit geval vrij één of meer parkeergarages te verkopen. Zodra de gemeente Venlo één of meerdere tegenprestaties (tarieven, openingstijden, dienstverlening) stelt aan de verkoop is wellicht niet langer sprake van een zuivere verkoop. In dit geval zou dan sprake zijn van het in de markt plaatsen van een overheidsopdracht en zou de gemeente Venlo niet langer zijn uitgezonderd van aanbestedingsplicht. Deze aanbestedingsplicht kan mogelijk op gespannen voet staan met het voorkeursrecht dat Venlo heeft verstrekt. De samenstellers van deze rapportage raden de gemeente aan gespecialiseerd juridisch advies in te winnen alvorens stappen in deze richting te zetten.

De onverwachte sluiting van twee garages heeft de gemeente voor de uitdaging geplaatst zo snel mogelijk het aantal parkeerplaatsen weer op het gewenste niveau te brengen. De tijdsdruk beperkt de opties als het gaat om herontwikkeling en het weer beschikbaar krijgen van de twee afgesloten parkeergarages. Alleen de locatie Roermondsepoort biedt de kans om relatief snel parkeercapaciteit toe te voegen. Dichtbij zijn in mei dit jaar met de opening van de parkeergarage Maaswaard 385 parkeerplaatsen toegevoegd. Hoewel deze garage iets minder gunstig ligt ten opzichte van het centrum, raden we de gemeente aan om te overwegen deze parkeergarage als voorlopige vervangende parkeercapaciteit voor de Roermondsepoort te blijven benutten en voldoende tijd te nemen om af te wegen wanneer en in welke omvang en verschijningsvorm de parkeergarage Roermondsepoort herontwikkeld moet worden.



## 2 Inleiding

---

Om geïnformeerd te worden over de mogelijkheden de markt te betrekken bij het parkeren in Venlo heeft de gemeente een marktconsultatie uitgevoerd. Hiervoor is een informatiememorandum opgesteld waarin de procedure is uitgelegd, informatie over parkeren in Venlo is verstrekt en vragen zijn geformuleerd.

### 2.1 Algemeen

In het afgelopen jaar heeft de gemeente Venlo twee parkeergarages uit veiligheidsoverwegingen moeten sluiten. Hierdoor is parkeercapaciteit voor de binnenstad verloren gegaan. Venlo wil op korte termijn zorgen voor voldoende parkeercapaciteit voor haar binnenstad (en omgeving) en één van de mogelijkheden hierbij is om de parkeercapaciteit op de betreffende locaties weer terug te brengen. De gemeente ziet kansen om daarbij marktpartijen een belangrijke rol te laten spelen. In het eerste kwartaal van 2017 wil de raad besluiten of en zo ja, hoe de markt bij de ontwikkelingen en exploitatie van de binnenstedelijke parkeergarages en/of het parkeren op het Kazerneterrein betrokken zal worden. Als daartoe wordt besloten, is een volgende stap het opstarten van het proces dat moet leiden tot het selecteren van één of meer marktpartijen, die de parkeergarages gaan (her)ontwikkelen, in eigendom, dan wel exploitatie gaan verwerven, dan wel het parkeren op het Kazerneterrein gaan exploiteren.

Via de marktconsultatie wil de gemeente antwoorden verkrijgen op de volgende vragen:

- Kan de markt bieden wat Venlo voor ogen heeft: kwalitatief hoogwaardige voorzieningen bij een acceptabel rendement?
- Welke condities hebben marktpartijen voor ogen en zijn deze voor Venlo acceptabel?
- Is er voldoende belangstelling bij de markt?

De gemeente wil de kansen die zij ziet in de mogelijkheid de markt een grotere rol te laten spelen, nader onderzocht en geconcretiseerd hebben via een marktconsultatie. De gemeente Venlo heeft Spark de opdracht gegeven om de marktconsultatie uit te voeren.

## 2.2 De procedure

Als een gemeente informatie van marktpartijen wil ontvangen, zal zij aan bepaalde voorwaarden moeten voldoen. Zij zal van te voren moeten aangeven hoe zij met de verkregen informatie zal omgaan en ervoor moeten zorgen dat, mocht het tot het in de markt zetten van een overheidsopdracht komen, de geconsulteerde marktpartijen daarbij niet in een bevoorrechte dan wel nadelige positie kunnen komen door de informatie die zij bij de marktconsultatie hebben verstrekt.

In de marktconsultatie is met zes marktpartijen gesproken. Twee beleggers, twee ontwikkelaar/bouwers en twee parkeerexploitanten. De marktconsultatie heeft plaatsgevonden in de vorm van een interview van 1,5 uur. Van te voren hebben de te interviewen organisaties een informatiememorandum ontvangen.

## 2.3 Informatiememorandum

In het memorandum is de procedure toegelicht. Aan de deelnemers is verzocht zich aan de hand van de verstrekte informatie voor te bereiden op de antwoorden. Er is aangegeven hoe met de verkregen informatie zal worden omgegaan. Daarbij is gemeld dat eventuele concurrentiegevoelige informatie in de antwoorden niet bekend gemaakt zal worden. Verder is aan de deelnemers te kennen gegeven dat deelname aan de consultatie een vrijblijvend karakter heeft. Het verplicht de deelnemers nergens toe en er kunnen geen rechten aan ontleend worden. Het zal niet leiden tot enig voor- of nadeel in een mogelijke aanbestedingsprocedure die het gevolg zou kunnen zijn van het raadsbesluit over deze materie.

Het informatiememorandum voor de marktconsultatie bevatte een korte beschrijving van de ruimtelijke en economische ontwikkelingen en ambities van Venlo. Deze informatie is ontleend aan onder meer: de Structuurvisie (2015), de visie stedelijk centrum 2022, het raadsvoorstel Fort van Venlo (juni 2016) en het Adviesrapport Detailhandel (BRO, 2014). De deelnemers zijn ook geïnformeerd over de huidige situatie in het parkeerareaal aan de hand van het raadsvoorstel bereikbaarheid en parkeren in gastvrije stad (19 oktober 2016) en er is informatie gegeven over de gerealiseerde en begrote parkeerinkomsten van de parkeergarages.



### 3 Randvoorwaarden

---

In de consultatie is aan de marktpartijen gevraagd welke potentie zij zien in het risicodragend (her)ontwikkelen, kopen en/of exploiteren van de parkeervoorzieningen in Venlo. De gemeente wil tegelijkertijd greep houden op het parkeren en wil daarom een aantal randvoorwaarden stellen aan de tarieven en de kwaliteit van het parkeren. De gemeente wil een beeld krijgen of deze condities voor marktpartijen acceptabel zijn.

#### Tariefbeleid:

De kortparkeren tarieven zijn door de eigenaar/exploitant vrij te bepalen, waarbij als maximum geldt de tarieven zoals die in het raadsbesluit, voorzien op 21 december 2016, zijn opgenomen, jaarlijks ten hoogste gecorrigeerd met het inflatiepercentage + 1%.

Abonnementen: vrij te bepalen, alle bestaande abonnementsrechten jaarlijks ten hoogste gecorrigeerd met de inflatie + 1%.

#### Openingstijden:

Kortparkeren inrijden: 7 dagen per week tussen 7.00 en 24.00, uitrijden 24/7

Abonnementen: 24/7

#### Kwalitatieve randvoorwaarden nieuwe parkeergarages

Parkeren is de eerste en laatste indruk van je bezoek. De nieuw te ontwikkelen parkeergarages moeten van een kwaliteit zijn die maakt dat die indruk een goede is. Dat wil zeggen:

- makkelijk kunnen in- en uitrijden;
- overzichtelijke indeling met een intuïtieve en duidelijke auto- en voetgangersrouting;
- ruime parkeervakken, rijwegen; goede oriëntatiemogelijkheid ondersteund door de optimale wayfinding;
- voldoende licht en daglichttoetreding;
- in de garage voelt de bezoeker zich veilig;
- de garage is goed onderhouden en schoon.

Kortom een parkeergarage waar je graag bij je volgende bezoek aan de binnenstad weer gebruik van maakt.

#### **Verkoop bestaande parkeergarages**

De parkeergarage Maasboulevard is in eigendom en exploitatie bij Q-Park. In de exploitatie overeenkomst die de gemeente Venlo met Q-Park is aangegaan, is opgenomen dat Q-Park een eerste recht van koop geniet, indien de gemeente zou overgaan tot verkoop van één of meer van haar parkeergarages. Dit recht geldt tot en met 10 december 2030.



## 4 De vragen

---

Via de marktconsultatie wil de gemeente inzicht krijgen in hoe de markt kijkt naar de (her)ontwikkeling van, het investeren in en de exploitatie van parkeergarages. Voor de gemeente is daarbij van belang dat zij een inzicht krijgt in de mate waarin zij meer dan wel minder invloed heeft op het parkeren en het parkeerbeleid, de mate van risico die zijn loopt en de waarde in financiële termen (grondwaarde, huurinkomsten) die de parkeervoorzieningen vertegenwoordigen.

In de vragen is onderscheid gemaakt tussen enerzijds de aspecten die samenhangen met alle locaties en anderzijds vragen specifiek voor een bepaalde locatie.

### 4.1 Samenwerkingsvormen

Als de gemeente de markt een grotere rol wil geven bij het parkeren zijn daarvoor verschillende samenwerkingsvormen denkbaar. De gemeente heeft de geïnterviewden gevraagd (in elk geval) over de volgende mogelijkheden een mening te geven.

#### 4.1.1 Bestaande parkeergarages

Mogelijkheid: verkopen.

De gemeente verkoopt het vastgoed en de grond. De gemeente kan via een privaatrechtelijke overeenkomst aan de verkoop voorwaarden verbinden voor de parkeerexploitatie. Hoe meer voorwaarden aan de verkoop verbonden zijn, hoe minder vrijheid de eigenaar heeft om de parkeerexploitatie te (laten) voeren. Dit zal in de verkoopprijs van de parkeergarage tot uiting komen. Na verkoop zal de gemeente minder directe zeggenschap hebben over de exploitatie van de betreffende parkeergarage dan nu. Hier tegenover staat dat de gemeente geen risico's meer loopt over de vastgoedexploitatie (eigenaarslasten als gebouwonderhoud en de waardeontwikkeling) en over de parkeerexploitatie (inkomsten uit parkeergeld en de beheerkosten).



#### Mogelijkheid: verhuren

De gemeente besteedt de parkeerexploitatie uit aan een marktpartij (meestal een parkeerexploitant) via een huurovereenkomst. Via deze huurovereenkomst kan de gemeente voorwaarden opleggen over de wijze waarop parkeerexploitatie gevoerd moet worden (tarieven, openingstijden, gebruik door abonneementhouders). Een huurovereenkomst heeft een beperkte looptijd (bijvoorbeeld 15 + 15 jaar), na die periode is de gemeente vrij in het bepalen wat zij met de parkeergarage wil doen. Hoe meer voorwaarden de gemeente stelt, hoe minder vrijheid de huurder heeft om de parkeerexploitatie te voeren. In de huurprijs zal dit tot uiting komen. Het voordeel van verhuur is dat de gemeente meer zeggenschap over de parkeerexploitatie (het beleid) houdt. Hier tegenover staat dat de gemeente ook meer risico's draagt. Zij blijft eigenaar van het vastgoed en draagt de daarmee samenhangende lasten en risico's van de vastgoedexploitatie.

### 4.1.2 Potentieel te herontwikkelen parkeergarages

#### Overnemen in bestaande toestand

De gemeente verkoopt de parkeergarages Arsenaal en/of Roermondsepoort in bestaande toestand. De markt zorgt ervoor dat de parkeergarages weer operationeel worden. Verder als onder 4.1.1.

#### Mogelijkheid: verkoop

De gemeente verkoopt de grond met ontwikkelplicht. Voor het parkeren kan zij daarbij eisen stellen aan het aantal te realiseren parkeerplaatsen en het gebruik daarvan. De koper ontwikkelt het vastgoed op de locatie en de gemeente heeft daarbij invloed via haar gebruikelijke publiekrechtelijke kader (bestemmingsplan). De gerealiseerde grondwaarde is mede afhankelijk van de voorwaarden die de gemeente stelt aan de exploitatie van de parkeergarage. Na verkoop zal de gemeente minder directe zeggenschap hebben over het parkeerbeleid m.b.t. tot de betreffende parkeergarage dan nu. Hier tegenover staat dat de gemeente geen risico's meer loopt over de vastgoed- en parkeerexploitatie.

#### Mogelijkheid: DBFMO<sup>1</sup>

In deze vorm brengt de gemeente als aanbestedende dienst de ontwikkeling naar de markt en stelt daarbij functionele eisen. In een dergelijke contractvorm heeft de gemeente een grote invloed op de ontwikkeling (kan via een programma van eisen aangeven wat er gebouwd wordt en met welke kwaliteit). Marktpartijen schrijven op het programma van eisen in, zorgen voor de financiering,

---

<sup>1</sup> Design, Build, Finance, Maintain (onderhoud van het gebouw), Operate (in dit geval de exploitatie van de parkeergarage)

realiseren de bouw en nemen de vastgoed- en parkeerexploitatie over. Na afloop van de exploitatieperiode (bijvoorbeeld 30 jaar) kan de gemeente de parkeergarage terugnemen, maar dat hoeft niet. Het voordeel van de DBMFO optie, is dat de gemeente meer invloed heeft op de ontwikkeling en de exploitatie bij verkoop. Hiertegenover staat dat de gemeente meer risico's loopt (bijvoorbeeld omdat zij het programma van eisen moet opstellen) en het vastgoed aan het einde van overeenkomst weer terugkrijgt.

#### Mogelijkheid: DBFM

In de DBFM variant kiest de gemeente ervoor de "O", te weten de parkeerexploitatie, niet direct op de markt te brengen. Zij huurt in dit scenario de parkeergarage van de marktpartij die deze gebouwd heeft. De gemeente legt hierbij afspraken vast over de kwaliteit waaraan de garage gedurende de looptijd zal blijven voldoen. De looptijd kan 40 tot 50 jaar zijn. De gemeente is vrij de parkeergarage zelf te exploiteren of aan een parkeerexploitant uit te besteden (verhuren). Het voordeel hiervan is dat de gemeente geen risico over de vastgoedexploitatie loopt maar wel de zeggenschap over het parkeerbeleid in de parkeergarage behoudt. Het nadeel is dat de parkeergarage (in beginsel) na de looptijd van de overeenkomst weer in eigendom bij en voor risico van de gemeente komt. Tevens is de gemeente in twee richtingen contractpartij. Aan de ene kant is zij huurder van de parkeergarage en moet zij toezien op naleving van de onderhoudsverplichtingen van de eigenaar en anderzijds is zij contractpartij voor de parkeerexploitant aan wie zij de parkeergarage verhuurt.

#### Mogelijkheid: DBM

In de DBM variant neemt de gemeente dezelfde positie in als in de DBFM variant. Het kenmerkende onderscheid is dat bij DBM de gemeente de parkeergarage na de bouw in eigendom neemt. De gemeente brengt het risico voor de goede staat van het vastgoed bij de bouwer onder via een overeenkomst waarin is vastgelegd aan welke eisen de garage gedurende de levensduur (40 tot 50 jaar) zal voldoen. Ten opzichte van de DBFM variant is het voordeel dat de financieringslasten lager zullen zijn omdat de gemeente lagere rentelasten heeft. Het nadeel is dat de gemeente zelf moet investeren en als eigenaar van de parkeergarage het risico van de waardeontwikkeling van de parkeergarage en de parkeerexploitatie draagt. In deze variant is de gemeente, net zoals bij DBFM, in twee richtingen contractpartij. Enerzijds voor de bouwer als het gaat om vastgoedonderhoud en anderzijds voor de parkeerexploitant aan wie zij de garage verhuurt.

## 4.2 Vragen over de parkeerlocaties

Aan de deelnemers is gevraagd om van elk van de parkeerlocaties aan te geven welke potentie zij daarin zien en wat hun rol daarbij zou kunnen zijn. Dat is concreet gemaakt aan de hand van vragen. Deze vragen zijn hierna opgenomen. De deelnemers hebben van elk van de locaties de nodige informatie ontvangen. Deze is opgenomen in bijlage.

### 4.2.1 Parkeerlocaties Arsenaal en Julianapark

- 1 Ziet u een mogelijke rol voor uw organisatie als eigenaar, ontwikkelaar en/of exploitant bij de toekomstige parkeergarage Arsenaal? Welke van de door de gemeente aangegeven rollen heeft uw voorkeur (of zijn voor u acceptabel). Kunt u aangeven waarom?
- 2 De gemeente gaat vooralsnog uit van oplevering van de plot na sloop van de garage. Is dit naar uw mening de beste optie, of ziet u juist meer kansen als u de garage in bestaande toestand zou kunnen verwerven?
- 3 Welke residuele grondwaarde verwacht u indicatief en hoe beïnvloedt de rol die uw organisatie daarbij kan hebben de waarde?
- 4 In het beschrijvend document is aangegeven dat in plaats van de voormalige parkeergarage Arsenaal, de locatie Julianapark in aanmerking komt voor een gebouwde ondergrondse parkeervoorziening. Hoe ziet u de haalbaarheid van een parkeervoorziening op deze locatie? Als toevoeging aan het parkeerareaal of juist in plaats van één of alle twee van bestaande te herontwikkelen garage? Hoe kijkt u dan aan tegen het aantal parkeerplaatsen daar?
- 5 Welke residuele grondwaarde verwacht u indicatief voor de locatie Julianapark en hoe beïnvloedt de rol die uw organisatie daarbij kan hebben de waarde?
- 6 In de beschrijving zijn de condities opgenomen die de gemeente voor ogen heeft (algemeen en locatiespecifiek). Hoe staat u hiertegenover? Bieden deze voldoende speelruimte, of ervaart u deze als beperkend en zo ja, hoe zou u deze dan veranderd willen zien?

### 4.2.2 Parkeerlocatie Roermondsepoort

- 1 Ziet u een mogelijke rol voor uw organisatie als eigenaar, ontwikkelaar en/of exploitant bij een toekomstige parkeergarage Roermondsepoort? Welke van de door de gemeente aangegeven rollen heeft uw voorkeur (of zijn voor u acceptabel). Kunt u aangeven waarom?
- 2 De gemeente gaat vooralsnog uit van oplevering van de plot na sloop van de garage. Is dit naar uw mening de beste optie, of ziet u juist meer kansen als u de garage in bestaande toestand zou kunnen verwerven?
- 3 Welke residuele grondwaarde verwacht u indicatief en hoe beïnvloedt de rol die uw organisatie daarbij kan hebben de waarde?

- 4 Hoe kijkt u naar de herontwikkeling van deze parkeergarage? Geeft de gemeente met deze parkeerlocatie een optimale invulling aan de parkeerbehoefte van de binnenstad, of zijn er naar uw mening meer aantrekkelijke oplossingen of locaties? Hoe kijkt u naar de exploitatie c.q. dimensionering van deze parkeerlocatie in relatie tot de dichtbij gesitueerde parkeergarage Maaswaard?
- 5 In de beschrijving zijn de condities opgenomen die de gemeente voor ogen heeft (algemeen en locatiespecifiek). Hoe staat u hiertegenover? Bieden deze voldoende speelruimte, of ervaart u deze als beperkend en zo ja, hoe zou u deze dan veranderd willen zien?

#### 4.2.3 Parkeergarages Mgr. Nolensplein en Maaswaard

- 1 Ziet u een mogelijke rol voor uw organisatie als eigenaar en/of exploitant bij de parkeergarages Mgr. Nolensplein en Maaswaard? Welke van de door de gemeente aangegeven rollen heeft uw voorkeur (of zijn voor u acceptabel). Kunt aangeven waarom?
- 2 Welke waarde verwacht u indicatief voor elk van deze parkeergarages en hoe beïnvloedt de rol die uw organisatie daarbij kan hebben de waarde?
- 3 In de beschrijving zijn de condities opgenomen die de gemeente voor ogen heeft (algemeen en locatiespecifiek). Hoe staat u hiertegenover? Bieden deze voldoende speelruimte, of ervaart u deze als beperkend en zo ja, hoe zou u deze dan veranderd willen zien?
- 4 Hoe kijkt men aan tegen c.q. wat is de visie van de markt op parkeren in noordflank binnenstad Venlo? Er verdwijnt immers parkeerterrein Maaskade Laag (ca. 200 ppl) en de parkeerdruk is al hoog in dit gebied. Ziet men hier iets in een toevoeging van parkeerareaal in structurele zin?

#### 4.2.4 Parkeren Kazerneterrein

De gemeente treedt op als ontwikkelaar van het Kazerneterrein. Op dit moment ligt de rol van eigenaar en exploitant van de parkeeraccomodaties (terreinen en gebouwd) bij de gemeente. De gemeente wil nagaan of deze rollen door de markt kunnen worden overgenomen. De vorm hiervoor is nog helemaal open.

- 1 Ziet u een mogelijke rol voor uw organisatie als eigenaar en/of exploitant bij de toekomstige parkeeraccomodaties op het Kazerneterrein? Welke van de aangegeven rollen heeft uw voorkeur (of zijn voor u acceptabel). Kunt aangeven waarom?
- 2 Welke waarde verwacht u dat de parkeeraccomodaties op het Kazerneterrein hebben en hoe beïnvloedt de rol die uw organisatie daarbij kan hebben de waarde?

- 3 Welke rol zou uw organisatie kunnen spelen bij de exploitatie van de kabelbaan (of oeververbinding met gelijkwaardige kwaliteit) met de binnenstad? Is een combinatie met de parkeerexploitatie in uw ogen interessant?

### **4.3 Planning en fasering**

De gemeente zoekt naar mogelijkheden om op korte termijn haar parkeerareaal optimaal te compenseren voor de buiten gebruik zijnde parkeergarages. Welke mogelijkheden zien de geïnterviewde marktpartijen hiervoor? Bijvoorbeeld in de vorm van tijdelijke (modulaire) parkeeroplossingen. Welke locaties zijn hiervoor geschikt?

### **4.4 Alle locaties tezamen of juist niet?**

De gemeente heeft voor ogen alle gebouwde parkeeraccomodaties tegen acceptabele condities aan de markt over te dragen. Hierbij is het denkbaar dat de parkeergarages en de exploitatie op het Kazerneterrein bij één partij worden ondergebracht, maar het is ook denkbaar dat twee of meer partijen één of meerdere locaties verwerven. Wat is de mening van de geïnterviewden over de mogelijkheid dat meerdere eigenaren/exploitanten een positie hebben? Hoe kijkt men naar de mogelijke combinaties van locaties (bijvoorbeeld een ontwikkellocatie in combinatie met en bestaande locatie)? Maakt dit voor de markt de propositie van Venlo meer of juist minder interessant. Kan men aangeven waarom?

### **4.5 Straatparkeren**

De gemeente heeft voor ogen de exploitatie en beheer van het straatparkeren (omvang, tarifiering, gebruik door doelgroepen, uitvoerende werkzaamheden) in eigen hand te houden. Hoe kijken de geïnterviewden hiernaar? Zijn er bepaalde afspraken, of zekerheden ten aanzien van straatparkeren die men zou willen hebben om de exploitatie van de parkeergarages te optimaliseren?



## 5 Resultaten

---

Met 6 marktpartijen heeft een interview plaatsgevonden. Bouwer/ontwikkelaar, beleggers en exploitanten van parkeergarages waren gelijkelijk vertegenwoordigd. Alle geïnterviewden zien kansen voor het parkeren in Venlo en zijn geïnteresseerd in een positie daarin.

### 5.1 Hoe kijken de deelnemers naar de samenwerkingsvorm

Aan de hand van het overzicht in paragraaf 4.1 zijn de mogelijkheden doorgenomen.

#### 5.1.1 Het perspectief van de geïnterviewde beleggers

De geïnterviewde beleggers zijn geïnteresseerd in eigendom; het verwerven via aankoop of via de vorm DBFMO (zie paragraaf 4.1) van de objecten spreekt ze het meest aan. Dit geldt zowel voor de ontwikkellocaties als bestaande parkeergarages. De beleggers geven aan een combinatie van verschillende partijen te vormen. Voor de plots Arsenaal en Roermondsepoort zoekt men een ontwikkelaar/bouwer die in dit traject de lead neemt. Aan de opbrengstzijde zal men een parkeerexploitant aan boord nemen die de parkeergarage huurt. Die huurder zou ook de gemeente kunnen zijn (zie paragraaf 5.4). Voor een belegger betekent het hebben van de gemeente (een betrouwbare debiteur) als huurder, een lager risico, hetgeen in het gevraagde rendementspercentage tot uiting kan komen. De geïnterviewde beleggers geven aan minder geïnteresseerd te zijn in renovatie van de parkeergarages. Bij renovatie verwacht men dat onzekerheid over het resultaat (wat zijn de garanties? komen de problemen na renovatie terug?) het "plaatsen" van het object moeilijker zal maken.

De geïnterviewde beleggers hebben de concessievorm naar voren gebracht. Deze vorm houdt in dat de gemeente het hele parkeerareaal of een deel daarvan tegen een éénmalige vergoeding vooraf (eventueel aangevuld met een jaarlijkse vergoeding) voor een bepaalde periode (bijvoorbeeld 30 jaar) uitgeeft aan een concessiehouder. De gemeente kan aan de concessie voorwaarden verbinden (bijvoorbeeld een maximaal parkeertarief). De concessiehouder voert de parkeerexploitatie en draagt het risico van alle kosten en opbrengsten daarvan. Een belegger kan het aan de gemeente te betalen concessiebedrag financieren, met als zijn rendement de inkomstenstroom uit de parkeerexploitatie. Een voordeel voor de gemeente is dat zij het risico van het parkeren lange tijd niet hoeft te dragen maar, omdat de concessie eindig is, zij na afloop van de



contractperiode de gehele zeggenschap over het parkeren weer terugkrijgt. Tegenover dit voordeel staat dat een concessie voor beleggers financieerigstechnisch minder optimaal is, (een eventuele waardevermindering moet tijdens de looptijd opgebracht worden) hetgeen in een lagere opbrengst voor de gemeente tot uiting komt. Nadeel is tevens dat na afloop van de concessieperiode ook het risico van de parkeergarages terugkomt naar de gemeente.

### 5.1.2 Het perspectief van de geïnterviewde ontwikkelaars

De ontwikkelende partijen met wie is gesproken, combineren ontwikkelen en bouwen. Deze ontwikkelaar/bouwers zijn vanzelfsprekend geïnteresseerd in de plots Arsenaal en Roermondsepoort (Kazerneterrein heeft al een ontwikkelaar). Voor de periode na de ontwikkeling en bouw, zoeken zij, indien nodig, een financier en een exploitant. Een ontwikkelaar/bouwer kan (in een consortium met een financier) een plot kopen maar ook de ontwikkeling in de vorm van DBFMO (zie paragraaf 4.1) aannemen. Als deze vorm wordt gekozen, handelt de gemeente als aanbestedende dienst. De geïnterviewden geven de voorkeur aan de DBM variant. De gerealiseerde parkeergarage komt in dit geval na de afgesproken looptijd (bijvoorbeeld 40 of 50 jaar) in de overeengekomen conditie terug in eigendom bij de gemeente. De gemeente sluit met de bouwer/ontwikkelaar een beschikbaarheidsovereenkomst, waarin is geregeld dat de parkeergarage in de overeengekomen staat van onderhoud ter beschikking staat.

De geïnterviewde ontwikkelaar/bouwers zijn niet geïnteresseerd in het overnemen van de bestaande parkeergarages. Indien de gemeente dit zou willen, is het overnemen van het onderhoud hiervan (en op basis van een jaarlijkse vergoeding aan de gemeente beschikbaar stellen) een optie. Het sterke punt van de bouwer ligt echter bij het zoeken van het optimum tussen ontwerp, bouw en gebruikte materialen en onderhoudslasten. Dit voordeel is bij overname van bestaand vastgoed niet aanwezig.

### 5.1.3 Het perspectief van de geïnterviewde parkeerexploitanten

De waarde van een parkeergarage komt tot uiting in de verwachte parkeerinkomsten over de levensduur van de garage, gesaldeerd met de kosten beheer en onderhoud. Dat is het werkterrein van de parkeerexploitanten. De geïnterviewde parkeerexploitanten zijn positief over de kansen om parkeergarages in Venlo in eigendom en/of exploitatie te nemen. Venlo is een aantrekkelijke locatie, niettemin is de concurrentiepositie van Roermond (outletcentre en goede verbinding met Duitsland) een aspect dat is genoemd. Het gegeven dat de voorliggende parkeeropgave bestaat uit een te ontwikkelen deel en een over te nemen bestaand deel is voor de exploitanten geen

bezwaar. Men kan het ontwikkelen zelf oppakken of in een consortium en zodoende desgewenst het parkeerareaal als geheel of in delen van Venlo overnemen. Exploitanten geven het signaal af dat zowel het kopen als huren van de parkeergarages voor hen een optie is. Men is bereid het “vastgoedrisico” van de gemeente over te nemen, hoewel daar een zekere vergoeding tegenover zal staan. Met de exploitanten is gesproken over de mate van zeggenschap die zij over de exploitatie willen hebben. Het beeld daarop is:

- Bij voorkeur volledige tariefvrijheid (geen bovengrens inbouwen), maar de (t.b.v. de marktconsultatie veronderstelde) limiet op het tarief (verwacht niveau 2017) met een verhoging van max. 1% boven inflatie, lijkt geen belemmering. Exploitanten willen graag de vrijheid om het tarief te differentiëren.
- De gewenste beschikbaarheid (openstelling, gebruik abonnementhouders) vormt geen bezwaar.
- Dat het straatparkeren bij de gemeente blijft, is geen bezwaar. De noodzaak van goede handhaving wordt genoemd en men zou houvast willen hebben dat het betaald parkeren niet op korte termijn wordt afgeschaft (zoals elders in Nederland recent is gebeurd).

Exploitanten geven aan dat zij maatwerk-afspraken willen maken over de verdeling van risico's voor kosten en inkomsten. Bij voorbeeld in een PPS<sup>2</sup> constructie kunnen overheid en markt elkaar vinden over zaken als: eigendom en erfpacht, onderhoudslasten, tariefontwikkeling en winstdeling. Via deze afspraken houdt de gemeenteraad een mate van zeggenschap bij het parkeren.

## 5.2 De locaties

Aan alle geïnterviewden is hun mening gevraagd over de potenties van de locaties en eventuele alternatieven. Niet alle geïnterviewden hadden zich in die mate van detail voorbereid. Hierna geven we per locatie een samenvatting van de reacties (soms zijn die inhoudelijk tegenstrijdig).

### 5.2.1 Locatie Arsenaal

Visies op de Arsenaallocatie:

- Zo dicht tegen het centrum zou je daar nu geen parkeergarage meer bouwen.
- De locatie heeft meer waarde met woningen of commercieel vastgoed.
- Als je de plot van het gebouw van de raad van arbeid erbij betreft, kun je daar een mooie ontwikkeling doen.

---

<sup>2</sup> Publiek Private Samenwerking. Dit is de aanduiding voor een overeenkomst waarbij de overheid en de markt samen een ontwikkeling realiseren, onderhouden en exploiteren. In een PPS maakt men “maatwerk” afspraken. Vaak vraagt een PPS van de participanten een aanzienlijke voorinvestering in tijd om de afspraken tot in detail vast te leggen.

- De woningen kunnen (eigenlijk) niet blijven staan versus de woningen kunnen wel blijven staan.
- Dicht bij centrum parkeren is een kwaliteitsfactor, daar kan je op inspelen (VIP-parkeren met een hoger tarief).
- Ligging tegen bioscoop maakt parkeren aantrekkelijk.
- Wel parkeren terugbrengen, maar met minder plaatsen. Extra functies toevoegen en de parkeervraag daarvan in de plot opvangen.
- Locatie wordt minder gemakkelijk door het Duitse kooppubliek gevonden, maar wel door plaatselijk bekende bezoekers.
- Het renoveren van de bestaande parkeergarage ziet men niet als aantrekkelijke mogelijkheid (te veel risico, wat krijg je er voor terug?). Eén partij geeft aan een kans te zien om in de bestaande parkeergarage een mechanische parkeeroplossing in te bouwen<sup>3</sup>. Als dat kan, zegt men, heb je relatief snel de parkeerplaatsen weer terug.

Het algemene beeld voor de locatie Arsenaal is dat deze het verdient om de mogelijkheden voor herontwikkeling zorgvuldig af te wegen. Partijen geven aan dat herontwikkeling minstens 2 tot 3 jaar duurt. Men ziet de huidige situatie vooral als een kans. Het idee om de parkeerplaatsen terug te brengen (voor wie dichtbij het centrum wil staan) maar in een kleiner aantal dan nu en ruimte te maken voor andere functies, komt meermaals naar voren.

De geïnterviewden willen geen indicatie voor grondwaarde afgeven. Er komt wel naar voren dat men verwacht dat er een positieve grondwaarde zal zijn (bij een bovengrondse parkeergarage).

In relatie tot het tijdelijk compenseren van parkeerplaatsen, komen als mogelijke tijdelijke parkeerlocaties naar voren: terrein bij Poppodium Grenswerk, terrein Noord Buitensingel, P+R station (terrein Kaldenkerkerweg), mogelijk met een extra dek erop.

### 5.2.2 Locatie Julianapark

De reacties op deze locatie zijn niet enthousiast. De goede autobereikbaarheid is een pré, maar de grotere loopafstand tot het centrum ziet men als een bezwaar. Ook de mogelijke weerstand bij de bevolking is genoemd. Geïnterviewden beoordelen het realiseren van ondergrondse parkeerplaatsen op deze locatie als kostbaar en niet haalbaar zonder overheidsbijdrage.

<sup>3</sup> De samenstellers van deze rapportage maken hierbij de kanttekening dat mechanische parkeeroplossingen complex zijn in de exploitatie en meestal niet geschikt als bezoekersparkeergarage.

### 5.2.3 Locatie Roermondsepoort

Uit de interviews komt naar voren dat deze locatie de beste kansen biedt om snel (binnen een jaar na het aangaan van een overeenkomst hiertoe) een nieuwe parkeergarage (met een gelijk aantal of zelfs enkele tientallen extra plaatsen) in bedrijf te hebben. Hierbij is de veronderstelling dat deze ontwikkeling binnen het bestemmingsplan past en de gemeente snel een bouwvergunning kan afgeven. Alle geïnterviewden zien kansen in de snelle herontwikkeling, bouw, financiering en exploitatie van deze parkeergarage. Men heeft het liefst de parkeergarage in de bestaande toestand (zelf slopen, onderzoek naar hergebruik fundering). Mogelijk is overdracht in bestaande toestand fiscaal interessant<sup>4</sup>. Eén geïnterviewde geeft het signaal af liever een versterking te zien van parkeren aan de noordflank van de stad, alle anderen zien de concentratie van parkeerplaatsen (Maaswaard, Maasboulevard en Roermondsepoort bij elkaar circa 1.400 parkeerplaatsen) als een voordeel (door aanleg van de A74 is de ontsluiting aan de zuidkant van Venlo vanuit Duitsland verbeterd). Zo weet de bezoeker dat daar altijd plaats is. Het combineren van de drie parkeergarages in één exploitatie maakt optimaal gebruik en uitwisseling mogelijk. Maar de exploitatie van de parkeergarage Roermondsepoort kan ook los van de parkeergarage Maaswaard succesvol zijn.

Met het geven van de indicatie voor de grondwaarde zijn geïnterviewden terughoudend. Niettemin komt naar voren dat waarschijnlijk sprake is positieve grondwaarde.

### 5.2.4 Parkeergarage Maaswaard

De geïnterviewde beleggers en exploitanten geven aan deze parkeergarage in exploitatie en/of eigendom te willen nemen. Positief is het feit dat de parkeergarage nieuw is en er (verondersteld) garanties op zitten. Nadeel is dat de parkeergarage nog geen trackrecord heeft en ook dat de loopafstand tot het centrum wat groter is. Men geeft de gemeente in overweging deze parkeergarage in eigendom te behouden en een huurovereenkomst (met een beperkte looptijd) af te sluiten. Nu verkopen is waarschijnlijk niet in het belang van de gemeente. Een mogelijke optie voor de gemeente is om het beheer uit te besteden en zelf het parkeerexploitatie risico te houden. Er zijn geen waarde-indicaties afgegeven.

### 5.2.5 Parkeergarage Mgr. Nolensplein

Beleggers en exploitanten zijn zeer geïnteresseerd om deze parkeergarage in eigendom en/of exploitatie te nemen. De locatie ligt gunstig en heeft een prima trackrecord. Met het geven van de indicatie voor de waarde zijn geïnterviewden terughoudend. Op basis van de inkomstenstroom en

---

<sup>4</sup> Over bouwrijpe grond is 21% BTW verschuldigd, over commercieel vastgoed 6% overdrachtsbelasting.

in de veronderstelling dat de parkeergarage in goede staat van onderhoud is, is waarschijnlijk sprake van een substantiële waarde.

Suggesties die gedaan worden: overweeg of het plein aan de stad teruggegeven kan worden en overweeg ondergrondse uitbreiding (onder het Nolenspark). Extra capaciteit aan de noordflank van de stad is welkom (voor het Duitse kooppubliek), mede door op termijn verdwijnen van de parkeerplaatsen op de Maasoever.

### 5.2.6 Parkeren Kazerneterrein

De reactie van de geïnterviewden op een mogelijke positie bij het parkeren op het te ontwikkelen Kazerneterrein is terughoudend. Het prille stadium waarin de ontwikkeling zich bevindt en (voor zover bekend) het gegeven dat er nog geen huurders zijn, maakt dat de waarde van de parkeerexploitatie hoogst onzeker is. Voor beleggers en parkeerexploitanten betekent dat veel risico. Men geeft aan dat de gemeente het beste kan wachten met het op de markt brengen van de exploitatie tot er meer over bekend is. De mogelijke overloopfunctie tussen Kazerneterrein en binnenstad, ervaart men als hoogst onzeker. Parkeerexploitanten geven aan de gemeente te willen helpen met het parkeerbeheer.

Op de vraag welke mogelijkheden de geïnterviewden zien in de exploitatie van de kabelbaan die het Kazerneterrein met de binnenstad verbindt, kwam de reactie dat men hier (in het huidige stadium) geen kansen in ziet.

## 5.3 Alle parkeergarages tezamen op de markt brengen?

Uit de interviews komt naar voren dat beleggers en exploitanten interesse hebben in de portefeuille als één geheel. De geïnterviewde bouwer/ontwikkelaars zijn daarin niet geïnteresseerd. Er mag verwacht worden dat deze zich in dit geval in een consortium (met een financier en een exploitant) zullen aansluiten, waarna zij voor de ontwikkellocaties de lead nemen.

Het voordeel van “alles in één” is dat de gemeente goede en minder goede parkeerlocaties in één keer kan afstoten, er één proces gevolgd kan worden om tot vervreemding te komen er de komende jaren één exploitant als aanspreekpunt voor de betreffende portefeuille is. Sommige geïnterviewden zien het verwerven van de gehele portefeuille als een voordeel. Andere zijn daar minder uitgesproken in. Men geeft daarbij de volgende overwegingen:

- De twee ontwikkelopgaven vragen een andere benadering en andere specialisaties van een marktpartij dan de bestaande parkeergarages. Door de locaties te bundelen, krijg je misschien niet voor elk van de locaties de beste partij en propositie. Dat geldt in het bijzonder voor de

Arsenaallocatie waar meer speelt dan alleen een parkeeropgave. Voor de locatie Roermondsepoort is de ontwikkelopgave relatief eenvoudig (de bestaande parkeerplaatsen terugbrengen).

- De factor tijd speelt een rol. De snelle herontwikkeling van de parkeergarage Roermondsepoort vraagt een snelle besluitvorming. Deze snelheid is voor de locatie Arsenaal niet verstandig en ook niet nodig. Dat laatste geldt ook voor de bestaande parkeergarages.
- Door de ontwikkellocaties separaat op de markt te brengen kan je bij elke opgave de meest geschikte partner zoeken.

#### Het voorkeursrecht tot koop van Q-Park

Het voorkeursrecht tot koop van Q-Park vormt voor sommige geïnterviewden een aanleiding om geen aanbieding te doen (een “show-stopper”). Men verlangt van de gemeente duidelijkheid omtrent de positie van Q-Park, alvorens men een propositie doet.

Het kooprecht van Q-Park betekent ook dat als de gemeente alle locaties tezamen aan de markt zou willen verkopen, alleen Q-Park hierop kan ingaan. Een combinatie van verkoop van de ontwikkellocaties en verhuur van de bestaande parkeergarages (optioneel met een uitgesteld kooprecht) wordt door één van de geïnterviewden als mogelijkheid aangedragen.

## **5.4 Hoe breng je de parkeergarages/locaties naar de markt (suggesties)**

We hebben de geïnterviewden gevraagd wat zij de gemeente zouden adviseren in deze omstandigheden. Dat leverde de volgende suggesties op:

- Zoek voor elke locatie de optimale combinatie met een marktpartij.
- Als men snel capaciteit wil toevoegen, begin dan met de locatie Roermondsepoort. Je hebt dan meer tijd voor een goede afweging voor de andere locaties.
- Als je vastgoed naar de markt brengt, zorg er dan voor dat je de (geboden) waarde objectief kan toetsen.
- Ga met minstens twee partijen in gesprek.
- Details van de deal uitwerken kost veel tijd en geld (geldt in het bijzonder voor een PPS) .  
Maak aan het begin van het proces een (principe)keuze, zodat je met één partij de details kan uitwerken.

### De gemeente als aanbestedende dienst

In de marktconsultatie heeft de gemeente gevraagd hoe de geïnterviewden kijken naar de varianten "DBFMO" (zie paragraaf 4.1) waarbij de gemeente als aanbestedende dienst de ontwikkelingen naar de markt brengt. De geïnterviewde ontwikkelaar/bouwers zijn hier positief over. De bouwer/ontwikkelaar realiseert de parkeergarage conform de kwaliteitseisen van de opdrachtgever. De gemeente kan de garage zelf in eigendom nemen. Deze wordt in dit geval met een beschikbaarheidsgarantie door de bouwer terug geleverd aan de gemeente. In deze overeenkomst is nauwkeurig vastgelegd wat deze beschikbaarheid gedurende de looptijd van de overeenkomst inhoudt (bouwkundige staat, gebruiksmogelijkheden, kwaliteit, uitstraling etc.). De bouwer zal hiervoor i.h.a. een "special purpose BV" in het leven roepen waarin gespecialiseerde partijen zitten om de vereiste beschikbaarheid te garanderen. De beschikbaarheidsafspraken zouden ook betrekking kunnen hebben op de parkeerexploitatie en het parkeerbeheer. De gemeente kan zelf als parkeerexploitant optreden of de garage aan een exploitant verhuren (in dat geval zal de beschikbaarheid niet het parkeerbeheer omvatten omdat een exploitant dat zelf wil doen).

Een voordeel van deze optie is dat de gemeente geen zorgen heeft over de vastgoedexploitatie en kan kiezen of men zelf de parkeerexploitatie wil doen of deze wil uitbesteden. Nadeel zou kunnen zijn dat de gemeente eigenaar van het vastgoed blijft en daarmee het risico van de vastgoedexploitatie blijft dragen.

De geïnterviewden geven aan dat zij, als de gemeente ervoor wil kiezen om de parkeergarage niet in eigendom te hebben en zodoende het risico te beperken, men de parkeergarage wil kopen met de grond, dan wel de grond in erfpacht afnemen. Dit kan tegelijk met de ontwikkeling of na oplevering. Ter zekerheidstelling kan de gemeente met de eigenaar een huurovereenkomst aangaan. Dit heeft een gunstig effect op de waarde. De gemeente kan er dan voor kiezen de parkeergarage zelf te exploiteren of aan een parkeerexploitant te verhuren, waarbij zij in het laatste geval haar eigen huurrisico afdekt<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Deze vorm wordt wel "back to back" genoemd. Het betekent in dit voorbeeld dat de gemeente de parkeergarage huurt van de eigenaar. De huur die de gemeente moet betalen, wordt gedekt door de inkomsten die de gemeente krijgt door de parkeergarage op haar beurt weer te verhuren aan een parkeerexploitant. Het voordeel hiervan is dat de gemeente geen vastgoedrisico loopt, terwijl zij als verhuurder toch een zeker mate van regie over het parkeerbeleid houdt. Nadeel is dat de gemeente beide rollen in haar organisatie moet verankeren en voor het afdekken van de risico's ook een prijs betaalt.

## **Bijlage 1 informatie over de parkeerlocaties**

### **Parkeergarage Arsenaal (Nassaustraat 59)**

De bovengrondse parkeergarage ligt in de binnenstad tegen het voetgangersgebied (Parade) aan. De parkeergarage is in maart 2016 gesloten uit veiligheidsoverwegingen. De veronderstelling is dat deze garage in 2017 zal worden gesloopt, tezamen met de hier tegenaan gebouwde muziekschool. Het uitgangspunt is dat de aanpalend aan de garage gebouwde appartementen (circa 12 stuks; eigendom van woningcorporatie Woonwenz) blijven behouden.

De grond wordt door de gemeente bouwrijp opgeleverd. Op de plot kan een parkeergarage worden ontwikkeld met 350 tot 400 parkeerplaatsen (maximum in relatie tot de beperkingen van de ontsluitingswegen en omgevingskwaliteit). Wellicht is het mogelijk om andere functies toe te voegen. De parkeerbehoefte van de eventuele extra functies moet binnen de totale ontwikkeling opgevangen worden.

De ontsluiting van de parkeergarage vindt plaats via de Keulerstraat en Nassaustraat.

### **Parkeergarage Julianapark (Deken van Oppensingel)**

Om onder meer een groeiscenario te toetsen op economische haalbaarheid, alsmede mogelijk als alternatief voor een herontwikkeling van de parkeergarage Arsenaal, is ook de locatie Julianapark een optie om een ondergrondse parkeergarage te ontwikkelen.

Deze locatie heeft een iets grotere afstand tot de binnenstad (circa 6 minuten lopen), maar een betere aansluiting op het stedelijke hoofdwegennet via de Deken van Oppensingel. De locatie biedt ruimte voor meer parkeerplaatsen dan de locatie Arsenaal. We gaan hierbij voorshands uit van een omvang tussen de 400 en maximaal 600 parkeerplaatsen.

### **Parkeergarage Roermondsepoort (Prinsessesingel 28)**

Deze bovengrondse parkeergarage ligt aan de rand van de binnenstad op circa 3 minuten lopen van het kernwinkelgebied. De parkeergarage is in september 2016 gesloten uit veiligheidsoverwegingen. De parkeergarage wordt misschien gesloopt. De grond wordt door de gemeente bouwrijp opgeleverd. Op de plot kan een parkeergarage worden ontwikkeld met maximaal 450 parkeerplaatsen.



## **Te handhaven parkeergarage Mgr. Nolensplein (Mgr. Nolensplein 50)**

De parkeergarage Nolensplein ligt aan de noordkant van de binnenstad direct grenzend aan het kernwinkelgebied (bij de zogenaamde Duitse Hoek). De garage heeft 3 parkeerlagen met tezamen circa 590 parkeerplaatsen. De garage ligt onder het Nolensplein, waarop 170 parkeerplaatsen liggen (achteraf betalen). Deze parkeerplaatsen zijn niet beschikbaar ten tijde van de markt op zaterdag en tijdens evenementen.



De parkeergarage en de grond zijn eigendom van de gemeente Venlo, er is sprake van 1 object, er is geen VVE. Het bouwjaar is 1993.

In 2017 voert de gemeente onderhoudswerkzaamheden aan de garage uit (vervanging van gebouwgebonden installaties (o.a. hellingverwarming en ventilatie). Uitgangspunt voor de marktconsultatie is dat er een meerjarenonderhoudsplan beschikbaar is; omstreeks 2018 is groot onderhoud voorzien. Er is geen achterstallig onderhoud.

Rekening houden met de volgende verplichtingen:

- Parkeerplaatsen op het plein zijn niet beschikbaar: elke zaterdag van 07.00 tot 19.00 uur en tijdens evenementen (ca. 10 dagen per jaar)
- Toegang tot de garage voor autoverkeer is 24/7 beschikbaar.
- Faciliteren van abonneementhouders (24/7).

## **Te handhaven parkeergarage Maaswaard (Veilingstraat)**

De parkeergarage Maaswaard ligt onder het nieuwe stadskantoor van Venlo aan de zuidkant van de binnenstad op een loopafstand van ongeveer 5 minuten. De garage heeft 3 parkeerlagen met totaal 385 parkeerplaatsen.

De parkeergarage en de grond zijn eigendom van de gemeente Venlo. Medio 2016 is deze parkeergarage in gebruik genomen. Uitgangspunt voor de marktconsultatie is dat het object (Stadskantoor met parkeergarage) zal worden gesplitst en de parkeergarage als appartementsrecht door een marktpartij in eigendom verkregen kan worden. Uitgangspunt is verder dat er een meerjarenonderhoudsplan beschikbaar is. Er is geen achterstallig onderhoud.

Rekening houden met de volgende verplichtingen.

- Parkeerplaatsen 24/7 beschikbaar.
- Toegang tot de garage en alle parkeerplaatsen voor autoverkeer is 24/7 beschikbaar.
- Faciliteren van abonneerders gemeentepersoneel van maandag t/m vrijdag tussen 06.00 en 19.00 uur. Dit betreft circa 400 - 500 abonnementen en gelijktijdig gebruik bedraagt circa 150 – 250 parkeerplaatsen.

