

Raadsvoorstel

Vergadering : 19 november 2015

Agendapunt : 16
Status : **Opiniërend**
Programma : (10) Ruimtelijke Ordening
Portefeuillehouder : G.H. Schippers

Behandelend ambt. : Willem Bil
E-mail : wbil@t-diel.nl
Telefoonnummer : (0511) 460 931
Zaak / Stuknummer : Z2014-12211 / S2015-19740

Aan de Raad.

Onderwerp

Actieve Verkoopstrategie voor bouwkavels ten behoeve van woningbouw en bedrijven

Korte inhoud

De afgelopen jaren is er amper bouwgrond voor **woningbouw** verkocht.

Daarmee ontstond een enorm contrast met de situatie in de daaraan voorafgaande jaren toen het meer regel dan uitzondering was dat via verloting een complete dorpsuitbreiding in één avond werd verkocht.

De economische crisis is de primaire oorzaak (geweest) van de malaise in de bouw. Woningcorporaties investeren niet meer en projectontwikkelaars nemen geen risico's meer door op voorhand grond van gemeenten af te nemen. Verkoop van bouwkavels kent daardoor nu een directe relatie met de koper en de bouwer, seriematige bouw is nagenoeg verleden tijd.

Actueel is ook dat demografische ontwikkelingen er in de (nabije) toekomst toe zullen leiden dat de marktvraag krimpt en dat de (bestaande) woningmarkt, o.a. vanwege vergrijzing en zorgbehoefte, aan verandering onderhevig is.

Bij de verkoop van **bedrijfskavels** is er ook een duidelijke kentering waarneembaar. Enerzijds het gevolg van de bouwmalaise maar zeker ook ten gevolge van fors oplopende kosten als gevolg van toegenomen stedenbouwkundige/esthetische bouweisen. Juist aan de nu bestaande vraag om relatief goedkope bedrijfspanden voor het kleinbedrijf kan niet of nauwelijks worden voldaan ondanks bestaande voorraden.

Met dit voorstel willen we samen met uw raad de mogelijkheden van stimulering van de verkoop van bouwgrond inventariseren. Wij hebben hiervoor een aantal opties geformuleerd. Daar waar doelgroepen en bouwlocaties de afgelopen jaren al breed werden uitgemeten moet nu aan de weg worden getimmerd met de vraag langs welke wegen dat bevorderd kan worden.

1. Woningbouw

Actuele cijfers

Op dit moment heeft de gemeente een voorraad van 248 uitgeefbare bouw kavels. Daarvan liggen er 189 al bouwrijp verspreid over de dorpen met het leeuwendeel in plangebied It Súd, te weten 120 kavels.

Ingeslagen koers

Alvorens een aantal opties voor het mogelijk stimuleren van de verkoopbaarheid ter overweging onder de loep te nemen, is het relevant te vermelden dat de afgelopen anderhalf jaar al een bepaalde koers door ons college is ingezet met onder andere als doel de verkoop van bouw kavels te doen vlotten.

Woningmarkten

In het voorjaar van 2014 en 2015 werd, in het kader van het provinciale Woonoffensief, een grootse woningmarkt georganiseerd in het gemeentehuis waarbij naast de bestaande woningvoorraad ook bouw kavels werden gepromoot. Dit evenement, dat samen met makelaars, banken en (bouw)bedrijven werd georganiseerd, trok beide jaren enkele honderden bezoekers en was daarmee het meest succesvol in Fryslân.

In het voorjaar van 2015 werd daarnaast een woonmarkt samen met bouwbedrijven in Hurdegaryp op de bouwlocatie vanuit een partytent georganiseerd. Eerder al werden woningmarkten gehouden in Tytsjerk, Garyp, Ryptsjerk en Burgum. Al deze markten werden druk bezocht en hebben geleid tot enkele grondtransacties.

Informatiecentrum

In de loop van 2013 is al besloten om een modelwoning annex informatiecentrum in Hurdegaryp op te richten om van daaruit samen met o.a. (lokale) bouwbedrijven, architecten en banken (vgl. project Energiek-loket) de gemeentelijke bouwlocaties te promoten. Door niet te voorziene tegenslag is dit voornemen weliswaar vertraagd maar zit ondertussen in een afrondende fase. Bedoeling is dat het informatiecentrum in Hurdegaryp komt (daar waar verreweg de meeste bouw kavels op voorraad liggen). In dit geheel past ook promotie van (en in) de dorpen, zeker ook ten aanzien van de kernen Hurdegaryp, Garyp en Burgum die na de aanleg van de Centrale As een upgrading verkrijgen. Gezamenlijk zullen ook woonmarkten in de dorpen worden gehouden.

Leegstandswet

Voorts is de afgelopen jaren soepel en vlot meegewerkt aan het verlenen van een vergunning op basis van de Leegstandswet. Hierdoor is het voor kopers mogelijk om zaken te doen zonder dat de bestaande eigen woning nog is verkocht. Men kan de eigen woning m.b.v. een vergunning Leegstandswet voor maximaal 5 jaar verhuren alvorens te verkopen, zonder dat huurder een beroep kan doen op huurbescherming.

Verkleinen woonlasten bestaande bouw

Tot slot is het Energie(k)loket, in samenwerking met de makelaars uit de gemeente, het laatste jaar meer gericht op de aanpak van te koop staande bestaande woningen. Door deze woningen meteen na aankoop energiezuiniger te maken kunnen de woonlasten worden verkleind en tegelijk het woongenot worden vergroot. Op deze wijze wordt de doorstroming vergroot met uiteindelijk een te verwachten positief effect op de verkoop van nieuwbouwlocaties.

Doelgroepen

Bij de verkoop van bouw kavels voor woningbouw kan grofweg een drietal doelgroepen worden onderscheiden:

- A. starters die voor het eerst een bouw kavel kopen om daarop een eigen koopwoning te stichten (naar rijwoning, gestapeld of halfvrijstaand);
- B. doorstarters die een vervolgstap in hun wooncarrière zetten vanwege gezinsuitbreiding, verbeterde werkomstandigheden of gebruik maken van de overwaarde van een bestaand huis (naar halfvrijstaand of vrijstaand);
- C. ouderen/senioren die een passende functionele woning willen bouwen (naar vrijstaand of in minder mate halfvrijstaand of gestapeld).

In de meeste dorpsuitbreidingen komen al deze doelgroepen in principe aan hun trekken alhoewel de nadruk steeds minder op starters komt te liggen. De bestaande woningvoorraad is ten gevolge van gekelderde koopprijzen toegankelijker geworden voor deze doelgroep en juist daardoor wordt ook de doorstroming op de woningmarkt bevorderd.

Belemmeringen

Om er achter te komen hoe de verkoop gestimuleerd kan worden is het van belang om te inventariseren tegen welke specifieke (lokale) belemmeringen - los van ongrijpbare landelijke ontwikkelingen - de verschillende doelgroepen aanlopen. Op basis daarvan kan bepaald worden in hoeverre de gemeente hier (nog verder) iets aan kan doen.

Hiervoor heeft ons college het oor te luister gelegd bij banken, bouwbedrijven en makelaars en niet in de laatste plaats bij onze eigen verkoopmedewerkers die met regelmaat in contact treden met (potentiële) kopers. Hierna worden de bevindingen samengevat en onderstreept voor zover ze door de gemeente (als verkoper) te beïnvloeden zijn.

Banken. Sinds de geldcrisis is het voor kopers steeds moeilijker geworden om een financiering rond te krijgen. Er moet (strikt) voldaan worden aan veel formaliteiten waarbij vooral het kunnen tonen van een vast arbeidscontract (inkomenszekerheid) en het nog volledig kunnen laten meetellen van een tweede partnerinkomen de grootste belemmeringen vormen. In toenemende mate zijn banken genegen om te kijken naar structurele woonlasten op basis van hypotheek en nutsvoorzieningen. Dat biedt enig perspectief voor nieuwbouw omdat de woonlasten daar relatief lager uitvallen vanwege een gangbare hogere energieprestatie norm. Het spreekt voor zich dat hoe goedkoper de (totale) nieuwbouw gerealiseerd kan worden hoe eerder koper(s) een financiering rond kunnen krijgen.

Makelaars. Veel aspirant kopers, vooral uit de doelgroepen B maar ook uit die van C, wachten met de aankoop van een bouw kavel tot dat de eigen woning definitief is verkocht. Vaak lopen kopers van bestaande woningen tegen (te) hoge vraagprijzen aan in relatie tot de mogelijkheden die de verkoper van een bestaande woning heeft om nieuw te bouwen. Makelaars en bouwbedrijven vinden de gemiddelde m2 prijs van € 145,00 per m2 voor bouwgrond (te) fors. Men klaagt vooral over de hoge kosten wanneer er sprake is van kavels met geringe afmetingen waarbij een regenwatercircuit voor nog eens € 4.000,00 (prijzen, exclusief BTW) per kavel moet worden aangekocht.

Bouwbedrijven. Ervaring is vaak dat de koper iets anders wil bouwen dan op het gewenste bouw kavel is toegestaan. Men vindt de stedenbouwkundige

randvoorwaarden veelal vastgelegd in de gemeentelijke Welstandsnota te beklemmend in een tijd dat de aspirant bouwer zich financieel minder kan permitteren. Verder vinden bouwbedrijven dat bouw kavels (met 21% BTW) duur zijn en de bouwleges hoog. Dat maakt dat nieuwbouw steeds minder kan concurreren met de (lagere) stichtingskosten (met 2% overdrachtsbelasting) van bestaande woningen.

Aspirant bouwer. Het is van alle tijden dat aspirant bouwer vindt dat de eisen vanwege de overheid voor het bouwen van zijn droomhuis een beknellende werking hebben. Opmerkelijk daarbij is dat men meer begrip kan opbrengen voor technische bouwkundige eisen vanuit het Bouwbesluit (zoals constructie en energienormeringen) dan voor ruimtelijke eisen vanuit stedenbouw vastgelegd in bestemmingsplannen. Nog minder begrip is er voor esthetische eisen vastgelegd in de Welstandsnota hoewel daar vaak weer anders over gedacht wordt wanneer buurman aan de slag gaat met een bouwplan.

Verkoopmedewerkers. Bij de verkoop van bouw kavels wordt meestal op voorhand een verkavelingsplan vastgesteld dat is verankerd in een bestemmingsplan. Deze gedragscode werd gestimuleerd door de provinciale overheid omdat men de garantie wilde dat nieuwbouw in de pas zou lopen met beschikbare contingenten.

Met het op voorhand vastleggen van kavelplannen in een bestemmingsplan ontstaat een statisch indelingsplan met onvoldoende flexibiliteit om de telkens veranderende markt vraag afdoende te bedienen. Juist de afgelopen jaren is de vraag, zeker in de kleinere dorpen, gewijzigd van grotere kavels naar kleinere kavels waarbij ook rijwoningen populair zijn geworden. Gevolg is dat op basis van geldende bestemmingsplannen vaak geen (directe) medewerking kan worden verleend aan een flexibele herverkaveling.

Zeker met de 'kantelingsgedachte' die gemeenten voor ogen hebben, is het goed om te bezinnen hoe de wensen van de markt beter en vooral ook actueel vertaald kunnen worden in het gemeentelijke bestemmingsplan.

Tot slot wordt opgemerkt dat er de laatste tijd meer signalen van wijkbewoners komen dat (belendende) nieuwbouwplannen er niet uitnodigend bijliggen.

PR

Vooraf doordat de verkoop van bouw kavels in het verleden eerder afgeremd (sociaal/economische bindingseisen) moest worden dan gestimuleerd, heeft de gemeente weinig affiniteit met het voeren van een actieve PR. Tegenwoordig komt veel potentieel via digitale kanalen binnen. De gemeentelijke website bevat weliswaar informatie over bouwlocaties maar is niet primair uitnodigend om (snel) zaken te doen.

Via woonmarkten in de dorpen, mede naar aanleiding van het collectief provinciaal woonoffensief in de afgelopen 2 jaar, is er recent wel fysieke activiteit geweest. Bij het voeren van een actieve PR is het van belang te weten welke doelgroepen een extra prikkel nodig hebben en hoe die prikkel (samen met marktpartijen) het meest effectief gegeven kan worden.

Opiniërende keuzemogelijkheden

Op basis van wat al in gang is gezet, de geconstateerde belemmeringen en de gewenste PR, volgt hierna een aantal opties welke de komende jaren geboden kan worden om de bestaande kavelvoorraad vlotter over de toonbank te krijgen. Per optie vragen wij uw raad aan te geven welke variant de voorkeur geniet.

1. Woningbouwkavels

Optie 1. **Energieprestatie/duurzaamheid**

⇒ **Versoberen wij onze duurzaamheidseisen bij een sobere markt vraag?**

- a. Duurzaam bouwen en de te bereiken energieprestatie in beginsel overlaten aan de markt.

Bij het ontwikkelen van duurzame projecten wordt gebruikelijk hoog ingezet op energieprestatie, met 'energieneutraal' of 'energie nul op de meter' als uiteindelijk doel. Er moet tegenwoordig echter al worden voldaan aan hoge wettelijke minimumvereisten. Wanneer de projectontwikkelaar (resp. de individuele koper) vindt dat het minimum voor hem maximaal is en door lagere stichtingskosten de financiën beter geregeld kunnen worden, moet de gemeente zich niet verder bemoeien met energievoorziening(en).

<i>voordeel</i>	<i>➤ Koper voelt meer vrijheid c.q. zich niet gedwongen om extra maatregelen te treffen en kan goedkoper zijn huis realiseren</i>
<i>nadeel</i>	<i>➤ Koper wordt niet geprikkeld om extra maatregelen te nemen ➤ Banken worden niet geprikkeld om meer hypotheek te verstrekken voor energieplannen vanwege structureel lagere woonlasten ➤ Lager ambitieniveau dat haaks staat op ons duurzaamheidsbeleid</i>

- b. Duurzaam bouwen en energieprestatie mede aangrijpen als mogelijkheid om met structureel lage(re) woonlasten nieuw te bouwen. Samen met banken en bouwbedrijven voortdurend nagaan hoe er effectief kan worden geïnvesteerd in actieve energiebronnen. Gasloze wijken (zoals It Súd te Hurdegaryp) juist hierdoor promoten. Een korting (bijvoorbeeld € 10,00 per m²) verlenen op de bouwkevel wanneer er energieneutraal wordt gebouwd.

<i>voordeel</i>	<i>➤ Energiebesparing bij nieuwbouw wordt herkenbaar als actiemiddel voor structureel lagere woonlasten ➤ Een mogelijk vlottere verkoop door de overtuigende werking en goedkopere bouwkevel</i>
<i>nadeel</i>	<i>➤ Koper voelt zich gedwongen om energiezuiniger te bouwen dan wettelijk noodzakelijk is omdat die anders meer betaalt voor het bouwkevel ➤ De korting zou kunnen leiden tot een (klein) verlies in de bouwgrondexploitatie dat mogelijk (deels) wordt gecompenseerd door een vlottere verkoop</i>

c. een combinatie van b en c door bepaalde gebieden vrij te laten aan aspirant bouwers en bepaalde gebieden een stimulans te geven door pro actief te onderhandelen met banken, projectontwikkelaars en/of bouwbedrijven.

<i>voordeel</i>	➤ <i>Er kan maatwerk worden geleverd op locaties die zich hier voor lenen</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Er is een tweedeling waardoor het lijkt alsof energiebesparing ook 'afgekocht' kan worden en er is mogelijk minder oog voor inventieve oplossingen op moeilijker locaties.</i>

Optie 2. Bouwgrond in de aanbidding

⇒ **Gaan we weer met bouwkvavels stunten zoals enkele tientallen jaren geleden toen de marktvraag ook instortte?**

a. Bouwgrond goedkoper aanbieden. Prijs met 5 tot 10 euro per m2 afwaarderen.

<i>voordeel</i>	➤ <i>Koper zal eerder financiering rond krijgen voor zijn droomhuis</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Waarderingsverlies</i>

Deze optie is ook deels denkbaar (bijvoorbeeld bij specifieke projecten ten behoeve van doelgroep A, B of C en/of ten behoeve van duurzaam bouwen, stelling 1)

b. Bouwgrondprijzen handhaven maar verkopen met min of meer ludieke/goedkope acties.

<i>voordeel</i>	➤ <i>PR en extra drijfveer</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Ludiek: koper heeft geen direct baat t.g.v. verkrijgen financiering</i> ➤ <i>Minder opbrengst</i>

c. Bouwgrondprijzen handhaven doch de regenwaterinstallaties t.w.v. 4000 euro (excl. BTW) gratis meeleveren. Nu is dit systeem niet mee gerekend in de bouwgrondexploitatie waardoor het separaat in rekening wordt gebracht bij elke te verkopen bouwkvavel (ook als dat een tussenwoning is).

Afdoende regenwateropvang moet echter in elke dorpsuitbreiding worden geregeld: door de aanleg van putten wordt min of meer al voorkomen dat een duurder (forser) rioolstelsel en/of meer water compensatie (= minder uitgeefbare bouwgrond) nodig is. Het niet aanbrengen en leveren van een regenwatercircuit is daarom niet per definitie veel goedkoper.

<i>voordeel</i>	➤ <i>Koper zal eerder financiering rond krijgen</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Minder opbrengst</i>

d. Bouwgrondprijzen ongemoeid laten

<i>voordeel</i>	➤ <i>Geen oneigenlijke concurrentie met burgers die bestaand pand verkopen</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Geen extra stimulans om snel zaken te doen</i>

Optie 3. *Minder welstandseisen stellen aan de te bouwen woning*

- ⇒ **Passen minder overheidsregels in het beeld dat de markt zelf goed in staat is om kwalitatief goed aan de weg te timmeren en dan nog meer voor het bouwkevel wil betalen ook?**

Hoewel het effect op de verkoopbaarheid moeilijk is te meten, zou het zo kunnen zijn dat meer vrijheid in toe te passen materialen en kleuren e.d. meer inspiratie geeft om een eigen woning volledig in eigen smaak te bouwen. Aan de andere kant is bij een (voorgenomen) proef in Hurdegaryp gebleken dat bewoners een voor hun woonwijk vastgesteld esthetisch kader niet laten afserven met als argument dat resterende kavels dan beter verkopen. Men heeft vaak behoorlijk moeten investeren om de geëiste kwaliteit te behalen en verwacht nu ook dat de volledige woonwijk binnen de vastgestelde kaders wordt ontwikkeld. In Hurdegaryp, waar de beeldkwaliteit stevig is verankerd in de welstandsnota, blijkt dat er niettemin ruimte kan worden geboden aan bijzondere projecten. Projecten die met de nodige aandacht voor zonne-energie (It Súd is een gasloze wijk) en onder architectuur tot stand zijn gekomen. Ons college kan met toepassing van de hardheidsclausule in dat geval van de vigerende welstandseisen afwijken.

- a. Wijs daar waar dat vanwege (excentrische) ligging in principe mogelijk is (in overleg met mensen die er recent hebben gebouwd) een zone aan waar (individueel) 'welstandsvrij' gebouwd kan worden
(N.B.: bestemmingsplan blijft onverminderd van toepassing waar veelal bouwcontour (hoogtes en oppervlakten) geregeld is).

<i>voordeel</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ <i>Koper heeft meer bouwvrijheid: meer creativiteit in de nieuwbouw</i>➤ <i>Geen (interne) welstandstoets kosten (minder legeskosten)</i>➤ <i>Minder kosten vanwege allerlei aanpassingen in oorspronkelijk planconcept</i>
<i>nadeel</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ <i>Gaat mogelijk ten koste van kwaliteit/herkenbaarheid</i>➤ <i>Pas gevestigde bewoners voelen zich mogelijk benadeeld</i>

- b. Bij het toetsen van bouwplannen vooral letten op kwaliteit annex duurzaamheid. Daar waar mogelijk ruimhartig oordelen en (binnen de plankaders) afwijken van de regels t.g.v. (incidentele) esthetisch aanvaardbare creativiteit.

<i>voordeel</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ <i>Er wordt niet statisch ingestoken op voorbedachte bouwvormen</i>➤ <i>Inbreng koper/investeerder en diens creativiteit wordt groter</i>➤ <i>Zonnecollectoren worden optimaal geïntegreerd in het concept</i>
<i>nadeel</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ <i>Gaat mogelijk ten koste van voorgestane eenheid in architectuur</i>➤ <i>Mogelijk meer bezwaar van omwonenden</i>

- c. Welstandstoets onverminderd handhaven

<i>voordeel</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ <i>Geen kritiek van omwonenden</i>➤ <i>Rechtszekerheid</i>
<i>nadeel</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ <i>Geen stimulering verkoop bouwkevels</i>➤ <i>Minder creativiteit aspirant bouwer</i>

Optie 4. Investeren in onderhoud van braakliggende bouw kavels.

⇒ **Moeten gemeentelijke bouw kavels beter worden onderhouden?**

a. Jaarlijks (uit de bouwgrondexploitatie) een bepaald budget uittrekken voor gestaag onderhoud van braakliggende bouw kavels

<i>voordeel</i>	➤ <i>Kavels liggen er uitnodigend bij</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Kost geld voor beheer en onderhoud</i>

b. in het verlengde van a. bij elk uitbreidingsplan een informatiebord plaatsen met daarop onder andere de kavelligging en mogelijk te bouwen woningen en (web)adres voor meer informatie

<i>voordeel</i>	➤ <i>Kavels liggen er uitnodigend bij</i> ➤ <i>Meteen duidelijk wat er op de locatie kan en gaat gebeuren en waar men moet zijn</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Kost geld voor beheer, onderhoud en opmaak/plaatsen informatiebord</i>

c. braakliggende kavels extensief beheren en/of ze ecologisch interessant(er) maken nu ze langer braak liggen.

<i>voordeel</i>	➤ <i>Kost geen extra geld</i> ➤ <i>Kan ecologisch interessant zijn en sluit mogelijk aan bij groenbeleid</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Weinig uitnodigend voor aspirant bouwer</i> ➤ <i>Kavelverkoop kan vertraging oplopen</i>

Optie 5. PR

⇒ **Moeten bedrijven participeren in het voeren van PR voor gemeentelijke bouwlocaties?**

PR via advertenties en folders kunnen in beginsel veel beter worden overgelaten aan (deskundige) marktpartijen (bouwbedrijven, projectontwikkelaars, makelaars) met dezelfde belangen. Door de samenwerking te zoeken, kan gebruik worden gemaakt van elkaars kwaliteiten.

Net als bij het Energie(k)loket, kan een separate website met heel directe informatie over bouw kavels en bouw mogelijkheden bijdragen aan een snelle en directe handeling. Uiteraard kan deze informatie op verzoek ook analoog worden aangeboden.

a. Samen met (lokale) bouwbedrijven en banken een (aan de gemeentesite te koppelen *zoals bijvoorbeeld het energiek-loket.nl*) website (met bijvoorbeeld de naam www.nieuwbouw-in-tystjerksteradiel.nl/www.nit.nl of frl) introduceren die via korte en gemakkelijke stappen de aspirant bouwer informeert over bouw mogelijkheden in de dorpen. De verkavelingen worden per dorp online gezet, door op kavelnummers te klikken volgt informatie over oppervlakte, bouw mogelijkheden, en prijzen. De beschikbaarheid wordt dagelijks actueel gehouden en de mogelijkheid om meteen een afspraak te maken wordt geopend.

Een gemeentelijk coördinator zorgt (net als bij het energiek-loket) voor eerstelijns neutrale informatie.

De samen met bouw-, isolatie- en installatiebedrijven ontwikkelde website www.energiek-loket.nl is voorbeeld (ook qua relatief lage kostprijs) voor de opzet, inrichting en gezamenlijk financiering.

<i>voordeel</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Er is integrale informatie voorhanden van nieuwbouwlocaties en projecten in Tytsjerksteradiel via 1 website</i> ➤ <i>De financiering is gezamenlijk met marktpartijen met dezelfde belangen en met veel expertise</i> ➤ <i>Eén eerste aanspreekpunt vanuit de gemeente</i> ➤ <i>Past bij aanpak informatiecentrum samen met lokale marktpartijen</i>
<i>nadeel</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Kost geld en energie om site actueel te houden</i> ➤ <i>Aanspreekpunt moet vanuit de gemeente als neutrale schakel gewaarborgd worden (personele belasting)</i>

b. Geen separate website doch de gemeentelijke website op dit onderdeel verder optimaliseren

<i>Voordeel</i>	➤ <i>Gemeentelijke website wordt informatiever</i>
<i>Nadeel</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Geen collectieve integrale informatie</i> ➤ <i>Gemeente betaalt</i>

2. Bedrijfskavels

Economische crisis

Sinds een aantal jaren is de crisis in ondernemersland goed voelbaar. Ondernemers zijn allemaal aan het overleven. Uitbreiden van bedrijfsactiviteiten en investeren in een nieuwe bedrijfslocatie is voor de meeste ondernemers op dit moment niet aan de orde. Ook is er sprake van terughoudendheid bij de financiële instellingen voor financieringsaanvragen. Eerst zal de economie weer moeten aantrekken, voordat de vraag naar bedrijfskavels weer echt gaat aantrekken. Dit is het algemene beeld in Fysslân. De laatste maanden lijkt er weer belangstelling te zijn voor bedrijfskavels dat zich echter nog niet vertaald in verkopen.

Locaties en beleid

De gemeente Tytsjerksteradiel heeft nog een aantal bedrijfskavels beschikbaar. De grondprijs van € 45,- per m² is niet hoog en is de afgelopen jaren door de gemeenteraad ook niet verhoogd. Voor een bedrijfswoning geldt een toeslag (voor 500 m² wordt de reguliere kavelprijs voor woningbouw gerekend). In Burgum-West (8), Noardburgum (1) en Sumar (1) liggen de kavels gereed voor overdracht. In Jistrum (4) en Oentsjerk kunnen bedrijven uit de directe regio worden gehuisvest. Echter hiervoor moeten nog wel planologische procedures worden doorlopen. Voor Jistrum moet, op basis van provinciaal beleid een wijzigingsplan per kavel worden doorlopen en voor Oentsjerk geldt dat per kavel een bestemmingsplanprocedure moet worden doorlopen. Dergelijke procedures kosten tijd. Tenslotte heeft de gemeente nog een grondpositie bij Garyp Noord (ten zuiden van Burgum) gelegen nabij de Centrale As. Ook deze locatie moet nog de juiste bestemming krijgen. Bij Earnewâld is ook nog een beperkte uitbreidingsmogelijkheid voor watersportbedrijven. Het gemeentelijk beleid heeft daarnaast een sterke focus op het benutten van leegstand.

Hoge ambities

De laatste plannen voor bedrijvenlocaties in Jistrum en Oentsjerk zijn in de periode van hoge conjunctuur gemaakt. In de plannen is rekening gehouden met hoge ambities op het gebied van stedenbouw en landschappelijke inpassing. Tevens zijn op basis van eerdere belangstelling er relatief veel 'werken & wonen' kavels, waarbij verplicht een bedrijfswoning moet worden gesticht. Als gevolg van deze randvoorwaarden zijn de stichtingskosten van een nieuw bedrijfspand hoger dan strikt nodig is voor de bedrijfsvoering. Juist in de afgelopen jaren met de economische crisis kan/zal dat leiden tot 'dure kavels' in beeldvorming bij ondernemers. Bij de exploitatie van beide plannen is evenwel rekening gehouden met een forse meeropbrengst van bouw kavels wanneer er in combinatie met wonen wordt gebouwd. Het weglaten van woonwerk locaties is vanwege (te) forse financiële verliezen dan ook niet denkbaar.

Optie 1. Actieve promotie van de bedrijfskavels

- ⇒ **Moet de gemeente een meer proactieve houding innemen bij het verkopen van bedrijfslocaties?**

Voor bedrijfskavels is het gebruikelijk dat deze worden verkocht via de gemeente. Ondernemers weten dat ook. Desondanks is het te overwegen om na de moeilijke crisisjaren de bedrijfskavels weer nadrukkelijker onder de aandacht te brengen.

- a. Meer aandacht voor gemeentelijke bedrijfskavels:
- Betere visualiseren van de bedrijfskavels op de gemeentelijke site, bijvoorbeeld via opnames met behulp van een drone.
 - Vast onderdeel (advertentie) in het ondernemersmagazine Ondernemend Noordoost Fryslân.
 - Plaatsen van bouw borden (eventueel met een visualisatie van de inrichting) bij de bedrijventerreinen.
 - Met enige regelmaat artikeltjes plaatsen in de dorpskranten.
 - Met enige regelmaat een advertentie in Weekblad Actief.

<i>voordeel</i>	➤ <i>Meer bekendheid en wellicht meer interesse en verkopen</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Kost geld</i>

- b. Geen verdere acties, ondernemers weten waar ze terecht moeten als ze interesse hebben voor een bedrijfskavel. De informatie staat op de gemeentelijke website.

<i>voordeel</i>	➤ <i>Kost niks en de informatie is er</i>
<i>nadeel</i>	➤ <i>Geen extra stimulans via allerlei denkbare kanalen</i>

Optie 2 Minder randvoorwaarden voor de ruimtelijke kwaliteit.

⇒ **Is de gemeente niet te veel doorgeschoten in het stellen van allerlei regels voor de ruimtelijke kwaliteit en duurzaamheid**

In de gemeente Tytsjerksteradiel is veel aandacht voor ruimtelijke kwaliteit. Vooral voor de bedrijfspanden in Jistrum (maatvoering en materiaalgebruik) en Oentsjerk (verplichte sedumdaken, zonnepanelen en materiaalgebruik) gelden er zware eisen ten aanzien van duurzaamheid, stedenbouw en landschappelijke inpassing. Deze maatregelen worden door ondernemers vaak als een extra belemmering en als kostenverhogend ervaren. Zeker in een periode waarin ondernemers aan het overleven zijn. De vraag is of de gemeentelijke eisen van de ruimtelijke kwaliteit voor de bedrijfspanden moeten worden versoerd, zodat ze beter aansluiten bij het huidige economisch klimaat en daardoor financieel gezien weer interessanter worden voor de ondernemers.

a. Huidig ruimtelijk programma voor bedrijfspanden in tact laten.

voordeel	➤ <i>Ruimtelijke kwaliteit is ook in het belang van de omgeving.</i>
nadeel	➤ <i>Ondernemers vinden de ruimtelijke eisen te ambitieus en de bijkomende investeringen te hoog, waardoor ze eerder bij nieuwbouw een alternatieve bedrijfslocatie, zonder deze voor hen kostenverhogende voorwaarden, in overweging nemen</i>

b. Een heroverweging van het ruimtelijk kader van de bedrijfspanden.

voordeel	➤ <i>De (mogelijke) beeldvorming bij ondernemers over (te) hoge ruimtelijke randvoorwaarden kan worden bijgesteld</i> ➤ <i>De bijkomende investeringen vallen lager uit, waardoor ondernemers gemakkelijker de financiering rond krijgen en minder snel geneigd zijn om uit te wijken naar andere locaties.</i>
nadeel	➤ <i>Een heroverweging kan mogelijkwijze betekenen dat er wordt ingeleverd op ruimtelijke kwaliteit en duurzaamheidsambities.</i>

Verder traject

Met de nodige souplesse zullen de opties welke uw raad het meest tot de verbeelding spreken de komende tijd door ons gestalte worden gegeven. Voor zover dat (juridisch) noodzakelijk is, volgen er nader uitgewerkte voorstellen ter besluitvorming. In elk geval stelt ons college zich voor om uw raad periodiek te informeren over de bereikte resultaten.

Graag vernemen wij van de raad hoe er gedacht wordt over de geformuleerde opties en welke van de daarbij vermelde mogelijkheden, teneinde de genoemde opties wel dan niet vorm te geven, de voorkeur geniet.

Burgum, 29 september 2015.

Het college van Tytsjerksteradiel
de secretaris

O. de Jager MAC RC

de burgemeester

drs. E.J. ter Keurs