



Onderwerp Nota Grondprijzenbeleid 2014-2018

Steller H. Slagter

Geheimhoudingsplicht conform art. 25, lid 2 Gemeentewet

De leden van de raad van de gemeente Groningen
te
GRONINGEN

Telefoon (050) 367 83 54 Bijlage(n) 1

Ons kenmerk 4632573

Datum 08-10-2014 Uw brief van -

Uw kenmerk -

Geachte heer, mevrouw,

Met deze brief willen wij u informeren over ons voornemen om eind dit jaar de nota "Grondprijzenbeleid 2014 – 2018" vast te stellen. De belangrijkste ontwikkelingen en punten uit deze nota, die u in volledigheid bijgevoegd aantreft, worden in deze brief behandeld.

Omdat openbaarmaking van de informatie in deze brief schade kan toebrengen aan de economische en financiële belangen van de gemeente, en definitieve vaststelling van de nota Grondprijzenbeleid op dit moment ook nog niet aan de orde is, wordt de inhoud van deze brief en de bijlage u conform artikel 25, lid 2 Gemeentewet onder oplegging van de geheimhoudingsplicht overgelegd. Wij stellen u voor gelet op artikel 25, lid 3 Gemeentewet de door ons opgelegde geheimhoudingsplicht te bekrachtigen in de eerstvolgende raadsvergadering.

Deze nota grondprijzenbeleid is de opvolger van de nota over de periode 2010-2012, die bij vaststelling van de nota Grondbeleid in 2010 met 2 jaar is verlengd tot en met 2014. In dat verband is toen ook besloten om beide nota's in het zelfde ritme te brengen, waarbij tussentijdse actualisatie van het grondprijzenbeleid kan plaatsvinden indien daartoe aanleiding bestaat.

Bevoegdheden

Indertijd heeft in het kader van de vaststelling van de nota grondprijzenbeleid (2007 – 2009) enige discussie plaatsgevonden tussen uw raad en ons college over de bevoegdheden ten aanzien van grondprijzenbeleid en de rol van de raad.

In onze brief van 7 februari 2008 (kenmerk BD 08.1572488) hebben wij geconstateerd dat de formele verantwoordelijkheid ten aanzien van het grondprijzenbeleid bij ons college ligt. Wij hebben toen echter ook de bereidheid uitgesproken, om over het grondprijzenbeleid met u van gedachten te wisselen.

Alvorens nu tot vaststelling over te gaan, willen wij u dan ook graag in de gelegenheid stellen om uw eventuele wensen en/of bedenkingen ten aanzien van de nota Grondprijzenbeleid 2014-2018 vòòr 1 december 2014 aan ons kenbaar te maken.

Kader

De kaders waarbinnen de nota grondprijzenbeleid is opgesteld, worden vooral bepaald door de Wet Markt en Overheid en de Europese regels inzake staatssteun. In grote lijnen komen deze kaders er op neer dat de gemeente marktconforme grondprijzen dient te hanteren, zoals ook al is vastgelegd in de nota Grondbeleid.

De nota vervult een aantal functies. In de eerste plaats vormt het een beleidskader met richtlijnen voor de wijze waarop grondprijzen worden bepaald. Voor sommige functies leidt dit tot vaste grondprijzen, voor andere functies tot ondergrenzen of tot bandbreedtes waarbinnen prijzen zich kunnen bewegen.

In de tweede plaats heeft de nota een informerende functie, waarmee tegelijkertijd tegemoet wordt gekomen aan de wens om de transparantie van het overheidshandelen, in dit geval in privaatrechtelijke zin, te bevorderen. De nota is na vaststelling dan ook openbaar.

Ook intern gemeentelijk vervult de nota een aantal functies zoals bij de raming van opbrengsten in grondexploitaties, grondtransacties waarbij grond intern gemeentelijk wordt overgedragen, bijvoorbeeld ter realisering van gemeentelijk vastgoed, en als toetsingskader achteraf van gerealiseerde transacties. Deze nota biedt ook houvast om de grondwaarde vast te stellen in het geval de gemeente bij facilitaire productie een exploitatieplan dient op te stellen.

De nota geldt voor alle in eigendom, erfpacht of anderszins uit te geven gronden binnen de grenzen van de Gemeente Groningen. Op het plangebied Meerstad, gelegen in de gemeente Slochteren en buiten de stedelijke woningmarkt, is deze nota voor wat betreft de grondprijzen echter niet van toepassing. Wel hanteert Meerstad dezelfde methodieken om tot grondprijzbepaling te komen. Voorts is Meerstad een zelfstandige entiteit met eigen bevoegdheden. De nota heeft werking naar buiten als het gaat om overeenkomsten die met derden worden gesloten over de afname van bouwterreinen.

Onze impressie is nu dat de conjunctuur- en marktwijzigingen prima kunnen worden opgevangen binnen de gehanteerde grondprijsmethodieken. Daar waar sprake is van vaste prijzen, gelden deze in principe voor de gehele looptijd van deze nota, maar als daar aanleiding toe bestaat is tussentijdse actualisatie mogelijk. De prijzen hebben prijspeil 1.1.2014 en als de inflatie daartoe aanleiding geeft dan kan er aanpassing plaatsvinden. Dat wordt als dan meegenomen bij de jaarlijkse parametervaststelling van de grondexploitaties en met medeneming van de marktsituatie.

De voornaamste ontwikkelingen en prijswijzigingen ten opzichte van de vorige nota worden hieronder beknopt behandeld. Alvorens dit per functiegroep te doen, wordt kort ingegaan op actuele ontwikkelingen die bij de totstandkoming van de nota een rol hebben gespeeld.

Gevolgen economische ontwikkelingen

De herziening van het grondprijzenbeleid komt tot stand tegen de achtergrond van de economische crisis die forse inbreuk geeft op vastgoedontwikkeling. Er is druk op prijzen en tempo. Na een aantal jaren waarin de haalbaarheid van bouwplannen steeds verder onder druk kwam te staan, verwachten we de komende vier jaar een stabielere periode waarin de markt zich hopelijk zal herstellen. Er zijn in Nederland duidelijke signalen van herstel, maar een goede inschatting kunnen maken van het herstellend vermogen van de vastgoedmarkt is lastig.

Het mag duidelijk zijn dat het handhaven van de grondopbrengsten in onze grondexploitaties op huidig niveau van essentieel belang is voor het op peil houden van de financiële resultaten van die grondexploitaties. Maar het is in onze ogen ook realistisch. Het handhaven van de grondprijzen bevat een uitdaging en opdracht voor zowel marktpartijen als gemeente. Het is een signaal. Op beleidsniveau kiezen we ervoor de uitdaging aan te gaan

De verschillende vastgoedmarkten hebben negatieve gevolgen ondervonden van de economische crisis, die tevens op onderdelen aanleiding was voor veranderingen in het rijksbeleid. Dit laatste heeft vooral gevolgen voor de woningmarkt en in het bijzonder voor de woningcorporaties. Ook de financiering van nieuwe vastgoedontwikkelingen is lastiger geworden, doordat kredietverstrekkers de voorwaarden hebben aangescherpt.

Niettemin lijkt het dieptepunt van de economische crisis achter ons te liggen en zijn er tekenen van stabilisatie en herstel. Zo is het consumentenvertrouwen weer groeiende, stijgt het aantal verstrekte hypotheekleningen en woningverkoop en constateren we weer meer belangstelling uit de markt voor onder andere onze bedrijventerreinen. Dit neemt niet weg dat er nog altijd zorgen zijn over de leegstand van kantoren en bedrijfspanden. De verkoop van nieuwbouwwoningen lijkt weer langzaam doch onmiskenbaar de weg naar boven te vinden, al beperkt zich dit met name nog tot de goedkopere sector. De condities zullen echter niet meer dezelfde zijn als voor de crisis. Niet alleen de conjunctuur speelt mee, maar ook de onderliggende structurele veranderingen in de economie (we werken, wonen en winkelen op een andere manier) zodat innovatie, vernieuwing en duurzaamheid belangrijke thema's zullen blijven.

De economische voorspellingen lopen sterk uiteen en dat geldt ook voor de scenario's ten aanzien van de vastgoedmarkt. Reden waarom ons college zich voorzichtig en behoudend opstelt ten aanzien van het grondprijzenbeleid. We maken een pas op de plaats en opteren voor stabiliteit.

In het herzien grondprijzenbeleid wordt in hoofdlijn uitgegaan van het stabiliseren van de gronduitgifteprijs. Hoewel er veel druk vanuit de markt is geweest om grondprijzen te verlagen, worden de ondergrenzen in het grondprijzenbeleid niet verlaagd. Dit is een stevige en terechte keuze.

We pendelen steeds tussen vier begrippen:

- Kostprijs van bouw(rijpe) grond
- Marktwaarde van de grond, dat is een marktgegeven
- Onze gronduitgifteprijs met indicaties over bandbreedten, die moet aansluiten op de marktwaarde.
- De daarbij te hanteren gronduitgifte methodiek

Op projectniveau ligt er de komende jaren een forse uitdaging om tot economisch uitvoerbare projecten te komen. Na een aantal jaren van stagnatie hopen we dat de bouwproductie weer langzaam op gang komt. We zijn er van bewust dat dit de komende jaren een grote inspanning en vernieuwing vraagt bij zowel marktpartijen als gemeente. Ruimte bieden aan marktconforme oplossingen en het streven naar maatwerk zijn hierbij belangrijke succesfactoren. Het vraagt een focus op het individuele project waarbij een goede röntgenfoto wordt gemaakt rond een haalbare prijs. Met andere woorden: we blijven investeren in acupunctuur en oordeelsvorming bij het individuele project.

Haalbare bouwplannen ontwikkelen

Het zal de komende jaren de nodige inspanning en creativiteit vergen om bij gelijkblijvende grondinkomsten haalbare bouwplannen te ontwikkelen. De vastgoedexploitatie is bepalend voor de haalbaarheid van een bouwplan.

Per uitgiftesoort en locatie is de problematiek en uitdaging heel verschillend. Op hoofdlijnen echter is de conclusie gerechtvaardigd dat de haalbaarheid van projecten onder druk staat. Zonder optimalisatie en innovatie zullen alleen op de allerbeste locaties bouwplannen tot ontwikkeling kunnen komen. Er is de komende jaren meer inspanning nodig om tot een haalbaar plan te komen dan in de periode voor de crisis. Er is een gezamenlijke inspanning nodig met

- innovatie bij bouwbedrijven: lagere kostprijs, betere kwaliteit-kostenverhouding (markt)
- lagere marges bij ontwikkelaars en bouwbedrijven (markt)
- optimalere en effectievere plannen (markt en gemeenten)
- innovatie in uitgiftedevorm (arrangementen en betalingsmomenten)
- besparingen rond de kostprijs van bouwrijpe grond (gemeente)

Dit zijn precies de ontwikkelingen die thans overal in Nederland gaande zijn. Om onze inkomsten uit grond veilig te stellen is het van belang dat we deze ontwikkelingen herkennen en leren benutten.

Gezien de ontwikkelingen in de markt moet het over het algemeen mogelijk zijn haalbare plannen te ontwikkelen bij een gelijkblijvend grondprijsniveau. Dit vraagt wel om een toegesneden benadering. Overal in Nederland wordt gezocht naar nieuwe wegen om tot haalbare ontwikkelingen te komen. Niet alleen bouwers en ontwikkelaars innoveren en verbeteren hun werkprocessen, ook gemeenten doen dat, zo ook onze gemeente.

De maatregelen strekken tot doel plannen haalbaar te maken zonder dat de inkomsten uit grond daardoor verminderen:

- bouwen voor kansrijke marktsegmenten
- concurrentie (op prijs) bij selecteren van marktpartijen
- kleinschaliger projecten en uitgiftes
- innovatie bij ontwikkelaars en bouwers stimuleren en innovatieve ontwikkelaars een kans geven
- scoren op duurzaamheid, duurzaamheid beter leren 'verkoppen'
- extra voorzieningen in een concept meenemen zoals lokale energievoorziening
- alternatieve financiering van grond zoals: erfpacht, gefaseerde betaling benutten
- de kostprijs van de grond beteugelen
- trefzeker omgaan met tijdelijke invullingen

Inzetten van bovengenoemde maatregelen dienen steeds te passen binnen de goede ruimtelijke ordening (stedenbouwkundige kwaliteit) en de economische uitvoerbaarheid. De maatregelen kunnen bijdragen aan de bouwproductie en daardoor de vernieuwing van het stedelijke weefsel op gang houden.

Ontwikkelingen gronduitgifteprijsbeleid

De voornaamste ontwikkelingen en prijswijzigingen ten opzichte van de vorige nota worden hieronder behandeld. Voor verdere achtergrondinformatie kunt u de nota raadplegen.

Maatwerk

De vastgoedmarkt is de afgelopen jaren veranderd van een aanbod gestuurde markt in een vraag gestuurde markt. Dat betekent ook dat op die marktvraag geanticipeerd moet kunnen worden. Bovendien vinden steeds meer ontwikkelingen in de bestaande stad plaats met wisselende markt-, fysieke en randvoorwaardelijke omstandigheden. De omvang van projecten, vooral in de woningbouw, is kleiner geworden. Vanuit deze invalshoeken is maatwerk noodzakelijk en daarom is er meer dan voorheen in de nota ruimte gemaakt voor maatwerk.

Woningbouw

In het hoofdstuk woningbouw zijn de belangrijkste onderwerpen de volgende.

Er wordt er specifiek aandacht besteed aan beleggershuurwoningen. Voor deze categorie zijn er in de huidige markt kansen. Om deze te faciliteren is er nu een keuzemogelijkheid voor de belegger opgenomen om pas bij latere uitponding een deel van de grondprijs af te rekenen. Hiermee kan de discussie over de reële verkoopwaarde bij aanvang, en daarmee grondwaarde, versus de lagere beleggingswaarde bij aanvang, wellicht gemakkelijker worden beslecht. Deze keuzemogelijkheid betekent wel dat voor een deel van de grondwaarde onzeker is of en op welke moment deze wordt gerealiseerd. Waarschijnlijk zal dit zijn na het afsluiten van de betreffende grondexploitatie. Overigens gaat het vooralsnog niet om grote aantallen woningen en zal niet elke belegger deze keuze maken.

Aan de onderkant van de grondprijstabel is een categorie toegevoegd. De dalende prijzen in de woningmarkt brengen met zich mee dat er meer woningen in de goedkopere sector worden gebouwd. Om hierop te anticiperen is een lagere nieuwe ondergrens ingevoerd voor de categorie van € 100.000,-- tot € 130.000,--. De overige ondergrenzen zijn niet aangepast, doch bevinden zich al circa 10 jaar op ongeveer het zelfde niveau. De woningmarkt in de stad vertoont per stadsdeel grote verschillen en in de ondergrenzen is daarmee dus rekening gehouden. Ook is uit analyse gebleken dat de tot op heden gerealiseerde grondopbrengsten nog altijd boven het niveau van de ondergrenzen uitkomen.

Dalende prijzen op de woningmarkt hebben wel tot gevolg dat woningen in de grondprijstabel in een lagere categorie uit kunnen komen. Dat geldt uiteraard andersom ook bij stijgende woningprijzen. Daarmee vangt de tabel automatisch de schommelingen in de woningmarkt op. Verder is in toenemende mate ook hier maatwerk nodig en ook daartoe biedt het werken met ondergrenzen voldoende gelegenheid.

Voor jongeren- en studentenhuisvesting is voor het eerst specifiek prijsbeleid opgenomen. Gezien de programmatische opgave voor deze categorie is specifiek prijsbeleid wenselijk, waarbij er ook ruimte blijft voor maatwerk.

De grondprijs voor een sociale huurwoning ligt nog altijd ruim beneden de gemiddelde kostprijs en onder het landelijk gemiddelde. Doordat er tegenwoordig kwalitatief goede en duurzame woningen worden gebouwd, is er bedrijfseconomisch gezien ruimte voor een hogere grondprijs. Gezien de roerige tijden waarin de woningcorporaties verkeren, vinden we dit niet het juiste moment om tot een substantiële verhoging over te gaan. In de voorliggende nota doen wij het voorstel voor een beperkte verhoging op inflatieniveau van € 1.000,-- per woning, waarmee de grondprijs uitkomt op € 14.500,-- per woning.

De op zich bescheiden nabetalingsregeling bij verkoop binnen een periode van 10 jaar is gehandhaafd. Voorafgaand aan de definitieve vaststelling van de nota zal dit onderdeel nog in bestuurlijk overleg met de corporaties aan de orde worden gesteld. Overigens denken we na over het bieden van ruimte aan andere partijen dan de woningcorporaties om te komen tot een samenwerkingsmodel, waarbij sociale huurwoningen worden gerealiseerd. De achtergrond hiervan wordt gevormd door uitblijvende woningbouwproductie in de sociale koop-/huursector, waaraan zeker behoefte bestaat.

Kantoren

Nieuwbouw van kantoren vindt momenteel nauwelijks plaats, maar met name in het Europapark en op Zernike zijn er mogelijkheden. De grondprijzen staan onder druk door lagere huurprijzen en hogere rendementseisen. Voor het Europapark is de ondergrens daarom naar beneden bijgesteld van € 250,- naar € 210,- per m²/bvo. Voor Zernike ligt de ondergrens voor solitaire kantoorontwikkeling op € 150,-. Boven deze ondergrenzen is maatwerk mogelijk in relatie tot het te realiseren project.

Bedrijventerreinen

De uitgifte op de bedrijventerreinen is de afgelopen jaren behoorlijk gestagneerd. Veel bedrijven hebben huisvestingsplannen uitgesteld in afwachting van betere tijden. Ook zijn er bedrijven failliet gegaan en er is, mede daardoor, een behoorlijke leegstand in de bedrijfspandenmarkt. Ook de financiering van nieuwbouw is voor veel bedrijven lastiger geworden door strengere regelgeving van kredietverstrekkers.

Met een nieuwe visie en strategie op de werklocaties, “de Rode Loper” is gekozen voor een benadering waarbij de ondernemer centraal staat en er ruimte is voor flexibiliteit en differentiatie om zo aan de vestigingswensen van bedrijven tegemoet te komen. Ook in het grondprijzenbeleid is gezocht naar maatregelen en prikkels om gegadigden te faciliteren.

De afgelopen jaren zijn de grondprijzen niet geïndexeerd en ook nu wordt het niet verantwoord geacht om de prijzen met de inflatie mee te laten stijgen of anderszins te verhogen. De grondprijs is ook niet de belangrijkste factor bij de vestigingsafwegingen die een ondernemer maakt. Factoren als afzetgebied, bereikbaarheid en aanwezigheid gekwalificeerd personeel en toeleveranciers spelen in de meeste gevallen een belangrijker rol.

In de nota worden de ondergrenzen op het nivo van 2010 gehandhaafd. Dit betekent dat op de jongste bedrijventerreinen de uitgifte prijs begint bij een ondergrens van € 100,- per m². Hogere ondergrenzen, tot € 135,- per m², worden toegepast bij de entrees of voor zichtlocaties langs de snelwegen. De bovengrens op Westpoort is naar beneden bijgesteld en op hetzelfde niveau gebracht als op Eemspoort en op Roodehaan.

Op de oudere bedrijventerreinen is nog hier en daar een kavel beschikbaar. De prijsstelling daarvan varieert van € 70,- tot € 100,- per m², waarbij rekening is gehouden met specifieke omstandigheden die zich soms voordoen.

In regioverband heeft enkele jaren geleden al afstemming plaatsgevonden over het aanbod, de kwaliteit en de prijsstelling van bedrijven- en kantorenterreinen. De in de voorliggende nota genoemde prijzen passen binnen dit afstemmingskader. Uit de analyse van Bureau STEC blijkt dat het huidige aanbod relatief goed aansluit op de te verwachten marktvraag.

Erfpacht als stimuleringsmaatregel

De financiering van vastgoedprojecten is als gevolg van de strengere regelgeving van banken, moeilijker geworden. Wellicht kan het erfpachtinstrument een bijdrage leveren om de haalbaarheid en financierbaarheid van projecten, met name ook op de bedrijventerreinen, dichterbij te brengen. Ingeval van erfpacht hoeft immers niet de grondwaarde volledig te worden afgerekend, maar wordt een daarvan afgeleide rentevergoeding (canon) betaald. In de Rode Loper is een onderzoek naar een nieuwe set erfpachtvoorwaarden aangekondigd. Belangrijke elementen daarin zouden onder meer kunnen zijn een aantrekkelijke aanvangscanon en de mogelijkheid voor de ondernemer om op ieder gewenst moment alsnog tot koop over te gaan, waarbij er vooraf zekerheid is over de financiële condities. Verder onderzoeken we of de nadruk in de voorwaarden minder kunnen leggen op de traditionele onderwerpen als ruimtelijke sturing en het afkomen van de eventuele waardestijging van de grond. Ook voor andere sectoren kan het erfpachtinstrument mogelijk soulaas bieden als de financiering en/of haalbaarheid onder druk staat.

Naast deze algemene maatregelen is het ook denkbaar dat er op projectniveau stimulerende maatregelen of acties worden geïnitieerd.

Detailhandel en horeca

Ook deze sectoren ondervinden de gevolgen van de economische crisis. In de praktijk vindt er niet veel nieuwbouw plaats en wordt er weinig grond voor deze sectoren uitgegeven. Voor deze categoriën wordt uitgegaan van maatwerk en enkele voor buiten de diepenring zijn ondergrenzen opgenomen. Ook deze ondergrenzen zijn op het niveau van 2010 gehandhaafd en niet gecorrigeerd naar inflatie.

Overige voorzieningen

De grondprijzen voor maatschappelijke voorzieningen, sport- en recreatieve voorzieningen en specifieke commerciële voorzieningen, leisure en tuingrond zijn eveneens gehandhaafd op het niveau van 2010.

Voor nutsvoorzieningen als trafohuisjes wordt afgestapt van de verkoop van grond, maar overgegaan tot de uitgifte van tijdelijke opstalrechten. Dit bij een gelijkblijvend prijsniveau. Het voordeel daarvan is dat wanneer een dergelijke voorziening, die vaak in het openbaar gebied staat, wordt gesloopt of verplaatst, het recht van opstal komt te vervallen en de gemeente weer kan beschikken over de grond.

De vraag naar locaties voor telecominstallaties is de afgelopen jaren gegroeid. Daarom is voor deze commerciële categorie specifiek uitgifte en prijsbeleid geformuleerd. Uitgangspunt is ook hier het tijdelijk recht van opstal en dan met een jaarlijkse retributie. Bij plaatsing op gemeentelijke gebouwen kan ook verhuur uitgangspunt bij uitgifte zijn.

Ook voor grotere reclamemasten wordt in beginsel een tijdelijk recht van opstal gevestigd, met een jaarlijkse vergoeding.

Tijdelijkheid

Zowel de economische crisis als maatschappelijke ontwikkelingen, brengen met zich mee dat ook de vraag naar tijdelijk gebruik van grond toeneemt. Niet alle locaties lenen zich daarvoor, maar soms zijn er mogelijkheden om aan nog braakliggende bouwterreinen, die in afwachting zijn van definitieve invulling, tijdelijke invulling te geven. Per geval zullen de mogelijkheden en consequenties worden afgewogen, waarbij verhuur van de grond uitgangspunt in het prijsbeleid is. Ook hier zal vaak sprake zijn van maatwerk.

Verhuur van grond

Naast de hiervoor genoemde tijdelijkheid, komt het voor dat grond of bouwterreinen ook om andere redenen vanuit de gemeente of de ondernemer soms voor langere tijd worden verhuurd. In een dergelijk geval zal de huurprijs worden gerelateerd aan de grondwaarde, die in geval van verkoop van toepassing zou zijn geweest. De huurprijs per jaar komt tot stand door de grondwaarde te vermenigvuldigen met een percentage van 5 tot 10%.

Het percentage is binnen deze bandbreedte afhankelijk van de locatie, de functie en de omstandigheden en dient ter afdekking van de rentekosten, de exploitatielasten en de administratieve kosten van de verhuur.

Minimale transactieprijs

De minimale transactieprijs voor kleine gronduitgiftes is gehandhaafd op € 1.000,--. Deze transacties zijn naar verhouding zeer bewerkelijk voor de gemeente, wat leidt tot een hoge kostprijs. Teneinde deze kosten zoveel mogelijk te dekken geldt in verband daarmee, evenals in de vorige nota, een minimum transactieprijs van € 1.000,--. Voor relatief kortdurende tijdelijke invullingen is deze ondergrens niet altijd reëel in relatie tot de haalbaarheid van de invulling, al zijn de ambtelijke begeleidingskosten vaak wel hoog.

Parkeren

Bij nieuwbouw zijn het gemeentelijke parkeerbeleid en de gemeentelijke parkeernormen uitgangspunt. Deze zijn vastgelegd in de Beleidsregels Parkeernormen 2012. In beginsel dient het parkeren door de afnemer van grond op eigen terrein te worden opgelost, waarbij het begrip "eigen terrein" soms ruimer kan zijn dan het perceel waarop het bouwplan betrekking heeft. Overigens bieden de beleidsregels ruimte voor maatwerk en zijn er in bepaalde gevallen vrijstellingen van de norm mogelijk.

Gebouwde parkeervoorzieningen worden soms solitair gerealiseerd, maar vaker ten behoeve van een specifieke functie of een mix van functies in, en als onderdeel van, een project. Uitgangspunt is dat het bouwen van een parkeervoorziening de grondopbrengst van het totale project niet negatief mag beïnvloeden. De dekking van een eventueel onrendabele top op de parkeervoorziening kan dan niet zonder meer worden afgewenteld op de grondprijs.

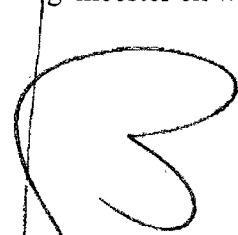
Relatie met grondexploitaties

Over de "Voortgang actualisatie grondexploitaties" hebt u separaat een brief ontvangen. In die brief zijn de belangrijkste elementen uit de nu voorliggende nota Grondprijzenbeleid, en die van invloed zijn op de actualisering van grondexploitaties, meegenomen.

De in de nota genoemde vaste prijzen, ondergrenzen, bandbreedtes en noodzakelijke ruimte voor maatwerk, worden vertaald naar de opbrengstenramingen in de verschillende grondexploitaties. Het is ook daarom van belang om ook de vaststelling van het grondprijzenbeleid in deze periode te starten.

Wij hopen u met deze brief voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders van Groningen,



de burgemeester,
dr. R.L. (Ruud) Vreeman



de secretaris,
drs. P.J.L.M. (Peter) Teesink

CONCEPT 23.09.2014

BIJLAGE

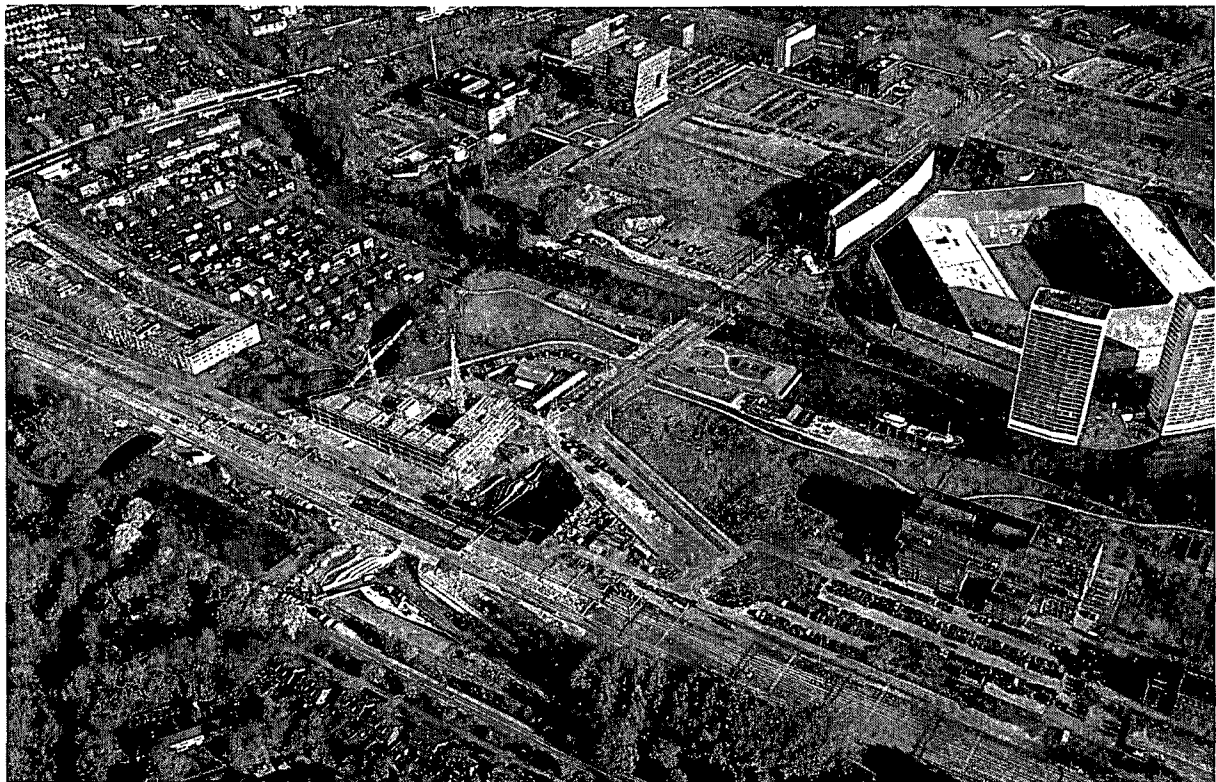
5a



GRONDPRIJZENBELEID 2014 – 2018

GEHEIMHOUDING
ex artikel 25 Gemeentewet

gemeente Groningen



September 2014

CONCEPT 23.09.2014

INHOUD

HOOFDSTUK 1	INLEIDING	Pag.
	1.1 Status en functies nota Grondprijzenbeleid 2014-2018	3
	1.2 Uitvoering grondprijzenbeleid	3
	1.3 Ontwikkelingen met betrekking tot grondprijzenbeleid	3
	1.4 Indexering en frequentie vaststelling grondprijzenbeleid	4
	1.5 Opbouw van de nota	5
	1.6 Aansprakelijkheid	5
HOOFDSTUK 2	HET GRONDPRIJZENBELEID	
	2.1 Doelstelling van het grondprijzenbeleid	6
	2.2 Methodieken	6
	2.3 Parkeren	8
	2.4 Economische ontwikkelingen	9
	2.5 Uitgangspunten	10
	2.6 Valutatatum en rente	10
	2.7 Minimum Transactieprijs	10
	2.8 Verhuur van grond	11
HOOFDSTUK 3	WONINGBOUW	
	3.1 Invloedfactoren woningmarkt	12
	3.2 Ontwikkeling verkoop nieuwbouwwoningen	14
	3.3 Prijsontwikkeling in Groningen	15
	3.4 Handhaven van de grondprijzen	15
	3.5 Grondprijzen per categorie	16
	3.5.1 - Projectmatige woningbouw in de sociale huur sector	16
	3.5.2 - Projectmatige woningbouw in de markt sector	17
	3.5.3 - Vrije kavels	19
	3.5.4 - Jongeren- en studentenhuysvesting	19
	3.6 Convenant Wijkvernieuwing en Lokaal Akkoord	20
	3.7 Parkeren	20
HOOFDSTUK 4	KANTOREN	
	4.1 Landelijke ontwikkelingen	21
	4.2 Ontwikkelingen in Groningen	21
	4.3 Veranderende vraag	22
	4.4 Bestaand beleid	22
	4.5 Grondprijzen	23
	4.6 Parkeervoorzieningen	24

CONCEPT 23.09.2014

HOOFDSTUK 5	BEDRIJVENTERREINEN	
	5.1 Markontwikkelingen	25
	5.2 Beleid	25
	5.3 Trends	26
	5.4 Grondprijzen	26
	5.5 Parkeren	29
	5.6 Parkmanagement	29
HOOFDSTUK 6	DETAILHANDEL EN HORECA	
	6.1 Inleiding	31
	6.2 Marktontwikkelingen	31
	6.3 Beleid	31
	6.4 Grondprijzen	32
	6.5 Parkeren	33
HOOFDSTUK 7	OVERIGE VOORZIENINGEN	
	7.1 Maatschappelijke voorzieningen	34
	7.2 Gesubsidieerde sport- en recreatievoorzieningen	34
	7.3 Specifiek commercieel vastgoed	34
	7.4 Leisure	35
	7.5 Algemeen	35
	7.6 Tuingrond	35
	7.7 Nutsvoorzieningen en reclamemasten	35
HOOFDSTUK 8	GRONDPRIJZENOVERZICHT	37

Hoofdstuk 1.

Inleiding

1.1 Status en functies Nota Grondprijzenbeleid 2014-2018

De Nota Grondprijzenbeleid is een uitwerking van het gemeentelijk grondbeleid. Deze nota gaat dan ook vooral over de bepaling van de grondprijzen en slechts incidenteel over het uitgiftebeleid en de uitgiftevoorwaarden. De nota vervult een aantal functies:

- Het is voor het college van Burgemeester en Wethouders en de uitvoerende gemeentelijke organisatie het kader waarbinnen vaststellingen van, en onderhandelingen over, grondprijzen plaatsvinden en op basis waarvan de te realiseren opbrengsten in de grondexploitaties worden bepaald.
- Het informeert over de wijze waarop, en voor welke functies, grondprijzen dan wel grondprijskaders zijn bepaald en over de hoogte van de grondprijzen voor deze verschillende functies. Voor sommige functies wordt gewerkt met ondergrenzen en/of bandbreedtes, zodat maatwerk mogelijk is, en voor andere met vaste prijzen.
- Het komt tegemoet aan de wens om als overheid de transparantie van het overheidshandelen te bevorderen. De nota is na vaststelling openbaar.

Deze nota, “Nota Grondprijzenbeleid 2014- 2018”, heeft betrekking op alle in eigendom, erfpacht of anderszins door de gemeente Groningen uit te geven bouwgronden en enkele specifiek benoemde gronduitgiften binnen de gemeente grenzen. Op het plangebied Meerstad, gelegen buiten de gemeentegrenzen en buiten de stedelijke woningmarkt, zijn de prijzen in deze nota niet van toepassing. Wel worden in Meerstad dezelfde grondprijsmethodieken gehanteerd.

1.2 Uitvoering grondprijzenbeleid

De nota vormt de basis voor alle gronduitgiften en eventuele onderhandelingen daarover. Ook speelt de nota een rol bij de opbrengstenramingen in de gemeentelijke grondexploitaties. In het algemeen mandaatbesluit, dat jaarlijks opnieuw wordt vastgesteld, is geregeld wie in welke situaties binnen de gemeentelijke organisatie bevoegd is om namens het college op te treden in bepaalde privaatrechtelijke rechtshandelingen, zoals grondtransacties.

1.3 Ontwikkelingen met betrekking tot het grondprijzenbeleid

Bij het opstellen van deze nota voor de periode 2014-2018, hebben de volgende actuele ontwikkelingen in meer of mindere mate een rol gespeeld:

- de economische ontwikkelingen en de gevolgen daarvan voor de vastgoedmarkt;
- het rijksbeleid, met name ten aanzien van de woningmarkt en in het bijzonder de woningcorporaties;
- de Wet Markt en Overheid;
- de mogelijkheden om tot een flexibelere invulling van de bedrijventerreinen te komen overeenkomstig de nieuwe Visie Werklocaties (“ Rode Loper”);
- maatwerk; als gevolg van zowel de economische crisis als ook van de omslag van bouwen in uitlegebieden naar bouwen in de bestaande stad, is de laatste jaren de aard en omvang van gebiedsontwikkeling drastisch veranderd. Van een aanbod gestuurde markt is de markt veranderd in een vraag gestuurde markt.

CONCEPT 23.09.2014

De woningbouwplannen zijn kleiner van omvang geworden en de locaties in de bestaande stad vaak kennen vaak uiteenlopende fysieke omstandigheden, marktomstandigheden en andere condities. Dit vraagt om meer ruimte voor maatwerk; ook in het grondprijzenbeleid en de uitvoering daarvan.

Voorts zijn er enkele nieuwe of meer uitgewerkte onderwerpen aan de nota toegevoegd:

- de uitgifte van grond ten behoeve van de bouw van studenteneenheden;
- de uitgifte van grond ten behoeve van beleggershuurwoningen;
- de hernieuwde belangstelling voor erfpacht als uitgifte instrument om ontwikkelingen te faciliteren en haalbaar te maken (zowel woningbouw als bedrijventerreinen).
- de uitgifte van grond ten behoeve van tijdelijke functies.
- de introductie van het tijdelijk recht van opstal als uitgifte-instrument ten behoeve van nutsvoorzieningen, zoals trafo's, telecommunicatiezenders, – masten en reclamemasten..

In de navolgende hoofdstukken wordt op deze verschillende ontwikkelingen nader ingegaan.

Belangrijkste prijswijzigingen

In grote lijnen is vanwege de economische ontwikkelingen en de ontwikkelingen op de vastgoedmarkt sprake van stabilisatie van het prijsbeleid ten opzichte van de vorige nota. De belangrijkste prijswijzigingen die zich voordoen zijn de volgende.

- Aan de onderkant van de grondprijstabel voor woningen is een goedkopere categorie toegevoegd (hoofdstuk 3).
- De grondprijs voor sociale woningbouw is met € 1.000,-- exclusief btw verhoogd (hoofdstuk 3).
- De ondergrens voor de grondprijzen voor kantoren op het Europapark is naar beneden bijgesteld van € 250,-- naar € 210,-- per m2 bvo (hoofdstuk 4)
- De bovenkant van de bandbreedte op bedrijventerrein Westpoort is met € 50,-- excl. btw naar beneden bijgesteld naar € 135,-- excl. btw, en daarmee gelijk aan Eemspoort en Roodehaan. Dit geldt met name voor de zichtlocaties en is ook een gevolg van de gewijzigde mogelijkheden op deze locaties (hoofdstuk 5).

1.4 Frequentie vaststelling grondprijzenbeleid

Met de vaststelling van de Nota Grondbeleid 2010-2014 is besloten om de vaststelling van Nota Grondprijzenbeleid in hetzelfde 4 jaarlijkse ritme te brengen. Deze nota heeft in beginsel dan ook een werkingsduur van 4 jaar; tot en met 2018, tenzij zich ontwikkelingen voordoen die een eerdere aanpassing van de nota of onderdelen daarvan vereisen.

De normale conjunctuur- en marktwijzigingen kunnen uitstekend worden opgevangen binnen de gehanteerde grondprijsmethodieken. Daarnaast bieden ook de vastgestelde ondergrenzen en bandbreedtes ruimte om op ontwikkelingen en specifieke omstandigheden in te kunnen spelen (maatwerk).

Daar waar sprake is van vaste prijzen gelden deze in principe voor de gehele looptijd van deze nota. Mocht er toch aanleiding zijn voor indexatie of aanpassing, dan is tussentijdse besluitvorming daarover vereist.

Sommige projecten, en daaruit voortvloeiende overeenkomsten met marktpartijen, hebben een lange looptijd. Afspraken over grondprijzen, tussentijdse grondprijnsindexeringen en gronduitgifte worden in overeenkomsten met marktpartijen voor dergelijke projecten soms voor een langere periode gemaakt. Uiteraard worden eerder gemaakte en doorlopende afspraken gerespecteerd.

CONCEPT 23.09.2014

Deze nota en de daarin genoemde prijzen hebben als prijspeil 1.1.2014. Het zijn vaste prijzen en soms is er een bodemprijs (vanaf) aangeduid. Telkens wordt bij een individuele transactie de marktwaarde van dat moment geanalyseerd en als die hoger is dan de bodemprijs dan wordt dat de uitgifteprijs. Indien de inflatie noopt tot aanpassing van prijzen dan wordt dat meegenomen bij de jaarlijkse parameter vaststelling van de grondexploitaties.

1.5 Opbouw van de nota

Na deze inleiding worden in hoofdstuk 2 de doelstellingen van het grondprijzenbeleid, de grondprijsmethodieken, de algemene economische ontwikkelingen en de uitgangspunten behandeld. In de hoofdstukken 3 tot en met 7 worden de verschillende functies behandeld waarop het grondprijzenbeleid van toepassing is, middels een korte bespiegeling van de marktsituatie en de te hanteren grondprijzen. In hoofdstuk 8 volgt tenslotte een samenvattend totaal overzicht van de grondprijzen.

1.6 Aansprakelijkheid

De inhoud van deze nota is met uiterste zorgvuldigheid tot stand gekomen. Aan de nota kunnen geen rechten worden ontleend. De gemeente aanvaardt ook geen enkele aansprakelijkheid voor type-, druk- en zetfouten.

Hoofdstuk 2.

Het grondprijzenbeleid

2.1 Doelstelling van het grondprijzenbeleid

De doelstelling van het gemeentelijke grondprijzenbeleid is om functionele en marktconforme grondprijzen te hanteren. Dit op een zodanige wijze dat de door de gemeente gewenste ruimtelijke en economische ontwikkeling, zoals groei en werkgelegenheid, worden ondersteund.

Het grondprijzenbeleid heeft daarnaast ook als doel om marktpartijen en particuliere afnemers in vergelijkbare omstandigheden vergelijkbare grondprijzen voor te leggen. Dit voorkomt oneerlijke concurrentie en onderstreept een eenduidig gemeentelijk handelen.

De gemeente Groningen hanteert, evenals de meeste gemeenten, het systeem van de functionele grondprijspolitiek. Dat wil zeggen dat de gehanteerde grondprijs afhankelijk is van de functie die op de grond wordt gerealiseerd.

Wet Markt en Overheid / Staatssteun

De verkoop en verhuur van grond zijn bedrijfsmatige activiteiten die gebonden zijn aan de Wet Markt en Overheid en aan de Europese staatssteunregels. Dat betekent dat de uitgifte van grond tegen marktwaarde, en tenminste tegen kostprijs, dient plaats te vinden. Enkel indien de marktwaarde vaneen onroerende zaak onder de kostprijs ligt kan het soms geoorloofd zijn om toch tegen de lagere marktwaarde uit te geven. Dat is een afweging die de gemeente vanuit haar bedrijfsvoering alsdan dient te maken.

2.2 Methodieken

Er zijn verschillende methodieken mogelijk om tot de bepaling van grondprijzen te komen. Deze worden hieronder nader toegelicht. De eerste, de residuele grondwaarde methode, is voor een aantal functies de meest gebruikte methodiek is. De andere behandelde methodieken worden ingezet voor functies waar de residuele methode geen of onvoldoende houvast biedt en/of ter toetsing van de uitkomsten die langs residuele weg zijn verkregen.

De residuele grondwaarde methode

Kenmerkend voor deze methodiek is, dat de commerciële waarde van de functie minus de stichtingskosten (bouw-, advies en bijkomende kosten) als resultante de reële grondwaarde geeft op dat moment. In beginsel gaat deze methode uit van genormeerde bedragen en/of percentages voor de stichtingskosten. Dit om te voorkomen dat excessieve bouwkosten ten laste komen van de grondwaarde.

Deze methode is in theorie helder en objectiveerbaar, maar is ook weer niet de exacte wetenschap die het wellicht suggereert te zijn. Grondprijzen worden namelijk in de voorfase, de precontractuele fase, van een project overeengekomen en zijn dus gebaseerd op genormeerde kostenramingen en de commerciële verkoopwaarde van dat moment. De werkelijke kosten en opbrengsten zijn pas na realisatie van een project bekend, en het is niet realistisch om pas dan grondprijzen af te rekenen. De gemeente zou daarmee namelijk in de positie van risicodragers van de *bouwexploitatie* terechtkomen, terwijl juist daarvoor een professionele marktpartij wordt gecontracteerd.

CONCEPT 23.09.2014

Deze marktpartij is risicodragers voor de ontwikkeling, aanbesteding, realisatie en verkoop van het project. De gemeente is risicodragers van de *grondexploitatie*.

De neergaande markt sinds 2007 laat soms ook de keerzijde van de residuele methode zien. Het komt incidenteel voor dat met toepassing van de residuele methode de grondwaarde op dat moment op een voor de gemeente onacceptabel laag niveau uitkomt. De uitkomsten van de methodiek zijn immers vooral afhankelijk van de marktomstandigheden van dat moment. Met de mogelijke toekomstige waardeontwikkeling of de potentie van de locatie wordt geen rekening gehouden. Indien de residueel tot stand gekomen grondprijs bijvoorbeeld onder de kostprijs uitkomt, niet past binnen de betreffende gemeentelijke grondexploitatie of onder de grenzen van het prijsbeleid uitkomt, kan de gemeente besluiten, indien er geen overeenstemming met de afnemer kan worden bereikt, om op dat moment (nog) niet tot verkoop over te gaan.

De residuele methode brengt ook met zich mee dat voorafgaand aan de start van een project en de inschakeling van marktpartijen, intern gemeentelijk een gedegen afweging moet worden gemaakt tussen ambities met betrekking tot bijvoorbeeld kwaliteit en financiën, waarbij het één het ander overigens niet bij voorbaat uitsluit.

De residuele grondwaarde methode is in principe toepasbaar op alle soorten vastgoed waarvan concrete kosten en opbrengsten bekend of goed in te schatten zijn, en is daarom in beginsel van toepassing op woningbouw (marktsector), kantoren, (grootschalige) detailhandel en horeca, specifiek commercieel vastgoed en enkele overige voorzieningen. De methode draagt er toe bij om, met toepassing van ondergrenzen en/of bandbreedtes, maatwerk te kunnen leveren.

Ten aanzien van de woningbouw in de marktsector is de residuele methode voor de woningbouw voor het eerst in 2001 vastgelegd in het Convenant Gemeentelijk Grond(prijs)beleid, tussen het Rijk, VNG en de marktpartijen (NEPROM en NVB). Deze is in 2005 door partijen geëvalueerd en dat heeft in 2006 geleid tot een Handreiking Gemeentelijk Grondprijzenbeleid Deze handreiking is vooral een goed hulpmiddel om uitvoering te geven aan onder andere deze methodiek.

Grondquotemethode

Deze methode drukt de grondprijs uit in een bepaald percentage van de commerciële waarde van het te realiseren onroerend goed. In zijn algemeenheid kan worden gesteld dat het percentage oploopt naarmate de commerciële waarde stijgt. Tot de invoering van de residuele grondwaardemethode was dit de meest gebruikte methode, maar deze is sindsdien meer op de achtergrond gekomen.

Echter de in deze methode gehanteerde percentages kwamen niet uit de lucht vallen, en waren het resultaat van jarenlange ervaringscijfers en vormden daardoor een mix van de residuele methode en de comparatieve methode (zie hierna). De grondquotemethode houdt echter geen rekening met project specifieke eisen, kwaliteiten en omstandigheden en dat maakt dat deze methode voor individuele projecten, die juist maatwerk vereisen, minder geschikt is dan de residuele methode.

Nieuw Lokaal Akkoord

Dit neemt niet weg dat de grondquotemethode wél geschikt is voor bijvoorbeeld meer omvangrijke en langlopende afspraken. De herstructurering van woonwijken in samenwerking met een aantal woningcorporaties (Nieuw Lokaal Akkoord) is daarvan een goed voorbeeld geweest.

CONCEPT 23.09.2014

Alhoewel de grootste slagen in de wijkvernieuwing zijn gemaakt, worden de in dat kader eerder gemaakte afspraken ten aanzien van grondtransacties in voorkomende gevallen nog altijd toegepast.

De daarin overeengekomen percentages, als onderdeel van een veel groter afspraken pakket, worden als een redelijk, hanteerbaar en marktconform gemiddelde beschouwd.

Bovendien voorkomt dit langdurige onderhandelingen. Deze afspraken passen ook binnen de kaders van deze nota. (zie ook par. 3.6)

Comparatieve (vergelijkende) methode in combinatie met residuele methode

Voor een aantal functies wordt de residuele grondwaardemethode in combinatie met de comparatieve methode gebruikt. Dat wil zeggen dat ook ervaringscijfers en vergelijking een rol spelen bij de vaststelling van de grondprijzen. Dit geldt met name voor het bepalen van de m²-prijzen voor de vrije kavels voor particuliere woningbouw en voor bedrijventerreinen.

Voor beide geldt dat de bouwplanuitwerking, en daarmee ook de stichtingskosten, per afnemer zeer verschillend kunnen zijn. Dat zou tot zeer uiteenlopende grondprijzen in hetzelfde uitgiftegebied kunnen leiden, hetgeen zowel onwerkbaar als onwenselijk is in het licht van een eenduidig en transparant grondprijzenbeleid.

Voor enkele nog beschikbare kavels op de oudere bedrijventerreinen gelden vaste prijzen.

Voor de nieuwe bedrijventerreinen met nog veel beschikbare kavels geldt een bandbreedte waarbinnen de prijzen zich bewegen (hoofdstuk 5). Voor een aantal overige voorzieningen, benoemd in hoofdstuk 7, gelden vaste prijzen.

Kostprijsmethode

Alle door de gemeente te maken kosten in het kader van verwerving, planvoorbereiding, bouw- en woonrijpmaken e.d. met betrekking tot de te leveren grond, bepalen de kostprijs van de grond. Deze meest oorspronkelijke methodiek van grondprijsbepaling, zegt niets over de marktconforme waarde van de grond en wordt nog slechts beperkt toegepast. Niettemin mag deze methodiek hier niet ontbreken, omdat deze methodiek voor enkele specifieke functies op daarvoor bestemde locaties nog altijd toegepast kan worden. Het kan dan gaan om functies, zoals bijv. sportparken. Aangezien de kostprijs per locatie zeer verschillend kan zijn, is deze methodiek mede een sturingsmiddel om te bepalen waar welke functies realiseerbaar zijn. Deze methodiek kan voorts een rol spelen bij de acceptatie van de uitkomsten van de hiervoor genoemde methodieken.

2.3 Parkeren

Het gemeentelijke parkeerbeleid en de gemeentelijke parkeernormen zijn uiteraard uitgangspunt bij nieuwbouw. Deze zijn vastgelegd in de Beleidsregels Parkeernormen 2012. In beginsel dient het parkeren door de afnemer van grond derhalve op eigen terrein te worden opgelost, waarbij het begrip "eigen terrein" soms ruimer kan zijn dan het perceel waarop het bouwplan betrekking heeft. Ook biedt de nota parkeernormen soms ruimte voor maatwerk en zijn er in bepaalde gevallen vrijstellingen van de norm mogelijk.

Gebouwde parkeervoorzieningen worden soms solitair gerealiseerd, maar vaker ten behoeve van een specifieke functie of een mix van functies in, en als onderdeel van, een project. In deze laatste twee situaties bepaalt in beginsel het saldo van de grondwaarde van de verschillende functies, waaronder de parkeervoorziening, de totale grondwaarde.

Het bouwen van parkeervoorzieningen brengt echter per project zeer specifieke uitgangspunten, eisen en omstandigheden met zich mee en leidt dus tot zeer wisselende grondwaarden voor deze functie.

CONCEPT 23.09.2014

In het hiervoor genoemde saldo, kan de residueel bepaalde grondwaarde van de parkeervoorziening dan ook alleen worden meegenomen, indien de grondwaarde van de parkeervoorziening positief of nul is. Is de grondwaarde onder het parkeren negatief, dan wordt deze voor de totale grondwaarde bepaling op nul gesteld.

De dekking van een eventueel onrendabele top kan alsdan niet worden afgewenteld op de grondprijs. Uitgangspunt is dus, dat het bouwen van een parkeervoorziening de grondopbrengst van het totale project niet negatief mag beïnvloeden.

2.4 Economische ontwikkelingen

Vraag en aanbod op de vastgoedmarkt worden mede beïnvloed door diverse economische omstandigheden. Een aantal van deze omstandigheden zijn de loonkosten en bouwkostenontwikkeling, de aanbestedingsmarkt, de inflatie, de economische groei, de koopkrachtontwikkeling en de (hypotheek)rentestand.

Allemaal indicatoren van de stand van de economie, die in cijfers zijn te vatten en door met name de rijksoverheid worden gebruikt als input voor het te voeren beleid. Minder tastbaar en beïnvloedbaar is het vertrouwen dat men in de economie heeft. Dat vertrouwen kan door allerlei omstandigheden worden beïnvloed en speelt ook een grote rol op de vastgoedmarkt.

Als gevolg van de economische crisis is de vastgoedmarkt de laatste jaren veranderd van een aanbod gestuurde markt in een vraag gestuurde markt.

Woningmarkt

De in 2007 begonnen “kredietcrisis”, is in de jaren daarna uitgegroeid tot een forse economische crisis die ook de vastgoedmarkt flink heeft geraakt. De woningmarkt heeft een forse stap teruggedaan in zowel de productie en afzet van nieuwbouw, als in de prijsontwikkeling in de nieuwbouw en bestaande markt. De crisis vertaalde zich vooral in lagere V.O.N.-prijzen, waarbij de uitgangspunten van het grondprijzenbeleid veelal overeind konden blijven. Niettemin steekt de woningmarkt in stad Groningen relatief gezien nog positief af bij zowel het landelijk als het regionale beeld. Het aanscherpen van de regels voor het verstrekken van kredieten en hypotheekenerzijds en onzekerheid over het behoud van inkomen en werkgelegenheid anderzijds, hebben veel invloed op de woningmarkt. Positief is dat de (hypotheek)rentestand laag is. Inmiddels zijn er sinds eind 2013 steeds sterker wordende tekenen van herstel van de woningmarkt.

Rond de woningcorporaties, die altijd een flink aandeel hadden in de woningproductie in de stad, is het de afgelopen jaren zeer onrustig geweest. Het Woonakkoord, waarin uiteindelijk de afspraken tussen het rijk en de sector zijn vastgelegd, heeft grote financiële gevolgen die de ontwikkelingsmogelijkheden van de corporaties flink beperken.

In hoofdstuk 3 wordt verder op de ontwikkelingen in de woningmarkt en de gevolgen voor het grondprijzenbeleid ingegaan.

Zakelijk vastgoed

Ook op de zakelijke vastgoedmarkt heeft de economische crisis grote impact gehad. In de kantorenmarkt is de leegstand toegenomen, is de nieuwbouw bijna tot nul gereduceerd en zijn de huurprijzen gedaald. Niet alleen als gevolg van bezuinigingen, maar ook het zogenaamde nieuwe werken en reorganisaties en concentraties in de dienstverlening zijn daar oorzaak van. Het aantal m²'s per formatieplaats laat een dalende trend zien.

CONCEPT 23.09.2014

In de bedrijvenmarkt is voorzichtigheid eveneens troef. Veel bedrijven zijn vooral bezig om de crisis te overleven en hebben investeringen en verhuisplannen telkens uitgesteld. De huurprijzen zijn ook hier gedaald. Inmiddels zijn er de eerste tekenen van economisch herstel en ook de belangstelling voor de bedrijventerreinen lijkt weer enigszins in de lift te zitten. In de hoofdstukken 4, 5 en 6 wordt ingegaan op respectievelijk de kantoren-, bedrijven- en detailhandelsmarkt.

Financiering/erfpacht

De financiering van vastgoedprojecten is de afgelopen jaren een belangrijk vraagstuk geworden. Banken hebben de regels voor het verstrekken van leningen, kredieten en hypotheek aangescherpt, waardoor het zowel voor particulieren als ondernemers lastiger is geworden om de financiering van een woning of bedrijfspand rond te krijgen.

Dit leidt er ten aanzien van de gronduitgifte toe, dat er hernieuwde belangstelling ontstaat voor de uitgifte van grond in erfpacht. Met dit uitgifte-instrument wordt de eerste financieringsbehoefte bij investeringen immers flink verlaagd. Dit kan er toe bijdragen dat plannen eerder haalbaar worden. Zeker ook op de bedrijventerreinen kan dit instrument interessant zijn voor potentiële afnemers.

2.5 Uitgangspunten

Met uitzondering van enkele specifiek benoemde gronduitgiften, wordt er voor alle in deze nota genoemde grondprijsniveaus van uitgegaan dat:

- de grond in bouwrijpe staat wordt geleverd;
- de grond milieukundig geschikt is voor de beoogde bestemming;
- alle genoemde grondprijzen geldig zijn vanaf de vaststelling van de nota en exclusief BTW zijn;
- de genoemde grondprijzen geschoond zijn van subsidies/bijdragen en premies;

Het komt in de praktijk voor, dat er wordt afgeweken van één of meer bovenstaande uitgangspunten. Indien bijvoorbeeld in een andere dan bouwrijpe staat wordt geleverd, kan dit ook van invloed zijn op de grondprijs. In die gevallen zal er sprake zijn van maatwerk.

2.6 Valutatatum en rente

In overeenkomsten inzake gronduitgiftes wordt veelal een valutatum opgenomen. Vanaf deze valutatum is de koper bij latere afname, tenzij de oorzaak daarvan bij de gemeente ligt, betaling van de wettelijke rente verschuldigd tot het moment van betaling. Voor transacties met niet particuliere afnemers geldt de wettelijke rente voor handelstransacties.

2.7 Minimum Transactieprijs

De uitgifte van tuingrond of andere kleine percelen, zoals bijvoorbeeld voor nutsvoorzieningen, is voor de gemeente zeer bewerkelijk. Er dient telkens onderzoek te worden gedaan naar belemmeringen als kabels en leidingen, de bestemming, de onderhoudsconsequenties en soms naar de milieukundige staat van de bodem. Daarnaast dienen overeenkomsten te worden opgesteld en begeleid, akten te worden gecontroleerd alsmede besluitvormingstrajecten te worden doorlopen. Dit betekent, dat vooral voor de kleine uitgiftes de kosten aanzienlijk hoger zijn dan de opbrengsten. Dit heeft er toe geleid dat reeds bij eerdere nota's een minimumtarief van € 1.000,- per transactie is ingesteld. Dit minimumtarief blijft gehandhaafd.

CONCEPT 23.09.2014

2.8 Tijdelijkheid en verhuur van grond.

Zowel de economische crisis als maatschappelijke ontwikkelingen, brengen met zich mee dat de vraag naar tijdelijk gebruik van grond toeneemt. Soms zijn er mogelijkheden om aan nog braakliggende bouwterreinen, die in afwachting zijn van definitieve invulling, tijdelijke invulling te geven. Dit tijdelijke gebruik kan variëren in tijdsduur, waarbij de initiatiefnemer zelf verantwoordelijk is voor het verkrijgen van eventueel benodigde vergunningen en eventueel te plegen aanvullende investeringen.

Uitgangspunt bij tijdelijkheid is verhuur, waarbij de huurprijs in beginsel zal worden gerelateerd aan de grondwaarde, die in geval van verkoop op deze grond van toepassing zou zijn geweest. De huurprijs per jaar komt tot stand door de grondwaarde te vermenigvuldigen met een percentage van 5 tot 10%. Het percentage is binnen deze bandbreedte afhankelijk van de locatie, de functie, de risico's en de omstandigheden. Niettemin vereist tijdelijkheid ook vaak maatwerk en dat zal waar nodig vanwege specifieke omstandigheden ook worden toegepast.

Hoofdstuk 3.

Woningbouw

3.1 Invloedfactoren woningmarkt

De woningmarkt heeft de afgelopen jaren in een neerwaartse spiraal gezeten. Door een aantal maatregelen van onder andere het kabinet, lijkt er een stabilisatie van de woningmarkt plaats te vinden. Het aantal verkochte woningen is weer stijgende en dat geldt voor het eerst sinds jaren ook weer voor de gemiddelde huizenprijs.

Op 13 februari 2013 sloot het kabinet met enkele oppositiepartijen het Woonakkoord. Dit akkoord bevat een pakket aan maatregelen dat de bouwsector en de doorstroming op de woningmarkt moet stimuleren. Het functioneren van de woningmarkt is ook van invloed op het grondprijsbeleid. In deze eerste paragraaf worden daarom kort een aantal relevante maatregelen en trends benoemd.

Consumentenvertrouwen

Het CBS peilt maandelijks een aantal stemmingsindicatoren in het kader van het Consumenten Conjunctuur Onderzoek (CCO). Sinds begin 2013 is er in grote lijn sprake van een toenemend vertrouwen. Uit de statistieken over het consumentenvertrouwen, blijkt dat de animo tot koop van een woning weer voorzichtig toeneemt.

Hypotheekrentestand

De hypotheekrente is van directe invloed op het functioneren van de woningmarkt. Sinds het 1e kwartaal 2012 daalde de rente licht. In 2013 en 2014 daalde de hypotheekrente verder. Op 1 september 2014 bedroeg de rente voor een 10-jarige hypotheek met NHG 3,5%. De lage rente en de gedaalde prijzen maken het kopen van een woning momenteel aantrekkelijk.

Gedragscode banken

Om consumenten te beschermen tegen een te hoge hypotheek, is de Gedragscode hypothecaire financieringen ontwikkeld.

In 2013 zijn een aantal wijzigingen in deze Gedragscode van kracht geworden. De eerste wijziging is dat een starter geen aflossingsvrije hypotheek meer af mag sluiten om in aanmerking te komen voor hypotheekrenteaftrek. Ook een uitbreiding op een bestaande hypotheek mag niet langer aflossingsvrij zijn. Huiseigenaren moeten in 30 jaar hun hypotheek aflossen met een lineaire hypotheek of met een annuïteitenhypotheek.

Een andere wijziging gaat over de maximale hypotheeklening. Tot 2012 mocht een bedrag ter hoogte van 106 procent van de waarde van een huis geleend worden. Met de extra 6 procent werden dan bijvoorbeeld de extra kosten betaald die bij het afsluiten van een hypotheek horen. In 2013 mocht nog maar 105 procent worden geleend, in 2014 gaat het om 104 procent. Zo gaat er elk jaar een procent vanaf, tot in 2018 alleen de waarde van de woning in de hypotheek geleend kan worden. Dit betekent dat kopers in toenemende mate eigen geld zullen moeten inbrengen.

CONCEPT 23.09.2014

Nationale Hypotheekgarantie (NHG)

Het maximale bedrag waarvoor een lening met NHG kan worden afgesloten bedraagt per 1 juli 2014 € 265.000,-. Dit bedrag wordt stapsgewijs – steeds per 1 juli – verlaagd naar € 245.000,- (2015) en € 225.000,- (2016). Daarna is het uitgangspunt de NHG te koppelen aan de gemiddelde woningprijs.

Om te bevorderen dat huiseigenaren hun restschulden (verkoopopbrengst is lager dan eigenwoningschuld) kunnen meefinancieren, wil het kabinet dat het voor bestaande leningen met NHG mogelijk wordt om in specifieke gevallen en onder strikte voorwaarden de restschulden mee te financieren. Het wordt nader onderzocht in welke specifieke gevallen van deze regeling gebruik mag worden gemaakt.

Startersleningen

De bijdrage van het Rijk aan startersleningen werd in 2013 verhoogd van € 20 miljoen naar € 50 miljoen. Daarmee konden landelijk circa 11.000 startersleningen worden verstrekt. Het Rijk neemt 50% van elke starterslening, die een gemeente verstrekt, voor haar rekening. In 2013 zijn circa 60 leningen verstrekt en ook 2014 komt ongeveer op dit aantal uit. Deze regeling is in 2014 nog steeds van kracht. Of in 2015 ook nog startersleningen worden verstrekt is onzeker, evenals de rijksbijdrage.

Huursector

Maatregelen uit woonakkoord:

Het kabinet vraagt ook in 2014 een financiële bijdrage van verhuurders voor het verminderen van de nationale schuld. Dit heet de verhuurdersheffing. De verhuurdersheffing maakt deel uit van de maatregelen in het Woonakkoord. Verhuurders die meer dan 10 sociale huurwoningen verhuren, betalen een heffing over de waarde van de huurwoningen. Het gaat hierbij om zelfstandige huurwoningen waarvan de huur niet hoger is dan € 699,48 per maand (prijsspeil 2014).

De verhuurdersheffing kost woningcorporaties en particuliere verhuurders in de sociale sector in 2014 ruim 1,1 miljard euro. Dat bedrag loopt op tot 1,7 miljard euro in 2017. Corporaties zullen minder kunnen investeren. De bedrijfskosten worden verlaagd en de huren verhoogd.

De overheid wil ‘scheefwonen’ tegengaan. De term ‘scheefwonen’ wordt gebruikt voor huurders met een relatief hoog inkomen die in een sociale huurwoning wonen. Sociale huurwoningen hebben meestal een huurprijs die onder de marktprijs ligt en zijn vooral bedoeld voor mensen met een lager inkomen, zodat ook zij betaalbaar kunnen wonen. Ook scheefwoners profiteren van een relatief lagere huur, terwijl daar op basis van hun inkomen geen noodzaak (meer) voor zou bestaan. De, bij de verhuurdersheffing behorende mogelijkheden voor een ruimer huurbeleid, maakt dat corporaties ruimte krijgen voor extra huurverhoging. Onderdeel daarvan is huurverhoging bij huishoudens met een jaarinkomen hoger dan €43.000,-. Overigens is “scheefwonen” in Groningen geen majeur probleem.

Van de bepaling van de maximale huur op basis van de WOZ-waarde wordt vooralsnog afgezien. Het woning-waarderingsstelsel zal worden herzien.

CONCEPT 23.09.2014

Novelle van minister Blok:

Minister Blok heeft op 11 februari 2014 een wijziging (novelle) op het wetsvoorstel Herziening Woningwet gepubliceerd. De novelle stelt kaders voor de activiteiten van woningcorporaties en de financiering daarvan, het externe toezicht op de corporaties en de rol van de gemeenten. De novelle ligt nu voor advies bij de Raad van State. Naar verwachting stuurt de minister de novelle voor de zomer naar de Tweede Kamer.

Eén van de meest ingrijpende maatregelen is het inperken van de taak van corporaties zoals het slechts bedienen van één doelgroep met een inkomen tot € 34.229,- (2014). Corporaties mogen straks ook alleen nog voor deze doelgroep nieuwe sociale huurwoningen of maatschappelijk vastgoed bouwen. Daarnaast krijgen gemeenten, als het aan Blok ligt, een sterkere rol in het toezicht houden op corporaties.”

Voor Groningen heeft deze inperking van taken forse gevolgen, omdat de corporaties de afgelopen jaren meer dan 70% van de nieuwbouw in onze stad hebben gerealiseerd. In de nieuw op te stellen woonvisie, en daarmee gepaard gaande prestatieafspraken, zal in beeld worden gebracht hoe er met deze gewijzigde koers wordt omgegaan.

Verder staan er maatregelen op stapel voor het commerciële bezit, duurdere huur- en koopwoningen. Deze moet de corporatie verkopen en onderbrengen in een aparte BV, waarbij er alleen een financiële relatie met de BV mag zijn. Tot slot zijn er plannen een grens te stellen aan de woningwaardering van een huurwoning met 142 punten. Dit betekent concreet maximaal € 680,- huur en een woninggrootte van circa 75 m².

Belastingen

Vanaf 1 oktober 2012 is het btw-tarief verhoogd van 19% naar 21%. Deze btw-verhoging is direct van invloed op de (residuele) grondwaarde.

Het tarief van de overdrachtsbelasting is per 15 juni 2011 voor woningen verlaagd van 6% naar 2%. Het kabinet wil hiermee een impuls aan de woningmarkt geven. Het verlaagde tarief is niet van toepassing voor bedrijfspanden.

Bouwsector

Om investeringen in de bouw te stimuleren zijn in 2013 een aantal maatregelen genomen. Het btw-tarief voor verbouw en renovatie is van 21% naar 6% gegaan. Dit tarief geldt vanaf 1 maart 2013 en is in 2014 verlengd tot 1 juli 2015. Op 1 december 2013 is het Nationaal Energiebesparingsfonds van start gegaan. Particuliere woningeigenaren kunnen hiermee energiebesparende maatregelen tegen gunstige voorwaarden laten financieren.

3.2 Ontwikkeling verkoop nieuwbouwwoningen

Na een aantal moeizame jaren trekt de vraag naar nieuwbouw iets aan. In de door de NVM uitgegeven brochure Vastgoedmarkt in beeld, blijkt dat de woningmarkt in het voorjaar van 2013 is gekanteld. Vanaf dat moment worden elke week meer woningen verkocht dan op basis van de trend van voorgaande jaren zou mogen worden verwacht.

De verkoopcijfers van nieuwe projecten worden elk kwartaal opgesteld. Het totaal van de verkochte en in optie genomen nieuwbouwwoningen stond het laatste kwartaal van 2013 regionaal op het hoogste niveau sinds de twee jaar daarvoor. Die stijgende lijn heeft zich in 2014 voortgezet.

CONCEPT 23.09.2014

De verkochte nieuwbouwwoningen bevonden zich vooral in het goedkopere segment. In 2014 wordt een toenemende vraag geconstateerd naar ruimere ééngezinswoningen. Deze vraag komt met name van woningeigenaren van starterswoningen die willen doorstromen naar een ruimere woning.

3.3 Prijsontwikkeling in Groningen

Woningprijzen

De afgelopen 5 jaar laat een forse daling van de woningprijzen zien. Als de stad Groningen wordt vergeleken met het landelijke gemiddelde, dan blijken de prijzen in Groningen echter minder hard te zijn gedaald. In geheel Nederland bedraagt de gemiddelde woningprijsdaling over de periode 2008 tot en met het 2013 (gecorrigeerd met inflatie) 23,2%. De gemiddelde prijsdaling in Groningen over deze periode bedroeg 15,9%. Van alle grote gemeenten in Nederland met meer dan 100.000 inwoners heeft Groningen het beste gepresteerd.

De gemiddelde woningprijs daalde in 2013 nog steeds, echter de snelheid van de daling nam steeds verder af. Vanaf het vierde kwartaal van 2013 tot medio 2014 blijkt er sprake van een lichte stijging van de prijzen ten opzichte van het derde kwartaal 2013. Om van een opgaande trend te spreken zijn een aantal opeenvolgende kwartalen met een positieve prijsontwikkeling nodig.

Bouwkosten

De bouwkosten zijn in de periode vanaf 2010 tot en met juli 2014 licht gedaald. Een stijging van de bouwkosten is op korte termijn niet te verwachten gelet op de schaarsheid van opdrachten en de scherpe biedingen op opdrachten om een werk binnen te halen.

3.4 Handhaven van de grondprijzen

In het actuele grondprijzenbeleid zijn de ondergrenzen aangegeven van de te hanteren grondkosten per woningbouwcategorie. In de afgelopen jaren is gebleken dat deze ondergrenzen nog prima werken. We zien wel een daling van de VON-prijzen en een groter aandeel van verkochte goedkopere woningen. Een aanpassing van het grondprijzenbeleid is echter niet nodig, omdat deze woningen in de grondkostentabel in een goedkopere categorie vallen, waardoor een lagere ondergrens gehanteerd wordt. Weliswaar zien wij de afgelopen jaren een daling van de grondopbrengsten, maar vanwege de diverse prijscategorieën bevinden de opbrengsten zich nog steeds boven de minimumgrenzen die genoemd zijn in het grondprijzenbeleid en is een verlaging derhalve niet noodzakelijk.

De systematiek van ondergrenzen geeft ook mogelijkheden om te anticiperen op economische ontwikkelingen en het leveren van maatwerk. Juist in de huidige markt blijkt het noodzakelijk om flexibel met de grondprijzen te kunnen omgaan en afspraken op maat te kunnen maken. Het leveren van maatwerk heeft onder meer te maken met de specifieke omstandigheden en eigenschappen van een locatie. Per overeenkomst wordt de prijs van de betreffende percelen grond vastgesteld.

Over het algemeen is er geen aanleiding om de ondergrenzen aan te passen. In paragraaf 3.5 worden de gehanteerde grondprijzen per categorie aangegeven.

CONCEPT 23.09.2014

3.5 Grondprijzen per categorie

3.5.1 Projectmatige woningbouw in de sociale huur sector

Beleid

Het kabinet wil er voor zorgen dat er meer sociale huurwoningen beschikbaar komen voor lagere inkomensgroepen. Vanaf 1 juli 2013 gelden er hogere percentages voor maximale huurverhoging voor de hogere inkomens en middeninkomens. Het kabinet wil hiermee de doorstroming van hogere inkomensgroepen stimuleren en het scheefhuren tegengaan.

De maximale jaarlijkse huurverhoging was in de jaren 2007-2012 gelijk aan de inflatie. Sinds 1 juli 2013 is het percentage van de maximale huurverhoging gekoppeld aan het huishoudinkomen. De huren mogen maximaal stijgen met een percentage dat is samengesteld uit het inflatiepercentage (2,5%) plus een percentage dat afhankelijk is van het inkomen. Dit leidt tot de volgende maximale huurverhoging per inkomensgroep (2013-2014):

- inkomen tot € 34.085,- maximale huurverhoging 4%
- voor middeninkomens : maximale huurverhoging 4,5%
- voor hogere inkomens : maximale huurverhoging 6,5%

Grondprijs

In de vorige nota grondprijzenbeleid is per 1 januari 2010 een grondprijs vastgesteld van € 13.500,- excl. btw, voor zowel grondgebonden woningen als appartementen. De kostprijs voor de gemeente van een bouwrijpe kavel ligt ver boven de gehanteerde grondprijs.

De grondprijs voor sociale huurwoningen per 1 januari 2010 wordt in deze nota alleen aangepast aan de inflatie. Voor de periode januari 2010 tot en met december 2013 betekent dit een verhoging van 9,2%. De nieuwe grondprijs bedraagt naar beneden afgerond € 14.500,- excl. btw. De nieuwe grondprijs loopt in de pas met de gehanteerde prijzen door andere gemeenten. Bij de exploitatie van een sociale huurwoning nemen we in acht, dat de woning degelijk wordt gebouwd en goed wordt onderhouden en daardoor een langere levensduur heeft dan waarmee in een traditioneel exploitatiemodel rekening wordt gehouden. Met andere woorden: de woning heeft een restwaarde na afloop van de normale exploitatietermijn. Die restwaarde rechtvaardigt mede de bescheiden uitgifteprijsstijging.

Nabetalingsregeling bij verkoop

Wanneer sociale huurwoningen binnen 10 jaar worden verkocht is een nabetalingsregeling ten aanzien van de grondkosten van toepassing. Deze wordt opgenomen in koopovereenkomsten met woningcorporaties. De uitvoering van de regeling is gekoppeld aan de afspraak dat er gemeentelijke toestemming noodzakelijk is om tot verkoop van sociale huurwoningen te mogen overgaan. Wordt een sociale huurwoning verkocht dan is het redelijk dat ook de gemeente nog een gedeelte van de grondkosten ontvangt, omdat de verkoop van een woning een hogere grondwaarde oplevert dan de sociale huur grondprijs die de corporatie eerder aan de gemeente heeft betaald. In het algemeen kan gesteld worden dat een sociale huurwoning niet marktconform kan worden ontwikkeld en dat de corporaties het onrendabele deel van de investering voor hun rekening nemen. Daarom wordt gekozen voor een beperkte nabetalingsperiode van 10 jaar.

Het bedrag dat per 1 januari 2014 dient te worden nabetaald bedraagt € 8.000,-, welk bedrag voor een periode van 5 jaar vanaf de grondafname van toepassing is. Van het 6e tot en met het 10e jaar neemt dit bedrag jaarlijks met € 1.600,- af.

CONCEPT 23.09.2014

Na 10 jaar is nog wel toestemming vereist, maar vervalt de nabetalingsregeling. Het bedrag van € 8.000,- is gebaseerd op het verschil in grondprijs tussen een sociale huurwoning en de ondergrens van de grondprijs voor een vergelijkbare rijwoning in de goedkopere koopsector.

3.5.2. Projectmatige woningbouw in de marktsector (huur en koop)

Projectmatige koop

Sinds het begin van de crisis op de woningmarkt is maatwerk van de grondprijsbepaling bij nieuwe gronduitgiftes steeds belangrijker geworden. De grondprijzen worden middels de residuele grondprijsmethode bepaald (zie par. 2.2).

Omdat de grondprijzen per project worden overeengekomen, betekent dit dat de grondprijzen per locatie kunnen verschillen. Met name de verschillen in marktwaarde tussen de verschillende locaties zijn hiervan de oorzaak. Ten aanzien van de bouw- en bijkomende kosten zijn er per locatie voor eenzelfde woning onder dezelfde omstandigheden immers weinig of geen verschillen.

Vrije sector huur

Huidige praktijk

De omstandigheden voor nieuwbouw in de huidige koopwoningmarkt zijn nog niet ideaal. De afzet verloopt traag en het aantal gebouwde woningen is nog altijd laag. Er blijkt een groeiende vraag te zijn naar markthuurloningen. Voor toekomstige nieuwbouw blijkt inmiddels dat door marktpartijen steeds meer wordt ingezet om een deel van de bouwopgave in de markthuurloning te realiseren. De grondprijs voor markthuurloningen wordt in beginsel op dezelfde wijze bepaald als de grondprijs voor een koopwoning. Dit betekent dat voor woningen die in de vrije huursector worden ontwikkeld, geen korting wordt gegeven op de grondkosten, omdat in de praktijk vrijwel altijd sprake is van “uitponding” na de huurexploitatiefase tegen marktconforme waarden.

Voor huurwoningen wordt daarom een (fictieve) v.o.n.-prijs ingeschat waartegen de woning verkocht kan worden. De residuele grondwaarde wordt op basis van die (fictieve) v.o.n.-prijs bepaald.

Mogelijk alternatief op de huidige praktijk

In de praktijk blijkt echter dat de grondprijsonderhandelingen geregeld een struikelpunt vormen. Dit heeft vooral te maken met het hanteren van verschillende waardebepalings-systematieken door de gemeente en de belegger. Zoals gezegd is het uitgangspunt van de gemeente bij een residuele waardebepalingsmethode de waarde van de woning bij verkoop (v.o.n.-prijs). De belegger gaat uit van de beleggingswaarde van een woning. Deze waarde wordt bepaald door de jaarhuur te kapitaliseren met het gewenste rendement.

De beleggingswaarde en de verkoopprijs v.o.n. van een woning kunnen flink van elkaar verschillen. Het toepassen van de beleggingswaarde kan forse gevolgen hebben voor de grondwaarde.

Omdat de markthuurloningen na een exploitatieperiode door de belegger kunnen worden uitgepondd (verkocht), rechtvaardigt dit een hogere grondwaarde. Deze hogere grondwaarde wordt op dat moment ook door de belegger verzilverd. Er zijn beleggers die het, voor hen, onrendabele deel van de investering bij aanvang van de exploitatie direct afboeken.

Voor beleggers die deze onrendabele top niet direct willen afboeken betekent een hogere grondwaarde een lager rendement op de investering. Als hierdoor het gewenste rendement niet behaald kan worden, wordt van de ontwikkeling afgezien.

CONCEPT 23.09.2014

Om toch tot ontwikkeling te komen kan, onder voorwaarden, medewerking worden verleend aan een alternatieve afspraak. Er wordt dan een grondwaarde gehanteerd die is gebaseerd op de beleggingswaarde van de woning. Voorwaarde hierbij is dat deze grondwaarde boven de kostprijs van de grond ligt en past binnen de opbrengstenraming van de grondexploitatie. Contractueel wordt vastgelegd dat er, op het moment van uitponding van de woningen door de belegger, een nabetalingsregeling van toepassing is.

Nabetalingsregeling

Deze nabetaling wordt als volgt vormgegeven. Basis voor de berekening is de residuele grondwaarde die bij aanvang in geval verkoop betaald had moeten worden. Deze grondwaarde wordt uitgedrukt in een percentage van de v.o.n.-prijs bij aanvang (de grondquote). De belegger betaalt bij de uitgifte van de grond echter de lagere grondwaarde gebaseerd op de beleggingswaarde. Op het moment dat de woningen worden uitgepond, zal de genoemde grondquote op de verkoopprijs van de woningen op dat moment worden losgelaten. Van de uit de grondquote voortvloeiende grondwaarde zal het bedrag dat reeds bij uitgifte voor de grond is betaald, worden afgetrokken. Het saldo zal door de belegger alsnog aan de gemeente voldaan moeten worden. Deze nabetalingsafpraak wordt in de verkoopovereenkomst, waarbij de gemeente de grond aan de belegger verkoopt, opgenomen. Op deze wijze kan de belegger het benodigde rendement realiseren en ontvangt de gemeente, weliswaar pas op langere termijn, de reële grondkosten.

Deze nabetalingsregeling verschilt met de nabetalingsregeling bij sociale huur. Omdat de markthuurloningen marktconform worden ontwikkeld, dient er bij verkoop een nabetaling plaats te vinden ongeacht de termijn waarbinnen deze woning wordt verkocht.

Het inzetten van het erfpachtinstrument kan als alternatief ook worden overwogen.

Ervaringen leren echter dat de meeste beleggers hier geen voorkeur aan geven.

Grondprijzentabel

In onderstaande tabel is per woningtype en per prijsklasse de minimale grondprijs aangegeven die realiseerbaar wordt geacht. Op de betere locaties kunnen dus hogere bedragen worden gerealiseerd

Minimale grondprijzen (gebaseerd op koop)

v.o.n.-prijs (vrij op naam)	appartement rijwoning		half-vrijstaand		vrijstaand
van € 100.000,- tot € 130.000,-	€ 15.000,-	€ 15.000,-	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
van € 130.000,- tot € 160.000,-	€ 22.400,-	€ 22.400,-	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
van € 160.000,- tot € 200.000,-	€ 25.600,-	€ 28.300,-	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
van € 200.000,- tot € 250.000,-	€ 30.900,-	€ 33.600,-	€ 39.500,-	n.v.t.	n.v.t.
van € 250.000,- tot € 300.000,-	€ 36.700,-	€ 39.400,-	€ 48.000,-	€ 56.500,-	€ 56.500,-
vanaf € 300.000,-	€ 45.200,-	€ 50.500,-	€ 59.000,-	€ 67.500,-	€ 67.500,-

Bij de in bovenstaande tabel genoemde minimale grondprijzen wordt uitgegaan van kavelgroottes voor rijwoningen vanaf ongeveer 130 m², voor half vrijstaande en vrijstaande woningen ligt de ondergrens in een stedelijke dichtheid op ongeveer 225 m².

CONCEPT 23.09.2014

Kwaliteit

In overeenstemming met het in paragraaf 2.2. reeds genoemde Convenant Gemeentelijk Grondprijsbeleid, wordt onder de hiervoor genoemde v.o.n.-prijzen verstaan de verkoopprijs van een *complete woning*, exclusief eventueel meerwerk, maar wel inclusief BTW, rentekosten, ontwikkelingskosten, winst en risico en overdrachtskosten.

Een *complete woning*, is een woning met een kwalitatief hoogwaardig casco en een aan de v.o.n.-prijs gerelateerd normaal niveau van het inbouwpakket, waaronder een keuken en een badkamer, en die voldoet aan de hedendaagse eisen en voorschriften, en die voldoet aan het Groninger Woonkwaliteit.

3.5.3 Vrije kavels

De woningbouwcrisis markeert een overgang van een oude naar een nieuwe realiteit. Jarenlang was de woningmarkt sterk aanbod gedreven. De huidige crisis leidt tot een verschuiving op de woningmarkt van aanbodgericht naar vraaggericht.

Kopers kunnen hun woonwensen optimaal realiseren op een vrije kavel. De belangstelling voor vrije kavels is nog altijd groot. In de traditionele uitleggebieden zoals de Held, Gravenburg, Ruskenveen en het Reitdiep is vooral voorzien in deze vraag. De laatste kaveluitgifte in het Reitdiep dateert alweer van enkele jaren geleden. De laatste jaren zijn weinig kavels voor particuliere bouw aangeboden.

Momenteel worden er alleen kavels aangeboden in Meerstad en enkele kavels aan de Kuifeend (Piccardthof). In beide plannen worden kavels in het duurdere segment aangeboden.

Met de ontwikkeling van Reitdiep 3 en 4 hopen we op korte termijn weer een aantal vrije sector kavels voor vrijstaande en half-vrijstaande woningen te kunnen aanbieden. Daarnaast wordt ook nagedacht over andere vormen van particulier opdrachtgeverschap. In binnenstedelijk gebied kan bijvoorbeeld ook gedacht worden aan kaveluitgifte ten behoeve van rijwoningen. Naast de individuele vrije kavels zijn er de laatste jaren ook meerdere projecten in collectief particulier opdrachtgeverschap gerealiseerd.

Bij de uitgifte van vrije sector bouw kavels wordt gewerkt met vaste m²-prijzen of kavelprijzen. Per locatie wordt de prijs vastgesteld, waarbij factoren als ligging, oppervlakte, kwaliteit van de omgeving en de marktsituatie van het stadsdeel een rol spelen. De prijzen worden zodanig vastgesteld, dat redelijkerwijs een woning kan worden gebouwd waarvan de stichtingskosten en de marktwaarde in balans zijn.

Hieronder staan de m²-prijzen weergegeven voor de kavels die momenteel in verkoop zijn.

Locatie	Woningtype	m ² -prijs excl. btw
Kuifeend (Piccardthof)	vrijstaand (1.300 - 1.500 m ²)	€ 250,- per m ²
Reitdiep (vanaf 2015)	vrijstaand en 2/1 kap	nader vast te stellen

3.5.4 Jongeren- en studentenhuysvesting

Het aanbod aan jongerenhuysvesting is de afgelopen jaren onvoldoende gebleken om druk op bestaande stadswijken te verlichten. Het aantal studenten nam explosief toe, maar het aantal speciale jongerenwoningen niet in die mate. De gemeente heeft zichzelf de ambitie gesteld (*BouwJong*) om de komende jaren 4.500 studentenwoningen te realiseren. Het gaat hierbij vooral om een kwalitatieve behoefte.

CONCEPT 23.09.2014

Deze kwalitatieve behoefte vertaalt zich met name in zelfstandige eenheden van ca. 28 m² bvo, flexibel (mogelijkheden om op termijn samen te voegen) en duurzaam.

De woningcorporaties hebben de laatste jaren veel studentenwoningen gerealiseerd, maar ook plaatselijke, vaak particuliere beleggers, begeven zich steeds meer op de markt van de jongerenhuisvesting.

Van belang is dat personen onder de 23 jaar alleen huurwoningen mogen aannemen met een maandelijkse huur tot maximaal € 389,05 (in 2014) om het recht op huursubsidie te behouden.

Voor alle jongerenwoningen (zelfstandig en onzelfstandig) die verhuurd worden onder het huurpuntenstelsel geldt dat de grondprijzen residueel worden vastgesteld via maatwerk, waarbij tenminste een minimale grondprijs geldt van € 220,- per m² gbo.

3.6 Convenant Wijkvernieuwing en Nieuw Lokaal Akkoord 2.0+.

In het Convenant Wijkvernieuwing en in het daarop volgende Nieuw Lokaal Akkoord zijn met de betrokken woningcorporaties afspraken gemaakt over de financiering van de wijkvernieuwing. Voor zover in voorgaande of volgende paragrafen van dit hoofdstuk mocht zijn afgeweken van de afspraken die in het Convenant Wijkvernieuwing of het Nieuw Lokaal Akkoord+ zijn/worden gemaakt, zullen die afspraken uiteraard worden gerespecteerd en dus prevaleren boven deze nota (zie ook par. 2.2).

3.7 Parkeren

In paragraaf 2.3. is reeds aangegeven hoe met de grondprijs ten aanzien van gebouwde parkeervoorziening wordt omgegaan. Mits stedenbouwkundig toegestaan, is de realisatie van een opstelplaats of individuele bovengrondse carport of garage op eigen erf doorgaans geen probleem. De kosten zijn in die gevallen eenvoudig via de v.o.n.-prijs terug te verdienen.

(Gebruikte bronnen in hoofdstuk 3: Vastgoedrapport Groningen-Assen 2013, Groninger Bouw- en Woningmarktbericht, woningmarktonderzoek Groningen, Kwartaalrapportages regio Groningen-Assen, cijfers CBS)

Hoofdstuk 4.

Kantoren

4.1 Landelijke ontwikkelingen

De landelijke situatie op de kantorenmarkt is in 2013 verder verslechterd. De vraag naar kantoorruimte ligt al enkele jaren op een structureel laag niveau. Het aantal transacties daalde opnieuw. In 2013 stond gemiddeld 15,7% van de Nederlandse kantorenvorraad leeg. Het opnameniveau is ten opzichte van een jaar geleden met 11% gedaald.

Er komt steeds meer vraag naar flexibele, kleinere kantoorruimtes en flexibele kortlopende huurcontracten. Dit heeft onder andere te maken met de economische crisis. Bedrijven hebben minder personeel, spelen in op het nieuwe werken en willen efficiënter met de vierkante meters omgaan om kosten te besparen. Hierdoor stijgt het aanbod van grote oude en inflexibele panden en is er nog steeds vraag naar nieuwbouwlocaties.

De meeste transacties in Nederland vinden plaats in de grootteklasse van 500 tot 1.000 m². De huurprijzen zijn verder gedaald van € 140,- per m² in 2012 naar gemiddeld € 133,- per m² in 2013.

4.2 Ontwikkelingen in Groningen

Op de Groningse kantorenmarkt zijn er ook problemen. In verhouding met de nationale trend gaat het in de stad iets beter.

Na jaren van groei is de totale kantorenvorraad in Groningen in 2013 licht gekrompen met 1,0% tot een omvang van 1.099.190 m². De krimp van de voorraad vond met name plaats in de grootteklasse 5.000-10.000 m² en de kantoorruimtes kleiner dan 500 m². Alleen in de grootteklasse 500-1.000 m² en groter dan 10.000 m² was een groei van de voorraad te zien ten opzichte van het voorgaande jaar. In deze laatste categorie lag de oorzaak vooral in de oplevering van het nieuwe pand van DUO en de Belastingdienst op Kempkensberg.

De kantorenleegstand is het afgelopen jaar met ruim 15.000 m² afgenomen tot een totaal van 116.937 m². Dat is 10,6% van de totale kantoren- voorraad in de gemeente. Met afname van de leegstand is Groningen op de goede weg en gaat de stad in tegen de landelijke trend die het afgelopen jaar wederom een toename van de leegstand liet met een gemiddelde van 15,7%. De afname van de leegstand is ondermeer het gevolg van transformatie van kantoren. Zo is bijvoorbeeld aan de Hofstede de Grootkade het voormalige kantoor van de Belastingdienst door Nijestee getransformeerd naar studio's en appartementen.

De huurprijzen van kantoorruimtes in Groningen staan, net als in de rest van Nederland, onder druk. De gemiddelde gerealiseerde huurprijs daalde in 2013 naar ca. € 102,- per m²/jaar ten opzichte van € 108,- in 2012. De huurprijzen liggen daarmee in Groningen onder het landelijke gemiddelde (€ 133,- m²/jaar). Van belang is dat er de laatste jaren duidelijk een neergaande trend in de huurprijzen te zien is. De huurprijzen van kantoren in het Stationsgebied en op het Europapark zijn vrij stabiel en liggen beduidend boven het gemiddelde. Naar verwachting zullen de huurprijzen in 2014 ook nagenoeg gelijk blijven. Op de overige kantorenlocaties wordt een verdere daling van de huurprijzen verwacht.

CONCEPT 23.09.2014

4.3 Veranderende vraag

Er is een groeiende vraag naar flexibele, kleinschalige werklocaties, door het nieuwe werken en het toenemende aantal ZZP'ers. Rond de eeuwwisseling heeft het nieuwe werken zijn intrede gedaan en deze ontwikkeling zet door.

Veel bedrijven bieden flexibele werkplekken aan en werknemers krijgen de mogelijkheid om thuis of elders te werken. Er zijn steeds meer bedrijven in de regio die hierop inspelen. Door de toenemende mogelijkheden op het gebied van ICT en moderne managementconcepten (sturen op resultaat in plaats van aanwezigheid) zal het nieuwe werken naar verwachting een blijvend karakter hebben. Daardoor zijn minder werkplekken en vierkante meters nodig. Steeds belangrijker bij de (her)ontwikkeling van kantorenlocaties is het gebied/kantoor aantrekkelijk maken als ontmoetingsplek. De mate van flexibiliteit zal per bedrijf verschillen. Bestaande kantoorgebouwen dienen geschikt gemaakt te worden om aan deze vraag te voldoen, dit om verdere leegstand te voorkomen. Om de leegstand van kantoren tegen te gaan zijn er initiatieven voor tijdelijk gebruik.

4.4 Bestaand beleid

In de Structuurvisie kantoren 2010-2020 wordt het kantorenbeleid van de gemeente verwoord, met als doel een betere balans in de kantorenmarkt. Hierna de belangrijkste beleidspunten uit de Structuurvisie 2010-2020.

Temporiseer en verklein het aanbod

- Tot 2020 wordt geen nieuw kantoorareaal toegevoegd bovenop de huidige planvoorraad. Dit betekent het volgende:
 - Kantoorontwikkelingen horen thuis op OV-knooppunten, het stedelijk netwerk en in of nabij de binnenstad.
 - Voor nieuwe kantoorontwikkeling wordt uitgegaan van een kleinere schaalgrootte dan in het verleden. Eerder was er onderscheid in groter of kleiner dan 2.500m².
 - Het Europapark is en blijft dé nieuwbouwlocatie voor kantoren. De schaalgrootte wordt "afgetopt", omdat de meeste vraag in de categorie < 2.500m² valt.
 -
- Ruimte voor nieuwbouw blijft belangrijk maar wordt wel ingeperkt.
 - Nieuwbouw geeft een impuls aan de stedelijke vernieuwing, maar nieuwbouw verhoogt ook de druk op leegstand van bestaande locaties (de Groningse kantorenmarkt is een verplaatsingsmarkt). Daarom zal de ruimte voor nieuwbouw ingeperkt gaan worden.
- Daar waar mogelijk is het wenselijk onttrekkingen van kantormeters uit het bestaand aanbod te halen.
- Regionale regie op kantorenlocaties.
 - Er wordt gestreefd om in regioverband te komen tot een regionale afstemming op kantorenlocaties. Dit in navolging van de bestaande afstemming op het gebied van bedrijventerreinen.

CONCEPT 23.09.2014

Aandacht voor bestaande locaties

Het Martini Trade Park en Corpus den Hoorn worden behouden als kantorenlocaties. Het zijn stadsrandlocaties uit de jaren '80 en '90 die goed bereikbaar zijn vanaf de A7 en A28. Beide gebieden hebben een redelijk goede concurrentiekracht, maar staan tegelijkertijd onder druk door nieuwbouwontwikkelingen als het Europapark. De levensduur van het Martini Trade Park en Corpus den Hoorn kan verlengd worden door revitalisering van deze gebieden.

4.5 Grondprijzen

Het Europapark is de nieuwbouwlocatie voor kantoren. Op Zernike kunnen zowel bedrijven als kantoren als combinaties van beide gerealiseerd worden. De grondprijs zal worden bepaald op basis van de verschillende functies. Voor een solitaire kantoorontwikkeling op Zernike staat de grondprijs in onderstaande tabel aangegeven. De locatie Zernike is daarnaast ook opgenomen in het hoofdstuk Bedrijventerreinen.

Voor de verschillende kantorenlocaties worden de grondprijzen, vanaf ondergrenzen, residueel bepaald. Zo wordt voorkomen dat de grondprijs onder druk komt te staan om excessieve bouwkosten te financieren en is er anderzijds ruimte om bij veranderende marktomstandigheden de prijzen aan te passen. Zoals in paragraaf 4.1 en 4.2 is omschreven heeft de kantorenmarkt het moeilijk. Dit is terug te vinden in dalende huurprijzen van het vastgoed en een stijging van het gewenste bruto aanvangsrendement. De reden hiervoor is dat investeringen in kantoorvastgoed risicovoller zijn dan voorheen. De kans op leegstand is groter, wat zich vertaalt in hogere aanvangsrendementen. Omdat dit parameters zijn voor een residuele berekening zien we dat de grondprijzen enigszins onder druk staan. Het Europapark heeft hier nog niet zoveel hinder van, omdat deze locatie goed in de markt ligt maar voor de andere kantorenlocaties geldt dit in toenemende mate. De ondergrens van de grondprijzen is iets verlaagd om beter in te spelen op specifieke vraagstukken en om daar waar nodig maatwerk te kunnen leveren.

De grondprijzen voor kantorenlocaties worden uitgedrukt in een prijs per m² te realiseren bruto vloeroppervlak (conform NEN 2580). Per locatie zal de bijbehorende uitgifbare kavel middels maatwerk worden vastgesteld. De parkeermogelijkheden en andere specifieke ruimte eisen/wensen spelen hierbij een rol. Voor onderstaande locaties, met bijbehorende grondprijzen, vindt de uitgifte door de gemeente plaats.

Kantorenlocaties in uitgifte

locatie	Uitgifbaar volume	Grondprijs per m ² bvo
Europapark		
- Locaties langs A7 en Boumaboulevard	20.000 m ² bvo	vanaf € 225,-
- Binnengebied	45.000 m ² bvo	vanaf € 200,-
- Stationsomgeving	20.000 m ² bvo	vanaf € 225,-
- Helperpark	30.000 m ² bvo	vanaf € 210,-
Zernike (solitaire kantoorontwikkeling)*	Aan nieuwe visie wordt gewerkt.	vanaf € 150,-

* de grondprijzen voor bedrijven op Zernike zijn in hoofdstuk 5 aangegeven

CONCEPT 23.09.2014

4.6 Parkeervoorzieningen

In toenemende mate is de realisering van parkeergelegenheid een onderwerp bij kantoorontwikkelingen. Daarbij valt een zekere spanning te constateren tussen de wens om een kwalitatief hoogwaardige en bouwkundige oplossing te realiseren (parkeerkelder/-etage) en de financiële haalbaarheid ervan.

Een gebouwde parkeervoorziening kan slechts minimaal budgettair neutraal worden gerealiseerd als de kostprijs van een dergelijke parkeerplaats kan worden gedekt uit de huuropbrengsten. Dit kan over het algemeen alleen bij grotere volumes, op kwalitatief goede locaties en met een goede bezettingsgraad.

Wel is het zo dat de markt in toenemende mate bereid is om te betalen voor goede parkeergelegenheid. Bovendien vereist de maatschappij in toenemende mate een efficiënt ruimtegebruik, hetgeen de acceptatie van de eis tot aanleg van dergelijke voorzieningen zal vergroten.

Op het Europapark wordt het zogenaamde gebiedsconcept parkeren gehanteerd. Het streven is erop gericht om zo weinig mogelijk parkeren op de eigen kavel te realiseren en zoveel mogelijk gebruik te maken van de bestaande gebouwde parkeervoorzieningen. Er hoeft zodoende minder geïnvesteerd te worden in (half) verdiepte parkeervoorzieningen. Mocht een ondernemer het parkeren op de eigen kavel willen realiseren, dan zullen de benodigde m² hiervoor aangekocht moeten worden van de gemeente. Daarnaast zal de gemeente afspraken maken om de gerealiseerde parkeerplaatsen aan te wenden voor mogelijk dubbelgebruik buiten de kantooruren.

In paragraaf 2.3 is aangegeven hoe met de parkeernormen en grondprijs ten aanzien van gebouwde parkeervoorzieningen wordt omgegaan. Bij kantoorontwikkelingen is het alleszins redelijk om in voorkomende gevallen ook de kosten en opbrengsten van maaiveld parkeren mee te nemen in de residuele berekening.

Hoofdstuk 5.

Bedrijventerreinen

5.1 Marktontwikkelingen

Groningen kent een groot aantal bedrijventerreinen en kantorenlocaties. Van oud tot nieuw, van binnenstedelijk tot locaties aan de rand van de stad. De afgelopen twintig jaar is het aanbod aan werklocaties in Groningen sterk gegroeid. De nota Ruimte voor Bedrijvigheid (1999) legde een ambitieniveau van uitgifte vast op 20 tot 30 ha per jaar. Gezien de economische groei, ruimtebehoefte en daadwerkelijke gronduitgifte was deze ambitie destijds gerechtvaardigd. Ook bij de totstandkoming van Terrein in Bedrijf in 2007 was er nog vrees voor een toekomstig tekort aan vooral gemengde bedrijventerreinen en de negatieve gevolgen daarvan voor de economische groei en daarmee de werkgelegenheid. Tegen deze achtergrond is de planontwikkeling van Eemspoort, Europapark, Westpoort en Roodehaan opgestart. Als gevolg van de crisis is inmiddels gebleken dat de gestelde ambitieniveaus niet meer haalbaar waren. De gemeente Groningen heeft een groot deel van de bestaande voorraad bedrijventerreinen aangepast. 100 ha is uit de voorraad geschrapt en voor nog eens 100 ha is de uitgifte uitgesteld en als passieve voorraad bestempeld. De overige kleine 100 ha is actief verkoopbaar en binnen de huidige grondexploitaties opgevoerd.

Met het bouwrijp beschikbaar komen van Westpoort, de uitbreiding van Eemspoort en Roodehaan is er een royaal aanbod. Op het bedrijvenpark Zernike Science Park is nog voldoende ruimte om bedrijven op het terrein van life science, research en development en daaraan gelieerde bedrijven, een locatie te bieden. De gemeente Groningen zal de komende jaren, het huidige economische klimaat in ogenschouw genomen, ruim voldoende kavels hebben om aan de vraag te kunnen voldoen.

5.2 Beleid

Voldoende aanbod van de juiste werklocaties en een kwalitatief goed ondernemingsklimaat vormen een belangrijk onderdeel van het economisch beleid van elke stad en regio. Dit is voor de Gemeente Groningen niet anders. Om deze reden zijn deze speerpunten ook onderdeel van het huidige economisch programma G-Kracht (2010-2014), de bestaande visie op bedrijventerreinen (Terrein in Bedrijf, 2007). De gemeente wil met haar werklocaties en activiteiten een positieve bijdrage aan de economie van Groningen en de regio leveren door het scheppen van de juiste randvoorwaarden voor economische dynamiek en het faciliteren en ondersteunen van bedrijven. Samen met bedrijven willen we werken aan verbetering en versterking van goede en concurrerende werklocaties. Centrale doelstelling hierbij is het behoud van bestaande en het creëren van nieuwe werkgelegenheid.

De Rode Loper

Met een nieuwe visie en strategie op de werklocaties passen we ons aan, aan de nieuwe tijd en de veranderende marktsituatie. In de visie en strategie is gekozen voor de titel 'Rode Loper', een benadering waarbij de ondernemer centraal staat. Dit betekent dat we ons beleid voor de werklocaties beter willen afstemmen op de vraag van ondernemers en deze zo goed mogelijk willen faciliteren. Samen met ondernemers willen we werken aan de versterking en ontwikkeling van het ondernemingsklimaat, waarbij we meer en beter willen aansluiten bij initiatieven vanuit het (georganiseerde) bedrijfsleven.

CONCEPT 23.09.2014

Met een aantal afzonderlijke gemeenten heeft Groningen al goede contacten opgebouwd en worden concrete projecten uitgevoerd. Deze samenwerking is het verst gevorderd met de gemeenten Hoogezand-Sappemeer en Slochteren waar in een gemeenschappelijke regeling het bedrijventerrein Rengers wordt ontwikkeld en uitgegeven. Fase 1 en fase 2 zijn uitverkocht en de volgende fase (fase 4) is bouwrijp. Daarnaast heeft Groningen met de gemeente Hoogezand-Sappemeer het watergebonden bedrijventerrein Westerbroek ontwikkeld, waar een aantal bedrijven naar toe zijn verhuisd, die in Groningen onvoldoende mogelijkheden hadden zich te ontwikkelen.

5.3 Trends

De economie verandert de laatste jaren steeds sneller en wordt dynamischer. Nieuwe initiatieven passen niet altijd binnen bestaande kaders en zeker voor werklocaties geldt dat de ontwikkeling naar meer multifunctionele terreinen een rol gaat spelen. Bedrijven en werknemers hechten meer en meer behoefte aan voorzieningen en beleving in hun werkomgeving. We streven er naar om met onze werklocaties zo goed mogelijk aan te sluiten bij de (mogelijke) toekomstige vraag. Hiervoor gaan we meer speelruimte en flexibiliteit creëren en zoeken naar nieuwe manieren om onze (planologische) kaders hierop in te richten.

Duidelijk is dat in de huidige en toekomstige tijd heldere eindbeelden steeds minder van toepassing zijn. De kwaliteit en aantrekkingskracht van een werklocatie zullen zich in de loop van de tijd anders ontwikkelen dan oorspronkelijk gedacht. Dat is niet erg, integendeel. Wat belangrijk is, is dat ons planologisch instrumentarium zich daarop aanpast en meebeweegt met deze marktontwikkelingen. Uitnodigingsplanologie moet daarom centraal staan, waarbij de vraag wordt gesteld: wat draagt deze werklocatie bij aan onze doelen en welke regels kunnen we daarom ontspannen of juist aanscherpen? Daarbij past ook de vraag naar het onderscheid tussen landelijke c.q. wettelijke kaders en lokaal beleid. Ook streven we daarbij naar meer multifunctionele werklocaties waar verschillende functies elkaar versterken. Daarbij blijft uiteraard van toepassing dat we hechten aan een goede afweging tussen functionaliteit, kwaliteit en rechtszekerheid. Belangrijk thema daarbij is of en hoe we in staat zijn om naar meer multifunctionele werklocaties toe te groeien zonder dat de werkfunctie als centrale bestemming in het gedrang komt. In dat kader verdient de functiemenging met woningbouw op (bestaande) werklocaties extra aandacht.

Het begin van 2014 laat een aantrekkelijk beeld zien van de vraag naar bedrijventerreinen. Het aantal acquisitie gesprekken neemt toe, maar ook de gerealiseerde transacties in de eerste maanden van 2014 zijn hier een toonbeeld van.

5.4. Grondprijzen

De grondprijs is niet doorslaggevend bij de afweging van een ondernemer voor een locatie. Andere factoren zoals afzetgebied van producten, bereikbaarheid, aanwezigheid van personeel en dergelijke spelen in de meeste gevallen een veel belangrijkere rol bij het nemen van beslissingen op het gebied van huisvesting. Daarnaast zijn de aanwezigheid van het Universiteit Medisch Centrum Groningen(UMCG), de Rijksuniversiteit Groningen(RUG), de Hanzehogeschool en andere kenniscentra een belangrijke voorwaarde om zich te vestigen. Hierin onderscheidt de gemeente Groningen zich in grote mate van de andere gemeenten in de nabije omgeving. Daarnaast kent de gemeente Groningen de meeste arbeidsplaatsen voor bedrijven. Ook dit is een belangrijke voorwaarde voor veel bedrijven.

CONCEPT 23.09.2014

Door een grote verscheidenheid aan bedrijventerreinen is er ruimte voor elk type bedrijf. Daarnaast kan aan elk gewenste kavelgrootte voldaan worden. Door deze verkaveling op maat, de goede liggingen en het gevarieerde prijsaanbod zijn we in staat om flexibel te anticiperen op de marktvraag.

De grondprijzen die genoemd worden zijn geen richtprijzen maar vanaf grondprijzen.

Voor de bedrijventerreinen is de grondprijs bepaald per m² uitgeefbaar terrein. Indien de zogenaamde Floor Space Index(FSI) groter is dan 1, dat wil zeggen dat het aantal m² bvo van het gebouw groter is dan het terreinoppervlak, wordt er gerekend met een grondprijs per m² bvo. Vooral op locaties waar intensief bouwen wordt bevorderd is dit van toepassing, zoals de zichtlocaties langs de A7 (Westpoort en Roodehaan).

Prijsbeleid voor andere functies op bedrijventerrein

Een grotere flexibiliteit op bedrijventerreinen brengt met zich mee, dat zich mogelijk ook andere functies voor vestiging aandienen. Mochten zich andere functies willen vestigen op een bedrijventerrein, die zich voor wat betreft de grondprijsvaststelling in een hogere grondprijscategorie bevinden dan de grondprijs die bij de bedrijventerreinfunctie hoort (bijvoorbeeld horeca) dan zal de grondprijs in rekening worden gebracht die volgens deze nota geldt voor de betreffende functie.

Erfpacht als uitgifte- en stimuleringsinstrument

Ter stimulering van de verkoop van bedrijventerreinen kan ook erfpacht als uitgifte-instrument worden ingezet. Het voornemen bestaat om te komen tot een set van moderne erfpachtvoorwaarden die specifiek is toegesneden op bedrijventerreinen. Erfpacht kan voor ondernemers een aantrekkelijke optie zijn. De ondernemer heeft een lager investeringsbedrag nodig bij aanvang en hoeft geen geld aan te trekken voor de grondaankoop. Daardoor komt de financierbaarheid van vestiging dichterbij en kan hij zich vooral richten op de corebusiness van het bedrijf.

Stabilisering prijzen

De afgelopen jaren zijn de grondprijzen niet geïndexeerd. Op het moment van vast stellen van het grondprijzenbeleid 2010-2012 sloeg de recessie hard toe. Daarom is gekozen om een jaarlijkse index achterwege te laten. Gezien de huidige marktontwikkeling is het niet verantwoord om de grondprijzen te verhogen. De ondergrenzen blijven gelijk aan het prijsniveau van 2010, maar aan de bovenkant zijn de prijzen hier en daar naar beneden bijgesteld.

De grondprijzverschillen per locatie worden bepaald door factoren als ligging, zichtbaarheid, bereikbaarheid en (functie)mogelijkheden op de kavel.

In de tabel op de volgende pagina staan alle bedrijventerreinen aangegeven waar gronden worden uitgegeven. De vermelde grondprijzen zijn exclusief btw.

CONCEPT 23.09.2014

Prijzentabel bedrijventerreinen gemeente Groningen

Naam	Bedrijvigheid	Voorraad uit te geven grond in ha.	Prijs per m ² vanaf
Westpoort fase 1a	Gemengd	22,9 ha.	
	Zichtzone A7 en entree		€ 135,-
	Centrale as		€ 110,-
	Binnen gebied		€ 100,-
	Woon/werk	2,9 ha.	€ 100,- (*)
Eemspoort	Gemengd	8,3 ha.	
	Zichtzone A7 en entree		€ 135,-
	Langs Hunzezone		€ 110,-
	Binnen gebied		€ 100,-
	Woon/werk	0,7 ha.	€ 100,- (*)
Roodehaan	Gemengd	27,7 ha.	
	Zichtzone A7 en entree		€ 135,-
	Langs Hunzezone		€ 110,-
	Binnen gebied		€ 100,-
Driebond	Gemengd	0,2 ha.	€ 80,- (**)
Zernike	Gemengd	13,9 ha. (nadere o.b.v.)	€ 100,- (***) uitwerking zones nieuwe visie)
Westerbroek	Gemengd	2,4 ha.	€ 85,-
Euvelgunne	Gemengd	0,6 ha.	€ 70,- (****)
Winschoterweg	Gemengd	1,2 ha.	€ 70,- (****)
Winschoterdiep	Gemengd	3,5 ha.	€ 70,- tot € 85,-
Driehoek Peizerweg	Gemengd	0,65 ha.	€ 135,-
	Woon/werk	0,27 ha.	€ 100,- (*)
Ruskenveen	Woon/werk	0,14 ha.	€ 100,- (*)

(*) Hier geldt een toeslag op de grondprijs voor een bedrijfswoning (zie blz.29).

De woonwerklocaties op Westpoort vallen buiten fase 1a en zijn gesitueerd langs de Roderwolderdijk.

(**) Betreft 1 locatie aan de Euvelgunnerweg

(***) Ingeval van kantoorontwikkeling(solitair) geldt de prijs van kantoren (zie blz. 23).

(****) Op deze locaties is bij de bepaling van de grondprijs rekening gehouden met de op de locatie aanwezige specifieke belemmeringen.

CONCEPT 23.09.2014

In een gemeenschappelijke regeling met de gemeente Hoogezand-Sappemeer en Slochteren wordt het bedrijventerrein Rengerspark ontwikkeld. De uitgifte vindt plaats via de gemeente Hoogezand-Sappemeer.

Toeslag bedrijfswoning

Indien op een bedrijventerrein een bedrijfswoning mogelijk is, geldt een toeslag die per locatie wordt vastgesteld met een minimum van € 30.000,- exclusief btw op de uitgifteprijs als genoemd in de tabel.

5.5. Parkeren

Voor bedrijventerreinen geldt dat de parkeerbehoefte op eigen terrein dient te worden opgelost. Daarnaast dient het laden en lossen op eigen terrein plaats te vinden. Voor Westpoort geldt dat deze noodzaak extra aanwezig is omdat voor dit terrein, door de invoering van een parkeerverbod op het gehele terrein, parkeren in de openbare ruimte verboden is.

Hiermee worden ondernemers naast de eisen uit het bestemmingsplan ten aanzien van parkeren, ook door de wegenverkeerswet gedwongen om parkeren op eigen terrein op te lossen. Dit is goed op te lossen omdat bij de kavelafname, voor dit doel, door de klant voldoende ruimte afgenomen kan worden.

5.6 Parkmanagement

Voor versterking van het vestigings- en ondernemingsklimaat wordt meer en meer de samenwerking gezocht met het bedrijfsleven. Sterker nog, de Gemeente wil de kwaliteitsverbetering en impulsen vaker realiseren door initiatieven vanuit het bedrijfsleven te ondersteunen en te stimuleren. Door kleine investeringen en gezamenlijke aanpak gaan gaat de Gemeente deze uitdaging aan. Op het fysieke vlak kan de Gemeente niet langer in grote projecten denken maar wel kijken waar slim werk met werk gemaakt kan worden of waar aangehaakt kan worden bij lopende of geplande projecten. Daarbij kan gedacht worden aan het combineren van een gezamenlijke kwaliteitsimpuls en bij groot onderhoud aan wegen of kabels en leidingen. De ontwikkeling binnen het programma Terreinwinst, mede door de komst van het Fonds Ondernemend Groningen, past ook goed bij deze nieuwe werkwijze.

Samenwerking, co-creatie en cofinanciering zijn termen die in onze huidige maatschappij steeds belangrijker worden en waar de Gemeente de afgelopen jaren binnen het werklocatiebeleid al veel ervaring mee heeft opgedaan. Veel wordt er de komende jaren verwacht van de verdere ontwikkeling van het Fonds en het georganiseerde bedrijfsleven. De rol van de Gemeente zal steeds meer verschuiven naar ondersteunend en faciliterend in brede zin en participierend en stimulerend op projecten en locaties waar het bedrijfsleven met initiatieven komt. Belangrijke vraag daarbij zal zijn welke investeringen in gezamenlijkheid opgepakt kunnen worden door ondernemers en gemeente, maar ook door ondernemerscollectieven op verschillende schaalniveaus. Dat kunnen zaken zijn als gezamenlijke gebiedsontwikkeling, marketing en promotie, maar ook rond schoon, heel en veilig.

Een belangrijke rol is daarbij weggelegd voor een gezamenlijk (park)management op de werklocaties. De uitwerking hiervan kan uiteraard per terrein verschillen afhankelijk van de behoefte en situatie.

C O N C E P T 23.09.2014

Voor Westpoort en Roodehaan is er bewust voor gekozen vanaf het begin een parkmanagementconstructie op te zetten die actief is rond het beheer van het gebied en de ontwikkeling van voorzieningen. De ondernemer die zich hier vestigt, wordt verplicht om lid te worden van het parkmanagement(Westpoort, Roodehaan).

Verder wordt onder andere ook voor Zernike gewerkt aan de ontwikkeling van het parkmanagement, waarbij naast de fysieke component ook veel aandacht is voor het ontmoeten, netwerken en innovatie. Ook de gezamenlijke inzet rond thema's als onderwijs-arbeidsmarkt, energie-duurzaamheid en bereikbaarheid-mobiliteit kan grote meerwaarde creëren voor het economische klimaat in de stad.

Hoofdstuk 6.

Detailhandel en horeca

6.1 Inleiding

Veel consumenten nemen een afwachtende houding aan. Het stagnerende vertrouwen en de dalende koopkracht zorgen ervoor dat klanten er langer over doen alvorens een aankoopbeslissing te nemen. Winkeliers maken hierdoor beduidend minder omzet. Sommige branches hebben weliswaar minder te lijden onder de crisis of groeien zelfs maar menig winkelier heeft het momenteel lastig.

6.2 Marktontwikkelingen

De afgelopen jaren is het consumentengedrag veranderd. Er wordt meer service verwacht van de winkelier. Ook de opkomst van internet als verkoopkanaal heeft het winkelgedrag van consumenten veranderd. Dit heeft zijn weerslag op het winkelvastgoed. Als men niet voldoet aan de eisen van de consument, gaat deze naar de concurrent. De winkelier moet alle kansen benutten om te 'overleven' in deze economisch moeilijke tijd. Eén van deze kansen is het creëren van meer beleving in de winkel en samen met gemeente en andere winkeliers zorgen voor een aantrekkelijk winkelgebied.

De mutatiegraad van winkels is hoger dan voor de crisis. De toename van leegstaande winkelruimte zorgt voor een negatief straatbeeld en ontmoedigt ook potentiële winkeliers voor vestiging. Daarnaast staan de huurprijzen onder druk.

De omzet van de totale detailhandel is vorig jaar verder gedaald ten opzichte van het voorgaande jaar terwijl de prijzen toenamen met 1,2%. De levensmiddelensector heeft de trend van de laatste jaren doorgezet en laat wederom een omzetgroei zien.

6.3 Beleid

In de structuurvisie detailhandel 2012-2020 staan de ambities en doelstellingen verwoord van de gemeente ten aanzien van het detailhandelsbeleid. Hieronder staan we kort stil bij de hoofdpunten van het beleid.

Groningen als winkelstad

Het streven van de gemeente Groningen is en blijft er op gericht de positie als hoofdstad van het Noorden te behouden en te versterken.

De binnenstad centraal

In de binnenstadsvisie 'Binnenstad.nu' uit 2009 is aangegeven dat de binnenstad van Groningen het middelpunt van de stad is en moet blijven. Deze insteek houdt in dat winkelontwikkelingen buiten de binnen stad ook altijd gespiegeld zullen worden aan (hun effecten op) de binnenstad.

Versterken (boven)regionale positie

De lokale bevolkingsgroei biedt marktmogelijkheden om te komen tot een uitbreiding van het winkelaanbod.

CONCEPT 23.09.2014

Versterken bovenregionale functie

Om meer bezoekers van verder weg te trekken, zal de stad iets bijzonder moeten bieden en dit vooral bekend moeten maken (promotie).

Dynamiek detailhandel faciliteren

De ontwikkelingen in de detailhandel gaan heel snel. Winkelformules komen en gaan, en nieuwe winkelconcepten worden geïntroduceerd. Deze vernieuwing houdt winkelgebieden interessant voor de consument.

Complementariteit en onderscheidend vermogen

Het streven is in Groningen te komen tot een heldere, evenwichtige en duurzame voorzieningsstructuur, waarbij de verschillende winkelgebieden elkaar aanvullen en ieder een eigen taak binnen de structuur vervullen.

Ruimtelijke concentratie

Bij concentratie c.q. clustering van winkels ontstaat een meerwaarde voor de betreffende bedrijven. De bedrijven kunnen profiteren van elkaars nabijheid, aantrekkingskracht en gemeenschappelijke faciliteiten. De consument heeft het voordeel van gemak, overzichtelijkheid en veel keuzemogelijkheden.

Uitbreiding verspreide bewinkeling beperken

Verder concentreren is een hoofddoel, maar dit betekent niet dat verspreide bewinkeling hoeft te verdwijnen. Deze bewinkeling heeft in sommige gevallen wel degelijk een functie.

Schaalvergroting op de juiste plek faciliteren

Eén van de belangrijkste motoren achter de dynamiek in de detailhandel is de schaalvergroting. Mede om de concurrentiepositie te behouden en te versterken, is het belangrijk dat Groningen blijft inspelen op deze ontwikkeling.

6.4 Grondprijzen

Aangezien de te realiseren grondprijzen sterk afhankelijk zijn van o.a. het soort detailhandel, de omvang, de locatie en de huurwaarde van het te realiseren onroerend goed, is een specifiek grondprijzenkader niet gewenst. Bovendien is het aantal grondtransacties ten behoeve van winkelvastgoed maar met name van horecavastgoed door de jaren heen beperkt. In de tabel worden alleen de grondprijzen genoemd voor locaties buiten de diepenring. Binnen de diepenring is een hele andere winkeldynamiek aan de orde. Gronduitgiftes zijn hier maatwerk en worden per ontwikkeling bepaald.

Opgemerkt moet worden dat de grondprijzen, afhankelijk van locatie en huurniveaus van de winkels, fors kunnen verschillen. De daadwerkelijke gronduitgifteprijzen voor winkels en horeca worden op bouwplanniveau op basis van de residuele grondwaardemethode bepaald op het moment dat een uitgifte concreet wordt en bekend is welke functie het betreft. Voor winkels en horeca zijn geen algemene grondprijzen te noemen. Afhankelijk van locatie en type horeca / detailhandel worden afspraken gemaakt. De huurprijzen van horeca en detailhandel staan onder druk. De systematiek van ondergrenzen geeft juist mogelijkheden om te anticiperen op economische ontwikkelingen en het leveren van maatwerk boven de genoemde ondergrenzen. In de huidige markt blijkt dit steeds meer noodzakelijk.

CONCEPT 23.09.2014

In onderstaand overzicht wordt onderscheid gemaakt tussen een aantal functies en wordt de grondprijs, evenals bij kantoren, uitgedrukt per m² bruto vloeroppervlak. Overigens zijn er ook functies, waarvan het aantal m² benodigde grond onredelijk uitstijgt boven het aantal m²s bvo. In die gevallen kan de grondprijs mede worden bepaald door de extra afgenomen m²s grond.

Een voorbeeld ter verduidelijking:

Stel een tuincentrum koopt een kavel van 25.000 m² en zet hier een gebouw op van 10.000 m². Dit komt overeen met de voor de locatie geldende FSI (Floor Space Index) van 0,4. De grondprijs bedraagt dan 10.000 x € 190,- = € 1,9 mln. Wanneer dit tuincentrum 30.000 m² kavel wil kopen zal de grondprijs 0,4 x 30.000 x € 190,- = € 2,28 mln.

Dit principe zal zich met name kunnen voor doen voor perifere detailhandel en sommige vormen van horeca en veelal maatwerk. Het beleid ten aanzien van de vestiging van detailhandel buiten de reguliere winkelcentra (PDV) heeft als achtergrond het bieden van ruimte aan branches en functies die niet passen in of aan de rand van de bestaande winkelcentra. Dit vanwege het volumineuze karakter van de gevoerde artikelen of de beperkte beschikbaarheid van locaties gezien de aard en schaal van de detailhandel.

Voor het gebied buiten de diepenring en de wijkwinkelcentra in die gebieden waar deze activiteiten planologisch zijn toegestaan, gelden de volgende ondergrenzen waarbij de residuele grondwaardemethode in beginsel van toepassing is.

Funcies buiten de diepenring	Grondprijs per m ² bvo
Supermarkt	vanaf € 500,--
Perifere detailhandel	vanaf € 190,--
Overige detailhandel	vanaf € 220,--
Horeca	vanaf € 150,--

6.5 Parkeren

Ook voor deze functies geldt dat het parkeren op eigen terrein dient te worden opgelost met in achtneming van het gestelde in paragraaf 2.3. Wel brengen het soms bijzondere karakter en de omstandigheden van de specifieke functie, de locatie en de afnemer met zich mee dat maatwerk noodzakelijk is.

(Gebruikte bronnen: Vastgoedrapport 2013, structuurvisie detailhandel gemeente Groningen)

Hoofdstuk 7.

Overige voorzieningen

7.1 Maatschappelijke voorzieningen

Onder de categorie ‘maatschappelijke voorzieningen’ worden uitgaven geschaard, die een ideële en/of publieke functie dienen en waarbij de bedrijfsvoering zonder winst oogmerk plaatsvindt. Voorbeelden zijn uitgifte van grond ten behoeve van: onderwijs- en welzijnsvoorzieningen, kerken, hulpverleningsdiensten en bibliotheken.

Grondprijsbepaling

In de nota Grondprijzenbeleid 2007-2009 is geconstateerd, dat de gehanteerde ondergrens voor de uitgaven voor maatschappelijke voorzieningen niet marktconform was. Om naar een marktconforme ondergrens te gaan is in 2007 besloten de grondprijs voor maatschappelijke voorzieningen in 4 jaar te verhogen naar een ondergrens van € 135,- per m² in 2012. De grondprijs zal voor de komende periode op hetzelfde prijsniveau van 2012 blijven.

Indien de non-profitvoorziening zich vestigt op een locatie die qua opbrengst bestemd is voor een commerciële grondprijscategorie, zal echter de grondprijs in rekening worden gebracht die geldt voor de betreffende categorie.

7.2 Gesubsidieerde sport- en recreatievoorzieningen

Onder deze categorie worden uitgaven geschaard aan sport- en recreatievoorzieningen, die geheel of gedeeltelijk worden gesubsidieerd door de overheid en doorgaans door verenigingen of stichtingen worden geëxploiteerd. Voorbeelden zijn: sportvelden, gemeentelijke zwembaden, sporthallen, gymnastiekzalen en speeltuinen.

Grondprijsbepaling

Voor de gesubsidieerde sport- en recreatievoorzieningen gelden dezelfde grondprijzen als hiervoor genoemd voor de maatschappelijke voorzieningen. Voor voorzieningen met een extensief ruimtegebruik, zoals onbebouwde sportvelden, is een lagere grondprijs mogelijk, de ondergrens is echter altijd de kostprijs van de grond in relatie tot de staat waarin wordt geleverd.

Ook hier geldt dat indien door de voorziening zelf de keuze wordt gemaakt om zich te vestigen op een locatie die qua opbrengst bestemd is voor een commerciële grondprijscategorie, de grondprijs zal moet worden betaald die geldt voor de betreffende categorie.

7.3 Specifiek commercieel vastgoed

Specifiek commercieel vastgoed is vastgoed dat niet geschaard kan worden onder de eerder genoemde categorieën kantoren, bedrijven, detailhandel en horeca. Het is weliswaar vastgoed voor ondernemingen die (ook) een winst oogmerk hebben, maar er is meestal sprake van bebouwing die specifiek geschikt is voor de betreffende functie. Voorbeelden zijn: kinderdagverblijven, gezondheidscentra en praktijken voor fysiotherapie en apotheken.

Grondprijsbepaling

Voor specifiek commercieel vastgoed geldt een grondprijs vanaf € 155,- per m² uitgeefbaar.

CONCEPT 23.09.2014

7.4 Leisure

Onder 'leisure' worden commerciële vrijetijdsvoorzieningen geschaard: sportvoorzieningen, culturele voorzieningen en amusementsvoorzieningen, die op commerciële wijze worden geëxploiteerd. Voorbeelden zijn: kartbaan, klimhal, golfbaan, automatenhal, snookercentrum, squashbaan, fitnesscentrum en bioscoop.

Grondprijsbepaling

De grondprijzen voor leisure worden residueel bepaald, waarbij de grote diversiteit binnen deze bestemming vraagt om een flexibel beleid. Bij de grondprijsbepaling is inzicht nodig in de opbrengsten- en kostenkant, maar omdat de verschillen tussen de diverse vormen van leisure groot zijn, zijn er vrijwel geen kengetallen voor leisure voorhanden. Voor de bepaling van de grondprijzen betekent dit per voorkomende situatie maatwerk, maar daarbij moeten gelijke gevallen zoveel mogelijk gelijk worden behandeld.

Voor leisure hanteren we in principe dezelfde grondprijs als voor specifiek commercieel vastgoed: vanaf € 155,- per m² uitgeefbaar.

Echter ook hier geldt dat voor voorzieningen met een extensief ruimtegebruik, zoals onbebouwde sportvelden, een lagere grondprijs mogelijk is (zie 7.2).

7.5 Algemeen

Ontwikkelingsgebieden die met name geschikt zijn voor de diverse functies zoals hierboven genoemd zijn b.v. Kardingse en Westpark.

Voor alle in de paragrafen 7.1 tot en met 7.4 genoemde categorieën geldt ten aanzien van de grondprijsbepaling bovendien nog:

- Bij een mix van maatschappelijke en andere functies zal naar rato van functie de grondprijs worden bepaald. Uitgangspunt is de prijs zoals deze genoemd is per functie, echter maatwerk staat voorop (onder voorwaarde kan bv. prijsaanpassing plaats vinden),
- Indien in meerdere lagen wordt gebouwd én het aantal te realiseren m²'s bruto vloeroppervlak (bvo) uitstijgt boven het aantal m² af te nemen terrein (Floor Space Index, FSI>1), wordt het aantal m²'s bvo in rekening gebracht,
- Indien de kostprijs voor de grond hoger is dan de aangegeven grondprijs, wordt de kostprijs in rekening gebracht.

7.6 Tuingrond

Het gaat hierbij om stroken openbaar groen, die in al bestaande situaties toegevoegd kunnen worden aan particuliere grondeigendommen. Het gaat vaak om verzoeken van particuliere eigenaren die hun eigen tuin willen vergroten. Voor verkoopbare stroken die enkel bestemd zijn voor tuindoeleinden wordt een grondprijs gehanteerd vanaf € 80,- per m². Indien het mogelijk is op dergelijke stroken andere functies te realiseren, dan geldt de reguliere grondprijs voor die functie. Ook is voor dit onderdeel door de verscheidenheid aan situaties en omstandigheden soms maatwerk vereist. De minimum transactieprijs bedraagt € 1.000,-.

7.7 Nutsvoorzieningen en reclamemasten

Grond ten behoeve van nutsvoorzieningen, zoals bijvoorbeeld trafohuisjes, wordt niet meer in eigendom overgedragen. Voor deze objecten zal voortaan een recht van opstal worden gevestigd. De vergoeding daarvoor wordt gesteld op € 155,- per m². De minimum transactieprijs van € 1.000,- zal ook op deze functies worden toegepast.

Voordeel van deze uitgiftemethodiek is dat indien betreffend nutsbedrijf overgaat tot sloop of verplaatsing van het object, het recht van opstal zal vervallen en de gemeente weer kan beschikken over de grond. Veelal staan dergelijke voorzieningen in het openbaar gebied.

CONCEPT 23.09.2014

De gronduitgifte voor zend- en ontvangstinstallaties voor de telecommarkt verdient extra aandacht. De vraag naar gronden is met de huidige ontwikkelingen in dit segment de afgelopen jaren gegroeid. Een groot aantal gemeenten verkoopt de grond tegen een vaste m²-prijs. Uitgangspunt voor de Gemeente Groningen is ook hier het vestigen van het recht van opstal. Voor de berekening van de jaarlijkse retributie is een gestaffelde prijs bepaald. Deze ziet er als volgt uit:

Jaarlijkse retributie:

- Retributie (van 0 tot 64 m²): € 6.500,- per jaar
- Toeslag voor elke m² extra: € 100,- p/m²/jaar
- Toeslag hoogte (van 40 m1 tot 60 m1): € 1.500,- per jaar
- Toeslag hoogte per 10 m1 boven 60 m1: € 1.000,- per 10 m1
- Toeslag extra provider: € 1.500,- per provider / per jaar

De retributie geldt voor zowel gemeentelijke gronden als gemeentelijke gebouwen. Voor gebouwen kan in plaats van het recht van opstal ook verhuur uitgangspunt zijn. Dit afhankelijk van de situatie.

De retributie zal jaarlijks worden herzien op basis van het maandprijsindexcijfer volgens de consumentenprijsindex (CPI), reeks CPI-alle huishoudens (2006=100) of de meest gereede opvolger voor deze reeks, zoals gepubliceerd door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

Recht van opstal is maatwerk en wordt per situatie bepaald en contractueel vastgelegd. De kosten van vestiging van het zakelijk recht zijn voor rekening van de betreffende aanbieder.

Voor reclamemasten wordt in beginsel een tijdelijk recht van opstal gevestigd. Uitgangspunt voor het bepalen van de grondwaarde is maatwerk, afgeleid van de huuropbrengsten van het object. De jaarlijkse vergoeding wordt daar, conform de vaststelling van huurwaarden als genoemd in par. 2.8, van afgeleid.

Hoofdstuk 8.

Grondprijzenoverzicht

De in de verschillende hoofdstukken van deze nota genoemde grondprijzen, worden in onderstaand overzicht samengevat weergegeven. Nadere verfijning en achtergronden zijn terug te vinden in de betreffende hoofdstukken.

Categorie	Systematiek	Prijs(range) (excl. Btw)
<i>Woningbouw</i>		
- Sociale huurwoningen	Vaste prijs	€ 14.500,- voor zowel grondgebonden woningen als appartementen.
- Projectmatige bouw (huur en koop)	Residuele benadering, vertaald naar een ondergrens per woningtype en per prijsklasse	Vanaf min. € 15.000,- per rijwoning en appartement.
- Vrije kavels	Vaste prijs per m ² uitgeefbaar.	Kuifeend € 250,-. Prijzen voor nieuwe locaties worden bepaald als deze beschikbaar komen.
<i>Kantoren</i>	Residuele benadering, vertaald naar een ondergrens per m ² bvo	Vanaf € 150,- per te realiseren m ² bvo (Zernike). Europapark vanaf € 210,- per m ² bvo.
<i>Bedrijventerreinen</i>	Prijs per m ² uitgeefbaar, afhankelijk van o.a. ligging, zichtbaarheid en bereikbaarheid.	Vanaf € 100,- per m ² uitgeefbaar op Westpoort, Eemspoort en Roodehaan. Overige kavels vanaf € 70,-. Toeslag voor bedrijfswoning.
<i>Detailhandel en horeca</i> (buiten de diepenring)	Residuele benadering per functie, vertaald naar een ondergrens per m ² bvo i.c.m. Floor Space Index (FSI).	Supermarkt vanaf € 500,- m ² /bvo. Grootschalige detailhandel vanaf € 190,- m ² /bvo. Overige detailhandel vanaf € 220,- m ² /bvo. Horeca vanaf € 150,- per m ² /bvo. Binnen diepenring maatwerk.
<i>Overige voorzieningen:</i>	Vaste bedragen per m ² (in beginsel uitgeefbaar), vertaald naar vanaf prijzen en gekoppeld aan de bestemming.	Maatschappelijke en gesubsidieerde sport- en recreatieve voorzieningen vanaf € 135,- per m ² uitgeefbaar. Specifiek commercieel vastgoed en leisure vanaf € 155,- per m ² uitgeefbaar. Tuingrond: vanaf € 80,- per m ² uitgeefbaar. Nutsvoorzieningen: € 155,- per m ² uitgeefbaar.
<i>Verhuur</i>	Gerelateerd aan grondwaarde bij uitgifte. Ruimte voor maatwerk.	Van 5% tot 10% van de grondwaarde afhankelijk van omstandigheden. Ruimte voor maatwerk.