

Datum raadsvergadering

Raadscommissie

Datum raadscommissie

Publiciteit Persbericht PB

Bijlagen 2

Registratienr. RO 12.3027399

Datum B&W besluit 24-04-2012

Portefeuillehouder Schroor

Steller G. Lieffering

Telefoon 367 8111

E-mail @groningen.nl

**Onderwerp**

Projectofferte Sontweggebied Ontwikkelingsvisie Detailhandelskwartier

**Concept raadsbesluit**

De raad besluit:

- I. de bouwstenen en randvoorwaarden voor de visieontwikkeling van het Sontweggebied onderdeel Detailhandelskwartier, zoals verwoord in de bouwstenennotitie (zie bijlage 1), vast te stellen;
- II. kennis te nemen van de projectofferte voor het opstellen van een ontwikkelingsvisie voor het Detailhandelskwartier Sontweggebied.

**Aanwijzingen:** status, deadline, visietrommel

Afgehandeld en naar archief

Paraaf

Datum

Classificatienr.

### **Publiekssamenvatting**

---

In de Structuurvisie Detailhandel (2011) worden de hoofdlijnen geschetst voor de verdere ontwikkeling van de detailhandel in de stad. Het gebied rond het Sontplein is aangewezen als het gebied waar onder bepaalde voorwaarden de uitbreiding van perifere en grootschalige detailhandel plaats kan vinden. Om de huidige detailhandelsstructuur voor deze vormen van detailhandel, verder bestaande uit de binnenstad en de vestigingslocaties aan het Hoendiep en de Peizerweg, niet aan te tasten, moet deze uitbreiding zorgvuldig plaatsvinden. De uitgangspunten van de Structuurvisie Detailhandel moeten voor dit gebied dan ook nader worden uitgewerkt in een stedenbouwkundige visie die een gefaseerde uitvoering mogelijk maakt. Het initiatief voor de planvorming ligt bij de direct betrokken marktpartijen. In de projectofferte wordt voorgesteld om als gemeente daarover de regie te voeren en zorg te dragen voor de vastlegging van de kaders. De raad wordt vanaf het startpunt betrokken in deze nauwe samenwerking met de markt. Aan de hand van stellingen en een bouwstenennotitie kiest de raad aan de voorkant van het proces positie voor deze kaderstelling.

### **Voorgesteld besluit**

---

De raad besluit:

- I. de bouwstenen en randvoorwaarden voor de visieontwikkeling van het Sontweggebied onderdeel Detailhandelskwartier, zoals verwoord in de bouwstenennotitie (zie bijlage 1), vast te stellen;
- II. kennis te nemen van de projectofferte voor het opstellen van een ontwikkelingsvisie voor het Detailhandelskwartier Sontweggebied;

### **Inleiding**

---

In januari 2011 heeft uw raad de Structuurvisie Detailhandel vastgesteld. Onderwerp daarin is één van de belangrijkste trends in de detailhandel, te weten de behoefte van detaillisten en consumenten aan winkels met een groter vloeroppervlak, goed ontsloten en met ruime parkeergelegenheid. We spreken hier over zgn. Grootschalige Detailhandelsvestigingen (GDV). Veelal gaat het hier om winkels met een "doelgericht" bezoekmotief (je komt er niet om rond te kijken, maar met een aankoopdoel) met een oppervlakte van minimaal 1.500 m<sup>2</sup>. Winkels met een dergelijk grote ruimtebehoefte kunnen veelal niet in de binnenstad worden geacommodeerd zonder grootschalige stedenbouwkundige ingrepen en zoeken daarom steeds vaker vestigingslocaties buiten de binnenstad. Het Sontweggebied is aangewezen om de groeiende behoefte aan dergelijke voorzieningen op te vangen, zo dicht mogelijk bij de binnenstad om combinatiebezoek te stimuleren. Daarvoor is afstemming met de programma's voor de binnenstad en het gebied Hoendiep/Peizerweg noodzakelijk.

Om deze ontwikkelingen te accommoderen is een passend ruimtelijk antwoord nodig. Daarvoor zal een stedenbouwkundige visie op het gebied nodig zijn met een daaraan gekoppeld faseringsprincipe. In de projectofferte wordt beschreven hoe deze visie tot stand kan komen.

### **Beoogd resultaat**

---

Met het voorstel voor de aanpak voor het opstellen van een ontwikkelingsvisie op het Sontweggebied wordt gemikt op een hanteerbaar toetsingskader voor de beoordeling van vestigingsaanvragen. Deze visie moet de basis vormen voor het op te stellen bestemmingsplan voor dit te ontwikkelen detailhandelskwartier.

### **Kader**

---

In de Structuurvisie Stad op Scherp (vastgesteld in maart 2009) hebben we de ruimtelijk-economische ambitie voor de stad Groningen tot 2020 geformuleerd. De zgn. Centrale Zone, waarbinnen het Sontweggebied ligt, wordt de komende 20 jaar hét ontwikkelgebied voor stad en regio. Hier liggen mogelijkheden om te concurreren, hier zal het moeten gebeuren.

In de in januari 2011 vastgestelde Structuurvisie Detailhandel wordt dit standpunt bevestigd. In de Structuurvisie wordt ingezoomd op een belangrijke trend, nl. de behoefte van detaillisten en consumenten naar winkels met een groter vloeroppervlak, goed ontsloten en met ruime parkeergelegenheid. We spreken hier over zgn. Grootchalige Detailhandelsvestigingen (GDV). Veelal gaat het hier om winkels met een "doelgericht" bezoekmotief (je komt er niet om rond te kijken, maar met een aankoopdoel), van minimaal 1.500 m<sup>2</sup>. Winkels met een dergelijk grote ruimtebehoefte kunnen veelal niet in de binnenstad worden geacommodeerd zonder grootchalige stedenbouwkundige ingrepen en zoeken daarom steeds vaker vestigingslocaties buiten de binnenstad. De Structuurvisie stelt zich in dit verband dan ook tot doel om optimale voorzieningen voor bewoner en bezoeker te ontwikkelen op basis van een ruimtelijke ordening van de detailhandelsstructuur.

Het Sontweggebied is in de Structuurvisie benoemd als dé toekomstige locatie voor uitbreiding van het GDV-aanbod in Groningen, zo dicht mogelijk bij de binnenstad om combinatiebezoek te stimuleren. Hierbij is wel aangetekend dat branches essentieel voor de binnenstad (zoals mode, algemene warenhuizen) hier uitgesloten dienen te worden.

Het resultaat van de planvorming komt tot stand in nauwe samenwerking met de markt. Daarmee wordt de voortgang ook niet uitsluitend door de gemeente bepaald. Inmiddels hebben we een stap verder gezet. De samenwerking heeft al geleid tot een gemeenschappelijke visie op het vertrekpunt van de planvorming in de vorm van een bouwstenennotitie. Hierin zijn op hoofdlijnen een aantal ruimtelijke en kwalitatieve uitgangspunten verwoord en verbeeld. Over deze notitie vernemen we graag uw standpunt. Daarmee kunnen we dan het planvormingsproces vervolgens een formele start geven. Als kapstok voor de discussie hebben we aan het eind van dit raadsvoorstel een aantal stellingen geformuleerd.

#### **Argumenten/afwegingen**

---

Groningen is gebaat bij een evenwichtig en een voor bezoekers aantrekkelijk detailhandelsapparaat. Zonder meer overal ruimte geven aan allerlei vormen van detailhandel qua aard en omvang kan deze aantrekkelijkheid ondermijnen. Om het primaat van het Sontweggebied voor de verdere uitbouw van de detailhandel te bevestigen, rekening houdend met de bestaande structuur in de stad en in het bijzonder de positie van de binnenstad daarin, is een meer uitgewerkte visie op het Sontweggebied nodig. Dit alles met het oogmerk om de positie van Groningen als koopstad te versterken.

#### **Maatschappelijk draagvlak/participatie**

---

Voor een belangrijk deel laten we het initiatief voor planvorming bij de markt zelf. Het gaat dan om partijen die de wens hebben om te investeren en om zich voor lange termijn aan het gebied te committeren. Het is zaak dat alle betrokken belangen in het gebied op elkaar worden afgestemd om tot een evenwichtige planvorming en uitvoering te komen. Deze rol van afstemming ligt bij de gemeente. Dit betekent ook dat de gemeente het belang en de waarde van de bestaande detailhandelstructuur niet uit het oog verliest. Niet in de laatste plaats met het oog op continuïteit van beleid (vanwege reeds verrichte investeringen elders in die structuur). De betrokkenheid van zowel partijen die deze belangen vertegenwoordigen, als van de partijen die directe belangen hebben in het gebied zelf, moet dan ook worden gegarandeerd. Ieder op een daarbij passende wijze. Van de in het gebied aanwezige vastgoedeigenaren wordt een actievere inbreng verwacht in de planopzet en wordt de investeringsbereidheid tot verwezenlijking van die plannen een belangrijke graadmeter. De inbreng geven we op verschillende manieren vorm. Zo zullen we alle vastgoedeigenaren afzonderlijk benaderen over hun plannen en hun visie op het gebied. Een nadrukkelijk op samenwerking en planontwikkeling gerichte aanpak vindt plaats met Aprisco en de MAB als belegger respectievelijk ontwikkelaar. De belanghebbende partijen buiten het gebied zullen groepsgewijs worden betrokken via een klankbordgroep en op gezette tijden een workshop om ideeën handen en voeten te geven. Informatie en inwinnen van commentaar is de vorm die we

kiezen voor bewoners en bedrijven uit de directe omgeving. Informatiebijeenkomsten vormen hiervoor het juiste middel.

#### Financiële consequenties

---

Vooralsnog gaat het hier om planvorming. Na afronding van dit traject vindt vertaling naar het bestemmingsplan plaats. In dat kader zal ook worden bepaald of er sprake is van kostenverhaal.

#### Realisering en evaluatie

---

Voor de ontwikkeling van het Sontweggebied zijn 3 fasen voorzien:

Fase 1. Verkenning. Randvoorwaarden ontwikkeling in beeld gebracht (bouwstenennotitie, gereed).

Fase 2: Opstellen ontwikkelingsvisie.

Fase 3: Opstellen bestemmingsplan (buiten de scope van deze projectofferte).

#### Ad fase 1 Verkenning: Bouwstenennotitie.

Deze bouwstenennotitie is inmiddels gereed en bieden wij u ter instemming aan.

#### Ad fase 2 Ontwikkelingsvisie, deze bestaat uit:

- 1) stedenbouwkundige visie;
- 2) ontwikkelstrategie.

#### *Stedenbouwkundige visie.*

In de stedenbouwkundige visie zal de ruimtelijke en functionele onderbouwing voor het bestemmingsplan worden beschreven. De stedenbouwkundige visie zal ook antwoord moeten bieden op de robuustheid van de hoofdontsluitingsstructuur van het Sontweggebied.

Het gebied is op dit moment versnipperd en vraagt om een integrale visie die zowel in functie als in beleving past bij de ambities. Wij zullen Aprisco uitnodigen om, met de bouwstenennotitie als uitgangspunt, hun visie te geven op de ontwikkelingsmogelijkheden van het gebied. Hiervoor heeft Aprisco de samenwerking gezocht met een mederisicodragende projectontwikkelaar, de MAB. Deze heeft (inter-)nationale ervaring met commercieel vastgoed en multifunctionele binnenstedelijke ontwikkelingen. De MAB is onderdeel van de RABO Vastgoedgroep.

Deze visie zal samen met de visie van de andere vastgoedeigenaren in het gebied op de toekomst van hun vastgoed een belangrijk onderdeel vormen van de ontwikkelingsvisie.

Om de stedenbouwkundige visie te kunnen opstellen onderscheiden wij drie stappen:

#### I. Context en ontwikkelingskaders.

- Stedenbouw en beleving: Inventarisatie van de stedenbouwkundige uitgangspunten in functie en beleving.
- Verkeer, logistiek en parkeren: Inventarisatie van knelpunten op dit moment en vooral onderzoek naar de toekomstige situatie na o.a. aanpassing van de A7. De omvang van te realiseren parkeervoorzieningen zal niet tot een verstoring in de parkeerbalans en ons verkeersbeleid mogen leiden. Daarom zal er een visie op het gemeentelijke parkeerbeleid voor dit gebied moeten komen.
- Context en stakeholders: Kansen/beperkingen/aanpak van omliggende partijen en functies. In het bijzonder aandacht voor het tankstation: alternatieve locaties, kosten van verplaatsing, beperkingen wanneer verplaatsing niet mogelijk blijkt. Een overzicht van de spelers op dit speelveld.
- Markttoets: Inzicht in de markttechnische mogelijkheden.
- Proces: Inzicht in de benodigde gemeentelijke (planologische) procedures.
- Uitwerking van de beleidslijnen uit de Structuurvisie Detailhandel

## II. Scenario('s).

Op basis van het voorgaande zullen één of meerdere scenario's ontwikkeld worden waarbij bijzondere aandacht is voor de aspecten fasering, de markttechnische en financiële haalbaarheid.

## III. Uitwerking in stedenbouwkundige visie.

### *Ontwikkelstrategie.*

In de ontwikkelstrategie zal ingegaan worden op het nader concretiseren van de afspraken tussen de gemeente en de ontwikkelende partijen. Economische uitvoerbaarheid en kostenverhaal op derden (anterieur of via exploitatieplan) komt daarin aan de orde, evenals fasering en risicomanagement (wat betekent het als een ontwikkeling niet doorgaat?). Bestaande boekwaardes in het gebied en de aanwezigheid van het tankstation inclusief LPG en de leidingenstraat kunnen grote financiële belemmeringen opwerpen.

Tevens willen we in de ontwikkelstrategie de vraag beantwoorden wat er, vanuit het eindbeeld van het stedenbouwkundige plan, nodig is om in elke ontwikkelfase tot een goed functionerend gebied te komen. Dit speelt vooral qua verkeersafwikkeling en parkeren.

### **Rol van de raad.**

Uw raad heeft zijn betrokkenheid bij deze materie getoond bij de verlening van de omgevingsvergunning voor de vestiging van Telstar. Wij willen u bij de verdere aanpak een actieve rol geven, om te komen tot een breed gedragen voorstel gezien de veelheid van belangen die hier in het geding zijn. Om uw raad ook daadwerkelijk in de positie te brengen om aan de voorkant van dit proces sturing te geven, hebben we een bouwstenennotitie opgesteld als inhoudelijk startdocument. Hierin is op hoofdlijnen onze denkrichting aangegeven. Maar deze denkrichting is wat ons betreft niet in beton gegoten. Graag gaan we met u de discussie aan of dit het juiste vertrekpunt vormt voor de planvorming. We nodigen u dan ook uit uw commentaren te leveren op dit stuk. Wat ons betreft geven we graag de aanzet tot deze discussie met u in de vorm van een aantal stellingen:

1. Wij zien het Sontplein als hoogwaardig entreegebied van Groningen, dat de economische situatie van de stad als geheel versterkt. De mogelijkheid om een GDV-locatie te creëren zó dicht bij de binnenstad, is uniek in Nederland. De potentie van het Sontweggebied wordt echter nog niet ten volle benut. Daaraan gaan we nu werken.
2. Wij vinden dat Groningen als hoofdstad van het noorden plaats moet kunnen bieden aan formules die een grote ruimtebehoefte hebben, op een plek die uitnodigt tot combinatiebezoek met de binnenstad.
3. Wij zien voor de gemeente een kaderstellende en begeleidende rol. Wat betreft de daadwerkelijke planontwikkeling en functie-invulling (bijv. specifieke formules) zijn we daarom in principe volgend.
4. Wij vinden dat wij enkele voor de binnenstad essentiële branches indien mogelijk uit moeten sluiten voor het Sontweggebied (conform de Structuurvisie Detailhandel), maar voorzien tevens dat een zekere concurrentie niet altijd voorkomen moet en kan worden. Ook zullen er altijd "grijze gebieden" blijven vanwege bijv. brancheervaging en juridische houdbaarheid.
5. Een aanvullende fiets/voetgangersverbinding is noodzakelijk om het gewenste combinatiebezoek met de binnenstad aan te moedigen. Overigens is deze fiets/voetgangersverbinding in lijn met het vastgestelde Masterplan Eemskanaalzone en de FES-subsidievoorwaarden voor de nieuwe infrastructurele verbinding naar de Oostelijke Ringweg voor auto, fiets en OV en aanpak van de aanpalende openbare ruimte

De uitkomsten van deze discussie betrekken we bij de totstandkoming van de visie.

# Project-offerte (voorheen: 'Projectplan')

## Programma Integrale stedelijke ontwikkeling

---

Programmaleider : Alfred Kazemier  
 Projectmanager en steller : Gerrit Lieffering  
 Opgesteld/gewijzigd : 27-03-2012

Bestemd voor behandeling in  
(voor zover van toepassing)

Programma-overleg :  
 DB : 3-4-'12  
 PO('s) : 9-4-'12  
 College : 17-4-'12  
 RC : 16-5-'12  
 Raad : 30-5-'12

## Naam project

---

Sontweggebied Ontwikkelingsvisie Detailhandelskwartier

## Omschrijving uit te werken project

---

### Inleiding: beleidskader

In de Structuurvisie Stad op Scherp (vastgesteld in maart 2009) hebben we de ruimtelijk-economische ambitie voor de stad Groningen tot 2020 geformuleerd. De zgn. Centrale Zone, waarbinnen het Sontweggebied ligt, wordt de komende 20 jaar hét ontwikkelgebied voor stad en regio. Hier liggen mogelijkheden om te concurreren, hier zal het moeten gebeuren.

In de Centrale Zone hebben en krijgen belangrijke functies met een groot bereik een plek. Deze kunnen aansluiting en ruimte vinden bij een vijftal dynamo's die in dit gebied zijn gelegen, te weten de binnenstad, het Stationsgebied, het UMCG, Europapark/Kempkensberg en het Martiniziekenhuis en omgeving. Het zijn functies met veel bezoekers en veel banen, met nieuwe stedelijkheid en opvallende architectuur, afgewisseld met groene en blauwe structuren. Maar ook bijzondere (woon) gebouwen, in de nabijheid van en met zicht op de binnenstad. Verouderde bedrijventerreinen ondergaan een metamorfose. Ze worden toplocaties voor kenniseconomie, de medisch gerelateerde bedrijvigheid, retail en zakelijke dienstverlening met een bovenregionaal tot (inter)nationaal bereik. Het gaat hier om hoogwaardige woon-, werk- en winkelmilieus. Het Sontweggebied kan zo'n milieu vormen binnen de Centrale Zone.

### Beleidsdoelstelling: Versterking positie als Hoofdstad van het Noorden

Eén van de centrale beleidsdoelstellingen van de structuurvisie "Stad op Scherp" betreft de versterking van onze positie als hoofdstad van het Noorden. We willen ons beter in de bovenregionale en (inter)nationale context positioneren; daarvoor zien we grote economische kansen en potenties. Onze strategische ligging op de Noordelijke Ontwikkelingsas richting o.a. de agglomeraties in Noord-Duitsland ondersteunt ons daarin. Een belangrijke rol is daarbij niet alleen weggelegd voor onze dynamo's in de zgn. Centrale Zone, maar daarbinnen zeer zeker ook voor het Sontweggebied.

### Het Sontweggebied nader ingezoomd

Als gezegd hebben en krijgen in de Centrale Zone belangrijke functies met een groot bereik een plek. Het gaat daarbij in het Sontweggebied - begrensd door de Zuidelijke Ringweg, het Eemskanaal, Winschoterdiep en de Europaweg - om zowel wonen (bijv. kenniswerkers), werken als voorzieningen,

waaronder met name grootschalige detailhandel en leisure, die geacommodeerd dienen te worden. In de Structuurvisie hebben we het Sontweggebied dan ook aangewezen voor grootschalige detailhandelsvoorzieningen, groter dan 1.500 m<sup>2</sup>. Daarvoor is afstemming met de programma's voor de binnenstad en het gebied Hoendiep/Peizerweg noodzakelijk.

Essentieel voor het gebied is de verbinding met de binnenstad en Meerstad en de invulling van het gebied langs het Eemskanaal en het Winschoterdiep, respectievelijk opgenomen in de visie Eemskanaalzone en het masterplan Revitalisering Bedrijventerrein Winschoterdiep/Eemskanaal. Het Sontweggebied heeft op veel plekken nog de oude industriebestemmingen. Sommige panden staan leeg of kavels onbebouwd, op meerdere plekken is het gebied rommelig en tegelijkertijd is er interesse van de markt. De nieuwe detailhandelsvisie positioneert het Sontweggebied nog nadrukkelijker voor grootschalige detailhandel en leisure.

### **Structuurvisie Detailhandel 2011-2020**

In januari 2011 is de Structuurvisie Detailhandel vastgesteld. Doel van de visie is om optimale voorzieningen voor bewoner en bezoeker te ontwikkelen op basis van een ruimtelijke ordening van de detailhandelsstructuur. In deze visie zijn de huidige trends en ontwikkelingen in de detailhandel voorzien van een passend ruimtelijk antwoord. Eén van de belangrijkste trends is de behoefte van detaillisten en consumenten naar winkels met een groter vloeroppervlak, goed ontsloten en met ruime parkeergelegenheid. We spreken hier over zgn. Grootschalige Detailhandelsvestigingen (GDV). Veelal gaat het hier om winkels met een 'doelgericht' bezoekmotief (je komt er niet om rond te kijken, maar met een aankoopdoel), van minimaal 1.500 m<sup>2</sup>. Winkels met een dergelijk grote ruimtebehoefte kunnen veelal niet in de binnenstad worden geacommodeerd zonder grootschalige stedenbouwkundige ingrepen en zoeken daarom steeds vaker vestigingslocaties buiten de binnenstad.

Om de positie van Groningen als hoofdstad en koopstad van het noorden te bewaken en uit te bouwen is het essentieel om deze winkels wél een plaats te kunnen bieden, het liefst zo dicht mogelijk bij de binnenstad. Het Sontweggebied komt perfect voor deze behoefte in aanmerking, ook vanwege de bestaande detaillisten (o.a. IKEA, Saturn). Daarom is het Sontweggebied in de Structuurvisie Detailhandel benoemd als dé toekomstige locatie voor uitbreiding van het GDV-aanbod in Groningen. Hierbij is wel aangetekend dat branches essentieel voor de binnenstad (zoals mode, algemene warenhuizen) hier uitgesloten dienen te worden.

### **Bouwstenennotitie als vertrekpunt**

Om meer grip te krijgen op de functionele mogelijkheden van het Sontweggebied als geheel hebben we recent een nadere verkenning uitgevoerd. De uitkomsten van deze verkenning zijn opgenomen in een bouwstenennotitie. Deze is bijgevoegd.

In de bouwstenennotitie zijn de uitgangspunten van de ontwikkeling van het gebied op hoofdlijnen vastgelegd:

- Hoe ligt het gebied in de stad en wat zijn de belangrijke relaties?
- Wat zijn de uitgangspunten per deelgebied (Eemskanaalzone, Havengebied, Detailhandelsgebied)
- Welke stedenbouwkundige kwaliteit moet worden bereikt?
- Hoe zien we de ontwikkeling van de verbindende zones in en van/naar het gebied?
- Hoe ziet de toekomstige verkeersstructuur eruit?
- Welke milieuaspecten zijn van belang?
- Welke kansen liggen er op het gebied van duurzaamheid?

De bouwstenennotitie biedt in onze ogen voldoende basis om als vertrekpunt voor de op te stellen ontwikkelingsvisie te kunnen dienen. Over de geschetste ontwikkelingsrichting op hoofdlijnen heerst overeenstemming, zowel intern als bij een belangrijke ontwikkelende partij met initiatieven in het

gebied, te weten Aprisco. De ontwikkelingsvisie zal bestaan uit een stedenbouwkundige visie en een ontwikkelstrategie.

Belangrijk onderdeel van de visieontwikkeling is de relatie met de omgeving, waaronder die met de binnenstad in het bijzonder. Een aantrekkelijk vormgegeven openbare ruimte en dito verbindingen (geleid met interessante functies) zullen het combinatiebezoek tussen het Sontweggebied en de Binnenstad moeten stimuleren. Daarnaast moet dit gebied zorgdragen voor goede verbindingen met de Oosterparkwijk en Meerstad en de andere bedrijvengebieden in Zuidoost. Tot slot zullen de investeringen in de openbare ruimte als impuls voor woningbouwinitiatieven aan weerszijden van het Eemskanaal moeten fungeren.

Een ander onderwerp waar in de visieontwikkeling nadrukkelijk aandacht zal worden besteed zijn de gevolgen van de ontwikkelingen in het Sontweggebied voor de binnenstad en het gebied Hoendiep/Peizerweg. Nieuwe ontwikkelingen in het Sontweggebied zullen de binnenstad moeten versterken. De effecten van de ontwikkeling van de Sontweg op de bestaande detailhandel zullen voortdurend in beeld moeten worden gebracht. De vraag moet worden beantwoord of er al dan niet sprake zal zijn van een duurzame ontvrichting van de voorzieningenstructuur. Nationale en Europese regelgeving en jurisprudentie bepalen in hoge mate onze beleidsruimte om te differentiëren binnen PDV/GDV-locaties naar branche en schaalgrootte. Hiervan zullen we ons bij de opzet van de bestemmingsregeling terdege bewust zijn. Geleidelijke ontwikkeling, fasering en monitoren zijn daarom des te belangrijker.

#### **Inspelen op dynamiek en initiatieven**

De verhuizing van IKEA naar de huidige locatie heeft een belangrijke impuls gegeven aan de rol van het Sontplein als detailhandelsgebied. De vestiging van nieuwe bedrijven in de vrijgekomen panden brengt een eigen dynamiek met zich mee. Zo is er nu al sprake van enerzijds uitbreidingsbehoefte, anderzijds komt er mogelijk ook ruimte vrij door verplaatsing. Aprisco, de eigenaar/verhuurder van de panden rond het Sontplein, is vanwege de continuïteit in zijn vastgoedportefeuille genoodzaakt om hierop in te spelen. Daarbij ziet hij grote ontwikkel- en beleggingskansen in het Sontweggebied, specifiek via GDV-formules. Om die reden heeft Aprisco zijn vastgoedposities in het gebied dan ook verder uitgebreid. Dat is uiteraard niet zonder risico's en voor ons dan ook een duidelijke bevestiging van de mogelijkheden die wij hier zien voor de verdere versterking van onze positie als dé koopstad van het Noorden.

Als belegger is Aprisco als ontwikkelaar én als eindbelegger net als ons gebaat bij een ontwikkeling die ook op de lange termijn kwaliteit heeft. In dat opzicht is hij voor ons een geschikte partij om samen te werken aan het helder krijgen welke ontwikkelingsmogelijkheden er daadwerkelijk liggen en hoe we de marktkansen daarvoor ook daadwerkelijk kunnen benutten.

IKEA levert zijn bijdrage vooral vanuit zijn eigen ontwikkelingsperspectief, maar uiteraard zal er een duidelijke functionele wisselwerking ontstaan. Andere partijen die vastgoedbelangen hebben in het gebied zullen ook benaderd worden om vanuit hun perspectief aan te geven wat zij als hun rol zien bij de ontwikkelingsmogelijkheden van het gebied.

Over het lange termijn perspectief zijn tussen Aprisco en ons al gedachten uitgewisseld. In verschillende gesprekken en een vrijblijvende ateliersessie met Aprisco en de dienst RO/EZ zijn de stedenbouwkundige, verkeerskundige en functionele randvoorwaarden besproken en op hoofdlijnen is er wederzijds begrip en overeenstemming over de wensen van zowel gemeente als Aprisco.

De ontwikkelingen binnen het kader van de bouwstenennotitie, zullen zich over een lange termijn uitstrekken. Niet alleen vanwege de marktvraag, maar ook vanwege de versnippering van het eigendom over meerdere partijen met uiteenlopende belangen. Onze inzet is om al die verschillende belangen bij elkaar te brengen en onder één noemer te vatten. Een gefaseerde/stapsgewijze aanpak is daarbij voor de hand liggend, ook vanwege de belangen elders in de stad. In die benadering past het



initiatief voor vestiging van Telstar (sportwarenhuis) in het pand van Van der Molen op de noordwesthoek van het Sontplein.

## **Rol RO/EZ**

---

Uitwerken van bouwstenennotitie in een stedenbouwkundige visie en ontwikkelingsstrategie voor het Sontweggebied. RO/EZ werkt hiervoor nauw samen met direct betrokken marktpartijen en draagt zorg voor kaderstelling en inbreng en betrokkenheid van de bedrijven in het gebied en overige direct belanghebbende partijen. Planinhoudelijk zal het voortouw liggen bij de MAB. De Structuurvisie Detailhandel krijgt met deze uitwerking een operationeel karakter en levert de basis voor het juridische kader in de vorm van het bestemmingsplan.

## **Participatie**

---

De visieontwikkeling zal in samenwerking met partijen uit het gebied vorm moeten krijgen. Een aantal is al eerder betrokken in het kader van de detailhandelsvisie. Deze betrokkenheid krijgt in het vervolgtraject op verschillende manieren vorm (informerende, deskundige expertise, belangen elders, direct belanghebbenden). De communicatie aanpak zou in ieder geval hierop geënt moeten worden. Vooralnog ziet het speelveld er vanuit onze optiek als volgt uit:

- Hoofdbedrijfschap Detailhandel
- Groningen City Club
- Vertegenwoordigers van bedrijven en detailhandel op Sontplein e.o.
- IKEA
- Ahold
- Bedrijvenvereniging Zuidoost
- Hulpdiensten
- Bewoners Kop van Oost
- OCSW + HVD/Brandweer
- Bureau Meerstad
- Klankbordgroep Structuurvisie Detailhandel (brede vertegenwoordiging ontwikkelaars, makelaars, brancheorganisaties, retailers), mogelijk één tot twee keer in een workshopvorm of expertmeeting
- Vertegenwoordigers Hoendiep/Peizerweg (mogelijke oppositie van ontwikkelingen)
- Vertegenwoordigers Westerhaven (heeft zich al gemeld als tegenstander van ontwikkelingen)
- Vereniging van samenwerkende Meubelboulevards.
- Inwoners Groningen

We zullen alle vastgoedeigenaren afzonderlijk benaderen over hun toekomstplannen en hun visie op het gebied. Een nadrukkelijk op samenwerking en planontwikkeling gerichte aanpak vindt plaats met Aprisco en de MAB als belegger respectievelijk ontwikkelaar. De belanghebbende partijen buiten het gebied zullen groepsgewijs worden betrokken via een klankbordgroep en op gezette tijden een workshop om ideeën handen en voeten te geven. Informatie en inwinnen van commentaar is de vorm die we kiezen voor bewoners en bedrijven uit de directe omgeving. Informatiebijeenkomsten vormen hiervoor het juiste middel.

Intern is er afstemming nodig met de Coördinatiegroep Eemskanaalzone, projectgroep Sontwegverbinding, projectgroep deelgebied Boulevard (i.o.), projectgroep Zuidelijke Ringweg, Terreinvinst.

## Projectplanning en -fasering

### Eindproduct

Voor de ontwikkeling van het Sontweggebied zijn 3 fasen voorzien:

Fase 1. Verkenning. Randvoorwaarden ontwikkeling in beeld gebracht. (bouwstenennotitie, gereed)

Fase 2: Opstellen ontwikkelingsvisie

Fase 3: Opstellen bestemmingsplan (buiten de scope van deze startaanvraag)

Ad fase 1 Om te kunnen starten met fase 2 is het wenselijk dat fase 1 formeel wordt afgerond met vaststelling van de bouwstenennotitie in B&W en in de raad, samen met de projectofferte.

Fase 2 betreft zoals gezegd de ontwikkelingsvisie, deze bestaat uit:

- 1) stedenbouwkundig plan
- 2) ontwikkelstrategie

### Ad fase 2.1 Stedenbouwkundige visie

In het stedenbouwkundige plan zal de ruimtelijk-functionele onderbouwing voor het bestemmingsplan worden opgesteld. Het stedenbouwkundige plan zal ook antwoord moeten bieden op de robuustheid van de hoofdontsluitingsstructuur van het Sontweggebied.

Het gebied is op dit moment versnipperd en vraagt om een integrale visie die zowel in functie als in beleving die past bij de ambities. Hiertoe is voorgesteld een 'Masterplan' te ontwikkelen dat antwoord geeft op de vele kansen en uitdagingen waarmee het Sontweggebied omgeven is. Het Masterplan zal vervolgens zijn neerslag krijgen in een stedenbouwkundige visie die een leidend kader vormt voor de ontwikkeling van het gebied. Faseerbaar en met de mogelijkheid om in te spelen op toekomstige ontwikkelingen.

Wij zullen Aprisco uitnodigen om, met de bouwstenennotitie als uitgangspunt, hun visie te geven op de ontwikkelingsmogelijkheden van het gebied. Hiervoor heeft Aprisco de samenwerking gezocht met een mederisicodragende projectontwikkelaar, de MAB. Deze heeft veel (inter)nationale ervaring met commercieel vastgoed en multifunctionele binnenstedelijke ontwikkelingen. De MAB is onderdeel van de RABO Vastgoedgroep.

Deze visie zal samen met de visie van de andere vastgoedeigenaren in het gebied op de toekomst van hun vastgoed in een stedenbouwkundige visie worden opgesteld.

Belangrijk onderdeel van de ontwikkeling van het Masterplan vormen de onderliggende studies naar de context en ontwikkelingskaders. Het onderstaande schetst hoe wij het proces zien om te komen tot een kwalitatief en kwantitatief Masterplan voor de omgeving van het Sontplein. Wij onderscheiden een drietal stappen:

#### I. Context en ontwikkelingskaders

- Stedenbouw en beleving: Inventarisatie van de stedenbouwkundige uitgangspunten in functie en beleving.
- Verkeer, logistiek en parkeren: Inventarisatie van knelpunten op dit moment en vooral onderzoek naar de toekomstige situatie na o.a. aanpassing van de A7. De omvang van te realiseren parkeervoorzieningen zal niet tot een verstoring in de parkeerbalans en ons verkeersbeleid mogen leiden. Daarom zal er een visie op het gemeentelijk parkeerbeleid voor dit gebied moeten komen.
- Context en stakeholders: kansen / beperkingen/aanpak van omliggende partijen en functies. In het bijzonder aandacht voor het tankstation: alternatieve locaties, kosten

verplaatsing, beperkingen wanneer verplaatsing niet mogelijk blijkt. Een overzicht van de spelers op dit speelveld

- Markttoets: inzicht in de markttechnische mogelijkheden;
- Proces: Inzicht in de benodigde gemeentelijke (planologische) procedures.
- Uitwerking van de beleidslijnen uit de Structuurvisie Detailhandel

## II. Scenario('s)

Op basis van het voorgaande zullen één of meerdere scenario's ontwikkeld worden waarbij bijzondere aandacht is voor de aspecten fasering, de markttechnische en financiële haalbaarheid.

## III. Masterplan/uitwerking in stedenbouwkundige visie

### Ad fase 2.2. Ontwikkelstrategie

In de ontwikkelstrategie zal ingegaan worden op het nader concretiseren van de afspraken tussen de gemeente en de ontwikkelende partijen. Economische uitvoerbaarheid en kostenverhaal op derden (anterieur of exploitatieplan) komt daarin aan de orde, evenals fasering en risicomangement (wat betekent het als een ontwikkeling niet doorgaat?). Bestaande boekwaardes in het gebied en de aanwezigheid van de benzinepomp inclusief LPG en de leidingenstraat kunnen grote financiële belemmeringen opwerpen.

Tevens willen we in de ontwikkelstrategie de vraag beantwoorden wat er, vanuit het eindbeeld van het stedenbouwkundig plan, nodig is om in elke ontwikkelfase tot een goed functionerend gebied te komen. Dit speelt met name qua verkeersafwikkeling en parkeren.

## Projectorganisatie en capaciteit

---

PRO	250 uur
RP	150 uur
V&V	150 uur
JZ	100 uur
VGO	100 uur
MD	50 uur
COM	40 uur
Totaal	840 uur

De ureninzet van BEL (100 uur), EZ (150 uur) en SDC (100 uur) is gedekt vanuit C2.

## Kosten project en dekking

---

Dit project heeft als inkomstenbron:  
Compartiment 1, C1 (investeringsgeld)

## Risico-analyse

---

Invullen m.b.v. startbijeenkomst

## Voorstel

---

- I. De bouwstenen en randvoorwaarden voor de visieontwikkeling van het Sontweggebied onderdeel Detailhandelskwartier zoals verwoord in de bouwstenennotitie (bijlage 1), vast te stellen;
- II. In te stemmen met de projectofferte voor het opstellen van een ontwikkelingsvisie voor het Detailhandelskwartier Sontweggebied;
- III. De kosten van 100.000 euro als volgt te dekken:
  - a) € 25.000 Structuurvisiemiddelen 2011;
  - b) € 25.000 Werkbudget G-Kracht;
  - c) € 50.000 beschikbare FES-middelen, mede bedoeld voor aanpak van de openbare ruimte langs zij en functionele geleiding van de Sontwegverbinding naar Meerstad.

## Projectevaluatie

---

## Kaart met projectgrens

---

Zie bouwstenennotitie