Wensenlijst voor invulling pand Felix Meritis

A) Dit staat er in de raadsvoordracht:

Financieel

- Een zo hoog mogelijke verkoopprijs, waarbij de minimale verkoopprijs is € 2,5 miljoen
- Een onderbouwd businessplan voor de exploitatie van het gehele gebouw met een kostprijsdekkende huur (zonder additionele subsidie of steun van de gemeente ook op de lange termijn)
- Investeringsplan in het gebouw plus een meerjarenonderhoudsplan
- De selectieprocedure is in overeenstemming met de regels omtrent het verbod op staatssteun en de aanbestedingsregels
- Tijdsplanning overname gebouw, met als uitgangspunt dat gewaarborgd is dat de exploitatie van het gebouw zo snel mogelijk ter hand wordt genomen, dit i.v.m. leegstandsrisico en huurderving

Inhoudelijk

- Een solide partij (financieel, goede governance / toezicht constructie, integer, track record)
- Begane grond moet een openbare publieksfunctie krijgen
- Overlast voor omgeving wordt zoveel mogelijk beperkt
- Recht gedaan worden aan cultureel-maatschappelijke functie
- Eventueel een nader te bepalen rol voor Foundation in afgeslankte vorm op basis van een toekomstplan 2014-2016 (zie voorstel hieronder)
- Ruimte bieden voor een dansgezelschap als beoogd vaste huurder van een deel van het pand

B) Bespreekpunten/vragen met betrekking tot de verkoopprocedure:

- Voorstel: geen rol Foundation in procedure.
- Monumentale elementen van het gebouw behouden en waar mogelijk terugbrengen. Monumentale elementen van het gebouw behouden en waar mogelijk terugbrengen. Hiervoor aandacht in verbouwings- en onderhoudsplan (die een wegingsfactor is). Akkoord?
- Wordt het een A) *klassieke verkoopprocedure* met objectieve wegingsfactoren of B) meer een *'prijsvraag'* met bestuurlijke wensen (bestemming, prijs, kwaliteit), met ruimte voor partijen om goede ideeën in te brengen en een (onafhankelijke) jury die dit toetst aan de bestuurlijke uitgangspunten?

    - *Voordeel klassieke verkoopprocedure*: Mits je de randvoorwaarden en wegingsfactoren goed kunt formuleren waarborg je de sturing van de gemeente;
    - *Nadeel klassieke verkoopprocedure*: Door tevoren vastgelegde (selectie)criteria en randvoorwaarden beperk je de vrijheidsgraden en loop je het risico dat je betere ideeën misloopt omdat ze strikt genomen niet voldoen.

    - *Voordeel 'prijsvraag'*: Biedt partijen maximaal de ruimte om een

goed idee te formuleren, en verhoogt kans op vernieuwende en verfrissende initiatieven die tegelijkertijd aansluiten bij de wens van de gemeente;
    - *Nadeel 'prijsvraag'*: Minder directe sturing, mede doordat een onafhankelijke jury bij dit concept voor de hand ligt

- Rol bestuur FM in selectiecommissie/verkoopprocedure; FMB koppelt aan aanbieding pand de voorwaarde dat zij in selectiecommissie vertegenwoordigd zijn. In de eerste plaats is het een principiële vraag of het bestuur van FMB een rol krijgt in de verkoopprocedure. In de tweede plaats zal nader onderzocht moeten worden in hoeverre een rol van FMB juridisch mogelijk is, c.q. risico's met zich meebrengt. Dit is mede afhankelijk van de uiteindelijke vormgeving van de verkoopprocedure.

Rol ICK
Optie 1: dansgezelschap ICK verplichte randvoorwaarde in procedure:

Voordelen:
- Oplossing voor huisvesting ICK

Kanttekeningen:
- Beperktere (gebruiks)mogelijkheden en daardoor mogelijk minder geïnteresseerde partijen en/of minder aantrekkelijke biedingen; dit hangt mede af van gebruik van m2 en de hoogte van de huurprijs die ICK kan/gaat betalen.
- Huurovereenkomst (incl. huurprijs) met ICK moet bij start procedure rond zijn. Bovendien is de inpasbaarheid van ICK nog niet goed onderzocht. Kost tijd.

Optie 1 kan zowel ingepast worden in de vorm van klassieke verkoopprocedure als prijsvraag, hoewel klassieke verkoopprocedure meer voor de hand lijkt te liggen.

Optie 2: dansgezelschap ICK geen verplichte randvoorwaarde, maar wegingsfactor in procedure:

Voordelen:
- Biedt mogelijk oplossing voor huisvesting ICK
- Biedt flexibiliteit bij inschrijving, waardoor meer kans op optimale invulling en prijs.

Kanttekeningen:
- ICK kan buiten de boot vallen

Optie 2 kan zowel ingepast worden in de vorm van klassieke verkoopprocedure als prijsvraag.

Optie 3: verkoopprocedure zonder expliciete rol voor ICK

Voordelen:
- Geeft alle goede ideeën optimale ruimte en biedt flexibiliteit bij inschrijving, waardoor meer kans op optimale invulling en prijs.

Kanttekeningen:

- Grote(re) kans dat ICK buiten de boot valt

Optie 3 kan zowel ingepast worden in de vorm van klassieke verkoopprocedure als prijsvraag.