

Aan
de gemeenteraad

Datum 3 maart 2026
Zaaknummer 2026-0023352
Betreft Stand van zaken verkoop Biesboschhal

Vergadering van Portefeuillehouder: Tanja de Jonge
Begrotingsprogramma Groen, Duurzaam en Ruimtelijk Dordrecht
Kernteam/Opgave: Vastgoed - Vastgoed, Onderwijshuisvesting en Wijkaccommodaties
Auteur: Jeroen Bos
E-mail: j.bos@dordrecht.nl
Verantwoordelijke: Jeroen Bos
Openbaar: Ja

Deadline
In overleg met portefeuillehouder agenderen op 3 maart

Raadsinformatiebrief

Wat is de aanleiding om deze informatie kenbaar te maken?

De verkoop van de Biesboschhal is in mei 2025 gestart nadat de raad heeft ingestemd met de Nota van Uitgangspunten. Na deze vaststelling is een zorgvuldig verkooptraject gestart, volgens een openbare en transparante procedure. De verkoopprocedure bestond uit een selectie- en gunningsprocedure. Inmiddels is de in de gunningsprocedure een partij geselecteerd waaraan de Biesboschhal wordt verkocht.

Wat is de te delen informatie?

15 April 2025 heeft de gemeenteraad ingestemd met de nota van uitgangspunten voor de verkoop van de Biesboschhal. Hierna is direct de verkoop gestart. De verkoopprocedure voor de Biesboschhal bestond uit een selectiefase en een gunningsfase.

Selectiefase (april 2025 - juli 2025)

In de selectiefase konden alle geïnteresseerde partijen zich aanmelden als gegadigde. De selectieleidraad is via Tenderned opengezet voor belangstellenden. Bij de gemeente bekende gegadigden en lokale ondernemers en initiatieven zijn nadrukkelijk geïnformeerd en aangemoedigd om zich in te schrijven en ook via de gemeentelijke social media kanalen is bekendheid gegeven aan de verkoop. In deze fase hebben zich acht gegadigden aangemeld. Zij hebben een globale planvisie en referentieprojecten ingediend. De plannen zijn door een selectiecommissie beoordeeld op:

1. Planvisie: de mate waarin de aangeleverde visie van partijen aansluit op de eisen en ambities van de gemeente om de Biesboschhal te transformeren zoals uiteengezet in de Nota van Uitgangspunten.
2. Ervaring: de mate waarin de ervaring van de inschrijver aansluit op de opgave en de mate waarin de inschrijver in staat wordt geacht om het project te realiseren.

Er zijn 3 partijen geselecteerd voor de gunningsfase.

Gunningsfase (juli 2025 - februari 2026)

In de gunningsfase is vervolgens aan de drie inschrijvers verzocht een compleet plan (schetsontwerp) met sluitende businesscase op te stellen. In de gunningsleidraad zijn aan de drie inschrijvers de kaders voor de beoordeling meegegeven. Hierdoor is een zorgvuldig en transparant traject doorlopen, waarin de gemeente nadrukkelijk heeft gestuurd op kwaliteit én uitvoerbaarheid, met ruimte voor marktpartijen om zelf met een passend concept te komen.

In de gunningsfase zijn twee plannen inhoudelijk beoordeeld. De derde inschrijving voldeed niet aan alle formele voorwaarden uit de gunningsleidraad, zo ontbrak bijvoorbeeld een onvoorwaardelijk en onherroepelijk bod. Daarom is deze laatste inschrijving, volgens de vastgestelde procedure, niet meegenomen in de inhoudelijke beoordeling.

Bij de beoordeling heeft de selectiecommissie gekeken naar alle onderdelen uit de Nota van Uitgangspunten. De plannen zijn integraal beoordeeld op ruimtelijke kwaliteit, financiële haalbaarheid, goed buur zijn (nabuurschap) en historie/het behoud van monumentale waarden. In de eindbeoordeling woog kwaliteit voor 80% mee; daarnaast is ook het financiële bod voor 20% meegenomen, conform de vooraf vastgestelde verhouding tussen kwaliteit en prijs.

Eén plan richt zich op een maritiem kenniscluster met kantoren, vergaderruimtes en flexplekken. Het hart van de hal wordt ingezet voor zakelijke bijeenkomsten zoals congressen, netwerkbijeenkomsten en productlancerings. Dit wordt gecombineerd met andere functies: een restaurant, sportschool, educatieve experience en een kerk.

Het andere plan heeft een flexibel concept ontwikkeld voor een innovatie hub, een innovatielab voor de maakindustrie, ruimte voor werken en educatie en een podium voor lezingen en bijeenkomsten.

Kwalitatieve beoordeling:

Er zijn 2 goede plannen ingediend waar de selectiecommissie in beide gevallen erg tevreden mee was. Hoewel de plannen qua opzet verschilden, waren ze inhoudelijk allebei sterk. De beoordeling verschilt dan ook eerder in nuancering en detaillering.

Eindoordeel:

Beide plannen werden door de selectiecommissie als sterk en kansrijk beoordeeld, passend binnen de vastgestelde kaders. Bij de beoordeling is gekeken naar alle onderdelen uit de Nota van Uitgangspunten, zoals ruimtelijke kwaliteit, goed buur zijn (nabuurschap) en het behoud van monumentale waarden. Ook de vastgestelde verhouding tussen kwaliteit en prijs is meegenomen. Op basis van die totale afweging is het plan dat inzet op zakelijke bijeenkomsten als beste naar voren gekomen. De Bibob-toets is inmiddels afgerond, waardoor de gunning definitief kan worden gemaakt.

Het winnende plan is ingediend door Timo Krufft Beheer. Zij zijn één van de grootste spelers in de Nederlandse evenementen- en congresbranche. Het ontwikkelperspectief kenmerkt zich door de volgende onderdelen:

- De Biesboschhal wordt duurzaam gerestaureerd met behoud van haar industriële en maritieme karakter;
- Binnen het maritiem cluster ontstaat een mix van functies: werken, vergaderen, ontmoeten, horeca, sport en een kerk op zondag;
- Het centrale hart van de hal wordt ingezet voor zakelijke bijeenkomsten zoals congressen, netwerkbijeenkomsten en productlancerings;
- Het maritieme verleden wordt zichtbaar gemaakt met storytelling, historische foto's en een schip als blikvanger. Samenwerking met Leefwerf De Biesbosch en het Binnenvaartmuseum versterkt de maritieme beleving;
- Het restaurant en de sportschool geven de hal een sterke maatschappelijke en wijkgerichte functie;
- De hal wordt tien keer per jaar kosteloos beschikbaar gesteld voor maatschappelijke evenementen;
- Eén partij ontwikkelt, investeert en exploiteert, wat continuïteit en kwaliteit borgt.

Hoe verder na deze raadsinformatiebrief?

De contractfase is inmiddels gestart. Dit moet leiden tot het ondertekenen van een koop- en ontwikkelovereenkomst. Hierna kunnen de plannen door de koper verder uitgewerkt worden en kan een omgevingsvergunning worden aangevraagd. In de koopovereenkomst is een realisatieverplichting opgenomen waardoor contractueel vastligt dat de koper binnen 5 jaar daadwerkelijk het plan uitvoert en gaat exploiteren.

Welke kosten zijn verbonden aan het proces?

In de meerjarenbegroting is rekening gehouden met een opbrengst van € 300.000. De bieding van de winnende partij is hoger. De meeropbrengst zal worden verwerkt in de prognose verkopen in de perspectiefnota 2027.

Het college van Burgemeester en Wethouders

C.H.W.M. Post
secretaris

N. Mol
burgemeester