

ONS TIVOLI - toelichting (tweede ronde)

In onze visie voor de herbestemming van het Tivoli-complex krijgt het ondernemerschap van de Utrechters een grote rol. *Ons Tivoli* wordt een broedplaats voor ondernemerschap en initiatieven welke een brandpuntfunctie vervult voor de binnenstad. Eigenlijk een stad binnen een stad - met een straat, diverse gebouwen en verschillende bewoners, gebruikers en bezoekers. Door meerdere initiatieven te stimuleren, te bundelen en diverse mensen te laten participeren in de herontwikkeling blijft Tivoli een plek 'van de stad'. Het simpelweg 'vullen' van het Tivoli-complex met één nieuwe functie draagt het risico in zich op de lange termijn voor dezelfde herbestemmingsopgave te komen te staan. In onze visie kiezen we voor een duurzame ontwikkeling met diverse functies die elkaar stimuleren en versterken, flexibel en veerkrachtig. Doel is de historische, culturele en economische waarde voor de Utrechtse gemeenschap voort te laten leven in een plek die door de Utrechters zelf wordt ontwikkeld. Zo geeft het complex niet alleen een economische impuls aan het centrum maar biedt het ook een sociale en maatschappelijke meerwaarde voor de stad.

Marktpotentie, een passende herbestemming die aansluit bij maatschappelijke trends - Lifestyle anno 2014

In ons plan maken we gebruik van de veelzijdigheid van het Tivoli-complex. Aan het complex wordt nadrukkelijk niet slechts één functie opgelegd, maar wordt per karakteristiek gebouwdeel gekeken welke functies passend zijn. Deze functies vallen samen onder een overkoepelend concept: *Lifestyle anno 2014*. Met dit concept sluiten we naadloos aan op diverse trends in de samenleving.

Uit diverse onderzoeken blijkt dat de consument vandaag de dag structureel meer oog heeft voor het verbeteren van het eigen welzijn. Er is een toenemende behoefte aan een gezonde levensstijl. Ondanks dat de consument door de crisis bewuster naar het uitgavenpatroon kijkt is er nog steeds ruimte voor luxe en extra's. Zo is er een groeiende aandacht voor persoonlijke verzorging in al zijn facetten (spa, wellness, huidverzorging), gezonde en duurzame voeding (innovatie en ontwikkeling van slowfood, superfoods, health coaching) en aandacht voor bijzondere en eerlijke producten (lokaal, fairtrade groente en fruit, speciale koffie- en theeproducten). Daarnaast is er meer aandacht voor duurzaamheid. Na jaren van economische groei, grijpen we juist in crisistijden terug op duurzame producten en hergebruik. Dat hangt samen met een besef dat bezit en steeds opnieuw consumeren niet alles is en dat we juist op zoek gaan naar hergebruik in combinatie met een gevoel van nostalgie. Zo is vintage en retro op het gebied van mode, wonen en interieur zeer populair. Tenslotte is de consument kieskeuriger geworden. Door het vele aanbod kiest de consument nadrukkelijker voor kwaliteit op het gebied van productkwaliteit, prijs, service en sfeer. Indien hier door een ondernemer slim op in wordt gespeeld liggen er goede kansen in de markt. Ook de ontwerpbranche vervult hierin een rol door het ontwerpen van innovatieve producten en diensten in brede zin. (Bronnen: *Trends in Retail 2013-2014*, *CapGemini 2013*, *Rabobank Retail Update, juni 2014*, *Rabobank Cijfers en Trends, augustus 2014*, *Trendbubbles 2014*, *CLICKNL 2014*)

Functies in het complex

Gebaseerd op de genoemde maatschappelijke trends, stellen we binnen het thema Lifestyle anno 2014 diverse functies voor, passend bij de karakteristieken van het Tivoli-complex. Het geheel is daarmee meer dan een willekeurige optelsom. Gekozen is voor functies die elkaar versterken maar niet beconcurreren. Het vormt een uniek cluster voor de binnenstad van Utrecht op het gebied van welzijn, wellness, voeding, vintage en design. In ons plan zijn de volgende functies voorzien:

Badhuis met wellnessfunctie

In de voormalige grote zaal en deels in het pand aan de Oudegracht is een badhuisfunctie voorzien. Dit betreft de hedendaagse interpretatie van een historisch Utrechts badhuis welke van grote maatschappelijke betekenis waren voor de hele stad en een functie als ontmoetingsplek vervulden. In onze visie krijgt dit stadbad een wellness-functie.

Het belangrijkste element is het bad in de grote zaal wat een vanzelfsprekende relatie aangaat met de oude zaal, het podium en het balkon. De dichtgemetselde ramen worden weer geopend waardoor inval van daglicht wordt versterkt. De zaal wordt niet opgedeeld in compartimenten en er staat zo min mogelijk meubilair. Het bad in de zaal zorgt daarmee voor een 'leegte' waardoor de ervaring van de schaal en allure van de zaal zeer goed tot zijn recht komt en de oorspronkelijke ruimte niet wordt aangetast. In de zaal wordt gebruik gemaakt van de schuine ligging van de bestaande vloer en wordt er een licht verhoogde tweede vloer ingepast. In de tussenruimte kunnen installaties worden weggewerkt. Het bassin komt op de bestaande vloer te staan. Het inpassen van een tweede vloer in combinatie met enkele traptreden zorgt ervoor dat de zaal niet hoeft te worden uitgediept zodat er geen gevaar bestaat voor aantasting van archeologische resten in de ondergrond. De verhoogde tweede vloer beperkt het hoogteverschil tussen de vloer en badrand.

De ruimtes voor de sauna's en massagebehandelingen zijn achter de zaal geplaatst in de ruimtes die nu in gebruik zijn voor bergingen. Deze ruimtes worden vanaf de zaal bereikt. De plek waar nu het podium staat wordt ingericht met verwarmde ligstenen waar vanuit men een mooi overzicht richting de zaal heeft. In de ruimtes grenzend aan de kloosterhof zijn kleedruimtes en ontvangstruimtes voorzien. Het kloosterhof zelf wordt historisch verantwoord deels open gemaakt en vormt een patio. Op het balkon van de zaal is het lounge-gedeelte van het badhuis voorzien met een kleine horecafunctie/juicebar. De centrale entree van het badhuis is aan de kloostergang gevestigd. De theekamer welke is voorzien aan de Oude gracht heeft een relatie met het badhuis. Het badhuis vormt een grote publiekstrekker in het plan.

Duurzame koffiebranderij met proeflokaal

Op de begane grond van het Pandhuis is een duurzame koffiebranderij met proeflokaal en winkel gevestigd. Hier worden op verantwoorde wijze duurzaam geproduceerde koffiebonen verwerkt tot unieke koffieproducten uit Utrecht. Klanten kunnen hier Utrechtse koffie kopen en proeven. De entree is gesitueerd aan de grote binnentuin zoals nu ook het geval is. Via het winkelgedeelte bereikt men de koffiebranderij en het proeflokaal. De sfeer van het Pandhuis als oud pakhuis sluit goed aan

bij het industriële karakter van de koffiebranderij.

Foodlab / healthcoach

In de regentenzaal van de Kloostervleugel is het Foodlab met kookstudio voorzien. Hier wordt geëxperimenteerd met innovatieve en gezonde voedingsmiddelen, healthcoaching, kunnen workshops worden gevolgd en presentaties worden bijgewoond. De karakteristiek van de regentenzaal met de originele schouw en de bijzondere wandbekleding wordt volledig gerespecteerd en komt goed tot zijn recht als ruimte met allure waarin gegeten en vergaderd wordt. Het Foodlab maakt tevens gebruik van de kelder voor opslag. In de toekomst is het eenvoudig mogelijk ook de ruimte van de huidige peuterspeelzaal te betrekken bij het Foodlab. Het Foodlab is zowel vanuit de kloostergang als vanuit de binnentuin bereikbaar.

Vintage winkel

In het Roghmuscaethuis is een vintage meubelwinkel bedacht. Aansluitend bij de sfeer van de oude huiskamer/zaal worden hier bijzondere tweedehands meubels verkocht die zo een tweede leven krijgen. In de kelder is een werkplaats voor restauratie en herstel voorzien. De winkel is vanuit de grote binnentuin toegankelijk voor publiek. Voor de ondernemer is het mogelijk de bovenverdieping als woning te gebruiken.

Hair- en beauty stylist

In het Roghmuscaethuis is tevens plek voor een hair- en beautystylist. In een lichte ruimte, grenzend aan de grote binnentuin kan een fraaie salon worden ingericht. Er kan uitwisseling plaatsvinden tussen klanten van bijvoorbeeld het badhuis, de nagelstudio en klanten van deze salon. Zo profiteren ondernemers van elkaar en is het mogelijk samen producten en diensten aan te bieden. Voor de ondernemer is het mogelijk de bovenverdieping als woning te gebruiken.

Ontwerpstudio

Het Roghmuscaethuis biedt ten slotte plek voor een ontwerpstudio op het gebied van bijvoorbeeld interieur of industrieel ontwerp. Hier worden innovatieve producten ontworpen ten dienste van een gezonde en duurzame levensstijl. Ook voor deze ondernemer is het mogelijk de bovenverdieping als woning te gebruiken.

Nagelstudio

Grenzend aan de historische kloosterhof is er een geschikte kleine ruimte voor een nagelstudio. Net als bij het badhuis en de hair- en beauty stylist kan uitwisseling plaatsvinden tussen klanten waardoor van elkaars aanwezigheid kan worden geprofiteerd. De nagelstudio is bereikbaar vanuit de kloostergang.

Peuterspeelzaal

De peuterspeelzaal is een functie die nu al aanwezig is en waarvan het interessant kan zijn om het huurcontract (tijdelijk) door te laten lopen. Dit genereert inkomsten op korte termijn. Ook binnen het centrale thema kan deze functie een rol vervullen door bijvoorbeeld als kinderopvang te fungeren voor ouders die één van de andere functies willen bezoeken. Uiteindelijk is het goed mogelijk de ruimte in later stadium te betrekken bij het Foodlab of een andere functie in te passen.

Wonen in monumentaal erfgoed

De gehele begane grond van het Tivoli-complex is in dit plan ingevuld met publieke/commerciële functies rondom het thema *Lifesyle anno 2014*. In aansluiting op de enkele bovenwoningen welke bij diverse commerciële functies voorzien zijn, worden in dit plan de bovenverdiepingen van het Pandhuis, de Kloostervleugel en het pand aan de Oude Gracht geschikt gemaakt voor zeventien huurwoningen. De ruimtes lenen zich goed voor het realiseren van diverse appartementen van verschillende afmetingen, met een unieke monumentale sfeer, op een mooie locatie in de binnenstad. De woningen worden autonoom ontsloten zonder te vermengen met de publieke functies op de begane grond. In het plan is vanzelfsprekend voorzien in diverse bergruimtes, centrale trappenhuizen en vluchtroutes. Het realiseren van deze woningen zorgt er tevens voor dat er een sluitende businesscase ontstaat.

Bovengenoemde functies kunnen naar verwachting goed omgaan met het huidige parkeer- en bevoorradingsprobleem omdat er sprake is van gespreide bezoekersstromen over de dag zonder grote pieken. Daarnaast vragen de functies niet om grootschalige bevoorrading maar kan dit gedoseerd per functie geregeld worden. Hierdoor is overlast voor de omgeving beperkt. Temeer omdat naar verwachting geen van de functies geluidsoverlast veroorzaakt.

Een unieke plek voor een divers publiek, Tivoli voor en door de Utrechter

Op de schaal van de binnenstad van Utrecht komen functies als het badhuis, de koffiebranderij en het Foodlab momenteel niet voor. In combinatie met de situering op de bijzondere plek en het bewust gebruik maken van de karakteristieke ruimtes wordt er echt iets toegevoegd aan de binnenstad. Dit geldt ook voor de overige functies waarbij de combinatie van de monumentale karakteristiek en de gebruiksfunctie een zekere allure uitstraalt en zodoende onderscheidend is.

Met name het combineren van de genoemde functies op deze plek is uniek voor Utrecht. Door het Tivoli-complex als cluster met het thema *Lifestyle anno 2014* te ontwikkelen, ontstaat de mogelijkheid om een zeer divers publiek naar het complex te trekken. De verschillende functies spreken elk een eigen doelgroep en marktsegment aan variërend van jong tot oud. Dit zorgt ervoor dat het complex voor elke Utrechter iets interessants biedt en Tivoli zodoende 'van de Utrechter blijft'. Alle publieke/commerciële functies zijn bovendien op de begane grond gesitueerd. De functies zijn onderling verbonden door een interne ontsluiting (de voormalige kloostergang) welke middels gereguleerde openstelling ook als publieke stadsroute

kan fungeren. Hierdoor draagt dit sterk bij aan de levendigheid en openbaarheid van het Tivoli-complex, op de schaal van de omliggende straten en de binnenstad.

De clustering van functies biedt ook voor de exploitatie als geheel en de verschillende ondernemers veel voordelen. Zo is het mogelijk om bijvoorbeeld gezamenlijk producten aan te bieden en een breder publiek aan te spreken doordat er zeer diverse doelgroepen van het complex gebruik maken. Vanuit het perspectief van de individuele ondernemer is dit interessant omdat zo nieuwe klanten kunnen worden gewonnen. Dit vergroot de kans op een duurzame bedrijfsvoering in een economisch nog onzekere tijd.

Een duurzame en energieneutrale herbestemming

Onze visie op duurzaamheid is gebaseerd op de pijlers people, planet, profit.

People: de door ons voorgestelde herbestemming met functies rondom thema's als welzijn, gezondheid en comfort passen in de transformatie naar een duurzame samenleving. Daarnaast beogen we met de diverse functies een zo divers mogelijk publiek naar het Tivoli-complex te trekken. Het complex blijft zo een rol vervullen op het gebied van ontmoeten en verbinden met een belangrijke plek in het collectief geheugen.

Planet: het Tivoli-complex kan op termijn energieneutraal worden. Hierbij maken we gebruik van de veelzijdigheid en aanwezigheid van de verschillende gebruiksfuncties. We stellen voor om een energiecoöperatie Tivoli op te richten. Hierin kunnen energiebehoeftes tussen functies worden uitgewisseld waarbij bijvoorbeeld de warmte van de koffiebranderij kan worden gebruikt om de vloer van de peuterspeelzaal te verwarmen. De gebruiksfuncties worden dus ook in een energienetwerk met elkaar verbonden en profiteren zo van elkaar. Daarnaast worden tijdens de renovatie principes als 'warm bouwen' toegepast, een techniek die speciaal voor oude/monumentale gebouwen ontwikkeld is. Hierbij wordt een fijnmazig netwerk van kunststof leidingen in de binnenwandafwerking van het gebouw ingepast. Door deze leidingen wordt in de bodem opgeslagen warmte van rond de 12°C gepompt (de natuurlijke evenwichtstemperatuur tussen zomer en winter). In de winter wordt hiermee de gebouwschil verwarmd en in de zomer gekoeld. Zo is er weinig of geen energie uit fossiele bron meer nodig om een behaaglijke comforttemperatuur te handhaven. Daarnaast worden hiermee vocht- en condensatieproblemen voorkomen. Op het dak van de grote zaal is het ten slotte mogelijk om beperkt zonnepanelen en collectoren toe te passen welke kunnen voorzien in warmte en elektriciteit van ondermeer het badhuis. Daarnaast kan het water van het badhuis ter plekke worden gezuiverd waardoor het niet nodig is continu vers water aan te voeren. Ten slotte wordt door het openmaken van de kloosterhof het verharde oppervlak van het totaal verminderd waardoor het mogelijk is regenwater in de bodem te infiltreren. Dit voorkomt eventuele wateroverlast.

Profit: we beogen een herbestemming die gebruik maakt van de bijzondere monumentale karakteristieken van het complex en functies met een bepaalde allure realiseert. In de financiële onderbouwing gaan we in op de ontwikkelingsconstructie en het te verwachten rendement binnen dit plan. Het is een langjarig economisch model dat de 'Total Cost of Ownership' inzichtelijk maakt.

Van plan naar realiteit: drie enthousiaste ondernemers en een ontwikkelaar sluiten zich aan

Dit plan is niet slechts een visie maar is getoetst op realiteit door actief potentiële ondernemers te benaderen. Hieruit zijn drie ondernemers gekomen die hun steun voor het plan hebben uitgesproken en ook kansen zien om in deze ontwikkeling mee te gaan doen. Dit zijn; Mw. L. Menger - ondernemer Vintage Revival meubel en lifestyle winkel uit De Meern/Utrecht, Dhr. K. Vermaas - ondernemer Roast.nl koffiebranderij uit Utrecht. Daarnaast is er contact geweest met een geïnteresseerde ondernemer op het gebied van spa, wellness en huidverzorging uit Utrecht/Enschede. Ook is er contact geweest met een geïnteresseerde ontwikkelaar, gespecialiseerd in de ontwikkeling en herbestemming van momentaal vastgoed. Ook zij spreken hun steun voor het plan uit:

Reactie HERMON Erfgoed B.V. op plan "Ons Tivoli" (Jan de Mooij, directeur):

"HERMON Erfgoed B.V. gevestigd in Slot Zeist staat voor duurzame HERontwikkeling van MONumentaal Erfgoed en werkt als landelijke onafhankelijk projectontwikkelaar met gedegen kennis en ervaring, aan de herbestemming van (rijks) monumenten. Wij hebben het plan van "Ons Tivoli" bestudeerd en staan positief tegenover de beoogde herbestemming van het poppodium Tivoli. Ook de financiële onderbouwing en uitgangspunten zijn door ons bekeken en bieden een positief vertrekpunt voor de haalbaarheid en slagingskans van dit plan. HERMON Erfgoed B.V. is daarom in een eventueel vervolgtraject geïnteresseerd om als potentiële (her)ontwikkelaar betrokken te worden en bereid om te onderzoeken hoe dit plan een stap verder kan worden gebracht richting ontwikkeling/realisatie."

Financiële onderbouwing en businesscase

Voor de herbestemming *Ons Tivoli* is een businesscase opgesteld en is een financiële haalbaarheidsstudie gedaan. Hierbij zijn kosten en opbrengsten gebaseerd op marktconforme kengetallen en globale ramingen. Vertrekpunt is dat het pand in huidige staat wordt aangekocht van de gemeente Utrecht, de gehele herbestemming door een ontwikkelaar wordt uitgevoerd en het pand aan een commercieel beleggingsfonds wordt verkocht. Dit plan doet daarmee dus geen aanspraak op de gemeente in financiële zin maar kan zich in deze businesscase volledig zelf redden. Er is bewust gekozen voor een financiële constructie met een beleggingsfonds en een ontwikkelaar gespecialiseerd in de herontwikkeling van monumentaal vastgoed. In het beoogde beleggingsfonds wordt vermogen van individuele beleggers (kapitaalkrachtigen) samengevoegd waarmee de benodigde investeringen kunnen worden gedaan. Deze individuele beleggers kunnen rekenen op een bepaald rendement waarbij men fiscale voordelen kan benutten in een direct rendement vanuit de instandhouding van een rijksmonument. Deze voordelen zijn ook meegewogen in de onderhoudslasten van het pand in de exploitatie. Zowel voor de belegger als voor het monumentale complex is dit een positieve wijze van ontwikkelen. Temeer omdat er

in deze constructie nadrukkelijk voor wordt gekozen dat het eigendom van het complex, ondanks de aanwezigheid van meerdere ondernemers (zijnde huurders) bij één partij blijft, het beleggingsfonds. Deze waakt over gedegen en integraal onderhoud, behoud en instandhouding van de monumentale waarden.

Een haalbare businesscase

De haalbaarheidsstudie toont aan dat de ontwikkeling voldoende opbrengsten genereert om een interessante beleggingspropositie te vormen. De jaarlijkse huurinkomsten, verminderd met de verwachte exploitatie- en onderhoudslasten, zijn voldoende om de kapitaallasten voor aankoop en verbouwing af te dekken en een *marktconform* rendement voor de belegger te realiseren. De haalbaarheidsstudie gaat uit van een 15 jaar durende huurexploitatie door een beleggingsfonds met marktconforme condities voor huurinkomsten, exploitatielasten en verkoopwaarden. In beginsel geldt dat het badhuis als afzonderlijk object een negatief resultaat *zou hebben* als gevolg van de forse benodigde investeringen. Echter de opbrengstpotentie van de 17 huurwoningen in het plan en de diverse commerciële functies kunnen het negatief deficit van het badhuis volledig afdekken, zodat op totaalniveau een haalbare businesscase ontstaat.

Exploitatie

De huuropbrengsten zijn per onderdeel van het plan bepaald vanuit een marktanalyse naar marktconforme huurniveaus van woningen en commerciële voorzieningen. Voor het badhuis zijn de huisvestingslasten globaal geraamd door het opstellen van een omzetraming (gebaseerd op kengetallen uit Rabobank Cijfers en Trends brancheinformatie wellness, augustus 2014). Voor de overige functies zijn marktconforme huuropbrengsten gehanteerd. In het eerste jaar wordt voor het gehele complex uitgegaan van een huurderiving van 60% als gevolg van de verbouwing waardoor ruimtes tijdelijk niet kunnen worden verhuurd. De kosten voor exploitatie en onderhoud van het pand zijn gebaseerd op globale kengetallen en zijn inclusief de belastingteruggave van kosten voor instandhouding van het rijksmonument en btw-lasten van de vrijgestelde planonderdelen. Zo zijn de verhuur van de woningen en de peuterspeelzaal vrijgesteld van btw.

Investerings en financiering

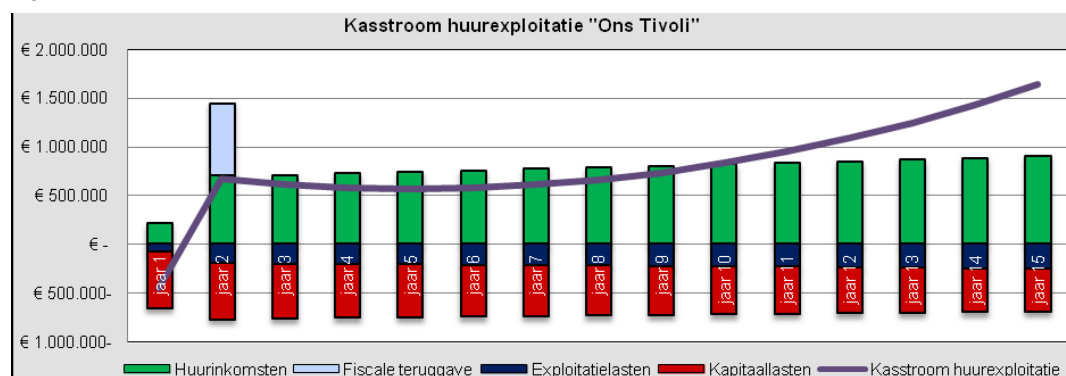
Gebaseerd op ondermeer de Quickscan van de Bibliotheek++ zijn kengetallen gebruikt voor de bouwkostenraming. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen instandhoudingskosten monument, herbestemming van het casco, de binnenafwerking, duurzaamheidspakket, sloop en herinrichting van het kloosterhof. De totale investering in renovatie en afwerking is geraamd op € 7.800.000,- voor het gehele complex. Bovenop de bouwkosten is 13% aan bijkomende kosten gerekend (zoals honoraria, bouwleges, projectbegeleiding), 5% (over bouw- en bijkomende kosten) en 8% voor winst en risico ontwikkelaar (over bouw, bijkomende en algemene kosten). Tenslotte wordt een deel van de investering gefinancierd vanuit het Nederlands Restauratie Fonds (NRF), die goedkope financiering aanbiedt voor de instandhouding van rijksmonumenten. Duurzaamheid is ook in de financiële kant van de herontwikkeling meegenomen. Om een duurzaam beleggingsobject te realiseren, is gekozen om € 500.000,- in een duurzaamheidspluspakket te investeren. Hierin worden gerichte investeringen gedaan op het gebied van bijvoorbeeld energieverbruik, isolatie, warm bouwen, klimaatbeheersing en energieneutraliteit. Dit resulteert in lagere energielasten en tegelijkertijd kan op deze wijze gebruik worden gemaakt van een 'groenlening'. Deze leningen bieden een rentevoordeel en verlaging van kapitaallasten.

Verwerving van het complex

Alhoewel niet officieel als uitgangspunt meegegeven zijn er signalen dat de gemeente Utrecht een aanzienlijke verkoopprijs verlangt. Dit maakt het lastig direct een sluitende businesscase vorm te geven. Los van de beoogde functies komt dit vooral door de hoge investeringskosten voor de renovatie van het pand wat in bouwkundig matig tot slechte staat verkeerd. Dit vormt een eventuele vervolgpoging waarbij met de gemeente naar overeenstemming kan worden gezocht en tevens gekeken kan worden naar planoptimalisaties. De aankoopssom van het pand in huidige staat is daarom voor nu gebaseerd op de beleggingswaarde van het pand (uitgaande van 7% rendement voor de belegger) verminderd met de benodigde investering in de herbestemming. Dit resulteert in een maximale netto aankoopssom van € 2.000.000,- voor het pand in huidige staat (excl. 6% overdrachtsbelasting en 1% transactiekosten).

Fasering

In deze onderbouw is uitgegaan van een herbestemming die in één keer wordt uitgevoerd. Dit hangt samen met de benodigde financiering en het realiseren van voldoende rendement. Wel is het goed mogelijk huidige huurcontracten van bijvoorbeeld de peuterspeelzaal (tijdelijk) door te zetten om op korte termijn ook inkomsten te genereren. Het plan heeft ook de mogelijkheid om te groeien waarbij functies misschien op lange termijn vervangen worden door andere, passend binnen het basisconcept *Lifestyle anno 2014*.



OPBRENGSTEN				
Huuropbrengsten				
Badhuis	1.752	m ²	81	huuromzet per m
Commerciële functies BG	1.027	m ²	155	huuromzet per m
Woningen (17 eenheden)	2.695	m ²	149	huuromzet per m
Totale huuromzet	5.474	m²	701.000	
Jaarlijkse exploitatie- en onderhoudslasten				
Huurderving	Jaar 1	-/- 491.000	60 % van jaarlijkse huuromzet	
Huurderving	vanaf Jaar >1	-/- 11.000	2 % van jaarlijkse huuromzet	
Onderhoudskosten	vanaf Jaar 2	-/- 111.000	€ 20,- per m	
Exploitatielasten	vanaf Jaar 2	-/- 64.000	9% van de huuromzet per jaar	
Niet-verrekenbare btw	vanaf Jaar 2	-/- 21.000	Over vrijgestelde activiteiten	
Netto resultaat huuromzet	vanaf Jaar 2	502.000		
Beleggingswaardering				
Bruto aanvangsrendement	Jaar 2	6,0%		
Beleggingswaarde		11.740.000		
Fiscale belastingteruggave box 1		740.000	80% kosten instandhouding & 52% belastingtarief	
Totale opbrengstpotentie plan		€ 12.840.000		

INVESTERINGSOVERZICHT	
Verwervingskosten	2.140.000
Aankoopwaarde	2.000.000
Overdrachtsbel. (6%) en transactie	140.000
Bouwkosten (excl. btw)	7.760.000
Instandhouding monument	1.360.000
Herbestemming casco	2.600.000
Afwerking	3.200.000
Duurzaamheids pluspakket	500.000
Kloosterhof (incl. sloop)	100.000
Honoraria, bouwleges, begeleiding	1.000.000
Algemene kosten ontwikkelaar	430.000
Winst en risico ontwikkelaar	730.000
Rentelasten	0*
Niet-verrekenbare btw (21%)	780.000
Totale investering	12.840.000

* onderdeel van rendement belegger

FINANCIERING EN RENDEMENT				
Financiering				
Lening	Invest. %.	Invest. €	Jaarrente	Aflossing
NRF lening	10%	1.220.000	1,50%	Lineaire aflossing in 30 jaar
Bancair groenfond	19%	2.500.000	3,75%	Lineaire aflossing in 30 jaar
Bancair	36%	4.620.000	4,25%	Lineaire aflossing in 30 jaar
Subtotaal	65%	8.340.000	3,70%	
Private investeerder	35%	4.500.000		
Totaal	100%	12.840.000		
Rendement private investeerder				
		% invest. (15 jaar)	Rendement € (15 jaar)	
Direct rendement uit huurstream		27%	1.200.000	In 15 jaar vanuit huuropbrengsten
Direct rendement fiscale belastingteruggave		16%	740.000	In jaar na investering
Indirect rendement bij verkoop in jaar 15		29%	1.320.000	Waardeontwikkeling gem. 1% per jaar
Indirect rendement uit aflossing bancaire leningen		93%	4.170.000	Aflossing leningen in 15 jaar
Totaal		166%	7.430.000	
Rendement op kasstroom			7,0%	Effectief rendement op investering

Visie, ontwerp, uitwerking

NOHNIK - Wieteke Nijkraake en Jorrit Noordhuizen

Adviseurs

Stadkwadraat (Dhr. C. van der Blonk, Dhr. B. Oomens, Dhr. C. Teoh)

HERMON Erfgoed B.V. (Dhr. J. de Mooij)

DGMR Raadgevende Ingenieurs (Dhr. P. van Bergen)

Dhr. J. van Aaken, projectmanager stedelijke ontwikkeling gemeente Enschede

Dhr. J. Krakkers, projectmanager maatschappelijk vastgoed woningcoöperatie Domijn

financiële onderbouwing / businesscase

marktpotentie / businesscase

duurzaamheid

ontwikkelstrategie / businesscase

ontwikkelstrategie / businesscase