

Synopsis
2017

Embargo tot 25 november

Hans Schröder

06 53 39 73 92





Bloedstollend vastgoedverhaal Markthal Rotterdam

VAN IDEE TOT ICOON



Hans Schröder & Ruud de Wit

INHOUDSOPGAVE

<i>Voorwoord</i>	7-9
<i>Een Rotterdamse markthal binnen een lange Europese traditie</i>	11
<i>Haagse daadkracht Provast overtuigt Rotterdamse lef</i>	21
<i>Creativiteit in architectuur als basis voor succes</i>	37
<i>Zoektocht naar uitgangspunten voor verdere ontwikkeling</i>	51
<i>Gecompliceerde schuifoperatie in het Laurenskwartier</i>	75
<i>Complexe bouwopgave van de onderbouw van de Markthal</i>	85
<i>Het contracteren van beleggers en de juridische strijd</i>	105
<i>Bovenbouw excelleert door innovatie en adequate financiering</i>	123
<i>Hoorn des Overvloeds, grootste kunstwerk ter wereld</i>	135
<i>Verhuurtraject commerciële deel en verkoop van koopwoningen</i>	149
<i>Opening leidt ook tot internationale lof voor Markthal Rotterdam</i>	175
<i>Drie jaar exploitatie van de marktvloer</i>	187
<i>Programma Markthal Rotterdam</i>	204-205
<i>Verantwoording</i>	206-207
<i>Tijdslijn Markthal Rotterdam</i>	208-209
<i>Met dank aan...</i>	210-211

HOOFDSTUK 1

Een Rotterdamse markthal binnen een lange Europese traditie

De voorgeschiedenis. De gemeente Rotterdam is initiatiefnemer van een markthal in het 'oude' hart van de stad. Het argument is onder meer nieuwe Europese regelgeving voor het verkopen, bereiden en bewaren van versproducten. Het uitgangspunt bij dit vastgoedproject is het **Ontwerp-bestemmingsplan Laurenskwartier** uit april 2000. De gemeente schrijft een competitie uit tussen zes Nederlandse ontwikkelaars waaruit een verrassende winnaar voortkomt: **Provast** uit Den Haag.

HOOFDSTUK 2

Haagse daadkracht Provast overtuigt Rotterdamse lef

De competitie. Provast is de verrassende winnaar uit een **selectie van ontwikkelaars**, zowel in 2003 als 2004. Een unanieme keuze voor een onderscheidend plan, gevolgd door een **Haalbaarheidsanalyse** zes maanden later. **Over netwerken, grondwaarde en de residuele bouwkostenmethodiek** van het project. Met als doel de opening van Markthal Rotterdam in het najaar van 2009.

HOOFDSTUK 3

Creativiteit in architectuur als basis voor succes

De architectuur. Voor Provast is het winnen van de selectie voor de bouw van de Markthal Rotterdam een bevestiging van de kwaliteiten en ambities als ontwikkelaar. Het betekent ook de definitieve doorbraak van architectenbureau **MVRDV** en de Brabantse architect uit Rotterdam, **Winy Maas**. Hij tekent in opdracht van Provast een kloek gebouw met gestapelde functies. Oftewel **een kathedraal voor voeding, voedsel en food**. Het ontwerp, op basis van de Romeinse bouwtraditie met een optimale binnenruimte, slaat wereldwijd aan. De Markthal wordt een 'opgelichte stoep' en zeker niet de 'witte badkamer van Joke Bruijs' in de woorden van Maas.

HOOFDSTUK 4

Zoektocht naar uitgangspunten voor verdere ontwikkeling

De uitgangspunten van de Markthal Rotterdam-ontwikkeling. In de Haalbaarheidsanalyse Project Markthal Grotemarkt Rotterdam van juni 2005 wordt het diepere fundament van het Markthalproject gelegd en dan vooral de invulling van het retaildeel, met als belangrijkste component de marktvloer. Maar het document somt ook de problemen op, zoals **de bestaande bebouwing** op de locatie. Provast gaat er dan nog steeds vanuit dat de Markthal Rotterdam op 1 maart 2009 open gaat, als tenminste het **'boodschappenlijstje'** met zes relevante thema's naar behoren kan worden afgewerkt. Al snel wordt duidelijk dat die datum niet zal worden gehaald. De **complexiteit van de locatie** en de **financiering van de parkeergarage** zorgen voor de nodige discussies met de gemeente. Ook wordt de voortgang belemmerd door **de vastgoedcrisis**. Mede daarom wordt Provast-partner **Hans de Jong**, samen met **Hans Schröder**, nadrukkelijk op het project gezet. De jaren 2008 en 2009 worden aldus voor het project Markthal moeilijk. De belangrijkste problemen worden opgelost, mede dankzij de goede samenwerking tussen de initiator van

het project, de gemeente Rotterdam en ontwikkelaar Provast. De **definitieve aankoop van de parkeergarage** in 2009 door de gemeente en **de tijdelijke erfpacht** blijken cruciaal voor het realiseren van het project.

HOOFDSTUK 5

Gecompliceerde schuifoperatie in het Laurenskwartier

De gebiedsontwikkeling. De Markthal ontwikkelen blijkt een gecompliceerde opgave: het gaat om een veelomvattende aanpak van het hele Rotterdamse Laurenskwartier. De Haalbaarheidsanalyse Project Markthal Grotemarkt is ook het begin van een bredere Rotterdamse **schuifoperatie in het Laurenskwartier**. De oude parkeergarage wordt gesloopt en de twee basisscholen op de Markthallocatie komen in het gebouw aan de Nieuwstraat van **het Zadkine College**, aan de achterkant van het Markthalgebouw. Het Zadkine College op zijn beurt verhuist naar Hofplein 19. En het **Cebeco-kantoorgebouw** gaat tegen de grond en wordt **Blaak 31**, een kantoorontwikkeling van Provast voor onder andere Loyens & Loeff. Langzaam maar zeker schuift **de openingsdatum** van de Markthal Rotterdam door naar eind **2014**.

HOOFDSTUK 6

Complexe bouwopgave van de onderbouw van de Markthal

De bouw van de parkeergarage en de archeologische Tijdtrap. Eindelijk kan worden begonnen met de uitvoering van de parkeergarage, **de onderbouw van de Markthal**. Op woensdag **18 november 2009** - meer dan vijf jaar nadat Provast de selectie uit zes ontwikkelaars heeft gewonnen - begint de **bouw** van de Markthal Rotterdam. De gecontracteerde aannemers **Mobilis B.V.** en **Martens en Van Oord Aannemingsbedrijf B.V.** gaan aan de slag met de parkeergarage op basis van een constructie met **onderwaterbeton**. De afgraving van 150.000 m³ grond kan beginnen, ondanks het feit dat er grote problemen zijn met de beleggers Rodamco Europe en Vesteda en **de vastgoedcrisis** een serieuze bedreiging lijkt te worden voor het hele project. Het bouwteam maakt in drie jaar het onmogelijke waar en zoekt de grenzen van het maakbare op. Een opvallend aspect daarbij is **het archeologisch onderzoek**, met spectaculaire vondsten, wat resulteert in een permanente expositie in de Markthal: **De Tijdtrap**. Over **samenwerking, moed en lef** en **hoe te voorkomen dat moed overgaat in overmoed**.

HOOFDSTUK 7

Het contracteren van beleggers en de juridische strijd

Geraakt door de vastgoedcrisis. Samenwerken met een betrouwbare **belegger** is steeds vaker een voorwaarde om een vastgoedontwikkeling te realiseren. Dat ligt anders vóór de vastgoedcrisis, die wordt ingezet met de val en het faillissement van de Amerikaanse zakenbank Lehman Brothers in september 2008. Een belegger aantrekken voor de parkeergarage blijkt geen probleem. De gemeente Rotterdam werpt zich al in het begin van het ontwikkelingsproject op als de eigenaar van de toekomstige parkeergarage. Institutionele beleggers hebben ook in een vroeg stadium belangstelling voor de andere delen van de Markthal. Al in 2006, dus ruimschoots voor de start bouw van de Markthal, tekent de Nederlandse beursgenoteerde vastgoedbelegger **Rodamco Europe** een Heads of Terms om na oplevering de marktvloer, winkels en horeca in eigendom te nemen. Ook

woningbelegger **Vesteda** stapt in dat jaar gretig in en tekent een koopovereenkomst met Provast voor 102 van de 228 appartementen in de Markthal. Maar mede door de vastgoedcrisis proberen deze beleggers in 2009 onder hun verplichtingen uit te komen. Er volgen stevige en tijdrovende **juridische confrontaties** die uiteindelijk worden gewonnen door Provast en Markthal Rotterdam BV. Gelukkig ziet het Nederlandse beursgenoteerde retailfonds **Corio** het markthalconcept wel zitten en stapt ondanks de crisis in. Jammer genoeg wordt, naarmate de opening van de Markthal nadert, de relatie tussen Provast en Corio ook steeds problematischer. Corio zal overigens vlak voor die opening zelfs in handen komen van het Franse retailvastgoedfonds **Klépierre**. Dat zet de relatie met de ontwikkelaar verder onder druk.

HOOFDSTUK 8

Bovenbouw excelleert door innovatie en adequate financiering

De Markthal Rotterdam krijgt zijn definitieve vorm en uitstraling. De aanleg van de parkeergarage vordert gestaag begin 2012 en dat maakt de druk voor Provast om een financier voor de bovenbouw van de Markthal te vinden groot. **ABN Amro** blijkt in het door de vastgoedcrisis uitgedunde landschap van financiers uiteindelijk als enige bank bereid de bovenbouw met 85 miljoen euro te financieren. Tijdens de vakgoedbeurs Provada van 2012 tekent Provast zowel de **financieringsovereenkomst met ABN Amro** als de **aanneemovereenkomst met J.P. van Eesteren**, een dochteronderneming van TBI. In augustus 2012 begint dit bouwbedrijf met de bouw van de woningen, de winkels en horeca en uiteindelijk de versunits, een bouwtraject dat in een recordtijd van nog geen twee jaar wordt afgerond. Het wordt - net als bij de onderbouw van de parkeergarage - een bijzonder bouwtraject, want de gecompliceerde constructie maakt de toe-passing van talrijke **nieuwe en innovatieve technische ontwikkelingen** noodzakelijk. Ondanks de tijdsdruk lukt dat en kan op 1 oktober 2014 de officiële opening van de Markthal Rotterdam plaatsvinden.

HOOFDSTUK 9

Hoorn des Overvloeds, grootste kunstwerk ter wereld

Hoe een kunstwerk een vastgoedproject extra allure kan geven. Is het ontwerp van architect Winy Maas op zichzelf al een kunstwerk, de Markthal Rotterdam krijgt extra allure door de artistieke bekleding van de binnenwand, 'het plafond' van de marktvloer, door de 'andersdenkende' kunstenaar **Arno Coenen**. Hij wint onverwacht de pitch met zijn kunstproject, met een oppervlakte van twee voetbalvelden: **Hoorn des Overvloeds ('Horn of Plenty')**. Hij wordt daarbij geassisteerd door zijn vriendin **Iris Roskamp** en een groepje medewerkers die er vooral voor zorgen dat het kunstwerk technisch uitvoerbaar is. Het resultaat mag er zijn: het kunstwerk van Coenen draagt ertoe bij dat de Markthal Rotterdam een ongekennde publieke waardering krijgt.

HOOFDSTUK 10

Verhuurtraject commerciële deel en verkoop van koopwoningen

Een crisissituatie. Negen maanden voor de officiële opening van de Markthal Rotterdam door **koningin Máxima**, is er sprake van een **crisissituatie** voor zowel ontwikkelaar **Provast** als voor het beursgenoteerde vastgoedfonds **Corio**. Een klein jaar voor de geplande opening zijn er namelijk

bijna **geen harde huurcontracten** getekend en ook **de verkoop van de 126 woningen door Provast** is begin 2014 nog nauwelijks van de grond gekomen. Toch houdt Provast vast aan de openingsdatum van **1 oktober 2014**. Er wordt met man en macht gewerkt aan de verhuur van de marktvloer, winkels en horecapanden. Ook met Corio gaat het niet goed. In de zomer van 2014, vlak voor de opening van de Markthal Rotterdam, wordt bekend, dat het Nederlandse retailfonds noodgedwongen wordt overgenomen door de Franse beursgenoteerde retailvastgoedbelegger **Klépierre**. Ondanks de vaak moeizame relatie met Corio slaagt Provast erin vrijwel de hele marktvloer en het overgrote deel van de horeca en winkels in de plinten van het gebouw te verhuren, voordat koningin Máxima de Markthal opent. Ook de verkoop van de 126 appartementen is dan in een stroomversnelling gekomen. Op de ochtend van 1 oktober 2014 vindt de **levering aan Vesteda** plaats.

HOOFDSTUK 11

Opening leidt ook tot internationale lof voor Markthal Rotterdam

De opening. Op de middag van **1 oktober 2014** is het zover. Markthal Rotterdam wordt officieel geopend en nog wel door **koningin Máxima**. De lof die ontwikkelaar Provast, architect Winy Maas en kunstenaar Arno Coenen vervolgens krijgen, is overweldigend. Het bijzondere project omvat bij de opening **228 appartementen** - waarvan 102 bestemd zijn voor de verhuur -, **een parkeergarage voor 1.200 auto's** en een commercieel vastgoeddeel met **96 versunits en 20 horeca- en winkeleenheden over**. De Markthal Rotterdam wint in de jaren na de opening alle **vastgoedprijzen** in binnen- en buitenland die ertoe doen. Niet alleen voor het retailproject op zichzelf, maar ook voor deelaspecten, zoals de parkeergarage, De Tijdtrap, de gebiedsontwikkeling en de technische innovaties van de ontwikkeling. Drie jaar na de opening zijn vrijwel alle stakeholders in de Markthal Rotterdam enthousiast over en trots op het eindresultaat. Alleen met de marktvloer gaat het eind 2017 niet onverdeeld goed, na een aanvankelijk vloeiend begin.

HOOFDSTUK 12

Drie jaar exploitatie van de marktvloer

De nasleep. Drie jaar na de opening doet de Markthal Rotterdam het op hoofdlijnen goed. De bewoners van de appartementen zijn tevreden, de parkeergarage draait boven verwachting en het aantal geregistreerde bezoekers blijft met een aantal van ruim 7,5 miljoen per jaar ongekend hoog. Ook de winkels en de horeca in het complex draaien vrijwel allemaal volgens verwachting. De enige zorg is de marktvloer, die wordt getergd door negatieve verhalen van het aantal ondernemers dat failliet is gegaan, de leegstand en een rechtszaak over de servicekosten. Dat is overigens vooral een aangelegenheid voor de eigenaar, het Franse beursgenoteerde vastgoedfonds **Klépierre**. Voor ontwikkelaar **Provast** en dus ook voor de twee hoofdrolspelers **Hans Schröder** - inmiddels als partner teruggetreden - en **Hans de Jong** is het Markthal-verhaal nu min of meer afgesloten. Op 1 oktober 2017 is de Provast-bemoeienis met 'hun' vastgoedproject beëindigd, ondanks een aantal rechtszaken die nog een vervolg kunnen krijgen. Het is aan Klépierre om de volgende fase van de marktvloer inhoud te geven. Hoe dat moet gebeuren, is ook voor professionals een open vraag, waarvan het antwoord in het hemels fundament van het kunstwerk **Hoorn des Overvloeds** staat geschreven.

PROGRAMMA MARKTHAL ROTTERDAM



Retail

100 versunits (van gemiddeld netto 20 m²) op een vloer van

Koel-, opslag- en preparatieruimten (op niveau -1)

Circa 15 food(gerelateerde) winkels

Circa 8 horecazaken

Albert Heijn (op niveau -1)

Gall & Gall en Etos (op niveau -1)

Totaal

4.000 m²

1.200 m²

3.400 m²

2.000 m²

1.500 m²

300 m²

12.400 m²

Parkeergarage

1.200 plaatsen

Appartementen

102 koopappartementen,

variërend van 80 m² tot 140 m²

24 penthouses,

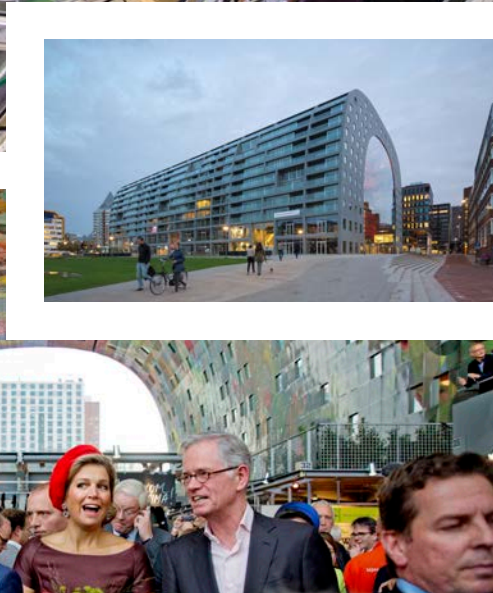
variërend van 140 m² tot 300 m²

102 huurappartementen,

variërend van 80 m² tot 140 m²



PROGRAMMA MARKTHAL ROTTERDAM



Bloedstollend vastgoedverhaal Markthal Rotterdam

Een waargebeurd verhaal over vijf jaar voorbereiding,
vijf jaar bouwen en drie jaar exploitatie.



Hans Schröder (1951) startte zijn vastgoedcarrière in 1976 bij MAB. In 1984 maakt hij de overstap naar HBG (het tegenwoordige BAM). Medio 1986 vraagt Herman de Lint hem het net opgerichte Provast te helpen uitbouwen. Mede onder zijn leiding is Provast de afgelopen dertig jaar uitgegroeid tot een inspirerende, onafhankelijke en toonaangevende ontwikkelaar.

Op 1 januari 2015 is Hans Schröder teruggetreden als partner van Provast. Mede daardoor heeft hij tijd gekregen voor nieuwe uitdagingen, zoals het schrijven van dit boek en zijn uitvinding Wolk, een airbag voor ouderen om te voorkomen dat ze bij een val een heupfractuur oplopen.



Ruud de Wit (1949) is sinds 1972 actief in de journalistiek. Aanvankelijk als correspondent in achtereenvolgens Suriname, Zuid-Afrika, Spanje, Portugal en Noord-Afrika voor de GPD-bladen, Veronica en een aantal andere omroepen. Daarna als chef-redacteur en lid van het MT van het Limburgs Dagblad. Van 2001 tot en met zijn pensionering in 2012 was hij hoofdredacteur van Vastgoedmarkt en VGM Real Estate. Sindsdien is hij actief gebleven in de vastgoedjournalistiek, schrijft columns, interviews en blogs, maar werkt ook voor vastgoedondernemingen op de terreinen strategie, corporate responsibility, positiebepaling en communicatie. In 2013 verscheen van zijn hand het boek Vastgoedmarkt 40 Jaar.

'Bloedstollend vastgoedverhaal Markthal Rotterdam van Idee tot icoon heb ik gelezen als een spannende avonturenroman. Een vastgoedboek als page turner kom je niet vaak tegen. Het is niet alleen een succesverhaal. Mooi is dat ook de persoonlijke drijfveren en emoties van de hoofdrolspelers worden belicht. Voor studenten vastgoedontwikkeling een aanrader. De lezer - en dat hoeft zeker niet alleen de vastgoedprofessional te zijn - wordt een ervaring rijker. Geen fictie, maar een treffend verslag van een spannende onderneming met bewonderingswaardige hoofdpersonen.'

*Prof. dr. Peter van Gool FRICS,
Hoogleraar Vastgoedeconomie aan de Universiteit van Amsterdam
en de Amsterdam School of Real Estate*



www.markthalrotterdam.nl

