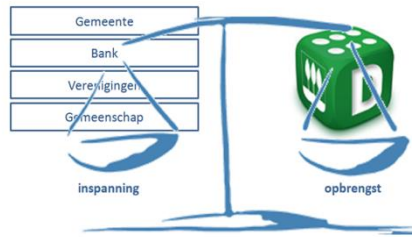




	Optie 1		Optie 2	
	m2 VVO	%	m2 VVO	%
huidige bedrijfsmatige verhuur	337	23%	337	23%
direct verhuurbaar	52	3%	52	3%
vrijte maken	114	8%	275	19%
totaal bedrijfsmatig	503	34%	665	45%
verenigingen (onderverhuur)	974	66%	812	55%
totaal	1.477	100%	1.477	100%



Social Deal De Dobbelsteen, Breda

voorbereidende notitie t.b.v. gesprek op 24 mei 2013

Waarom deze notitie?

Sinds jaar en dag gebruiken diverse groepen en verenigingen in Princenhagen het gebouw van de Dobbelsteen voor hun activiteiten. Eind augustus 2010 kondigt de Gemeente Breda aan dat de Dobbelsteen zijn maatschappelijke functie zou gaan verliezen. De verenigingen en de bewoners van Princenhagen willen dat het gebouw van de Dobbelsteen voor de gemeenschap behouden blijft. Zij hebben hiervoor diverse gesprekken gevoerd, stappen gezet en mogelijkheden onderzocht. In deze notitie het resultaat van deze zoektocht in een notendop. Bedoeld om op 24 mei 2013 met betrokken partijen te bespreken en te kijken of we de handen op elkaar kunnen krijgen voor het behoud van de Dobbelsteen.

Huidige gebruikers	Aantal leden	Gebruik
Scouting Sint Martinus	120	Zolder
Hobbyclub	100	Zolder
Society Doel-Punt	60	Beneden
De Pitstop	60	Beneden
BSUR	60	
Muziekverenigingen		
Dorpsraad		
Kober (kinderopvang)		





Doel en basisgedachte

Doel is het duurzaam behouden van de Dobbelsteen voor de gemeenschap van Princenhage.

Dat vraagt een organisatie die de Dobbelsteen:

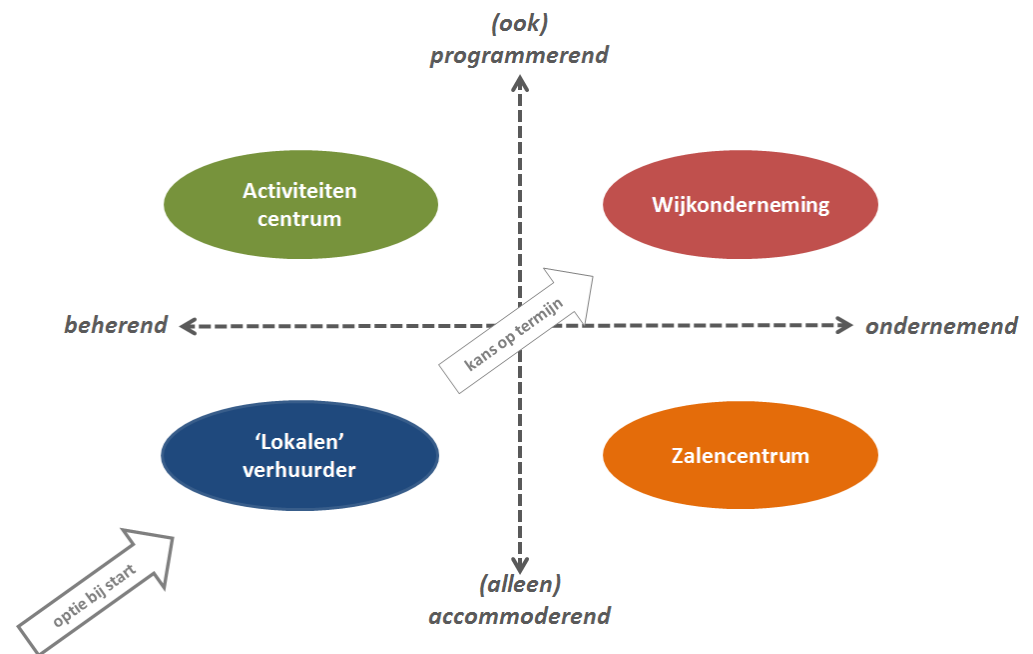
- verwerft, actief onderhoudt en beheert;
- ruimtes verhuurt of in gebruik geeft;
- actief 'in de markt zet' en
- binding houdt met gemeenschap.

Bij aanvang verdient De Dobbelsteen met de (meerjarige) verhuur van lokalen (ROZ-contracten).

Op termijn liggen er ook kansen voor:

- actieve zalenverhuur,
- horeca,
- maatschappelijke dagbesteding,
- enzovoort.

Dit perspectief op termijn vraagt (meer) ondernemerschap en een hogere personele inzet dan 'lokale verhuur'.





De organisatie

De organisatie die het gaat doen is de Coöperatie U.A. De Dobbelsteen met als leden:

- verenigingen (zorgen voor werkzaamheden)
- investeerders (zorgen voor eigen vermogen)

Wat deze organisatie ten minste doet is:

- onderhoud en (duurzame) aanpassingen
- administratie, verhuur en sleutelbeheer
- marketing en pr

Dat vraagt de volgende investering:

- Aankoopsom: € 405.000,-
- Overdrachtskosten: € 30.000,-
- Verbouwingskosten en aanvangsleegstand: € 65.000,-
- Totaal: € 500.000





Kosten (dekking)

Jaarlijks moeten de volgende kosten worden gedekt:

- Financieringslasten (6%): € 30.000,-
- Onderhoud: € 10.000,- (40% van gebruikelijke kosten, 60% vrijwilligerswerk)
- Belastingen en verzekeringen: € 3.500,-
- Overige kosten, waaronder frictielegstand: € 6.500,-
- Totaal: € 50.000,- per jaar

De gebruikerslasten worden op basis van werkelijke kosten doorbelast aan de gebruikers.

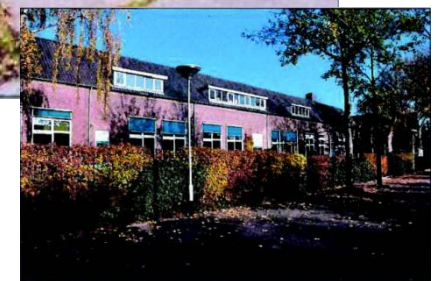
De jaarlijkse kosten van € 50.000,- worden gedekt door:

- reguliere verhuur (ROZ-contracten) aan bedrijven
- optioneel: verhuur aan verenigingen

Er is niet gerekend met:

- giften; giften liever in de vorm van eigen vermogen, bovendien is het niet gewenst dat de coöperatie de verenigingen op charitatieve markt gaat beconcurreren.

- sponsorbijdragen; sponsorship alleen interessant voor huurders, in huurtarief verdisconteren.





De markt voor verhuur

Waarom zouden bedrijven huren in De Dobbelsteen? De Dobbelsteen biedt:

- atmosfeer en (sympathieke) uitstraling
- kansen om klanten te ontmoeten en
- lage kosten (gematigd huurtarief, geen BTW, lage servicekosten).

Wie en wat zijn die bedrijven?

- maatschappelijke en zakelijke dienstverleners gericht op particuliere segment (B2C).

Alternatieven voor De Dobbelsteen zijn:

- overmaat van goedkope kantoren in Breda;
- werken vanuit eigen huis;
- toenemend beschikbaarheid van [maatschappelijk vastgoed](#)

In de Kantorennota Breda 2020 (uit 2011) lezen we:

- “Breda kent een bovengemiddelde leegstand” (blz 19)
- Maar ook: “Bij kantoren in woonwijken is te zien dat de verwachte vraag de plancapaciteit overtreft” (blz 20).

Dat laatste biedt perspectief voor de Dobbelsteen.

Boschstraat: € 120,- / m2 (ex)



Wethoudervan Haperenstraat: € 120,- / m2 (ex)



concurrentie?



Kronenburgwerf: € 100,- / m2 (ex)



Ettensebaan: € 85,- / 2 (ex)



Gebruik en huurtarieven

Uitgangspunten:

- Beschikbare m2 Verhuurbaar Vloeroppervlak (VVO): 1477 m2
- Markttarief: € 75,- per m2 per jaar (excl. servicekosten)
- Servicekosten: circa € 20,- per m2 per jaar
 - energie en water
 - beveiliging
 - schoonmaken en gebruikersonderhoud algemene ruimten
- Benodigde huuropbrengst per jaar: € 50.000,-
- huidige verdeling verenigingen – bedrijven: 75% - 25%

	Lokalen	Sanitair	Gang	TOTAAL	
W-GROEP	206 m ²	16 m ²	46 m ²	268 m ²	
PITSTOP	40 m ²	5 m ²	7 m ²	52 m ²	
BSUR	63 m ²	? m ²	16 m ²	79 m ²	← verhuur aan verenigingen
HOBBYCLUB	144 m ²	8 m ²	19 m ²	171 m ²	
SCOUTING	398 m ²	10 m ²	69 m ²	477 m ²	
<hr/>					
KOBER	226 m ²	22 m ²	65 m ²	313 m ²	← bedrijfsmatige verhuur
SINTE MAERTE	24 m ²	0 m ²	0 m ²	24 m ²	
DOBBELSTEEN	1101 m²	61 m²	222 m²	1384 m²	

Optie 1 = inschikken volgens voorstel

- Bedrijven huren 34% á € 75,-
- Verenigingen huren 66% á € 12,50 (plus € 20,- servicekosten)
- met recht op onderverhuur

Optie 2 = iets meer inschikken voor gratis ruimte

- Bedrijven huren 45% á € 75,-
- Verenigingen huren 55% á € 0,- (dus alleen € 20,- servicekosten)
- Ook met recht op onderverhuur

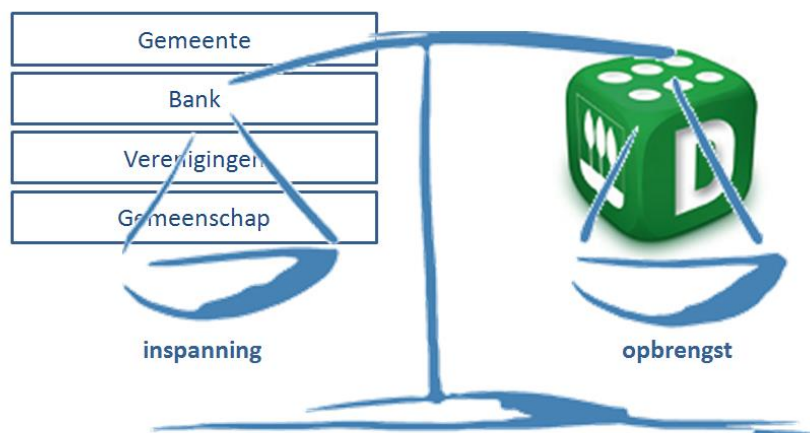
	Optie 1		Optie 2	
	m2 VVO	%	m2 VVO	%
huidige bedrijfsmatige verhuur	337	23%	337	23%
direct verhuurbaar	52	3%	52	3%
vrij te maken	114	8%	275	19%
totaal bedrijfsmatig	503	34%	665	45%
verenigingen (onderverhuur)	974	66%	812	55%
totaal	1.477	100%	1.477	100%



Financiering

De investering wordt als volgt gefinancierd:

- Externe financier: € 375.000 (70% van executiewaarde [85%] van € 610.000 + € 20.000)
- Eigen vermogen: € 125.000 (minimaal dividend: 1,2%, rest reservevorming)



Big Deal

De mogelijke deal om dit rond te krijgen is als volgt.

Gemeente:

- Levert pand met 30% korting (verkoopsom: € 405.000,-)
- Stelt ruime (planologische) bestemming vast

Financier

- Stelt hypotheek beschikbaar voor 70% van executiewaarde met lage rente (4,5% ?)

Verenigingen

- Schikken in en bieden meer ruimte voor bedrijven
- betalen lage huur (optie 1) of geen huur (optie 2)
- betalen tenminste eigen gebruikskosten
- hebben recht op onderverhuur
- ondersteunen coöperatie (onbetaald) met onderhoud, administratie en marketing

Gemeenschap

- stelt voldoende eigen vermogen beschikbaar (min. € 125.000)



Alternatieven

Ten aanzien van verdienmodel

Geen 'lokalerhuurder' maar 'Wijkonderneming'

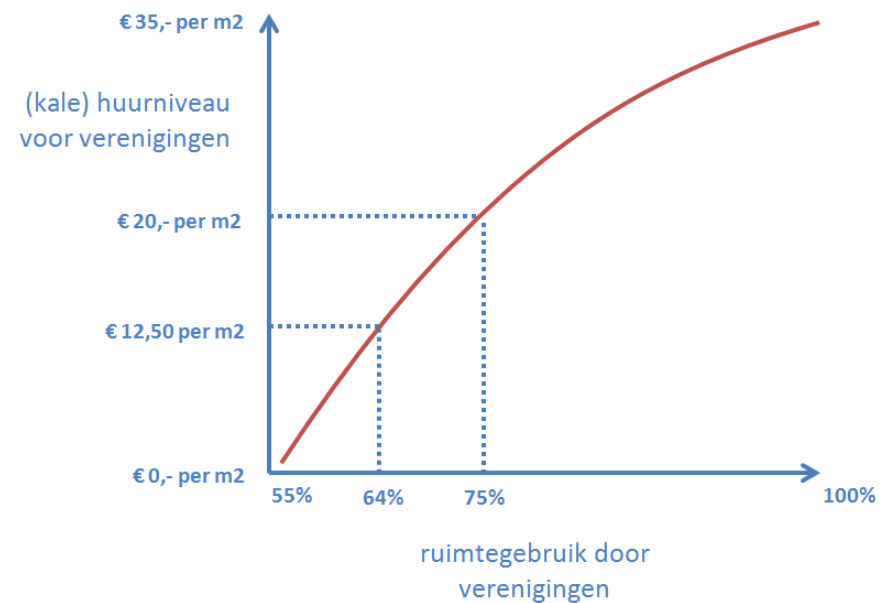
- diensten aanbieden op maatschappelijke markt i.s.m. zorgprofessionals (bv. dagbesteding in WMO);
- ontwikkelen van zalenverhuur en horeca in samenwerking met en in ruimte van verenigingen.

Voordeel: meer dynamiek en omzet

Nadeel: complex en hoge personele inzet

Ten aanzien van:

- aantrekken lening: bank versus particulieren; mogelijk voordeel: lagere rente
- aantrekken eigen vermogen: grote investeerders (5 x € 25.000,-) versus kleine investeerders (100 x € 1.250,-); voordeel: meer eigenaarschap bij gemeenschap
- uitkeren dividend: 1,2% versus 50% van winst; voordeel: aantrekkelijker om mee te doen



Verantwoording

De inhoud van deze notitie is gebaseerd op gegevens zoals wij die van de Dobbelsteen hebben gekregen.

Colofon

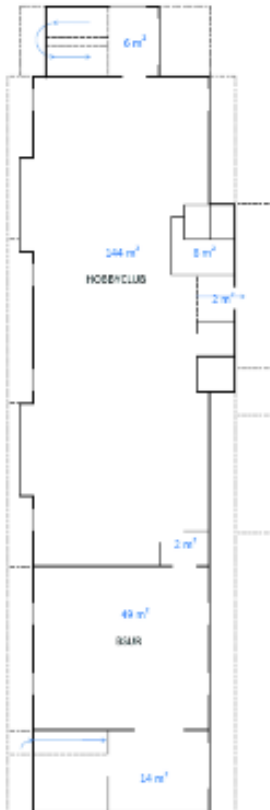
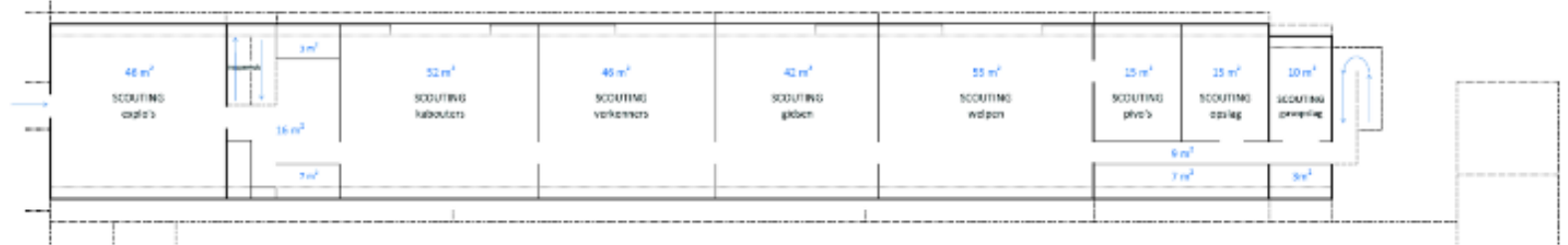
Auteurs: Ingrid de Moel en Marc van Leent
Mei 2013





1e verdieping lange vleugel

PLATTEGROND
'DE DOBBELSTEEN'
Doelen 36, Princenhage-Breda



1^e verdieping zijvleugel



begane grond