

Plan van aanpak realisatie Blue Food Centrum Wieringen

Concept 17 mei 2024

BFC
WIERINGEN

Regionaal Blue Food Centrum Wieringen

#BFC

1. Inleiding

In dit plan van aanpak wordt de realisatie van het Blue Food Centrum Wieringen uitgewerkt.

Uitgewerkt wordt welke stappen er concreet genomen moeten worden om het doel te bereiken. Dat wordt gedaan door de volgende zaken nader uit te werken:

- a. Doel
- b. Uitgangspunten
- c. Aanpak (fasering)
- d. Organisatie
- e. Begroting
- f. Risico's
- g. Communicatie
- h. Planning

2. Doel: projectdefinitie

In het Investeringsplan VOP 2024-2030 wordt de ambitie uitgesproken om meer reuring en economische spin-off te realiseren rond de aanvoer en handel van vis. De achterliggende gedachte is het borgen van de toekomst van Den Oever als levendige visserijhaven. Het VOP voorziet in een vernieuwingsimpuls onder de noemer Blue Food Centrum Wieringen. Dit moet resulteren in de volgende elementen:

Blue Food Centrum Wieringen	Elementen
Centrale Open Marktplaats naast de Coöperatieve Visafslag in hetzelfde gebouw	Aanvoer en handel van diverse verse vis, gekoppeld aan Inpandige Visafslag Ruimte om te werken met vers aangevoerde vis Bedrijfsverzamelgebouw om te 'werken met vis' Zeeverse Vismarkt Beleving Visserij & Vis & Natuur Passende Horeca Kantoren visserij gerelateerde organisaties
Collectief Innovatie Atelier	Platform voor aanpassing vloot (diversificatie) door leden Industriegroep Haven Den Oever
Onderdak Varend Erfgoed	Sfeer in de haven (historische traditie)

De bijbehorende indicatieve begroting voor de VOP ontwikkelingsimpuls is als volgt:

VOP Hollands Kroon	Bedrag
Aanpassing Centraal Gebouw voor Blue Food Centrum Wieringen	€ 4.800.000
Inrichting Zeeverse vismarkt	€ 400.000
Vernieuwing visafslag	€ 100.000
Aanpassing Haventerrein t.b.v. varend erfgoed	€ 400.000
Opzetten van een Innovatie Atelier	€ 1.000.000
Dekking: bijdrage VOP Rijk Blue Food Centrum	-€ 3.150.000
Dekking: bijdrage VOP Rijk Innovatie Atelier	-€ 500.000
Dekking: bijdrage gemeente Hollands Kroon	-€ 2.000.000
Dekking nog te verwerven	-€ 1.550.000

3. Uitgangspunten

Voor de realisatie van het BFCW gaan we uit van een samenwerkingsmodel tussen twee entiteiten: de werkorganisatie BFCW en de Coöperatieve Visafslag Den Oever. Uitgangspunt voor de locatie van het BFCW is het huidige gebouw van de visafslag. Het hoe daarvan is nog niet bekend. Voor de realisatie van het BFCW gaan we uit van een regievoerende rol van de gemeente, via de werkorganisatie BFCW. De gemeente heeft het budget voor de realisatie van het BFCW in beheer. De indicatieve begroting uit paragraaf 3 is daarbij de leidraad. De uitvoering van de gemeentelijke rol wordt, totdat de werkorganisatie BFCW operationeel is, door het projectteam BFCW vervuld.

Het op te stellen bidbook biedt het kader voor de ontwikkeling van het BCFW, het perspectief waar naar gestreefd wordt, waar externe instanties, organisaties en bedrijven mee worden verbonden en waarmee cofinanciers duidelijkheid krijgen over de ambitie en de onderdelen waaraan zij kunnen bijdragen. Het geld van de gemeente is investerings- en ontwikkelingsgeld. Het BFCW zelf moet na realisatie zich zelf kunnen bedruipen. Stip op de horizon is dat de gemeente zich op termijn kan terugtrekken en de investering in het eigendom van vastgoed voor BFCW (goed)deels weer terugontvangt voor herinvestering in de verdere havenontwikkeling (revolving fund).

4. Aanpak (fasering)

Het beoogde BFCW is een multifunctionele accommodatie op de haven van Den Oever met een bedrijfsmatige en een publieke functie, een logistiek-administratieve functie (afslag), een kantoorfunctie, een marktfunctie, een horecafunctie, innovatie atelier en onderdak varende erfgoed. Met andere woorden: een centraal bedrijfsverzamelgebouw met een publieke functie in connectie met een collectief innovatie atelier en voorzieningen voor onderdak voor varende erfgoed.

Voor de realisatie ervan onderscheiden we 6 fasen:

1. Verkenning
2. Programma van eisen en business case
3. Ontwerp en samenwerking
4. Aanbesteding en realisatie
5. Exploitatie
6. Doorontwikkeling

Ad 1. In deze fase wordt gewerkt aan 5 producten:

- Conceptverkenning: het maken van een 'bidbook' dat de essentie van BCFW weergeeft. Het moet wervend zijn. Dit bidbook is van groot belang voor de gesprekken met instanties en fondsenwerving. Het biedt het conceptueel referentiekader: het kompas voor de opgave. In het bidbook zit een globale business case waaruit blijkt dat het niet om 'geld doorgeven' gaat, maar om partnerschappen met een gemeenschappelijk belang ook voor de visserijgemeenschap, en dat Rijk en gemeente daarom ook veel geld spenderen om dit te willen laten slagen. Het bidbook is een groeidocument. In dit plan van aanpak krijgt de realisatie van het gebouw van BFCW veel aandacht, maar in het bid book zal ook aandacht worden besteed aan de andere elementen zoals het innovatie atelier en het onderdak voor het varende erfgoed, en de indirecte spin-off van de publieke belangstelling in BFCW voor lokale horeca, middenstand en samenleving.
- Intentie overeenkomst: de eerste intentie is om het BFCW te vestigen in het gebouw van de Coöperatieve Visserijafslag Den Oever. Het is belangrijk om vroegtijdig met de eigenaren en gebruikers van het gebouw van de Visserijafslag (i.c. Coöperatieve Visafslag Den Oever) de wens tot samenwerking uit te spreken: de BFCW-organisatie komt immers naast de afslagorganisatie te staan. Dit verdient ook publiciteit. De voorbereidende gesprekken met de Coöperatieve Visafslag Den Oever zijn positief.
- Vastgoed verkenning: uitzoeken van alle informatie met betrekking tot het pand, wie is de eigenaar, wat zijn de kosten van verwerving (er zijn taxatierapporten) en wat is het voorstel van

de eigenaar en de bank. De waarde van het pand zit met name in de functie die het vervult en de verdiensten van de aanvoer en eerste verwerking van garnalen (de economische functie). Die moet op enigerlei wijze geborgd blijven. Anders is het minder courant vastgoed. Daarnaast is het belangrijk een bouwtechnische opname te doen waarin wordt gekeken naar de constructieve en bouwtechnische staat van het gebouw en andere aspecten die van invloed zijn op de herbestemmingsmogelijkheden zoals ruimtelijke indeling, daglichttoetreding, luchtkwaliteit (geur), aanwezigheid van trappen en doorgangen. Hierbij dient ook naar duurzaamheidsaspecten te worden gekeken. Gelet op de eerste gesprekken met de afslag is de verkenning gebaseerd op volledig eigendom en worden alternatieven uitgewerkt op die basis: mede eigendom, huur of nieuwbouw. In dit verband wordt ook de eigendomssituatie van de openbare ruimte in beeld gebracht.

- Marktverkenning: De marktverkenning brengt de behoefte bij gewenste eindgebruikers in beeld. Hiervoor vinden in ieder geval plaats: gesprekken met top 10 voor BCFW relevante vissers in kop van Noord Holland (aanvoer), gesprekken met top 10 van voor BCFW relevante handelspartijen (handel), gesprekken met 3 relevante logistieke partijen, gesprekken met ondernemers die relevante en aanpalende business zouden willen starten in vishal van BCFW, gesprekken met visserij(haven) gerelateerde organisaties om kantoor te houden in BCFW. In de verkenning wordt ook gesproken met de organisaties die het Innovatie atelier en het Onderdak varende erfgoed gaan vormgeven.
- Governance. Met input van de voorgaande vier producten zal ook een advies worden opgesteld over de vormgeving van de BCFW organisatie. Wordt dit een aparte rechtspersoon, vanaf wanneer dient deze er dan te zijn, wat is de relatie tot de gemeente als investeerder/aanjager etc?

Ad 2. In deze fase wordt gewerkt aan 2 producten:

- Programma van eisen voor aanpassing van het gebouw dat thans volledig dienst doet als visafslag: op basis van de marktverkenning wordt een programma van eisen opgesteld voor het BCFW met m2 per functie. Hiervoor is een projectleider Vastgoed nodig naast de inbreng van de kwartiermaker. De voor de subsidie gemaakte schets door de architect houdt onvoldoende rekening met specifieke vereisten van de visverwerking. Dat moet goed in het programma van eisen komen. Daarnaast moet er ook een programma van eisen komen voor de investeringen in de vorming van een Collectief Innovatie atelier en in verbeteringen van het onderdak van varende erfgoed.
- Dit programma van eisen wordt voorzien van een globale business case met een investeringsom, transitiekosten en een doorrekening van de exploitatie in de eindfase. De globale business case dient als financieel kader voor het voorlopig ontwerp.

Ad 3. Op basis van de locatiekeuze, het programma van eisen en de business case wordt een schetsontwerp en een vlekkenplan gemaakt voor de locatie van het BCFW. Door het vlekkenplan zal duidelijk zijn:

- welke functies waar kunnen worden ondergebracht in een optimale samenhang en het beste passen;
- welke aanpassingen er doorgevoerd moeten worden in de uiterlijke verschijningsvorm van het afslaggebouw; opdat het exterieure karakter van het gebouw iconischer wordt.
- Welke aanpassingen er doorgevoerd moeten worden in de inrichting van het gebouw, met onderscheid naar ruimtes waar met vis wordt gewerkt, ruimtes die publieke beleving dienen en kantoorruimtes.

Het is van groot belang dat er een specialistische architect danwel bouwkundig adviseur en interieur ontwerper wordt ingehuurd. Het exterieur is vooral belangrijk voor de publieke uitstraling naar de haven (i.p.v. de huidige gesloten uitstraling), maar het interne ontwerp is het meest uitdagende

vanwege de verschillende functies die bij niet goede uitwerking kunnen conflicteren: containment ruimte en routing voor werken met vis versus openbare publiek ruimten, naast kantoorcomplex met beperkte toegang. Doelstelling daarbij is de beschikbare oppervlakte van het gebouw zo goed mogelijk te benutten. Op basis van het vlekkenplan wordt de business case verder uitgewerkt.

Op basis van het schetsontwerp kunnen verdere gesprekken plaatsvinden met de Coöperatieve Visafslag Den Oever over de samenwerkingsvorm en het exploitatiemodel. Dit moet uitmonden in een samenwerkingsovereenkomst waarin o.a. de rollen en (financiële) verantwoordelijkheden van de Coöperatie en de gemeente (c.q. BFCW-organisatie) worden vastgelegd.

Het voorstel is in deze fase ook de profielschets op te stellen voor de bedrijfsleider. Het moment dat de kwartiermaker ophoudt en de bedrijfsleider begint, moet nader bepaald worden.

Ad 4. In deze fase kan worden besloten het project uit te besteden aan een ontwikkelaar of zelf aan te sturen op het traject van Voorlopig Ontwerp tot Definitief Ontwerp, aanbestedingsgereed bestek, vergunningprocedures, aanbesteding, gunning etc. In de planning wordt er vanuit gegaan dat de projectleider vastgoed van het projectteam deze opdracht uitvoert, maar dat is een van de opties.

Ad 5/6. Gelijktijdig met de realisatiefase kan worden begonnen met het in de markt zetten van de functies die binnen het BFCW worden ontwikkeld, het uitwerking van de beleevingsfunctie, de uitlijning van het Innovatie Atelier, het afstemmen van de ontwikkeling Onderdak Varend Erfgoed in relatie tot Centrale Marktplaats binnen het kader van BCFW. Dit kan door de bedrijfsleider worden gedaan.

5. Organisatie

De hoofdproject structuur van het project is:

Opdrachtgever:

Bestuurlijk opdrachtgever:	Robert Leever
Ambtelijke opdrachtgever:	Melissa Roecoert

Opdrachtnemer (projectteam):

Kwartiermaker:	Martin Scholten
Projectleider vastgoed:	Nog te werven
Projectcontroller:	Peter Beumer
Projectmarketeer/fondsenwerving:	Ellen Klaus
Projectsecretaris:	Etienne Brutel

De opdrachtgever overlegt met de opdrachtnemer tweewekelijks in stuurgroep verband. Deze vindt in principe plaats tussen de leden van de opdrachtgever (gemeente) en de leden van de opdrachtnemer (projectteam) samen met de projectsecretaris. De projectsecretaris vervult de liaison functie tussen de projectgroep en de ambtelijke organisatie en verzorgt de agenda van de stuurgroep. Vaste agendapunten zijn:

- a) De stand van zaken van het plan van aanpak
- b) De stand van de fondsenwerving

De opdrachtgever wordt ondersteund door business controller Martijn Dekker.

Het projectteam overlegt wekelijks samen. Het plan van aanpak is uitgangspunt voor de sturing op de voortgang. Het projectteam overlegt via de projectsecretaris naar de ambtelijk opdrachtgever voor inzet aanvullende expertise vanuit de gemeente of daarbuiten.

6. Begroting

In deze paragraaf is de voorlopige begroting opgenomen voor het totale project en de projectbegroting uitgaande van volledig eigendom. Voor de totale begroting van het projecten houden we onderstaande indicatieve begroting aan:

	Voorbereiding (1 jaar)	Realisatie (2,5 jaar)	Ingroei (2 jaar)	Eind- situatie	Toelichting
Projectteam	-200.000	-300.000			Inschatting
Werkbudget	-75.000	-75.000			Inschatting
Aanpassing Havenplein t.b.v. erfgoed		-400.000			Cf. VOP
Innovatie atelier		-1.000.000			Cf. VOP
Eigendom gebouw		-2.260.000			Boekwaarde pand
Verbouwing onrendabel		-3.167.200			Nieuwbouw: € 860/m ² + 20% bijkomende kosten 50% pand verbouwen: 2.100*860*1,2 + 1.000.000 voor de buitenkant.
Aanpassing omgeving Havenplein		-500.900			Saldo post
Eigenaarslasten incl huidige gebouw			-172.550	-172.550	Cf huidige begroting coöperatie, gerekend met de helft van de rente
Bedrijfsleider (0,5 FTE)		-162.500	-65.000	-65.000	Aanname: 0,5 FTE (andere 0,5 FTE door afslag)
Exploitatielasten			-35.000	-35.000	Inschatting
Verhuur afslag			145.350	145.350	Gerekend is met verhuur 75% begane grond
Verhuur overig BG			0	0	Gerekend is met verhuur 25% begane grond
Verhuur 1e verdieping			0	0	Gerekend is met VVO verdieping = 1.774
Financieel effect	-275.000	-7.865.600	-127.200	-127.200	
Dekking VOP Innovatie atelier		500.000			Cf VOP
Dekking VOP BFC gebouw		2.650.000			Cf VOP
Activering pand gemeente		2.260.000			Boekwaarde pand
Treffen voorziening pand		-565.000			Risicoreservering
Bijdrage gemeente reserve	275.000	1.470.600	127.200	127.200	Cf VOP
Nog te verwerven cofinanciering		1.550.000			Cf VOP
Financieel effect	0	0	0	0	

Toelichting. De cijfers zijn gepresenteerd in aansluiting op het VOP. Waarbij er sprake is van een gemeentelijke bijdrage van 2 miljoen (cofinanciering VOP plan), een VOP bijdrage van € 3,15 miljoen en een nog te verwerven bijdrage van € 1,55 miljoen. De Investerings in Havenplein t.b.v. erfgoed en Innovatie. Na verwerving tegen boekwaarde ontstaat er naar verwachting tussen de € 0,9 en € 1,0 miljoen liquiditeit in de visafslagorganisatie waarmee een deel van de nog te verwerven cofinanciering zou kunnen worden ingevuld alsmede investeringen in de toekomst van de afslag.

Voor het voorbereidingsjaar wordt de volgende begroting aangehouden:

Investering	Specificatie	Bedrag
Projectteam:		200.000
Kwartiermaker:	50.000	
Projectleider vastgoed:	60.000	
Projectsecretaris:	t.l.v. eigen	
Projectmarketeer	50.000	
Projectcontroller:	40.000	
Werkbudget:		75.000
Placemaking-locatie 7 maand	15.000	
Taxaties en juridisch advies	20.000	
Marketing	25.000	
Diversen	10.000	

7. Risico's

In de uitwerking van de business case zal een risico analyse worden opgenomen. De belangrijkste risico's zijn:

- Goede afspraken met de visafslag
- Verwerving van het pand en de verplichtingen die daar bij horen
- Samenwerking met visserij en handel bewerkstelligen
- Welslagen van het trekken van publiek
- Afdoende middelen om de plannen te realiseren

In de business case zal hier uitwerking aan worden gegeven. Belangrijke vraag in de voorbereiding was de vraag wat er gebeurt als de cofinanciering niet tot stand komt. Duidelijk is dat we de VOP middelen pas mogen inzetten als de cofinanciering daar tegenover staat. Geprobeerd zal worden ook de verwerving van het pand als cofinanciering in te zetten zodat de VOP bijdrage geborgd is. Ook zullen de uitgaven zodanig worden gefaseerd dat er niet meer wordt uitgegeven dan er aan middelen gegarandeerd is waardoor sommige uitgaven (bijvoorbeeld Innovatie atelier) wellicht later in de tijd moeten worden gedaan. Daarom zit in de plan van aanpak nu de eerste prioriteit op de herinrichting van het gebouw en de gemeenschappelijke faciliteiten om het hart van BFCW (de handelpaats voor verse vis voor de korte ketens/kleine porties handel en havenbezoekers) zo snel als mogelijk operationeel te krijgen. Het idee is de rest van de € 1,15 miljoen (€ 3,15 miljoen VOP minus € 2 miljoen gemeente) in reserve te houden en pas vrijgeven als er extra cofinanciering is.

Blijft dat de business case de middelen nodig heeft om de plannen tot uitvoering te brengen. Hiervoor is in principe 6 jaar de tijd. Dat geldt voor alle VOP percelen. De regio's staan aan de lat om die cofinanciering te arrangeren. In het VOP perceelplan is voorzien dat we voor de € 1,55 miljoen een aanspraak zullen doen op Provincie NH (intentie is uitgesproken, moet nog rond gemaakt worden), Leader, Waddenfonds, andere fondsen (regio Deal) en private deelnemers die begunstigd worden door BFCW. Het is nodig hiervoor een wervingsplan te maken.

8. Communicatie

Voor de ontwikkeling van het Blue Food Centrum Wieringen op een levendige visserij-haven met dagverse vis van Wieringen is de aandacht voor marketing-communicatie onontbeerlijk. De

verschillende stakeholders willen we meenemen in onze ambitie om de kansen voor de visserij, de ondernemers, de bewoners, de bezoekers en de gemeente (bestuur, raad en ambtenaren) te verzilveren. Dat doen we door het vertellen van het verhaal over het Blue Food Centrum Wieringen de plek waar vis en visserij in heden en verleden worden getoond aan een breed publiek, waarmee meer toerisme naar Wieringen trekt. Wieringen heeft de grootste thuisvloot in de eigen haven liggen, met horeca onder handbereik. Dit gegeven dient worden gebruikt voor de marketing van het hele gebied, in combinatie met trekpleisters als afgeleide bedrijfstakken, zoals de sportvisserij, horeca en toelevering. Wieringen moet daarmee een beleving worden voor dagjesmensen en toeristen die een paar dagen weg willen. Dit moet vorm krijgen in het communicatie- en marketingbeleid.

De strategie hiertoe kent in de fasen van ontwikkeling een verschillende aanpak naar de doelgroepen, zoals de zakelijke markt (vissers, handel, (horeca)ondernemers), consumenten (bewoners en bezoekers) en de gemeente (raad, bestuur, organisatie), fondsen, financiële instellingen en de pers. In een uitgebreid plan duiden we deze fasen en werken die uit in middelen en acties. Met die acties streven we een frisse, onderscheidende look and feel na, waarbij kwaliteit, beleving en duurzaamheid voorop staan.

Voor de verkenningsfase werken we aan een bidbook en een digitale presentatie om de partijen bilateraal en tijdens bijeenkomsten te informeren en te enthousiasmeren. We willen de verschillende doelgroepen deelgenoot maken van het wenkend perspectief- namelijk het Blue Food Centrum Wieringen. We communiceren de mijlpalen via persberichten, nieuwsberichten op de website en de social media kanalen van Hollands Kroon en de gemeentenieuws pagina in de pers. Ook willen we zoveel mogelijk gebruik maken van placemaking technieken om al zichtbaar en aanspreekbaar te zijn op de haven. Dit doen we door gebruik te maken van een bestaande kantoorruimte en/of een keet/container op de haven waar we informatie over het Blue Food Centrum Wieringen delen. Daarnaast willen we op een natuurlijke manier act de présence geven op evenementen van derden, zoals de Flora en Visserij dagen.

Vanaf nu tot en met oktober zullen er diverse gelegenheden zijn die we benutten als pers/relatie moment en/of moment waarop we zichtbaar zijn zoals:

- Juni: aankondiging van de ondertekening van de intentie-overeenkomst met de visafslag, aankondiging convenant ondertekening met rijk en opening placemaker.
- Augustus: Aanwezigheid met een stand/diner en/of vaartocht bij Flora en Visserijdagen.
- Oktober: presentatie BFCW als entiteit met personele invulling.

9. Planning

Fase	Onderdeel	Wie	Datum
1	Conceptverkenning-bidbook en voorstel aanpak cofinanciering (wervingsplan)	Ellen	Mei 2024 en doorlopend
1	Intentieovereenkomst gemeente en visafslag	Etienne	Mei-juni 2024
1	Vastgoed verkenning gebouw	Peter	Mei-juni 2024
1	Advies governance organisatie BFCW	Huisadvocaat	Mei-juni2024
1-2	Marktverkenning gebruikers BFC	Martin	Mei 2024 en doorlopend
1	<i>Collegevoorstel intentie overeenkomst, keuze locatie en governance BFCW</i>	<i>Stuurgroep-College</i>	Mei 2024
1-2	Convenant Rijk en Regio VOP	Etienne	Juni 2024
1-2	Pers/publieksmoment Intentie overeenkomst gemeente-visafslag, opening placemaker, aankondiging convenant met rijk	Ellen	Juni 2024
1	<i>Raadsvoorstel budgetaanvraag VOP</i>	<i>Raad</i>	<i>6 juni 2024</i>
2	Opstellen programma van eisen gebouw BFC	PL Vastgoed	Juli 2024
2	Maken globale business case: Financieel kader	Peter	Juli 2024
2	<i>Akkoord PVE en financieel kader t.b.v. Schetsontwerp</i>	<i>Stuurgroep</i>	<i>Juli 2024</i>
3	Opdracht voor schetsontwerp BFC	PI Vastgoed	Juli 2024
1-2	Pers/publieksmoment rond visserijdagen met stand/event en gastenboot.	Ellen	Augustus 2024
3	Samenwerkingsovereenkomst gemeente en visserij afslag	Etienne/ huisadvocaat	September 2024
1-2	Pers/publieksmoment start organisatie en gezicht BFCW	Ellen	Oktober 2024
3	Schetsontwerp en vlekkenplan	Architect	November 2024
3	Opstellen profiel en werving bedrijfsleider	Martin iom HR	Oktober 2024
3	Quick scan aanpassing openbare ruimte-aanpassing plein en parkeren.	n.t.b.	November 2024
3	Verdiepen business case tot exploitatieniveau	Peter	November 2024
3	<i>Collegevoorstel samenwerkingsovereenkomst inclusief al dan niet verwerven pand</i>	<i>Etienne</i>	<i>December 2024</i>
4a	Voorlopig Ontwerp	Architect	Februari 2025
4	<i>Raadsvoorstel Aanvraag krediet verwerving en verbouwing</i>	<i>College</i>	<i>Maart 2025</i>
4b	Definitief Ontwerp en vergunningaanvraag	Architect	Mei 2025
4	Bestek en aanbesteding	Architect	Juni 2025
4	Gunning aannemer en voorbereiden bouw	Inkoop	September 2025
4	Start bouw	PL Vastgoed	Januari 2026
5/6	Start marketingcampagne	Ellen	n.t.b.
5/6	In de markt zetten ruimtes	PL Vastgoed	April 2026
5/6	Sluiten huurovereenkomsten	PL Vastgoed	Juli 2026
4	Oplevering	PL Vastgoed	Januari 2027
4	Inrichting gebouw	PL Vastgoed	Februari 2027