

Wie wordt de nieuwe eigenaar van het bijzondere klooster Mariadal?

24-01-2017 09:34

De provincie Noord-Brabant is actief op zoek naar een nieuwe eigenaar die het Klooster Mariadal in Roosendaal wil herontwikkelen. Gisteren is de procedure daarvoor gestart. De provincie Noord-Brabant kocht Mariadal in 2013 aan, omdat het klooster een belangrijke rol vervult voor religieus Brabant. Vanuit dit klooster is het onderwijs aan meisjes in de provincie gestart en uitgebouwd. Het behoud van de cultuurhistorische waarden van het complex is bij de herontwikkeling dan ook essentieel.

Ontwikkelaars, vastgoedgebruikers, beleggers, bouwers en/of exploitanten wordt gevraagd om met een bijzondere en haalbare invulling te komen voor dit unieke erfgoedcomplex op een prominente locatie, in het hart van Roosendaal. De Provincie Noord-Brabant zoekt een samenwerkingspartner die het volledige kloostercomplex (vastgoed en tuinen) koopt en zorgt voor een toekomstbestendige invulling van de plek, met behoud van het cultuurhistorisch erfgoed én met toegevoegde waarde voor Roosendaal. Gedeputeerde Henri Swinkels: "Samen met de gemeente streven we naar een multifunctionele, toekomstbestendige en rendabele herbestemming. We denken dan aan bestemmingen als wonen, zorg, onderwijs, logies, wellness, horeca, werken en/of dienstverlening".

Duwtje in de goede richting

De voorgenomen verkoop van het klooster past in de werkwijze van de provincie: "Bij de start van het programma hebben we aangegeven dat we als provincie een start willen maken met het behoud van erfgoed dat belangrijk is, we willen een duw in de goede richting geven. Maar daarna is het de bedoeling dat anderen het stokje overnemen. Daar maken we nu een begin mee".

Interesse?

Marktpartijen hebben tot uiterlijk 27 februari 2017 de tijd om zich in te schrijven en tot uiterlijk 24 maart 2017 om een eerste voorstel in te dienen. Meer informatie over de procedure wordt gegeven door [Fakton](#) en meer informatie over het klooster vindt u [hier](#).

Charlotte Bijenveld