

Voormalige hockeyvelden

Adm. Helfrichlaan

Patrick Esveld & Juul van Hout

20 februari 2024



De kracht van **samen**

Agenda

- ▷ Even voorstellen
- ▷ Aanleiding
- ▷ Wat is de opgave voor een ontwikkelaar?
- ▷ Hoe komen we tot ontwikkeling?
- ▷ Hoe betrekken we belanghebbenden?
- ▷ Vervolg, planning en besluitvorming



Even voorstellen



Patrick Esveld

Directeur /
Partner



Juul van Hout

Adviseur

Even voorstellen

Haalbare en realiseerbare vastgoed- en gebiedsontwikkelingen:

- ▷ met alle belanghebbenden
- ▷ met waardecreatie als doel
- ▷ op snijvlak publiek-privaat
- ▷ in de initiatief- en haalbaarheidsfase
- ▷ al meer dan 35 jaar



Aanleiding

- ▷ Op 26 september 2023 heeft de raad besloten over de Kadernota.
- ▷ Kaders, ambities en uitgangspunten voor ontwikkeling en verkoop duidelijk.
- ▷ Motie: betrek omgeving op niveau van *meewerken*



Wat is de opgave voor een ontwikkelaar?

1. Ontwikkeling en realisatie van 50 levensloopgeschikte appartementen met 70% betaalbaar programma
2. Ontwikkeling en realisatie van 10 tiny houses met een zo klein mogelijke ecologische voetafdruk
3. Ontwerp en inrichting van de openbare ruimte, inclusief parkeervoorziening

Hoe komen we tot ontwikkeling?

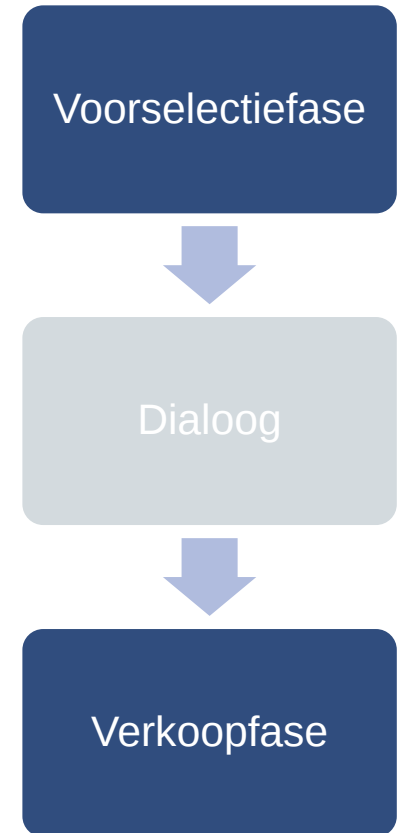
- ▷ Stap 1: Beoordelingscriteria bepalen, samen met belanghebbenden en andere geïnteresseerden.
- ▷ Stap 2: Verkoopprocedure starten. Marktpartijen maken een plan dat zo goed mogelijk aansluit bij de wensen en ambities. Tijdens de procedure gaan partijen in gesprek met belanghebbenden om plan scherp(er) te stellen.
- ▷ Stap 3: Het plan dat aan de meeste of het beste aan de wensen en ambities voldoet, wint. Gemeente sluit koop-ontwikkelovereenkomst met die partij.
- ▷ Stap 4: Winnaar werkt plan uit naar een definitief ontwerp. Tijdens uitwerking ruimte voor participatie om ontwerp te fine-tunen.

Hoe komen we tot ontwikkeling?

Verkoopprocedure met dialoog

1. Voorselectiefase
2. Verkoopfase (met dialoog)

Doel dialoog: komen tot kwalitatief beter plan en/of financiële bieding (geen selectie!)



Hoe komen we tot ontwikkeling?

Verkoopprocedure met dialoog

- ▷ Selecteren in twee fases is Didam-proof
- ▷ Iedereen (gekwaliceerde marktpartij) krijgt de gelegenheid mee te dingen in de verkoop
- ▷ Ambities en doelstellingen blijven geborgd

Hoe komen we tot ontwikkeling?

Dialoogrondes

- ▷ Gesprek marktpartijen met de beoordelingscommissie
 - Voorwaarden verkoop en levering bespreken
 - Meekijken- en sturen bij planontwikkeling

- ▷ Participatieavond met belanghebbenden (direct omwonenden, potentiële toekomstige bewoners, georganiseerde bewoners, bewoners wijk Dieren-West).
 - Plannen/aanbiedingen verrijken met kennis en ideeën belanghebbenden
 - Behartigen van belangen

Hoe betrekken we belanghebbenden?

- ▷ Doel: optimale inbreng van kennis en inzichten belanghebbenden.
- ▷ Tijdens verkoopprocedure: 2 x actief betrekken, zowel in voorbereiding als tijdens verkoopprocedure.
- ▷ Na verkoopprocedure: marktpartijen doen een voorstel voor participatietraject ná selectie van een winnaar (uitwerking van het plan). Ook dan geldt dat omgeving betrokken moet worden op niveau van meewerken.

Vervolg, planning en besluitvorming

Wat?	Wanneer?	Doorlooptijd
Vorbereiding • Participatieavond belanghebbenden • Besluitvorming start procedure	Q1-Q2	2-3 maanden
Verkoopprocedure		
Voorselectiefase	Q2-Q3	3 maanden
Verkoopfase • Dialoogronde • Participatieavond belanghebbenden • Selectie van een marktpartij • Besluitvorming	Q3-Q4	3 maanden
Contractering	Q4	1 maand

Vragen?



De kracht van **samen**