

GEBIEDSPERSPECTIEF CENTRUM WIJCHEN 2030

MARKTVERKENNING 'TUSSEN KASTEEL EN WIJCHENS MEER'

verslag d.d. 3 oktober '17 van de bijeenkomst op 20 september '17





AANLEIDING.

Het centrum van Wijchen is authentiek en heeft een kleinschalig dorpskarakter. Onderscheidend is de historisch-culturele identiteit van het centrum. Met beeldbepalende sferen als het Kasteel van Wijchen, de Markt, het Wijchens Meer en diverse andere plekken waar de rijke geschiedenis nog zichtbaar is, zoals De Oude Molen en klassieke panden aan de Oude Klapstraat en de Herenstraat. Maar ook meer recent heeft de herinrichting van de openbare ruimte in het kernwinkelgebied de dorpsse intimiteit en het groene karakter van het centrum van Wijchen versterkt.

In de nabije toekomst komen bepaalde functies in het centrum van Wijchen onder druk. Ook zijn er een aantal ontwikkelingen op handen, die het karakter van het centrumgebied beïnvloeden. Voor de gemeente Wijchen was dat aanleiding om de bestaande visies op het centrumgebied te herijken via een vernieuwende aanpak. Zij zoekt naar een passende mate van regie op ontwikkelingen in het centrum, waarbij uitdrukkelijk ook ruimte geboden wordt aan anderen om te participeren. Het in 2016 vastgestelde gebiedsperspectief is daarom tot stand gebracht via 'co-creatie'; samen met ondernemers, burgers en belanghebbenden.

Eén van de belangrijkste, actuele vragen in het centrum is de herontwikkeling van de locatie van het oude gemeentekantoor en het gebied daaromheen. Eind juli 2017 is de gemeentelijke organisatie verhuisd en is het gebouw in tijdelijk beheer gekomen. Het oude kantoor staat op een zeer strategische positie ten opzichte van het centrum waarmee het in ieders belang is om een optimale nieuwe inrichting van dit gebied te realiseren.

MARKTVERKENNING

Wij willen graag samen met marktpartijen een beeld ontwikkelen van de mogelijkheden om de locatie van het oude gemeentekantoor en het gebied er omheen in te richten. Er zijn hoge ambities ten aanzien van versterking van het authentieke karakter en de verbindende functie van deze strategische locatie ("Tussen Kasteel en Meer"). Maar oplossingen moeten ook passen in het streven naar duurzaamheid en een aantrekkelijk, compact centrum. Om deze ambities te verwezenlijken willen wij zoveel mogelijk gebruik maken van de creativiteit in de markt, zowel bij traditionele partijen als bij nieuwe en minder voor de hand liggende potentiële partners.

De bijeenkomst op 20 september was de eerste stap in een zoektocht naar passende samenwerking met de markt. Deelname aan deze bijeenkomst was geheel vrijblijvend: er kunnen door de deelnemers geen rechten aan worden ontleend. De informatie en ideeën die op deze bijeenkomst zijn besproken zijn openbaar en kunnen door de gemeente Wijchen worden gebruikt bij het opstellen van aanbestedingsinformatie in het vervolgtraject. Voorliggend document is een verslag van deze bijeenkomst.



SAMENVATTING

Na de opening van de bijeenkomst door wethouder Gerrits, licht Marty van de Klundert van bureau Spacevalue het proces rondom de totstandkoming van het Gebiedsperspectief Centrum Wijchen 2030 toe aan de hand van een presentatie. Hierin wordt tevens het tienpuntenplan in relatie tot de locatie toegelicht. Volgend op de presentatie ontstaat dialoog met onderstaande vragen, stellingen en tips.

“Wat zijn de financiële kaders?” Snel geld maken is hier niet het streven, maar zorgvuldigheid is gewenst, omdat de ontwikkeling voor de lange termijn waardevol moet zijn.

Het parkeerdilemma wordt herkend. “Maar waar moet bijvoorbeeld het verkeersluwe deel van het centrum beginnen?” De parkeerproblematiek moet niet op locatieniveau bekeken worden, maar breder. Het zou moeten gaan over “gebiedsparkeren”.

“Welke functies wil de gemeente ingevuld krijgen met deze marktverkenning?” Wat betreft wonen is de Woonvisie richtinggevend. Vanuit bewoners wordt aangegeven dat er voor de doelgroep 40 – 60 jaar weinig passend aanbod is. En hoewel daar met de invulling van de oostflank voor een deel aan wordt voldaan, blijft de vraag groot. Er is ook een spanningsveld met contingeren van provincie. Hoe denkt de markt daarover?

“Het is belangrijk om alle doelgroepen in het centrum te bedienen. De vraag naar goedkopere woningen in het centrum leeft!” Sociaal-maatschappelijke kwaliteit lijkt nog onderbelicht in presentatie. Desgevraagd voorziet Talis (Richard Oversluizen) een krimp in de sociale huurmarkt. “Het is dus maar de vraag, ook gelet op het huidige aanbod in het centrum, of er nog behoefte is aan sociale woningen. Er is juist behoefte aan het middendure (700 – 850 euro) huursegment”. Gemeente is op zoek naar differentiatie in het huuraanbod, in het centrum is dit nu vrij eenzijdig. “Hoe krijgen we marktpartijen zover om te gaan investeren voor die doelgroepen?” De meeste aanwezigen herkennen de vraag naar middendure huurwoningen en zien daarvoor kansen.

Flexibiliteit is gewenst, maar kaders op hoofdlijnen vanuit gemeente zijn wenselijk. “Hoe ziet de gemeente daarin de samenwerking / dialoog?” Antwoord: “De gemeente wil graag intappen op de kennis vanuit de markt. Deze opgave gaat niet over locatiestrategie. De gemeente is kaderstellend, maar ook partij vanuit haar eigendomspositie. Dit vraagt om het nader inrichten van de fase tot aan de aanbesteding”. Hoe ziet de markt dat? Antwoord: “Er is een gevaar dat alle randvoorwaarden die nu worden opgehaald een opeenstapeling worden en dat uiteindelijk toch prijs doorslaggevend gaat zijn. Een extra terugkoppelmoment over de uitkomsten van deze dag is gewenst.”



"Een ambitiedocument opstellen zou hierin een oplossing kunnen bieden". Hierin zijn duidelijke kaders opgenomen voor het geheel en criteria op basis waarvan de gemeente kan toetsen, of zoals iemand het verwoordde: "naar vrijheid in gebondenheid". "Hoe zou de verdeling prijs / proces / kwaliteit moeten zijn bij de aanbesteding en selectie?" Antwoord: prijs moet ondergeschikt zijn, maximaal een derde. Proces is hier zeer belangrijk!! Nauwe samenwerking tussen gemeente en ontwikkelende partij is gewenst. In dit proces moeten ook de bewoners betrokken worden. Met name de kwaliteitsvraag zou nader gedefinieerd moeten worden, ook in financiële zin. "Wat heeft de gemeente over voor een kwaliteitsslag? Zowel qua investering als beheer/onderhoud?"

7

"De uitvraag zou kunnen starten met een preselectie van partijen (met meerdere disciplines) die deze opgave aan kunnen. Deze partijen kun je vervolgens om een visie vragen en daarna pas een (kostbare) ontwerpfase ingaan". Op de vraag of dit niet vertragend werkt werd gesteld dat: "dit juist sneller zou kunnen gaan". "Sluiten we hiermee geen (kleinere) partijen uit? Krijg je hiermee het 'beste' plan?" Het merendeel van de aanwezigen lijkt hierin te geloven.

Als belangrijke aanvulling wordt opgemerkt dat "het belangrijk is om vooraf goed te bepalen / onderzoeken voor wie doe je het , wat zijn de behoeften en hoe kunnen we ons versterken ten opzichte van Nijmegen?" Het breder nadenken over wat is Wijchen en wat Wijchen nodig heeft is belangrijk om tot een goede visie te kunnen komen. Bijvoorbeeld het nader inkleuren van de 'boulevard' door de gemeente is nodig om hierop in te kunnen spelen. Waar moeten we de ambities aan vastknopen? Wat is Wijchen? Dit dient nader ingevuld te worden.

De gemeente is op zoek naar de balans tussen de gewenste kwaliteit en de eisen die daar vanuit de markt tegenover staan. Kwaliteit zit straks onder meer in openbare ruimte, verbindingen etc. Samenwerking met de markt vraagt ook om investeringsbereidheid van de gemeente, met name op het gebied van de openbare ruimte. Als idee werd voorgesteld: " een tweetraps raket: een eerste brede uitvraag aan de markt in consortium voor het opstellen van een visie. Deze visies klankborden met de inwoners / ondernemers, waarna de best scorende partijen de mogelijkheid krijgen om een gedetailleerder aanbod te kunnen doen".

"Is er vanuit de vastgoedportefeuille goed naar deze locatie gekeken?" Ja, dat is gebeurd, vandaar dat gekozen is voor het afstoten van de locatie. "Zijn er kansen voor behoud van het gemeentehuis? Het gebouw is namelijk ontworpen door een ingenieur. Elk blok is 10,80 x 10,80 m en alle binnenwanden kunnen eruit. Het gebouw zou ook een nieuwe jas kunnen krijgen." Hoe kijkt de markt hier tegen aan? Antwoord: "Ondanks dat dit betaalbaarder



is, zal dit niet kunnen voldoen aan de kwaliteitwensen van de gemeente. Aan de andere kant betekent duurzaamheid ook hergebruik en circulair denken! Als voorbeeld wordt de transformatie van de Gasthuyspoort in Breda genoemd als goed voorbeeld van hergebruik van de structuur. "Laat het besluit om wel of niet te slopen, maar aan de markt over! Dit heeft zowel financiële voordelen als kwalitatieve voordelen".

9

"Wat is de planning voor het vervolg?" Idee is, om op korte termijn (3-4 maanden) te komen tot de uitvraag, vervolgens marktpartijen de tijd hiervoor geven (1-2 maanden). Enerzijds is zorgvuldigheid gewenst, maar leegstand van het pand kent ook politieke gevoeligheid. Daarom "voortvarend verder!"

Met deze woorden sluit wethouder Gerrits de bijeenkomst en nodigt iedereen uit voor een drankje in de lobby, waar ook gelegenheid is tot verder napraten en "wellicht eerste aanzetten tot vorming van consortia worden gadaan".

Afgesproken wordt dat Spacevalue een verslag maakt van de bijeenkomst en deze in overleg met de gemeente toestuurt aan alle aanwezigen. Eveneens worden alle aanwezigen op de hoogte gehouden van het verdere verloop van de aanbesteding.