

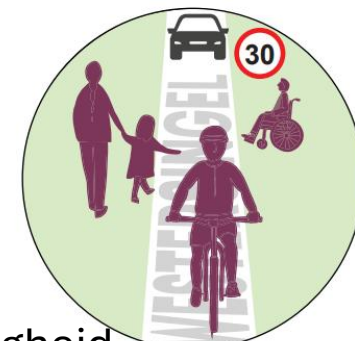
Inleiding marktconsultatie

- Wens een langjarige raamovereenkomst voor werkzaamheden ten behoeve van tenders
- Doel: succesvolle tenders voor gebiedsontwikkeling / woningbouwprojecten in de markt zetten
- Qua bedrag grote tender --> Europese aanbesteding
- Tender zal mogelijk omvatten:
 - Strategisch advies per focusproject over ontwikkelstrategie
 - Inhoudelijke begeleiding en opzetten tenderprocedures voor woningbouwprojecten
 - Opstellen en begeleiden van tenderprocedures
 - Adviseren binnen bestuurlijke context over woningbouw-gebiedsontwikkelingen
 - Toetsen en beoordelen financiële haalbaarheid en grondexploitaties

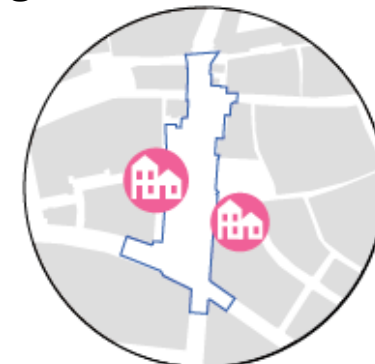
Stadsreparatie Westersingel



Afronden van fase 1 “Stadsreparatie Westersingel”, waarbij de focus ligt op de ontwikkeling op de locatie **Stoelemat, Brandweerkazerne en Koepelplaats**, waardoor reparatie plaats vindt van de historische stadsstructuur en daarnaast een bijdrage wordt geleverd aan de woningbouwopgave.



1. Verkeersveiligheid



2. Max 130 woningen toevoegen



3. Vergroening / verbeteren leefkwaliteit

IPvE
vastgesteld febr
'25

Masterplan
vastgesteld okt
'25

BKP en GREX juni
'26 ter
vaststelling

Start
tenderprocedure
Q3-Q4 2026

Doorlopen
omgevingsplanwi
jziging 2026 en
verder

Start bouw
2025 en verder

Plein 13



Vragen marktconsultatie Plein 13

1. Welke stappen in gebiedsontwikkeling is aan te besteden aan 1 ontwikkelende bouwer?

1. Adviserend conceptontwikkelaar voor ontwikkelstrategie (tempo) en uitwerking Masterplan (beleving)
2. Proactieve partnervorming door markt met andere private vastgoed-/grondeigenaren (binnen- en buitenplans)
3. Realisatie van nieuwbouw vastgoed op gemeentelijk grondbezit (daadwerkelijke bouwactiviteit)

2. Welke ontwikkelende bouwers of combinaties ontwikkelaar-bouwer (actief) te benaderen? Wie willen we?

1. Financieel voldoende daadkrachtig, uitvoeringsbereid en versnellend / meedenkend (niet handdoekje leggen)
2. Maatschappelijke drive om Plein 13 daadwerkelijk duurzaam groen te ontwikkelen (hippe stadsontwikkeling)
3. Marketing en PMC's al biobased en in lijn met beoogde doelgroepen / doelstellingen voor Plein 13

3. Een verloving vol verwachtingen aangaan wil iedereen wel, maar tussentijds scheiden doet lijden

1. Hoe regel je in een tender dat tussentijds afscheid nemen altijd een optie is met een eerlijke en billijke afrekening tussen gemeente en marktpartij(en)?
(bij een grote gebiedsontwikkeling als Plein 13 met 1250 woningen, woon-zorg VG, 2 parkeerhubs et cetera vind ik dit een relevante vraag waar je vooraf over na moet denken)

Waterfront – Spaensche Scharen

Uitgangspunten:

- ca. 450 woningen
- 5 losse bouwplots met parkeerkelder
- Dak parkeerkelder gemeenschappelijke tuin
- Appartementen, max 6 hoog
- Woondeal (30%-40%-30%)
- Grote saneringsopgave in gebied
- Openbare ruimte door gemeente
- Uitkijkpunt en horeca-mogelijkheid
- 1 kavel nog niet in eigendom
- Stedenbouwkundig plan vaststellen 5 maart 2026 door raad
- Geen beeldkwaliteitsplan, werken met supervisie -> zorgdragen voor enig verschil in look-and-feel tussen de bouwplots.
- Transitiehoofdstuk omgevingsplan wordt opgestart
- Opstarten marktender september 2026
- Bouwperiode ca. 2028-2032
- Samenhang met bouwplan Waterfront – Speeltuin met ca. 150 woningen. Deze tender wordt z.s.m. opgestart met ongeveer gelijke uitgangspunten, start bouw hiervan is uiterlijk eind 2027 ivm subsidie.



Vragen marktconsultatie

- Wat vinden jullie van een Europese aanbesteding?
- Met hoe veel concurrenten moeten we rekening houden, is een voorselectie wenselijk?
- De haalbaarheidsanalyse is tot op heden door een ander bureau opgesteld. Hoe zien jullie je rol t.a.v. advisering / second opinion op planeconomische vraagstukken?
- Welke deelproducten moeten er volgens jullie worden opgeleverd door jullie en door de Gemeente?
- Kwalitatieve gunningscriteria: we willen de inspanning van de markt zo beperkt mogelijk laten, echter dient er wel de mogelijkheid te zijn om een onderling verschil te laten zien. Wat zou in uw ogen een goede vraag zijn om te beantwoorden in een plan van aanpak en waarom?
- Welke functies zijn gebruikelijk om in te zetten binnen een opdracht als deze waarvoor we in de tender afspraken moeten maken over de tarieven? We overwegen om ook juridische advisering op te nemen in de uitvraag i.c.m. capaciteit en maatwerk. Hoe kunnen we op dit vlak onderscheidend vermogen uitvragen?
- Welke maatregelen moeten we nemen om de inspanning van de markt (jullie dus) te minimaliseren?
- Hoe nemen we prijs mee in de uitvraag?
- Na de zomer 2026 willen wij starten met de uitwerking van tenders voor de ontwikkelingen. Ziet u dit als een realistisch tijdpad?
- De uitvraag is nog niet bekend, kunt u echter aangeven waar u tegenaan loopt bij het inschrijven op dit soort uitvragen? Wat zijn voor uw organisatie belangrijke aandachtspunten die we mee moeten nemen? Denk aan voorwaarden, tijdsplanning, nota, indexatie tarieven, etc.