NOTITIE

Selectieprocedure Ruïne van Teylingen

1. Inleiding

In april dit jaar heeft de gemeente Teylingen in samenwerking met Stichting Monumenten Bezit (hierna: Monumentenbezit) een marktconsultatie gehouden. Deze heeft tot veel reacties en initiatieven geleid die een breed palet aan mogelijkheden voor de locatie toonde. Met een aantal initiatieven zijn verdiepende gesprekken gevoerd om een beter beeld te krijgen bij de initiatieven en te kijken wat er nodig is om deze te realiseren.

Over de uitkomsten van de marktconsultatie is de raad in juni geïnformeerd. In deze presentatie is aangegeven wat de initiatieven inhielden, welke functionaliteiten waren beoogd en welke consequenties deze initiatieven kunnen hebben voor de kaderstelling van de raad. Samenvattend heeft de consultatie geleid tot drie mogelijke ontwikkelrichtingen: maatschappelijk, kleinschalig commercieel en grootschalig commercieel.

De marktconsultatie uitkomsten waren aanleiding voor het college om een werkgroep in te richten, waar raadsleden en Monumentenbezit bij konden aansluiten, om meer gevoel te krijgen bij een te kiezen richting. Deze werksessies hebben geleid tot het voorliggende raadsvoorstel. Deze notitie is bijlage bij dit raadsvoorstel.

Er is door het college gekozen voor een ontwikkelrichting:

- Een kleinschalige commerciële ontwikkeling.
- Een ontwikkeling die voldoende ‘oplevert’ zodat er geen structurele (financiële) bijdrage nodig is vanuit de gemeente.
- Een ontwikkeling die bij voorkeur geen, of een zo klein mogelijke, eenmalige investering vanuit de gemeente vergt.
- Een ontwikkeling die bij voorkeur geen uitbreiding is van bijpassende horeca. Echter is dit wel onderdeel van onderzoek indien benodigd.

Binnen dit raadsvoorstel zijn er een aantal vrijheden, onzekerheden en punten voor onderzoek die om een samenspel vragen tussen de gemeente en een (markt)partij. Bijvoorbeeld om te kunnen bepalen hoe groot een horeca of andere commerciële functie moet zijn om de minder

rendabele delen, zoals een historische tuin, te kunnen dragen en of dit acceptabel is voor de gemeente(raad).

Dit leidt tot de volgende vraagstelling voor deze notitie:
Welke selectieprocedure en vervolgstappen passen bij de ruimte/kaders uit het raadsvoorstel, de vrijheden en onzekerheden rondom een uiteindelijke ontwikkeling en de behoefte om samen als gemeente met een partij tot een kleinschalig ontwikkelplan te komen?

De in deze notitie besproken aanpak wordt ook voorgelegd aan Monumentenbezit. Het uitgangspunt is om de in de notitie beschreven aanpak samen uit te voeren, daarbij het gehele gebied (inclusief grondgebied van Monumentenbezit) te beschouwen en gemeente en Monumentenbezit de aanpak te laten vaststellen.

2. Selectieproces: zoeken naar partner met visie

Er is samenspel nodig tussen een toekomstige partner, de gemeente en Monumentenbezit om samen een kleinschalig ontwikkelplan te creëren. Zowel gemeente, Monumentenbezit als een toekomstige partner heeft een deel van de oplossing in handen.

Daarom is het advies een partnerselectie te doen, gevolgd door een haalbaarheids-/exclusiviteitsperiode. Dit biedt de mogelijkheid om transparant en eerlijk een toekomstige samenwerkingspartner te selecteren en met die partner, na selectie, een gezamenlijk plan te ontwikkelen die zowel haalbaar is voor de gemeente als voor de toekomstige partner en Monumentenbezit.

Om te bepalen of een toekomstige partner past bij de gemeente, de gemeentelijke doelstellingen en de opgave zijn de gemeente en Monumentenbezit op zoek naar een partij:
- die het kan (of kan organiseren);
- die het zou kunnen qua benodigde investering;
- die hetzelfde beeld heeft als de gemeente (visie);
- die bereid is transparant samen te werken en te onderzoeken;
- die het aandurft om de komende periode tijd/geld te stoppen in de uitwerkingen en langjarig betrokken te blijven, en;
- die het de komende periode gaat doen, zodat er snel een ontwikkeling komt.

3. Partnerselectieprocedure op hoofdlijnen

De gemeente en Monumentenbezit kunnen bovengenoemde partner zoeken via een selectieprocedure. Ons advies is dit te doen met een ‘partnerselectieprocedure’, waarin het vinden van de beste partner voor de gemeente en Monumentenbezit met de juiste visie op de kleinschalige ontwikkeling centraal staat.

Met de brede interesse voor de plek, de historie en door de gemeente beoogde ‘kleinschalige ontwikkeling’ is het wenselijk veel partijen, bekend en onbekend, een kans te geven. Zo wordt niemand vooraf uitgesloten en hebben partijen die geen tijd of capaciteit voor de marktconsulta-

tie hadden of naderhand pas bekend zijn geworden met de voornemens van de gemeente, alsnog de mogelijkheid mee te doen aan de procedure. Het is tevens verstandig om voor deze complexe opgave de ‘markt’ breed te bevragen voor concepten/ideeën.

3.1 Overall planning: van selectie tot plan

Het uiteindelijke doel is het voorleggen van een plan aan de raad welke voldoet aan het raadsvoorstel dat voorligt. Binnen de kaders moet een plan zo goed mogelijk invulling geven aan de gemeentelijke doelstellingen voor deze historische plek.

Eerder genoemde partnerselectieprocedure gevolgd door een haalbaarheids-/exclusiviteitsperiode leidt tot de volgende stappen en tijdsplanning:

Stap	Duur	Indicatieve planning
Vaststellen raadskaders	1 maand	januari 2022
Voorbereiding partnerselectieprocedure	3 maanden	januari – maart 2022
Openbare voorselectie van geschikte partner	2 maanden	april – mei 2022
Dialoog met 3-5 resterende partijen	3 maanden	juni – augustus 2022
Selectie winnende partner/visie (beoordeling)	1 maand	september 2022
Gezamenlijke planvorming, exclusiviteit voor winnende partner	6 maanden	september 2022 – januari 2023
Voorleggen plan aan raad	-	januari 2023

3.2 Partnerselectieprocedure

De partnerselectieprocedure richt zich op het vinden van de juiste partner met de juiste visie op de ontwikkeling, organisatie, samenwerking, etc. Om partijen niet te overvragen en deelname aan de procedure aantrekkelijk te maken is een voorselectie gewenst. Na deze voorselectie krijgt een beperkt aantal partijen de mogelijkheid een visie en schetsplan uit te werken en aan te tonen dat zij de meest geschikte partij zijn voor de gemeente en Monumentenbezit. Om tot dit plan te komen vindt er dialoog met de gemeente en Monumentenbezit plaats.

Voorbereiding
De procedure bestaat uit een aantal fasen. Voor deze fase is procesdocumentatie nodig en per selectiemoment moeten er criteria zijn voor selectie.

Ons advies is dit vorm te geven aan de hand van de onder hoofdstuk 2 benoemde vereisten voor een partij. Deze worden uitgewerkt tot criteria die de kern van de uitvraag vormen. Daarnaast is het belangrijk de ‘opgave’ voor deelnemende partijen zo scherp mogelijk te formuleren, zodat zij zien in welk traject ze stappen en met de juiste verwachtingen. Tot slot bevat de documentatie wat partijen moeten aanleveren, zoals een visie op de samenwerking, visie op wat er moet komen (functies in het gebied), visie op de investering, visie op een duurzame exploitatie en hoe we daar gaan komen (plan van aanpak, inclusief team vanuit de partij).

Daaromheen kunnen de leidraden/procesdocumentatie worden geschreven. Deze bevatten de benodigde informatie voor deelnemende partijen. Hierin zijn bijvoorbeeld de planning, wijze van communicatie en basisregels voor deelname opgenomen.

Voorselectie
De voorselectie is gericht op het komen tot de meest geschikte partijen. Deze partijen moeten in staat zijn de samenwerkingspartner van de gemeente en Monumentenbezit te worden en dus te voldoen aan een aantal minimum vereisten. Deze toetsing vindt vaak plaats aan de hand van referentieprojecten, inzicht in financiële draagkracht, maar ook aspecten zoals een globale visie op de opgave en lokale/regionale gebondenheid kunnen aan bod komen.

Definitieve selectie en dialoog
Een beperkt aantal partijen (3 – 5 partijen) krijgt de mogelijkheid een visie en plan te schetsen. Daarbij komen ook globale financiële parameters aan bod. Om hiertoe te komen en voor partijen om af te tasten in hoeverre de gemeente en/of Monumentenbezit bereidt is aan plannen mee te werken vinden er (individuele) dialogen plaats. In deze dialogen kunnen gemeente, Monumentenbezit en deelnemende partijen concept plannen/ideeën doornemen. Hierdoor ontstaat bij allen een beter beeld van de opgave, financiële consequenties, risico's en beheersing daarvan en inhoudelijke wensen/eisen voor de ontwikkeling.

Na de dialoog hebben deelnemende partijen een goed beeld van de opgave en wat zij daarin willen doen. Hierna is er een laatste kans om een definitieve visie/plan in te dienen en gaan de gemeente en Monumentenbezit aan de hand van selectiecriteria beoordelen welke partij met welk(e) visie/plan het beste past in de samenwerking en bij de ontwikkeling.

3.3 Aandachtspunten procedure

Vergoeding is belangrijk om ruimte te bieden aan lokale/regionale partijen
Omdat meerdere partijen een globaal plan/visie maken is een tegemoetkoming proportioneel. Deze tegemoetkoming zorgt ervoor dat de gemeente (en Monumentenbezit) een deel van de acquisitiekosten op zich neemt, omdat zij meerdere plannen/visies laat maken. Deze tegemoetkoming is bij de Ruïne niet alleen proportioneel om te geven, hij is ook belangrijk voor de aantrekkelijkheid van de selectieprocedure.

In de marktconsultatie meldden zich meerdere lokale/regionale bedrijven aan waarvoor het maken van een ontwikkelplan geen dagelijkse activiteit is. Deze zullen een aantal adviseurs moeten inhuren of adviezen moeten inwinnen om tot een ontwikkelplan te komen. Voor hen is het extra belangrijk om een tegemoetkoming te krijgen, om zodoende niet te grote kosten te maken die ze niet kunnen of willen dragen. Bij te grote kosten zien zij wellicht af van deelname, terwijl de gemeente deze lokale/regionale partijen graag ziet meedingen. Dit is ook de reden om niet een te ver uitgewerkt plan te vragen in deze fase.

Aanbestedingsplicht
Er is waarschijnlijk sprake van een aanbestedingsplichtige opgave bij een uiteindelijke realisatie, bijvoorbeeld voor de aanleg van een ontsluiting of een aanleg van een historische tuin als de gemeente daar eigenaar van blijft. Of er sprake is van een plicht hangt af van onder welke voorwaarden de gemeente haar gronden straks verkoopt, verhuurd of verpacht en of zij nog eigenaar blijft van delen van de grond/opstal. Samenvattend geeft onderstaande figuur weer wanneer er sprake is van een plicht.



Figuur 1: Afbeelding uit de Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2019 over aanbestedingsplicht.

Bij uitvoering van de voorgestelde procedure is er nog geen sprake van een aanbestedingsplicht. Er is namelijk nog niet bekend waar wat gaat komen, wie welke onderdelen beetpakt en onder welke voorwaarden een ontwikkeling straks wordt uitgevoerd. Daardoor is er nog geen plicht vast te stellen.

Nadat er meer informatie beschikbaar komt in de haalbaarheids-/exclusiviteitsfase is het verstandig om tussentijds een toetsing op de aanbestedingsplicht uit te voeren.

Mogelijke staatssteun en marktconforme bieding
Verder vindt er geen concurrentie plaats op een uiteindelijk plan. Het plan werken de gemeente, Monumentenbezit en een winnende partij samen uit. Dit betekent dat de gemeente een andere methode moet toepassen om marktconformiteit vast te stellen en staatssteun te voorkomen.

Het vaststellen van marktconformiteit gebeurd in dit geval door zowel een taxatie uit te voeren door met een benchmark te werken c.q. het laten toetsen/opstellen van de vastgoed- en/of grondexploitatie door een (plan)econoom.

3.4 Haalbaarheids-/exclusiviteitsperiode

Tot slot, na het afronden van de partnerselectie en kiezen van een winnaar sluiten de gemeente en winnaar (en Monumentenbezit) een intentie-, exclusiviteits- of samenwerkingsovereenkomst voor de haalbaarheids-/exclusiviteitsperiode. In de overeenkomst is opgenomen hoe de gemeente, Monumentenbezit en winnaar samen gaan werken aan het opstellen van een gezamenlijk plan.

Deze exclusieve optieperiode (bijvoorbeeld 2 x 3 maanden) wordt gebruikt voor het voor eigen rekening en risico uitwerken van de business case door de winnende marktpartij.

Uitkomst van deze periode is een gezamenlijk plan dat de gemeente kan voordragen aan de raad. Indien deze akkoord gaat met de voorliggende plannen en financiële uitkomst, kunnen verdere voorbereidingen zoals het voorbereiden van een bestemmingsplan plaatsvinden.

Het risico bestaat wel dat de winnaar alsnog niet tot een haalbare businesscase komt of de gemeente of Monumentenbezit de uitkomst niet steunt. Wanneer dit gebeurt komt het plan c.q. blijft het intellectuele eigendom bij de gemeente en Monumentenbezit en kunnen de gemeente en Monumentenbezit indien gewenst verder met de nummer twee. Ook kunnen de gemeente en Monumentenbezit een optievergoeding opeisen als deze vooraf is afgesproken.

Auteurs
Sven Schroots, Juul van Hout

Datum
1 december 2021

In opdracht van
Gemeente Teylingen

Versie
Definitief

Overgoo 6
2266 JZ Leidschendam
Postbus 97662
2509 GB Den Haag

070 - 326 26 23
info@akroconsult.nl
akroconsult.nl

NL76 RABO 0160 1276 45
KvK 27311926
BTW NL819008710B01