

18 1 19936 Ruimte en milieu

Beslisnota

Tussen Kasteel en Wijchens Meer

Wijchen, woensdag 29 augustus 2018

Geachte leden van de raad,

Wat adviseert het college te besluiten?

Vast te stellen de beslisnota voor de raad met de volgende beslispunten:

1. Vast te stellen de eisen en nadere uitwerking van de ambitiepijlers, zoals beschreven in bijlage 1.
2. Vast te stellen de financiële ondergrens voor het project, zoals beschreven in de vertrouwelijke bijlage.
3. Opdracht te geven aan het college om de beschreven tenderprocedure te doorlopen.
4. Vast te stellen dat de gunningsleidraad voor besluitvorming aan uw Raad wordt voorgelegd.
5. Vast te stellen dat uw raad na beoordeling van de biedingen wordt gefaciliteerd in het uitoefenen van haar controlerende taak.

Wat is de aanleiding voor dit voorstel?

Op 17 juli 2017 heeft u een voorbereidingskrediet beschikbaar gesteld voor het project Tussen Kasteel en Wijchens Meer (TKWM). Sindsdien is een intensief traject gestart waarbij bewoners en stakeholders zijn betrokken. Eind mei 2018 hebben wij u een informatienota voorgelegd over de stand van zaken van het project. In juni legden wij u een eerste beslisnota voor, met daarin het globale, inhoudelijke, kader voor het project. Deze nota's zijn geagendeerd voor een informatiebijeenkomst van de raad op 6 september aanstaande.

Zoals aangekondigd leggen wij u hierbij ook een tweede beslisnota voor met een nader gedetailleerd kader in de vorm van de eisen en een nadere uitwerking van de ambitiepijlers. Ook geven wij in deze nota aan wat de globale financiële gevolgen van deze ambities zijn, uitgaande van de huidige economische situatie.

In deze beslisnota zijn de volgende amendementen moties verwerkt:

- 18 1 18156 Amendement 2 PvdA K8W VVD WL SW – evenementen en toegankelijkheid
- 18 1 18156 Amendement 4 D66 SW Aanpassing proces Van Kasteel tot Wijchens meer
- 18 1 18156 Amendement 5 K8W PvdA VVD – Prioriteit Gemeentekantoorlocatie
- 18 1 18156 Motie 1 CDA K8W - |Wijchense bedrijven betrekken

Welk resultaat willen we bereiken?

We willen een goed uitgangspunt creëren om marktpartijen uit te dagen om te participeren in dit project. Dit doen we door duidelijkheid te geven over wat we wél en vooral niet willen in het gebied.

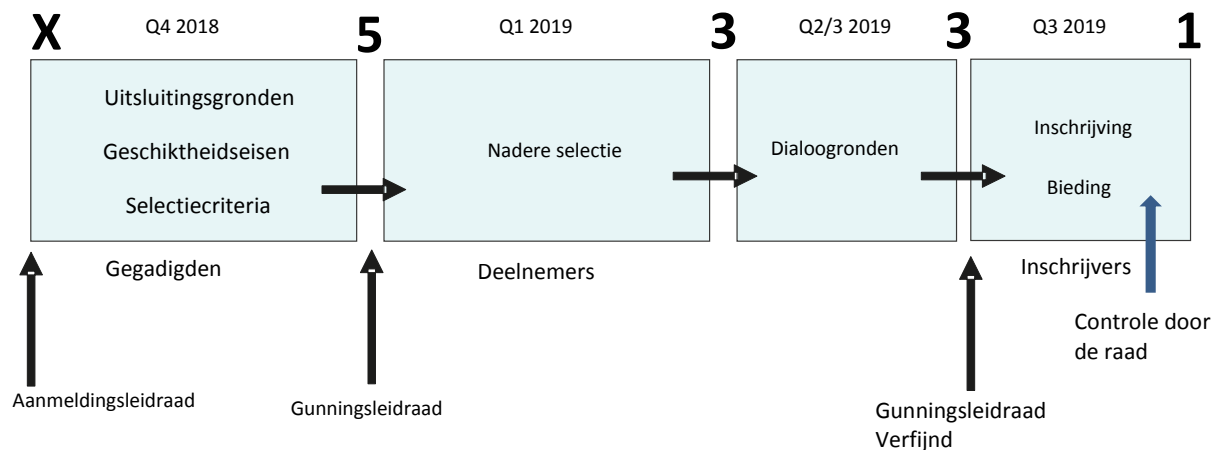
Uiteindelijk willen we met het project Tussen Kasteel en Wijchens Meer, aansluitend op het gebiedsperspectief Wijchen 2030, een kwaliteitsimpuls geven voor het gehele centrum. Daarnaast moet het project de "parels" kasteel en Wijchens Meer met elkaar gaan verbinden. Zo maken we, samen met ondernemers, inwoners en belanghebbenden "Iets moois voor de mooiste plek van Wijchen".

Welke argumenten zijn er voor dit voorstel?

- 1.1 Met het vaststellen van de nadere uitwerking zoals die in bijlage 1 is opgenomen, geeft de raad richting aan de dialoog met de markt. Uiteraard geven we concrete minimale eisen mee waaraan de ontwikkeling dient te voldoen. Dit zijn vooral eisen gebaseerd op staand beleid en wettelijke normen. Door ook ambities op te nemen en niet alleen concrete eisen geven we de markt ruimte om met creatieve oplossingen en mogelijkheden te komen die wij nu niet kunnen bedenken.
- 1.2 In de eerste beslisnota hebben wij de raad de ambitiespijlers voorgelegd die wij samen met inwoners en stakeholders hebben opgesteld. Deze pijlers hebben wij, mede op basis van de suggesties die wij in drie ambitiesessies hebben opgehaald, verder uitgewerkt. Op basis van doorrekening van diverse scenario's hebben wij ook bekeken wat de globale financiële gevolgen van deze ambities zijn. Hiermee wordt voor marktpartijen en voor de gemeente als opdrachtgever duidelijk welke speelruimte er is in de volgende fase van het project.
- 2.1 Door het vaststellen van een financiële ondergrens (zie vertrouwelijke bijlage) voor het tenderproces geeft de raad aan dat kwaliteit het belangrijkste criterium is bij de selectie van een partner voor de ontwikkeling Tussen Kasteel en Wijchens Meer. Het gebied wordt niet zomaar verkocht aan de hoogste bidder, die daar vervolgens maximaal winst op kan gaan maken. De ambities van de gemeente Wijchen gaan in de eerste plaats over de kwalitatieve bijdrage die dit gebied levert aan het centrum van Wijchen. Die kwaliteit heeft uiteraard een prijs maar zal zich later terugbetalen door een toekomstbestendig en aantrekkelijk centrum. Het feit dat de raad dit onderkent geeft marktpartijen het vertrouwen om een visie op deze ontwikkeling in te dienen.
- 2.2 Door het vaststellen van een ondergrens geeft de raad ook aan dat de gemeente niet tot elke prijs de geformuleerde ambities najaagt. Als een ambitie onhaalbaar blijkt binnen de gestelde financiële kaders dan zal daar opnieuw naar gekeken moeten worden. De gemeente gaat uiteindelijk een overeenkomst aan met de partij die de beste kwaliteit/prijs verhouding biedt.
- 2.3 Het is belangrijk om op dit moment een ondergrens vast te stellen om marktpartijen voldoende zekerheid te bieden om in te schrijven op deze interessante, maar ook voor hen uitdagende opgave. De ondergrens biedt de markt ook financieel richting bij het maken van hun eerste visie op de opgave.
- 2.4 De werkelijke financiële bandbreedte is op dit moment niet aan te geven. We gaan immers in een later stadium pas over de daadwerkelijk invulling spreken. Wel geeft de doorrekening van fictieve uiterste scenario's, die ten grondslag ligt aan de voorgestelde financiële ondergrens, ook zicht op een positief scenario.
- 3.1 Hieronder beschrijven wij in grote lijnen het voorgestelde tenderproces. Na vaststelling van de ambitiepijlers uit de eerste nota en de eisen en nadere uitwerking in deze nota start de werkelijke tenderprocedure. In het plaatje hieronder wordt de inrichting van het proces kort weergegeven. Uit de partijen die zich aanmelden verwachten wij in februari 2019 vijf partijen te kunnen selecteren met wie de 'nadere selectie' wordt doorlopen. De selectie van de vijf partijen gebeurt op basis van de uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen en selectiecriteria die in de Aanmeldingsleidraad worden vastgelegd. Deze vijf partijen ontvangen vervolgens de (nog door de raad vast te stellen) Gunningsleidraad. Na een nadere selectie op basis hiervan zullen er twee partijen afvallen. Met de overige drie partijen wordt de dialoog aangegaan over de kaders voor het opstellen en beoordelen van definitieve biedingen. Dit kan leiden tot een verfijning van de Gunningsleidraad. Dat punt hopen wij in het derde kwartaal van 2019 met de drie partijen te bereiken. Die drie partijen

mogen dan een definitieve bieding doen die wordt getoetst aan de (verfijnde) Gunningsleidraad. Uit de beoordeling volgt uiteindelijk de beste partner voor deze gebiedsontwikkeling.

- 3.2 Na de beoordeling van de biedingen op basis van de gunningsleidraad wordt uw raad gefaciliteerd in het uitoefenen van haar controlerende taak. In de beslisnota gunningsleidraad doen wij hiervoor een procesvoorstel (zie hieronder bij punt 5.1). daarna zal de samenwerkingsovereenkomst met de winnende partij worden gesloten. Deze overeenkomst wordt volgens de gebruikelijke procedure voor wensen en bedenkingen aan de raad voorgelegd. Een volgend raadsbesluit heeft betrekking op het vaststellen van de grondexploitatie. Ook moet de raad zich natuurlijk nog uitspreken over het voor realisatie van dit project noodzakelijke bestemmingsplan. Dat zal na het sluiten van de overeenkomst volgens de normale procedure worden opgesteld.



- 3.3 Doordat de raad het college opdracht geeft om nu de tenderprocedure te doorlopen profiteren we optimaal van de nu bestaande belangstelling in dit project in de markt. Door de marktverkenning vorig jaar en de actieve communicatie in de tussenliggende periode is een momentum ontstaan. Als we nu doorpakken met een intensieve procedure is de kans het grootst dat we dit momentum kunnen vasthouden en een goede partner vinden voor deze belangrijke ontwikkeling.
- 3.4 Na vaststelling van de gunningsleidraad zal een volgend raadsbesluit betrekking hebben op het vaststellen van de grondexploitatie, nadat de definitieve biedingen beoordeeld zijn en het contract met de ontwikkelaar is getekend. Ook moet de raad zich natuurlijk nog uitspreken over het voor realisatie van dit project noodzakelijke bestemmingsplan. Dat zal na het sluiten van de overeenkomst volgens de normale procedure worden opgesteld.
- 3.5 De raad wordt na iedere stap, zo nodig vertrouwelijk, geïnformeerd over de voortgang. Ook inwoners, klankbordgroep en stakeholders worden tussentijds regelmatig geïnformeerd over de voortgang.
- 3.6 Hoe gebruiken wij de eisen en ambities om de juiste partij te selecteren? Met "partij" bedoelen we een bedrijf of samenwerkende groep bedrijven (consortium). Een bedrijf dat zelf niet alle gevraagde ervaring heeft kan dus gaan samenwerken met één of meer bedrijven die de ontbrekende ervaring wel hebben, maar op een ander punt weer een partner nodig hebben. In bijlage 1 vindt u de eisen en de uitwerking van de ambities die in de beslisnota van begin juni zijn genoemd. Na de drie ambitiesessies met omwonenden, stakeholders en betrokken Wijchenaren zijn alle suggesties bij elkaar gebracht en

geclusterd. Die suggesties vormen de basis voor de nadere invulling van de ambities waarvan in bijlage 1 een samenvatting wordt gegeven.

In het tenderproces gaan we deze eisen en de uitwerking van de ambities op verschillende manieren gebruiken. We verwerken ze in de tenderdocumentatie tot:

- Geschiktheidseisen; dit zijn minimeisen waar een partij aan moet voldoen. Dit zijn dus harde en concrete eisen. Voldoet een partij hier niet aan, dan wordt hij meteen afgewezen.
- Selectiecriteria; dit zijn criteria die wij gebruiken om uit alle geïnteresseerde marktpartijen de vijf te kiezen waarmee wij een dialoog aan willen gaan. Partijen die in aanmerking willen komen moeten een beschouwing geven op dat onderwerp en laten zien dat zij ervaring hebben met het realiseren van oplossingen op dat gebied.
- Programma van eisen; dit zijn de eisen waar de plannen minimaal aan moet voldoen.
- Gunningscriteria; aan de hand hiervan gaan wij de definitieve biedingen vergelijken om tot een keuze voor één toekomstige partner in deze ontwikkeling te komen. Op de gunningscriteria kunnen partijen zich dus onderscheiden van elkaar. Veel gunningscriteria zijn kwalitatief, maar ook de aanbiedingsprijs is een van de gunningscriteria. We geven punten per gunningscriterium. De partij die over alle gunningscriteria in totaal de meeste punten haalt wint de tender.

Voorbeeld: Duurzaam bouwen

In de **geschiktheidseisen** vragen we partijen om een referentie in te dienen waaruit blijkt dat de partij ervaring heeft met de ontwikkeling en realisering van een utiliteitsgebouw dat op het gebied van duurzaamheid 'beter' was dan de op dat moment geldende wettelijke eisen.

In de **selectiecriteria** vragen we van partijen om een beschouwing te geven op de kansen voor wat betreft duurzaam bouwen. Een partij scoort meer punten als hij dit onderbouwt met referenties.

In het **programma van eisen** kan staan dat het gebied moet voldoen aan de geldende wettelijke eisen op het gebied van duurzaamheid.

In de **gunningscriteria** kan staan dat het gebied energieneutraal, circulair en duurzaam ontwikkeld wordt, met een meer gedetailleerde uitwerking (bijvoorbeeld minimaal 25% minder energieverbruik voor warmwatervoorziening). Wij vragen van partijen om in hun definitieve bieding duidelijk te maken hoe ze dit gaan realiseren.

- 4.1 Door te besluiten over de gunningsleidraad legt u de definitieve kaders vast. Deze kaders vormen de basis voor de biedingen die de marktpartijen uitbrengen en voor de beoordeling van die biedingen. Wel kan binnen de gestelde kaders een verfijning worden aangebracht op basis van de dialoogronden.
- 4.2 De kaders in de gunningsleidraad bestaan onder meer uit:
 - het programma van eisen, met bijlagen zoals het beeldkwaliteitplan, stedenbouwkundige kaders inclusief sfeerbeelden, lijst van beschermde bomen en het parapluplan cultuurhistorie. Dergelijke bijlagen maken onderdeel uit van de eisen waaraan de bieding in ieder geval moet voldoen om in aanmerking te komen voor beoordeling. De belangrijkste eisen vindt u al in bijlage 1 van deze nota;
 - de volledig uitgewerkte ambitiematrix met de daarvan afgeleide beoordelingscriteria en weging daarvan;
 - de beoordelingssystematiek en de samenstelling van de beoordelingscommissie.Deze kaders geven de biedende partijen de ruimte om hun eigen oplossingen aan te dragen, maar moeten passen binnen de (nog door de raad vast te stellen) Gunningsleidraad. Daarin ligt immers vast wat de minimaal te leveren kwaliteit voor

het gebied is, wat onze ambities zijn, en op welke wijze de bieding beoordeeld zal worden.

- 5.1 Op basis van de door u vastgestelde gunningsleidraad doen partijen een bod. De biedingen worden beoordeeld conform de in de gunningsleidraad beschreven systematiek. Uw raad wordt aansluitend in de gelegenheid gesteld haar controlerende rol te vervullen. Hierdoor kunt u vaststellen of de (maximaal) drie ingediende biedingen aan de vooraf door u gestelde kaders voldoen en of de beoordeling juist is uitgevoerd.

Wat zijn tegenargumenten of risico's?

- 1.1 Deze kaders zijn nogal ruim, geeft de gemeente hiermee de regie niet teveel uit handen?
Nee, want dit is geen traditionele aanbesteding, waarbij de winnaar na het sluiten van een overeenkomst zijn eigen gang kan gaan. Aan het einde van dit proces ligt er een samenwerkingsovereenkomst tussen gemeente en ontwikkelaar. Veel van de details worden pas in een later stadium ingevuld. Cruciaal is daarbij de gunningsleidraad waarin de kaders voor de biedingen en de systematiek voor beoordeling daarvan definitief zijn vastgelegd. Op basis van deze leidraad doen partijen een bod en wordt beoordeeld welk bod het beste is. Deze gunningsleidraad wordt ter besluitvorming aan u voorgelegd. Daarnaast blijft de raad aan het stuur bij bijvoorbeeld het geven van wensen en bedenken op de overeenkomst, het vaststellen van het bestemmingsplan en het vaststellen van de grondexploitatie(s). Zowel tijdens het tenderproces als tijdens de uitvoeringsfase wordt de raad regelmatig geïnformeerd en worden bewoners intensief betrokken. Inmiddels is een klankbordgroep van bewoners in het leven geroepen. Tijdens de dialoofphase zal deze groep het projectteam adviseren over thema's die in de dialoog met de markt besproken worden. Daarna zal deze groep voor de geselecteerde partij een gesprekspartner zijn als het gaat over omgevingsmanagement en verdere invulling van de plannen.
- 1.2 Is financiën ook geen ambitie?
Financiën is voor ons meer dan een ambitie. Daarom geven we aan de marktpartijen ook een financiële ondergrens mee. Daarnaast wordt financiën een gunningscriterium waarop een marktpartij punten kan scoren. Zodoende wordt een hoger bod ook hoger gewaardeerd bij de beoordeling.
- 2.1 Geeft de raad hiermee niet een blanco cheque aan het college en vooral ook de ontwikkelaar?
Nee, deze ondergrens wordt niet gecommuniceerd naar de ontwikkelaars. Deze ondergrens wordt vastgesteld in relatie tot de vastgestelde ambities. De raad geeft hiermee opdracht om de best mogelijke prijs-kwaliteit verhouding te realiseren. Marktpartijen weten dat in de uiteindelijke beoordeling prijs nog steeds een factor is, dus zij zullen zelf ook moeten zoeken naar de optimale balans in hun bieding. Om te voorkomen dat marktpartijen te weinig financiële prikkel ervaren wordt aan de markt wel een ondergrens meegegeven maar deze zal beduidend hoger zijn dan de financiële ondergrens zoals u die voor project vaststelt.
- 2.2 Waarom geen hogere ondergrens of zelfs kostenneutraal vaststellen? Het is natuurlijk mogelijk om een financieel gunstiger ondergrens te kiezen. Dat heeft echter twee grote nadelen:
- Ten eerste lopen we dan het risico op voorhand al aan kwaliteit te tornen. Een hogere ondergrens voor de bieding kan bijvoorbeeld leiden tot meer bebouwing en dus minder ruimte voor groen en ontmoeting. Of leidt tot relatief veel dure woningen.
 - Ten tweede wordt het risico groter dat partijen direct afhaken of dat later in de tenderprocedure blijkt dat er toch geen overeenstemming bereikt kan worden. Dan moet de tenderprocedure opnieuw worden doorlopen, wat tot een vertraging van minimaal een jaar leidt. Dat betekent ook dat de kosten hoger worden. Bovendien wordt het risico op een verslechterende markt groter en zullen partijen wellicht minder geneigd zijn om (nogmaals) in te schrijven.

- 2.3 Zijn de berekeningen niet veel te onzeker om nu al een financiële ondergrens vast te stellen?
Nee, de scenario's zijn gebaseerd op de huidige marktsituatie en zorgvuldig doorgerekend door een kundig bureau. Natuurlijk is dat geen garantie dat marktpartijen inderdaad met dezelfde bedragen zullen komen. De ondergrens is het maximale bedrag dat we, gelet op de gewenste kwaliteit, willen besteden om de ontwikkeling te realiseren.
- 2.4 Hoewel de economische situatie op dit moment gunstig lijkt en dit project naar onze inschatting erg interessant is voor marktpartijen, is het mogelijk dat de belangstelling tegenvalt. De orderportefeuilles van bedrijven zijn goed gevuld en de ambities en kwaliteitseisen van dit project zijn groot. Hoewel de geluiden die we uit de markt opvangen gunstig zijn kan er toch te weinig belangstelling zijn en kan het zijn dat de gewenste prijs-kwaliteit verhouding niet gerealiseerd kan worden. In dat geval zullen wij een nieuw voorstel naar de raad voorleggen.
- 3.1 Kunnen we dit niet gewoon op de traditionele manier aanbesteden?
Natuurlijk kan dat, maar dan kunnen we niet meeprofiteren van de vele innovatieve ontwikkelingen. We willen het beste plan voor de mooiste plek van Wijchen. Daarvoor willen we gebruik maken van de creativiteit en de meest actuele kennis in de markt. Het gaat tenslotte om een meerjarige ontwikkeling, dus actuele kennis is essentieel. Niet alleen nu, bij de selectie van een partij voor de ontwikkeling, maar ook tijdens de ontwikkeling zelf, telkens wanneer een volgende stap wordt gezet. Zoals aangegeven in de informatienota die wij eind mei aan u hebben toegestuurd, vraagt dit om een andere manier van werken met andere momenten waarop de raad kan sturen. Concreet betekent dit meer sturing aan de voorkant bij het vaststellen van de kaders en ambities. En in een latere fase toetsing aan die kaders op de momenten dat de uitgewerkte plannen worden voorgelegd in de vorm van bestemmingsplannen. Daarnaast willen we ook met de marktpartijen in dialoog kunnen gaan en de eventueel de gunningsleidraad hierop aan kunnen passen. In een traditionele aanbesteding zijn hiertoe geen mogelijkheden aanwezig.
- 3.2 Geeft de raad hiermee niet iedere sturing uit handen?
Nee, zoals hierboven gezegd geeft de raad nu, aan de voorkant, sturing door het vaststellen van de kaders in de vorm van eisen, ambities met uitwerking en financiële ondergrens en natuurlijk de gunningsleidraad. Daarmee gaan wij aan de slag om de juiste partij voor deze ontwikkeling te selecteren. Indien uit de dialoogronden met de markt blijkt dat een of meer kaders onhaalbaar zijn, zal de raad een nieuw kader worden voorgelegd ter besluitvorming.
- 3.3 Bestaat het risico dat er na het sluiten van de overeenkomst, bijvoorbeeld bij het opstellen van het bestemmingsplan, alsnog grote vertraging ontstaat? En dat de ontwikkelaar de gemeente daarvoor dan aansprakelijk stelt?
Bij elke bestemmingsplanprocedure bestaat er een risico op bezwaren. Door de omwonenden intensief te betrekken bij het voorbereidingstraject, onder meer door het instellen van de eerder genoemde klankbordgroep, en door van de nog te selecteren ontwikkelaar te eisen dat deze de bewoners en andere belanghebbenden ook bij de ontwikkeling meeneemt willen wij dat risico zoveel mogelijk beperken. Door die participatie-eis in de overeenkomst op te nemen maken wij de ontwikkelaar ook medeverantwoordelijk voor het beperken van dit risico.
- 5.1 Waarom wordt het proces voor het faciliteren van de controlerende taak pas bij vaststelling van de gunningsleidraad aan u voorgelegd?
Met de gunningsleidraad worden zowel het proces en de systematiek voor de beoordeling als de inhoudelijke invulling van de plannen veel strakker vastgelegd dan in het huidige document. Die uitwerking is ook nodig om een goed procesvoorstel aan u voor te leggen.

Waar moeten we rekening mee houden?

Financiën

Bij de kaderbrief komt een voorstel hoe dit in de begroting op te nemen.

Communicatie en participatie.

Wij hebben na de ambitiesessies de betrokken bewoners en stakeholders bedankt via een flyer en/of email. Vlak voor de zomervakantie hebben zij nog een nieuwsbrief ontvangen over wat er daarna is gedaan met de resultaten. Na vaststelling van de ambitiepijlers door uw raad zullen wij de omwonenden en betrokken inwoners en stakeholders informeren over de ambities.

In de laatste nieuwsbrief is aangekondigd dat we voor de volgende fase van het project graag een klankbordgroep van betrokken inwoners en stakeholders willen vormen. In de dialoofase vragen wij de leden van de klankbordgroep enkele keren om te reageren op ideeën en oplossingsrichtingen die uit de dialoog naar voren komen. De klankbordgroep krijgt nadrukkelijk geen rol in de beoordeling van de werkelijk ingediende bijdragen van de marktpartijen. Maar wij willen op deze wijze wel toetsen of de uitkomsten van de dialoogrondes blijven aansluiten bij de wensen van de inwoners en stakeholders. Na de voorlopige gunning zal de klankbordgroep met de geselecteerde partij in gesprek gaan over omgevingsmanagement. Het is de bedoeling dat de klankbordgroep tijdens het hele traject van de gebiedsontwikkeling betrokken blijft.

Lokale ondernemers

Het zoveel mogelijk betrekken van lokale ondernemers bij opdrachten van de gemeente is een belangrijk uitgangspunt van het Wijchense inkoopbeleid. Een opdracht van deze omvang is echter voor de meeste lokale ondernemers te groot om alleen op in te schrijven. Het opknippen van de opdracht in verschillende kleine delen zou echter, zoals in de eerste beslisnota is uitgelegd, het behalen van de kwalitatieve doelstellingen voor dit project een stuk lastiger maken. Daarom hebben wij ervoor gekozen om te stimuleren dat geïnteresseerde (grote) marktpartijen gaan samenwerken met lokale ondernemers.

Dat doen we enerzijds door in de selectie- en gunningscriteria op te nemen dat aantoonbare lokale kennis extra punten oplevert. En anderzijds door een bijeenkomst te organiseren waarin lokale ondernemers zich als potentiële partner kunnen presenteren aan andere marktpartijen door hun visie op de opgave te presenteren. Wij plannen de bijeenkomst vroeg in de nadere selectieronde met de vijf geselecteerde partijen, volgens de huidige planning in december of januari. Op die manier bieden we een reële kans dat een lokale ondernemer zich verbindt met een consortium dat straks betrokken is bij de ontwikkeling. En tegelijkertijd is er zo vroeg in de dialoofase nog voldoende gelegenheid om de lokale kennis in te brengen in de ontwikkeling van de plannen. Uiteraard kunnen lokale ondernemers er ook voor kiezen zich als potentiële onderaannemer te presenteren. Op die manier kunnen zij meedoen in de uitvoering ongeachte welke partij de tender wint. Ze hebben dan wel minder invloed op de planontwikkeling en minder zekerheid dat zij ook daadwerkelijk worden ingeschakeld.

Bijlagen

Bijlage 1 Uitwerking ambities

Burgemeester en wethouders van Wijchen,
De secretaris, De burgemeester,

18 1 19936 Ruimte en milieu

Raadsbesluit

Tussen Kasteel en Wijchens Meer

Samenvatting

Voor het project tussen Kasteel en Wijchens Meer is al een aantal stappen gezet. We hebben samen met onze inwoners, omwonenden en belanghebbenden opgehaald wat we wel of juist niet moeten doen in het gebied om Wijchen weer een stukje mooier te maken. In juni hebben wij u de ambities voor dit project voorgelegd. Inmiddels is ook berekend wat de financiële bandbreedte is waarbinnen wij denken die ambities te kunnen realiseren. Ook kunnen wij nu meer vertellen over de manier waarop wij in de volgende fase een geschikte partner voor deze ontwikkeling gaan selecteren.

De raad van de gemeente Wijchen;

Gelet op:

gelezen het voorstel van burgemeester en wethouders van:

[Klik hier als u een datum wilt invoeren.](#)

besluit:

Vast te stellen de beslisnota voor de raad met de volgende beslispunten:

1. Vast te stellen de eisen en nadere uitwerking van de ambitiepijlers, zoals beschreven in bijlage 1.
2. Vast te stellen de financiële ondergrens voor het project, zoals beschreven in de vertrouwelijke bijlage.
3. Opdracht te geven aan het college om de beschreven tenderprocedure te doorlopen.
4. Vast te stellen dat de gunningsleidraad voor besluitvorming aan uw Raad wordt voorgelegd.
5. Vast te stellen dat uw raad na beoordeling van de biedingen wordt gefaciliteerd in het uitoefenen van haar controlerende taak.

Aldus besloten door de gemeenteraad in zijn openbare vergadering van [Klik hier als u een datum wilt invoeren.](#)

De voorzitter,

De griffier,