



Evaluatiebijeenkomst Verkoop Egelantier

10-1-2019



AKROCONSULT

Uw partner bij vastgoed- en gebiedsontwikkeling

Agenda

1. Voorstelronde
2. Doel bijeenkomst
3. Terugkoppeling partijen
4. Beschrijving herziene verkoopprocedure
5. Voorlopige planning



1. Voorstelronde

- Voorstelronde zaal
- Roger Kersten- Akro Consult
- Alicia Dessens- Akro Consult
- Stefan Poot- gemeente Haarlem- Procesmanager gebiedsontwikkeling
- Bastiaan Hoogkamer- Gemeente Haarlem- Technisch adviseur
- Inge van Gansewinkel- Gemeente Haarlem- Beleidsadviseur economie & toerisme
- Margo de Groot- Gemeente Haarlem- Coördinator verkoop
- Patrick Rutte- JRS makelaardij

Doel bijeenkomst

Evaluatie voorgaande verkoopprocedure

- Mogelijkheid bieden aan partijen om voorgaande procedure terug te koppelen
- Input meenemen in nieuwe verkoopprocedure

Hetgeen tijdens deze bijeenkomst ter sprake komt wordt genotuleerd en geanonimiseerd in een verslagvorm verwerkt. Het verslag wordt ter kennisname aan partijen toegezonden.

Terugkoppeling partijen

1. Wat vindt u van de gevraagde referenties (haalbaarheid/tijd) tijdens de voorgaande verkoopprocedure?

Ruime ervaring met de omvang en aard van de voorgenomen herontwikkeling

Een referentieproject risicodragende verantwoordelijkheid voor de herontwikkeling van een bestaand vastgoedobject naar functionerend hotel minimaal 2.000 m2 BVO.

Ruime ervaring met binnenstedelijk (her)ontwikkeling

Tenminste twee gerealiseerde referentieprojecten minimaal 2.000 m2. De (her)ontwikkeling mag niet voor 2010 zijn opgeleverd.

Ruime ervaring met herontwikkeling van monumentaal vastgoed

Een gerealiseerd referentieproject, waarbij hij verantwoordelijk was voor de herontwikkeling, minimum van 2.000 m2 BVO aan monumentaal vastgoed.

Ruime ervaring duurzame met herontwikkeling van vastgoed

Tenminste één referentieproject, waarbij hij verantwoordelijk was voor duurzame herontwikkeling, in lijn met de duurzaamheidsdoelstellingen van de gemeente Haarlem.

Terugkoppeling partijen

2. Wat vindt u van de destijds gestelde randvoorwaarden?
 - Programma (tenminste 70% hotel)
 - Onvoorwaardelijke bieding
 - Overig?

3. Wat vindt u van de concept koopovereenkomst?
 - Moment van levering/koop i.r.t. verkrijgen omgevingsvergunning
 - Overig?

4. Welke factoren (waaronder risico's) zijn van invloed geweest op uw bieding?
 - Onzekerheden bestemmingsplanwijziging
 - Weigeren van biedingen zonder opgaaf van reden
 - Overig?



Terugkoppeling partijen

5. Overige positieve of negatieve ervaringen voorgaande verkoopprocedure
 - 5 a 10 minuten per partij.
 - Het is tevens mogelijk om feedback te mailen naar adessens@akroconsult.nl. Feedback achteraf wordt meegenomen in het verslag.



Beschrijving voorgenomen herziene verkoopprocedure

Verkoopprocedure op basis van EMVI

Programma

- Minimaal 55% hotelfunctie, minimaal 10 (stads)woningen voor starters, jongeren en ouderen, mogelijkheid culturele en maatschappelijke voorzieningen

Selectiefase

- Selecteren maximaal 5 partijen o.b.v. selectiecriteria waaronder tenminste referenties.
- Tussentijdse contactmomenten met marktpartijen (bijvoorbeeld middels een Nota van Inlichtingen).

Verkoopfase

- Deelnamevergoeding
- Gunnen op basis van prijs/kwaliteit (programma, monument, functies enz.) in plaats van enkel op prijs

Voorlopige planning

Begin 2e kwartaal
Start inschrijvingsfase TenderNed

Derde kwartaal 2019
Selectiebesluit

Vierde kwartaal 2019
Gunningsbesluit

Eerste kwartaal 2020
Ondertekening koopovereenkomst en notarieel transport

Mogelijkheid voor bezichtig in selectie en verkoopfase

