



## Fasering verkoopprocedure

1. Voorbereidingsfase  
Bestuurlijke vaststelling verkoopdocumentatie  
(na zomerreces)
2. Start verkoopprocedure met selectiefase  
Gepland 4<sup>e</sup> kwartaal 2019
3. Verkoopfase, verkoop afgerond  
Gepland 3<sup>e</sup> kwartaal 2020





## 1. Voorbereidingsfase

1. Vaststellen verkoopstrategie (Commissie Ontwikkeling, november 2018)
  1. Meervoudig – openbare – verkoop: iedereen mag meedoen
  2. Selectiefase: selecteren maximaal 5 partijen
  3. Verkoopfase: gespreksrondes + selectie winnaar
  4. Beoordeling op prijs én kwaliteit
2. Uitvoeren benodigde onderzoeken: o.a. fundering, onderhoudsstaat, asbest, kabels- en leidingen, flora en fauna.
3. Formuleren uitgangspunten: o.a. bestemmingsplan, milieu, wonen, erfgoed, parkeren, duurzaamheid.
4. Formuleren ambities: o.a. duurzaamheid, hotelbeleid, monument, ruimtelijke ambities.
5. Formuleren eisen:
  1. waar dienen de plannen aan te voldoen?
  2. welke onderdelen dienen partijen in om kans te maken om als winnaar toegewezen te worden?
6. Bestuurlijk akkoord op de verkoopdocumentatie.

AKROCONSULT

## 2. Selectiefase

- Stap 1: selectiedocument wordt op TenderNed gepubliceerd.
- Stap 2: geïnteresseerden mogen het pand bekijken.
- Stap 3: mogelijkheid voor het stellen van vragen. Beantwoording wordt gepubliceerd op TenderNed.
- Stap 4: geïnteresseerden dienen aanmelding in:
  - visie op o.a. programma en concept binnen het monument, programmatische samenhang, duurzaamheid, MVO, ruimtelijke inpassing in omgeving.
  - referenties (o.a. op het gebied van duurzaamheid, binnenstedelijke ontwikkeling en transformatie van monumentale panden).
- Stap 5: toetsing volledigheid aanmeldingen
- Stap 6: beoordelingscommissie beoordeelt aanmelding, selectiebesluit (max. 5 partijen) richting college.
- Stap 7: na bezwaarperiode definitief selectiebesluit





### 3. Verkoopfase

- Stap 1: verkoopdocument wordt op TenderNed gepubliceerd.
- Stap 2: geselecteerde partijen mogen het pand nogmaals bekijken .
- Stap 3: gespreksronde 1: mogelijkheid voor het stellen van vragen en publicatie van antwoorden.
- Stap 4: indienen concept aanbidding bestaande uit:
  - Plan en functionele invulling;
  - duurzaamheid;
  - behoud en herstel van het Rijksmonument;
  - financieel plan;
- Stap 5: gespreksronde 2: geselecteerde partijen en gemeente gaan in gesprek over de concept aanbidding.



AKROCONSULT

### 3. Verkoopfase

- Stap 6: tweede inlichtingenronde
  - Gemeente mag o.b.v. gespreksronden uitgangspunten, eisen en/of ambities na bestuurlijk akkoord bijstellen. Eventuele aanpassingen worden verwerkt in de Inlichtingen.
- Stap 7: indienen definitieve aanbidding
- Stap 8: toetsing volledigheid aanmeldingen
- Stap 9: beoordelingscommissie beoordeling aanbidding (prijs en kwaliteit), toewijzingsbesluit richting raad
- Stap 10: voorlopige toewijzing en definitieve toewijzing na bezwaarperiode.



AK



Heeft u vragen? Loop dan langs bij een van de panelen

