

Gemeente Midden-Drenthe

T.a.v.

Per e-mail: @middendrenthe.nl en @citydeveloper-s.nl

datum: 24 februari 2023  
onderwerp: Offerte Wervend Perspectief Beilen  
contactpersoon:

Geachte

Hierbij bied ik jullie met veel plezier onze offerte met plan van aanpak aan voor het opstellen van een 'Wervend Perspectief' voor toekomstige ontwikkellocaties voor woningbouw in en rondom Beilen. De woningbouwopgave voor Beilen is fors. Naast de autonome groei richt Beilen zich ook op het leveren van een bijdrage aan de bovenregionale vraag. Ook voor andere opgaves vanuit andere beleidsvelden moet het gevraagde perspectief wervend zijn. Daarin moet gezocht worden naar het creëren van meerwaarde voor meerdere functies dan alleen woningbouw. Dit vraagt om een integrale benadering van jullie vraag.

Het doel is de gemeenteraad eind 2023 een besluit te laten nemen over 1 of meerdere locaties voor de ontwikkeling van woningbouw. Het opstellen van het wervende perspectief is een onderdeel van jullie stappenplan om toe te werken naar dit besluit.

In de offerte vinden jullie een voorstel voor de aanpak, voorzien van heldere stappen met de daarbij behorende werkzaamheden en kosten. Uiteraard gebaseerd op uw uitvraag en ons prettige kennismakingsgesprek op 25 januari jl. We zien uit naar een fijne en prettige samenwerking voor deze leuke en uitdagende opgave.

### ***Wervend en duurzaam perspectief voor Beilen***

Het door jullie gevraagde wervende perspectief is niet alleen een perspectief voor toekomstige woningbouw maar moet juist een breed perspectief zijn in relatie tot de andere opgaven die spelen. Zoals klimaatadaptatie, verbeteren van onze biodiversiteit, energietransitie, verbeteren van de ruimtelijke en landschappelijke kwaliteit, duurzaamheid en leefbaarheid. Het perspectief moet voor meerdere opgaven een meerwaarde opleveren. Daar hebben wij als bureau veel ervaring mee.

Wij pakken een vraag altijd op vanuit een integrale bril, om zo de kansen en meerwaarde te onderzoeken wanneer we opgaven koppelen. Maar ook om zo de schuarpunten te duiden en helder te maken waar keuzes liggen. Dit inzichtelijk maken is dan ook een belangrijk onderdeel van onze aanpak voor jullie vraag. We gebruiken scenario's, verbeeldingen en praatprenten om met elkaar goed het gesprek te kunnen voeren over de effecten en consequenties van de keuzes die voorliggen. Dit helpt ook het gemeentebestuur het besluit te nemen over welke locaties kansrijk zijn voor de ontwikkeling van woningbouw. Zij weten zo waar ze voor kiezen en welke consequenties deze met zich mee brengen en welke meerwaarde gecreëerd kan worden. Het goed informeren en daarmee meenemen in dit proces achten we dan ook van belang. Het doel is immers dat zij een goed afgewogen besluit kunnen nemen. Het wervende perspectief is een stap om dit besluit te nemen. Daar richten we onze aanpak op.

Een goede analyse en het begrijpen van een gebied is voor ons de basis om een perspectief op de toekomst te kunnen maken. Het verhaal van Beilen, sociaal-cultureel en ruimtelijk is waar we mee starten om vandaaruit een visie te maken voor de toekomst. Daarnaast verkennen we de opgaven die er mogelijk vanuit het rijk en de provincie op het gebied zien afkomen. We leggen met elkaar de uitgangspunten en opgaven vast. Dat zijn deels 'harde' planologische juridische en milieutechnische randvoorwaarden en deels meer 'zachtere' randvoorwaarden. Aangevuld met een beknopt overzicht welke trends en ontwikkelingen we op ons af zien komen op het gebied van bijvoorbeeld mobiliteit en wonen. Vervolgens verkennen we ontwerpend de opties voor woningbouwlocaties en verbeelden die in de scenario's zoals hiervoor beschreven. Per scenario geven we inzicht in het laadvermogen van de mogelijke woningbouwlocaties, welk woonmilieu beoogd zou kunnen worden en welke meerwaarde gecreëerd kan worden en onder welke randvoorwaarden. We duiden ook wat op korte termijn ontwikkeld kan worden en wat op langere termijn. Dit doen we enerzijds om te zorgen dat we met de keuzes die we nu maken, geen belemmeringen opwerpen voor ontwikkelingen in de toekomst. Anderzijds moet dit inzicht geven in welke ontwikkelingen op kortere termijn gerealiseerd kunnen en/of moeten worden en welke op de langere termijn. De scenario's leggen we naast de uitgangspunten en we maken gezamenlijk een afweging welk scenario of combinatie van onderdelen van scenario's leidend zijn voor het wervende perspectief. Dat wij hier veel ervaring mee hebben is hopelijk voldoende gebleken uit de referentieprojecten die ik tijdens onze kennismaking heb laten zien.

### ***Wervend en uitnodigend eindresultaat***

Het eindresultaat is een wervend perspectief, verbeeld en verwoord in aansprekende kaarten, sfeerimpressies en afbeeldingen gebundeld in een rapportage met korte bondige teksten. De inhoud bestaat uit het verhaal van Beilen, de analyse van het gebied en uitgangspunten, de scenario's ter verkenning van de opties en het laadvermogen, de beoordeling van de scenario's, het voorstel voor het wervende perspectief met inzicht in het laadvermogen voor woningbouw per geduide locatie, te creëren meerwaarde, de korte

en langere termijn ontwikkelingen. Dit ten behoeve van de besluitvorming door de gemeenteraad.

### **Compact inspirerend werkproces gericht op inhoud**

We sluiten ons aan bij jullie voorstel voor een compact werkproces in klein comité. Participatie met inwoners maakt geen deel uit van dit proces. Het kleine comité is de projectgroep die het proces stuurt en de inhoud voorbereidt. Wij maken deel uit van dit comité en we overleggen regelmatig. In het proces organiseren we een inspiratiedag. In een dag bezoeken we referentieprojecten in het noordelijke-oostelijke deel van Nederland en plannen we een werksessie over scenario's. De werksessie organiseren we op een inspirerende locatie die we tijdens de excursie aandoen. 'Buiten de deur' brainstormen geeft inspiratie en stimuleert 'vrij denken'.

Het is belangrijk om daarnaast ook alle beleidsvelden goed te betrekken bij dit project. Daarvoor organiseren we een tweetal werksessies. Een kick-off sessie aan de start om alle uitgangspunten goed met elkaar in beeld te krijgen. Een tweede sessie om de scenario's te bespreken en te beoordelen. Het doel is om in beeld te krijgen waar de pluspunten worden gezien, wat spreekt aan en wat niet, wat is kansrijk en wat niet, welke knelpunten komen we tegen en welke ideeën zijn er. We stellen voor om in de tweede sessie te werken in kleinere groepen met uiteraard een plenaire inleiding en terugkoppeling. We hebben goede ervaringen met de methodiek van de hoeden van 'BONO'. Elke groep krijgt dan een bepaald perspectief mee van waaruit zij de scenario's moeten benaderen. Een groep bekijkt scenario's alleen vanuit bijvoorbeeld een zogenaamde positieve hoed, kritische hoed of vrij denken hoed. Uiteraard rouleren de hoeden tijdens de sessie. Wij bereiden deze sessie met het kleine comité voor.

Vergelijkbare werksessies zijn ook mogelijk met het college en de raad. Uit onze ervaring vanuit andere projecten weten we dat dit door beide veelal erg gewaardeerd wordt. Zij nemen kennis van de inhoud, krijgen inzicht in de kansen en de knelpunten en kunnen zich zo voorbereiden op het uiteindelijke besluit dat ze moeten nemen. Deze optie hebben wij niet in deze offerte opgenomen. In ons stappenplan hebben we aangegeven wanneer in het proces dit eventueel een optie kan zijn.

### **Stappen en werkzaamheden**

Hieronder hebben wij het hiervoor beschreven proces en de inhoudelijke door ons uit te voeren werkzaamheden uitgewerkt in stappen.

1. Overleg klein comité (gepland 9 maart via teams): bespreken offerte, aanpak en planning.
2. Kick off klein comité en locatiebezoek (gepland 22 maart): wij plannen een dag in Beilen voor overleg met het kleine comité en locatiebezoek aan Beilen en de beoogde zoekgebieden. Dit laatste doen we bij voorkeur samen met (een deel) van het kleine comité. Het overleg is bedoeld om benodigde gegevens uit te wisselen, kennis te delen en de verdere planning nader uit te werken.

3. Opstellen Verhaal van Beilen en analyse kern en landschap: analyse van cultuurhistorische ontwikkeling van Beilen en omgeving, vanuit stedenbouwkundig-landschappelijk en sociaal-maatschappelijk perspectief. Inventarisatie en analyse van bodem, water, verkeer, groen, functies plus een quick scan op vastgestelde beleidsdocumenten. We formuleren conclusies, opgaven en uitgangspunten en benoemen trends en ontwikkelingen.  
*Resultaat uitgangspuntendocument*: kaartbeelden, foto's en beknopte toelichtingen, eerste verkenning mogelijke locaties (binnen en buiten de kern) in beeld, bundelen met analyse vanuit belemmeringen/uitgangspunten milieuspoor
4. Kick off groot comité: informeren over proces en aanpak, bespreken eerste resultaten uit stap 3. Doel van deze sessie aanvullen en aanscherpen van de uitgangspunten, wensen en randvoorwaarden. Wij bereiden een presentatie en begeleiden de werksessie. We stellen voor plenair de beleidsvelden met elkaar door te lopen zodat iedereen een goed beeld krijgt van elkaars uitgangs- en aandachtspunten. Voorzichtig verkennen we al eerste mogelijkheden voor zoekgebieden voor woningbouw. We starten de sessie met de vraag om in enkele zinnen de identiteit van Beilen te duiden en we sluiten af met het duiden van een 'droombeeld'. Wij nemen dit mee in de verbeelding van het verhaal van Beilen.
5. Afronden uitgangspuntendocument en aanzet maken voor scenario's. We verwerken de input uit de werksessie in het uitgangspuntendocument. Ontwerpend onderzoeken we de mogelijke locaties voor woningbouw, altijd in relatie tot het verkennen van de meerwaarde voor de andere opgaven. De scenario's vliegen we aan vanuit verschillende denkrichtingen. We geven aandacht aan de eerder beschreven aspecten zoals laadvermogen, korte/lange termijn in deze stap. In deze stap is dit nog op hoofdlijnen, een eerste verkenning.  
*Resultaat*: aansprekende scenario's op schetsniveau, laadvermogen op hoofdlijnen geduid (op basis van gem. dichtheden per ha.), inzicht in meerwaarde creatie, korte en langere termijn ontwikkelingen. Eerste referentiebeelden ondersteunen de scenario's.
6. Inspiratiedag klein comité: Deze dag is bedoeld om inspiratie op te doen en deze meteen in te zetten bij het denken over scenario's. Het programma en de te bezoeken referentieprojecten bereiden we samen voor. De verbeeldingen van de scenario's vormen de aanleiding voor het gesprek en de brainstorm. Zijn we zo op de goede weg, missen we nog te onderzoeken aspecten etc. Wij lichten de scenario's toe en met elkaar bespreken we wat aanspreekt, wat niet, wat is wel of niet wenselijk, wat missen we nog en willen we onderzoeken. Het resultaat van deze sessie zijn afspraken over aanscherpingen en aanpassingen van de scenario's danwel een nieuwe schets voor een ander of extra scenario.
7. Aanpassen scenario's t.b.v. de werksessie met het grote comité.
8. Werksessie groot comité: bespreken en beoordelen van de scenario's. Het doel is om vanuit de beoordeling de gewenste denkrichting en 'bouwstenen' te bepalen om het wervende perspectief op te stellen. Dit doen we in de werkvorm zoals eerder beschreven. We adviseren om hiervoor een halve dag te reserveren.
9. Optioneel werksessie college.
10. Optioneel werksessie raad.

11. Opstellen wervend perspectief(concept) en 50% versie eindrapportage: opstellen van het wervende perspectief in kaartbeelden en ondersteunende afbeeldingen met inzicht in alle eerder beschreven aspecten. We stellen een 50% versie op van de eindrapportage. Ter voorbereiding van het overleg met het kleine comité sturen wij de stukken van te voren toe. Wij gaan er vanuit dat het kleine comité de terugkoppeling doet naar alle beleidsvelden en opmerkingen gebundeld aan ons aanlevert. Dit ter bespreking in stap 12.
12. Overleg klein comité: bespreken bovenstaande producten en resultaten. Vastleggen gewenste aanpassingen en aandachtspunten om te verwerken.
13. Opstellen 90 % versie en overleg klein comité via teams: de aangepaste 90% versie sturen wij weer toe. Wij gaan, voor het bespreken van de laatste opmerkingen, uit van een teamoverleg.
14. Afronden en opleveren eindproduct 'wervend perspectief voor Beilen'.

### Kosten

In het onderstaande overzicht hebben wij per stap onze tijdsbesteding en de kosten aangegeven. Alle kosten zijn excl. BTW maar inclusief reiskosten.

	Dagtarief €	Uurtarief €	Functies	SENIOR	JUNIOR	TOTAAL
	concurrentie gevoelig	concurrentie gevoelig		dagen	dagen	
<b>Stappen en werkzaamheden</b>						
1. Overleg klein comite (9 maart)				0,2		
2. Kick off klein comite en locatiebezoek (22 maart)				1	1	
3. Verhaal en analyse Beilen				1,5	4	
4. Kick off groot comite				0,6	0,6	
5. Afronden uitgangspuntendocument en aanzet scenario's				2,5	5	
6. Inspiratiedag klein comite incl. voorbereiding				1,5	2	
7. Aanpassen en en uitwerken scenario's				1,5	3	
8. Werksessie groot comite				0,8	0,8	
9. <i>Optioneel werksessie college</i>						
10. <i>Optioneel werksessie raad</i>						
11. Opstellen wervend perspectief en 50% versie rapport				4	8	
12. Overleg klein comite				0,6	0,6	
13. Opstellen 90% versie rapport incl. teamoverleg klein com				2	4	
14. Afronden en opleveren eindrapport				1	2	
<b>Subtotaal dagen</b>				<b>17,2</b>	<b>31</b>	
<b>TOTALE KOSTEN excl. BTW</b>	€	concurrentiegevoelig				

### *Leveringsvoorwaarden*

- De genoemde bedragen zijn in euro 's, inclusief reiskosten en exclusief BTW.
- De offerte is geldig tot 30 dagen na indiening van deze offerte.
- Wij factureren maandelijks naar de voortgang van het project.
- Prijspeil vast tot 1 juli 2023.
- De (tussen en eind) rapportages zullen digitaal ter beschikking worden gesteld.
- Wij hanteren een betalingstermijn van 30 dagen na dagtekening van de factuur.
- De opdrachtgever stelt faciliteiten voor overleg en bijeenkomsten en de benodigde documenten beschikbaar.
- Bij constatering van meerwerk zullen wij u hiervan vooraf schriftelijk op de hoogte stellen. Per melding worden separaat afspraken gemaakt, de afspraken worden schriftelijk bevestigd. Meerwerk wordt separaat in rekening gebracht en zal niet eerder worden uitgevoerd dan dat daarover tussen partijen overeenstemming is bereikt.
- De rapportage en tekeningen worden opgeleverd in de Nederlandse taal.

Wij hopen jullie hiermee een passende aanbieding te hebben gedaan. Mocht jullie nog vragen hebben dan horen ik dat uiteraard graag.

Met vriendelijke groet,

handtekening

naam