

Utrechts
Selectiebeleid bij gronduitgifte
ten behoeve van vastgoed- en
gebiedsontwikkelingen

Versie: 01-06-2021

Inhoudsopgave

1. Inleiding	2
1.1. Doel en aanleidingen	2
1.2. Leeswijzer	3
2. De route naar een selectieprocedure	4
2.1. Strategievorming.....	4
2.2. Type selectieprocedure	5
2.3. Procedurevorm	6
2.4. De Utrechtse route.....	6
3. De stad als eerste samenwerkingspartner	9
4. Kaderstelling en prioritering.....	10
5. Doelstelling en uitgangspunten selectieprocedure.....	11
5.1. Marktconsultatie.....	11
5.2. Voorselectie	12
5.3. Dialoofase	13
5.4. Gunningsfase.....	13
5.4.1 Gunningsfase - de uitvraag.....	14
5.4.2 Gunningsfase - de beoordeling.....	15
5.5. Contractering	15
6. Andere vormen van selectie	16
6.1. Eén op één-uitgifte.....	16
6.1.1 Één-op-één-uitgifte aan eindgebruikers	16
6.1.2 Unsolicited proposals	16
6.2. Partnerselectie.....	17
6.3. Energie- en warmtevoorzieningen	17
7. Partners.....	19
7.1. Ontwikkelaars en beleggers	19
7.2. Utrechtse woningcorporaties	19
7.3. Kwetsbare doelgroepen, bewonersinitiatieven en nieuwe woonconcepten	20
7.4. Energiecoöperaties.....	21
Bijlage 1 Analyse aanbevelingen en verwerking	22
Bijlage 2 Utrechts PlanProces	24
Bijlage 3 IDOC.....	25

1. Inleiding

1.1. Doel en aanleidingen

Deze nota bevat het Utrechts selectiebeleid bij gronduitgifte ten behoeve van vastgoed- en/of gebiedsontwikkelingen. De gemeente Utrecht wil een transparante en betrouwbare investeringspartner zijn voor haar (markt)partners. Met een helder selectiebeleid wil de gemeente hieraan bijdragen, zodat partijen weten wat zij in Utrecht kunnen verwachten. Het doel van deze nota is dan ook voor alle betrokkenen, intern en extern, helder in beeld te brengen wat de Utrechtse beleidskeuzes en -uitgangspunten zijn als de gemeente een partij selecteert bij gronduitgifte.

Deze nota gaat niet in op aanbestedingen ten behoeve van inkoop van leveringen, diensten of werken. De Utrechtse beleidskaders hiervan zijn vastgelegd in de Nota Inkoop.

Als de gemeente Utrecht gronden uitgeeft ten behoeve van vastgoed- en/of gebiedsontwikkelingen, dan doet zij dit veelal door middel van een selectieprocedure: een aanbesteding (bij aanbestedingsplichtige werken) of een tender (vormvrije selectieprocedure bij niet-aanbestedingsplichtige werken). Bij een aanbesteding of tender worden (markt)partijen op een competitieve wijze uitgedaagd om met het beste plan te komen, dat past binnen de gegeven kaders en randvoorwaarden en zo goed mogelijk de Utrechtse ambities voor die plek realiseert.

In de Nota Grondbeleid heeft de gemeente Utrecht de hoofdlijnen van haar grondbeleid vastgelegd. Hierin wordt ook ingegaan op het uitgiftebeleid. In het Utrechts Selectiebeleid wordt dit uitgiftebeleid nader uitgewerkt. Beide nota's vormen samen met de (jaarlijkse) Grondprijzenbrief het Utrechts Grondbeleid.

Er zijn diverse aanleidingen om dit uitgiftebeleid en dan specifiek de wijze van selecteren nader uit te werken tot een helder een eenduidig Utrechts selectiebeleid.

Een belangrijke aanleiding is de Ruimtelijke Strategie Utrecht¹ die op dit moment herijkt en geactualiseerd wordt. Hierbij wordt tevens gekeken naar de bijbehorende investeringsstrategie en het in te zetten gemeentelijke instrumentarium. Tenderen is één van de instrumenten om de doelstellingen van de Ruimtelijke Strategie op Utrechts grondeigendom te kunnen realiseren. In deze nota maken we keuzes hoe we als gemeente dit instrument inzetten.

Ook de toenemende complexiteit van vastgoed- en gebiedsontwikkelingen heeft zijn weerslag op de tenders. Daardoor is er een grotere behoefte aan input vanuit de markt door dialoog en samenwerking met onze (markt)partners. Dit vraagt om een uitvraag van onze tenders die voldoende ruimte biedt aan de deelnemers om met creatieve en innovatieve oplossingen te komen. Tegelijkertijd is er ook discussie over de hoge tenderkosten die hiermee gepaard kunnen gaan en mogelijke oplossingen om deze omlaag te brengen, zoals partnerselectie, één-op-één selectie of het zo min mogelijk opknippen van tenders.

Vanuit het inzicht dat wij de Utrechtse ambities alleen samen kunnen realiseren is in 2016 het Development Network Utrecht opgericht. Doel is de samenwerking tussen partners te versterken, elkaar(s) belangen) goed te leren begrijpen en gezamenlijk kennis te ontwikkelen en uit te wisselen. Mede vanuit dit platform is tevens in 2019 het Stadsakkoord Wonen² gesloten. Met dit akkoord hebben partijen zich gecommitteerd aan diverse afspraken om zich gezamenlijk in te zetten voor een Woningmarkt in balans. Relevante afspraken hebben een plek gekregen in het Utrechts selectiebeleid.

¹ <https://omgevingsvisie.utrecht.nl/de-koers/ruimtelijke-strategie-utrecht-2040/>

² Gemeente Utrecht, Stadsakkoord Wonen, 2019

Een andere aanleiding is het vaststellen door de raad van het actieprogramma 'Samen stad maken op de Utrechtse manier'³ waarmee het (vroegtijdig) betrekken van bewoners en belanghebbenden nog belangrijker is geworden. We zijn ervan overtuigd dat gemeente, markt en stad, allemaal een deel van de oplossing hebben en dat je alleen samen tot het beste plan voor een plek komen.

In 2019 is de Reiswijzer Gebiedsontwikkeling⁴ uitgebracht, opgesteld door de NEPROM, Bouwend Nederland, het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en de Vereniging van Grondbedrijven. Deze Reiswijzer geeft handvatten voor publiek-private samenwerking, zo ook voor tenderen. De Reiswijzer biedt een belangrijke basis voor het Utrechts Selectiebeleid waarbinnen we onze keuzes maken.

Er zijn diverse gesprekken gevoerd om tot dit selectiebeleid te komen, zowel intern als met diverse marktpartijen, onder andere met een vertegenwoordiging van de partners van het Development Network Utrecht, de Kopgroep Stadsakkoord Wonen en met de Stichting Utrechtse Woningcorporaties. Daarnaast zijn ervaringen uitgewisseld met andere gemeenten. Tenslotte is ook de feedback die we de afgelopen jaren ontvangen hebben van deelnemende partijen bij diverse tenders als input gebruikt om dit beleid te formuleren. In bijlage 1 is beknopt weergegeven welke aanbevelingen we opgehaald hebben en wat we hiermee gedaan hebben. Veel in dit beleidsstuk sluit aan bij de huidige werkwijze, die zowel intern als door de markt als prettig wordt ervaren. De werkwijze is op basis van de verkregen feedback verder bestendigd, aangescherpt en aangevuld.

1.2 Leeswijzer

In het eerste deel van dit selectiebeleid beschrijven we de basis van dit beleid. Waarbij eerst wordt ingegaan op een goede voorbereiding. Hierin bespreken we de strategievorming, keuze voor het type tender en de procedurevorm. Daarna gaan we in op hoe we "samen stad maken" in de selectieprocedure en benadrukken we het belang van het stellen van duidelijke kaders en prioriteiten.

Vervolgens wordt toegelicht welke doelstellingen en uitgangspunten Utrecht hanteert in de verschillende fasen van de selectieprocedure (of tender). Ook wordt ingegaan op andere vormen van selectie, de partnerselectie en één-op-één samenwerkingen.

Tenslotte worden onze samenwerkingspartners en eventuele bijzondere afspraken in beeld gebracht.

³ Gemeente Utrecht, Samen Stad Maken op de Utrechtse Manier, 2019

⁴ Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, Reiswijzer Gebiedsontwikkeling, 2019

2. De route naar een selectieprocedure

2.1 Strategievorming

Iedere gronduitgifte, zowel (project)inhoudelijk als de selectieprocedure, is maatwerk. Ieder project heeft zijn eigen unieke vraagstukken, uitdagingen en kwaliteiten. De kunst is om voor ieder project te kijken wat de beste aanpak is om tot het gewenste resultaat te komen. Dit vergt een goede voorbereiding.

Deze voorbereiding begint met een analyse van de locatie, deze echt leren kennen en doorgronden. Wat zijn bijvoorbeeld de locatie-specifieke eigenschappen, problemen of risico's, mogelijkheden en kansen, welke juridische en financiële kaders gelden er, welke stakeholders zijn aanwezig (eigenaren, gebruikers, omwonenden, etc.) en kunnen betrokken worden bij het project? Ook wordt, op basis van de Omgevingsvisie, het doel van het project bepaald, welke ambities zijn er en welke doelstellingen wil Utrecht behalen? Deze analyse kan de gemeente zelf doen, maar hierbij kan zij ook gebruik maken van de kennis van bewoners, ondernemers of (markt)partijen.

Als dit in beeld is gebracht, kun je een plan van aanpak of strategie vormen. Bij het vormen van strategie maak je bewuste keuzes welke stappen je wel en niet zet of welke route je volgt om het einddoel te behalen. De Reiswijzer Gebiedsontwikkeling⁴ benoemt drie stappen van strategievorming als voorbereiding op een gronduitgifte:

- de ontwikkelstrategie
- de samenwerkingsstrategie
- de tenderstrategie

Omdat in het laatste geval ook een aanbesteding of één-op-één uitgifte kan spelen, wordt in deze nota de term selectiestrategie in plaats van tenderstrategie gebruikt.

Met een ontwikkelstrategie breng je in beeld wat je wilt en hoe je daar wilt komen. Deze bestaat uit doelstelling en ambitie, programma van eisen, opgave en ontwikkelscenario's.

Onlosmakelijk verbonden met een goede ontwikkelstrategie is een samenwerkingsstrategie. In de samenwerkingsstrategie bekijk je met wie of wat voor partij(en) en in welke verhouding je een samenwerking vorm wilt geven. Vanuit de overtuiging dat we gezamenlijk met de markt en de stad beter, slimmer en effectiever de Utrechtse ambities kunnen realiseren, is dit voor Utrecht een belangrijk onderdeel in de voorbereiding van een project. Tevens worden in deze fase dus al de eerste contouren vormgegeven voor (voor)selectiecriteria.

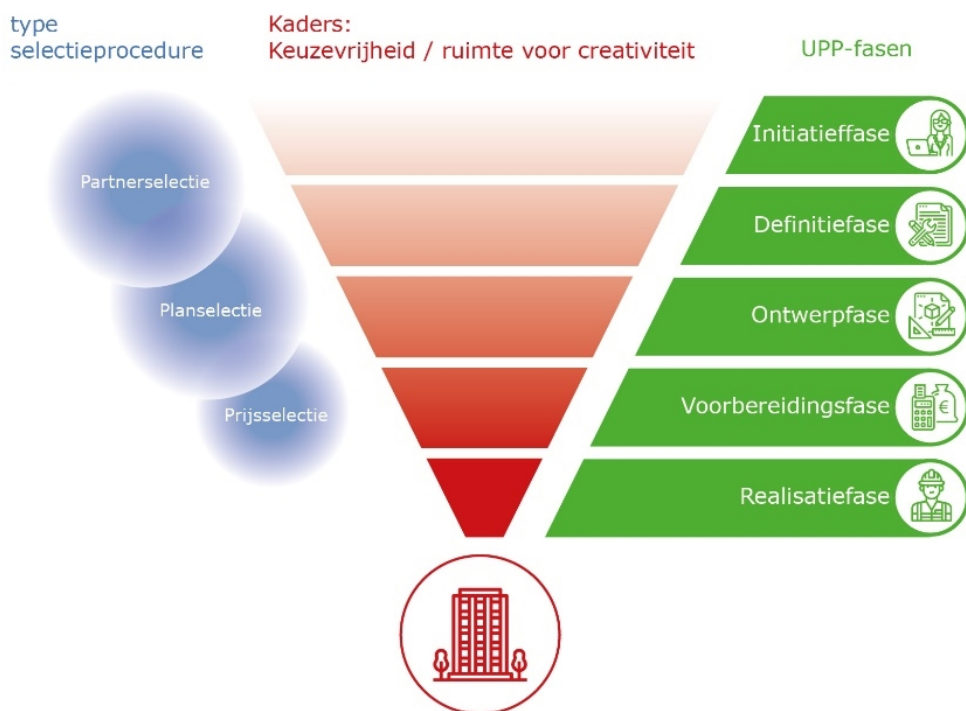
Na deze stappen is de opgave in beeld (de analyse), de ambitie (ontwikkelstrategie) en met welke type partij(en) je in welke verhouding dit wilt doen (de samenwerkingsstrategie). Om dit op een eenduidige en heldere wijze te kunnen doen is in Utrecht het Utrechts Planproces (UPP) opgesteld, zie het schema in bijlage 2. In dit Utrechts Planproces wordt onderscheid gemaakt in 5 typen projecten. UPP 1 betreft een gebiedsontwikkeling en hier vallen ook de gebiedsontwikkelingen op eigen grondgebied onder. In een startdocument worden de analyse van de opgave en de ontwikkel- en samenwerkingsstrategie vastgelegd. Afhankelijk van de complexiteit van de opgave kan dit in de volgende fase (de definitiefase) nader uitgewerkt worden. Hiervoor worden onderzoeksvragen geformuleerd in het startdocument.

De volgende stap is het zoeken van de juiste samenwerkingspartner(s). In welke fase dit in het UPP gebeurt is afhankelijk van je samenwerkingsstrategie; op welk moment wil ik een partner inschakelen en hoe selecteer ik die (zie ook paragrafen hierna)? Als partijen geselecteerd dienen te worden door middel van een aanbesteding of een tender stel je ook een selectiestrategie op, het sluitstuk van de strategievorming. Met het opstellen van een selectiestrategie bepaal je hoe je aan je samenwerkingspartner(s) komt met als doel gezamenlijk de beoogde ambitie te realiseren.

2.2 Type selectieprocedure

In de selectiestrategie maak je een keuze in het type selectie en de procedurevorm. Grofweg wordt onderscheid gemaakt in 3 hoofdtypes, ook wel tenderscopes genoemd in de Reiswijzer Gebiedsontwikkeling⁴

- Prijsselectie⁵: de uitvragende partij weet precies wat zij wil, heeft dit reeds vergaand uitgewerkt, vraagt verder geen creativiteit/oplossingen van de markt en selecteert alleen op prijs. In dit tendertype is het niet mogelijk om een positieve impuls te geven aan beleidsdoelstellingen (zoals duurzaamheid). De partij met de beste prijs wordt geselecteerd. Van een samenwerkingsrelatie is in deze variant niet of nauwelijks sprake. Vanwege deze eigenschappen wordt deze vorm niet vaak meer toegepast. In Utrecht wordt deze nog gebruikt bij verkoop van panden.
- Planselectie: door de uitvragende partij wordt gevraagd om op basis van een programma van eisen met een planuitwerking te komen in de vorm van een visie, schetsontwerp of voorlopig ontwerp, vaak inclusief een financiële bieding en/of plan van aanpak met ontwikkelvoorwaarden en een planning. De partij met het kwalitatief beste plan of beste prijs-kwaliteitverhouding wordt geselecteerd. Vervolgens wordt het plan in samenwerking met de gemeente uitgewerkt.
- Partnerselectie: de uitvragende partij selecteert niet op plan of prijs, maar op een partner(profiel). Er wordt dus meer gekeken naar de competenties van een partij. Dit kunnen inhoudelijke competenties zijn, maar ook samenwerkingscompetenties. Met de geselecteerde (samenwerkings)partner ga je vervolgens gezamenlijk bekijken wat de beste oplossing is voor de betreffende opgave.



Figuur 1 Type selectieprocedure passend bij de fase

Er zijn geen harde grenzen tussen deze 3 types. Tussenvormen zijn mogelijk. Eerder kun je het zien als een bandbreedte waarbij aan het ene uiteinde partnerselectie staat en aan het andere uiteinde

⁵ Er is ook een tweede minder gebruikelijke vorm van prijsselectie, namelijk bij grond- en vastgoedverkoop waarbij de markt vrij is om een eigen invulling te geven binnen reeds bestaande publiekrechtelijke kaders. In dit geval wordt er wel maximale ruimte voor creativiteit aan de markt gegeven.

prijselectie, planselectie zit hier tussenin. Kijkend naar de bandbreedte hoort partnerselectie bij het uiteinde waar gemeentelijke kaders en randvoorwaarden nog het meest open zijn en er maximaal een oproep wordt gedaan aan de creativiteit van de markt ten behoeve van de Utrechtse opgaven ambities. Aan het andere uiteinde, onderaan de trechter, staat prijselectie, waarbij de kaders en randvoorwaarden ver uitgewerkt zijn en er puur uitvoering van de markt gevraagd wordt. In bovenstaand figuur is globaal weergegeven bij welke fase welke selectievorm past.

Het kennen van deze types is belangrijk om een goede selectiestrategie te kunnen opstellen. Voor welke scope je kiest is afhankelijk van de rol die je voor marktpartijen ziet (volgend uit de samenwerkingsstrategie). Bied je partijen een blanco vel aan waarin slechts een aantal eisen of wensen staan, om zo optimaal de creativiteit en innovativiteit van de markt te benutten of bied je partijen een kleurplaat aan die ze alleen nog in mogen kleuren, of iets daartussenin?

2.3 Procedurevorm

Na het opstellen van de strategie en het type selectieprocedure kan de methodiek of procedurevorm gekozen worden. Er zijn veel verschillende vormen die gekozen kunnen worden. De procedure kan variëren van enkelvoudige of meervoudige onderhandse procedures (waarbij alleen een of meer uitgenodigde partijen kunnen inschrijven), tot openbare procedures (waarbij elke partij die aan de geschiktheidseisen voldoet kan inschrijven). De procedures kunnen ook worden gefaseerd (bijvoorbeeld met een voorselectie), en je kunt kiezen voor (enkelvoudige of meervoudige, en parallelle of seriële) dialoogvorm.

De keuze is echter niet geheel vrij. In beginsel is de gemeente bij een gronduitgifte niet aanbestedingsplichtig. Dit is echter anders als de uitvraag een aanbestedingsplichtige opdracht bevat, dan moet er op grond van de Aanbestedingswet een aanbestedingsprocedure worden gevolgd. Die wet kent veel verplichte vormvoorschriften. De gemeente is overigens niet aanbestedingsplichtig als de gemeente bij de (her)ontwikkeling bij de uitgifteovereenkomst:

- geen eisen oplegt die verder gaan dan het publiekrechtelijk kader, of
- er geen sprake is van een rechtstreeks economisch belang, of
- geen bouwplicht oplegt.

Als van al deze drie punten wel sprake is, dient de selectie plaats te vinden door middel van een (Europese) aanbesteding.

2.4 De Utrechtse route

Het Utrechts Grondbeleid is het beleidskader voor dit selectiebeleid. Hierin is opgenomen dat aan de hand van het gemeentebestuur en de specifieke omstandigheden van het geval, per gronduitgifte gekeken wordt wat de meest wenselijke selectieprocedure is. Utrecht heeft, binnen dit kader de geschetste route tot een selectieprocedure en de keuzes die daarin mogelijk zijn, haar voorkeursroute bepaald.

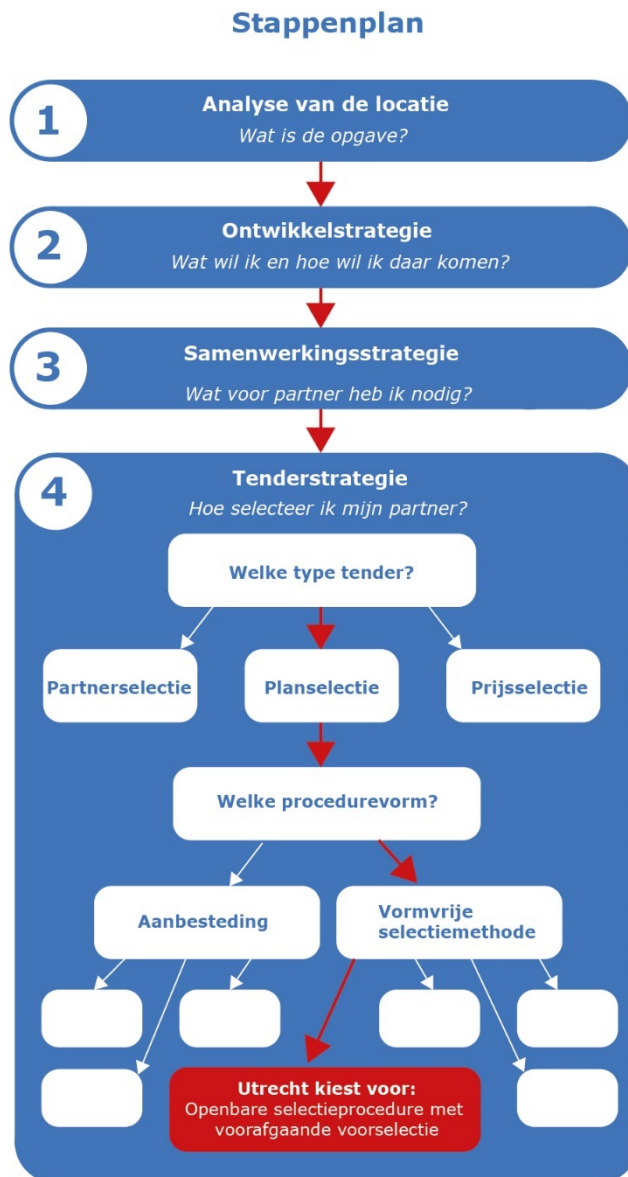
Als er grond uitgegeven wordt ten behoeve van vastgoed- en gebiedsontwikkeling én er wordt gekozen (aan de hand van de strategievorming) voor een selectieprocedure hanteert Utrecht onderstaand uitgangspunt:

Utrecht kiest voor een planselectie, wat leidt tot een plan en een partner die dat plan realiseert. Hierbij maken we in de procedure een weging tussen kwaliteit van het plan en de prijs óf de prijs is vastgezet en er wordt alleen op kwaliteit getoetst. Welke keuze we hierin maken, is afhankelijk van de opgave.

Indien de uitgifte niet aanbestedingsplichtig is, hanteert Utrecht onderstaand uitgangspunt inzake de procedurevorm:

Utrecht kiest voor een vormvrije selectiemethode (een zogenaamde tender) en dan in het bijzonder een verkoopprocedure met voorselectie. Hierbij wordt aan alle relevante partijen bekend gemaakt dat de gemeente een selectieprocedure start voor een gronduitgifte en worden zij in de gelegenheid gesteld zich aan te melden voor de voorselectie.

In onderstaand figuur is de Utrechtse voorkeursroute tot een selectieprocedure in beeld gebracht.



Figuur 2 Stappenplan

Van deze voorkeursroute kan worden afgeweken. Indien, vanwege opgavespecifieke kenmerken of beleidsdoelstellingen (zie bijvoorbeeld hoofdstuk 6 en 7), er argumenten zijn om hiervan af te wijken, kan dit besluit genomen worden door de verantwoordelijke directeur van de Ontwikkelorganisatie Ruimte.

De keuze kan ook zijn om géén selectieprocedure te doorlopen, maar één-op-één grond uit te geven. Grond wordt juridisch niet gezien als een schaars recht, dus bij uitgifte van grond is het regime dat geldt bij de verdeling van schaarse publieke rechten niet van toepassing. Wel kan de beoogde

ontwikkeling óp de uit te geven grond een schaars recht betreffen. Dan dient er alsnog een selectieprocedure doorlopen te worden. In paragraaf 6.1 gaan we nader in op één-op-één uitgifte.

Per selectie wordt de procedure vastgelegd in een selectieleidraad. De gemeente neemt bij de selectieprocedure, naast de altijd geldende algemene beginselen van behoorlijk bestuur, de aanbestedingsbeginselen transparantie, gelijkheid en proportionaliteit in acht. De gemeente behoudt zich daarnaast het recht voor de wet Bibob toe te passen in het selectieproces.

Ter vermijding van ongeoorloofde staatssteun heeft de Europese Commissie een mededeling opgesteld met als doel dat er een marktconforme prijs tot stand komt. De gemeente werkt overeenkomstig deze mededeling (door een open en onvoorwaardelijke biedprocedure of door een taxatie door één of meer onafhankelijke taxateurs) zodat er geen sprake is van het verlenen van ongeoorloofde staatssteun door de gemeente.

Bij grotere projecten kan de keuze zich voordoen om het gebied in delen te uit te geven. Per opgave wordt bekeken wat de optimale schaalgrootte is. Een belangrijke afweging hierin zijn de kosten; bij meerdere selectieprocedures lopen de kosten op voor gemeente en marktpartijen. De volgende aspecten worden in de afweging meegenomen:

- Voor welke partijen is een selectieprocedure van deze grootte aantrekkelijk en wat voor partner zoeken we?
- Willen we (voor een deel van de opgave) een uniek concept?
- Welke schaalvoordelen zijn te behalen? Denk aan gebiedsbrede oplossingen voor duurzaamheid, energie of mobiliteit.
- Staan de selectieprocedurekosten in verhouding tot de voordelen van het opknippen van de tender?

Bij de selectieprocedure zetten we de eerste stappen tot een samenwerkingsrelatie. In het Stadsakkoord Wonen is afgesproken dat we willen bijdragen aan een open communicatie tussen gemeente en de samenwerkingspartners. Hiermee worden de achterliggende doelstellingen inzichtelijk, begrijpen we elkaar beter en denken we constructief met elkaar mee over hoe de doelstellingen bereikt kunnen worden. Dit is een belangrijk onderdeel van het selectieproces, van begin tot eind. Dat gaat niet alleen over open communicatie, maar vooral over houding en gedrag. Als de dialoofase onderdeel is van de selectieprocedure is dit in zekere zin geborgd. Als dit niet het geval is, is het des te belangrijker hier aandacht aan te schenken. Interactiemomenten in een selectieprocedure zijn hierin een belangrijk onderdeel. Daarom bieden we partijen in de verschillende fasen de mogelijkheid tot contact, niet alleen schriftelijk maar ook face-to-face.

3. De stad als eerste samenwerkingspartner

Door als gemeente samen te werken met marktpartijen en andere initiatiefnemers, wordt al veel kennis en ervaring samengebracht. Niemand kent echter de stad beter dan de inwoners van Utrecht zelf. Utrecht wil met al haar partners én met de inwoners van de stad *samen stad maken*.

In het actieprogramma “Samen stad maken op de Utrechtse manier”⁶ wordt omschreven hoe Utrecht door middel van participatie samen de stad wil maken. Dit doen we bij het opstellen van de ruimtelijke kaders (zie hoofdstuk Kaderstelling en prioritering), maar dit is ook de basis voor participatie in dit selectiebeleid. Onderdeel van de strategievorming van het project is bepalen hoe je de stad wilt laten participeren, maar ook bij de analyse en/of strategievorming van de opgave kan de kennis vanuit de omgeving al benut worden.

Het doel is om door inbreng vanuit de stad tot betere plannen te komen, die aansluiten bij (belangen in) de omgeving. Samen stad maken houdt in dat de stad daadwerkelijk invloed heeft op de planvorming. Wederom vanuit de overtuiging dat iedereen een deel van de oplossing heeft en je dus alleen samen tot het beste plan kunt komen.

Participatie speelt een belangrijke rol in veel Utrechtse selectieprocedures. In de Omgevingswet is participatie ook een van de pijlers. Door met de stad samen te werken krijg je inzicht in de verschillende belangen en kun je de plannen daarmee passender en dus beter maken. In het Stadsakkoord Wonen zijn met onze (markt)partners afspraken gemaakt hoe we actieve bewoners of bijzondere doelgroepen een rol geven bij projecten. In paragraaf 7.3 gaan we nader in op specifieke afspraken hierover.

Participatie kan op verschillende manieren, met verschillende mate van invloed en met omwonenden of een bredere groep. Hoe de participatie vormgegeven wordt, is maatwerk en onder andere afhankelijk van de (beïnvloedings)ruimte die er binnen de kaders nog is en wat passend is bij de plek. Hierbij werken we, zoals in het actieprogramma benoemd staat vanuit de overtuiging: alleen ga je sneller, samen kom je verder.

Voorafgaand aan de participatie moet duidelijk zijn wat het doel is, wat de beïnvloedingsruimte is en wat met de input gedaan wordt. We brengen van tevoren de kaders helder in beeld. Waar kan nog over mee worden gedacht en waarover niet? Daarbij kijken we wat het juiste moment is om te participeren. Het streven is om zo vroeg mogelijk in de planvorming te participeren. Hoe eerder je ruimte biedt voor participatie, des te meer invloed is er mogelijk. Door aan de voorkant mensen al mee te laten denken zorg je voor een gedragen plan in plaats van dat je achteraf probeert draagvlak te creëren. Maar ook als er al veel vastligt is participatie nog mogelijk en wenselijk. De participatieleidraad⁷ is een handig hulpmiddel bij het vormgeven van participatie.

Door middel van probleemanalyse brengen we in beeld wat er opgelost moet worden, maar ook wat bijvoorbeeld omwonenden belangrijk vinden voor de toekomst. We doen dit op het niveau van belangen. Dus in plaats van vragen naar de oplossing (een schommel) gaat het om de achterliggende wens (spelen).

Hierbij zijn we vanaf de start helder over beïnvloedingsruimte, rollen, verantwoordelijkheden, budget en besluitvorming. Informeren is geen participatie: we communiceren gedurende het gehele traject, ook over processtappen en koppelen terug wat het resultaat is en wat er met de inbreng is gedaan.

⁶ Bron: <https://www.utrecht.nl/nieuws/nieuwsbericht-gemeente-utrecht/actieprogramma-samen-stad-maken-op-de-utrechtse-manier-aangenomen-door-gemeenteraad/>

⁷ Participatieleidraad: <https://www.utrecht.nl/bestuur-en-organisatie/beleid/participatiebeleid/participatieleidraad/>

4. Kaderstelling en prioritering

Een helder kader is de basis voor een goede uitvraag. Het kader bepaalt de ruimte die de markt heeft en geeft duidelijkheid. Het streven is om dit kader zo ruim mogelijk te houden om zo voldoende ruimte te bieden voor de creativiteit van de markt. Naast bijvoorbeeld duidelijke projectgrenzen en een financieel kader spelen ook ambities die de gemeente bij een selectieprocedure meegeeft een belangrijke rol.

Deze kaders en ambities formuleren we niet alleen, maar in samenwerking met betrokkenen en belanghebbenden uit de stad.

De gemeente Utrecht stuurt op maatschappelijke waarden. Gezond stedelijk leven voor iedereen⁸ is de ambitie van de stad. Dit is opgenomen in de Omgevingsvisie Utrecht en in het bijzonder in de Ruimtelijke Strategie Utrecht (RSU2040). Per gebied worden kwaliteiten benoemd en wordt aangegeven welke opgaven er per gebied zijn. Er is een grote diversiteit aan ambities in de verschillende opgaven bijvoorbeeld op het gebied van stedenbouw, duurzaamheid, gezondheid, groen, mobiliteit en programma. Al deze ambities zijn belangrijk, maar niet alle ambities kunnen en hoeven op alle plekken in de stad even hoog (te) scoren in een selectieprocedure. Bijvoorbeeld omdat het niet past bij de plek, omdat ambities met elkaar botsen of door het financiële kader van de opgave. Daarom moeten er keuzes worden gemaakt. In het Stadsakkoord Wonen is vastgelegd dat de gemeente zorgt voor een heldere afweging tussen ambities, doelstellingen en keuzes gebaseerd op de omgevingsvisies van de deelgebieden. Dit gebeurt vóórdat de uitvraag wordt opgesteld.

Gezond stedelijk leven voor iedereen is het ijkpunt voor de groei van de stad; Utrecht kiest voor een balans tussen de bestaande stad en de groei van de stad⁹. Op gebiedsniveau worden de ambities om dit te bereiken nader uitgewerkt in een omgevingsvisie. Een omgevingsvisie bestaat uit drie delen.

- De koers: de stip op de horizon voor de langere termijn.
- Thematisch beleid: het beleid over een bepaald onderwerp, bijvoorbeeld groen of parkeren. Dit is beleid dat in de hele gemeente geldt.
- Gebiedsbeleid: beleid dat alleen in een bepaald gebied geldt. Soms zijn er tegenstrijdige belangen of spreekt het thematisch beleid elkaar tegen. In het gebiedsbeleid staat welke afweging de gemeenteraad heeft gemaakt voor een bepaald gebied. Staat een onderwerp niet in het gebiedsbeleid, dan geldt het thematisch beleid over dit onderwerp¹⁰.

Als de omgevingsvisie is vastgesteld, wordt een Stedenbouwkundige Plan (SP) of Stedenbouwkundige Programma van Eisen (SPvE) gemaakt (zie ook het UPP1-proces in bijlage 2). Hierin worden de ambities, ruimtelijke en financiële kaders en randvoorwaarden vastgelegd en vastgesteld. Doel is om, zoals eerder gezegd, hierin voldoende ruimte voor de creativiteit van de markt te laten. Een SP of SPvE vormt vaak de basis van de selectieprocedure. Zolang deze niet afwijkt van het SP(vE) hoeft deze niet meer bestuurlijk te worden vastgesteld.

In uitzonderlijke gevallen kan hiervan worden afgeweken. Uitzonderingen kunnen worden gemaakt wanneer een gewenste ontwikkeling afwijkt van bestaande kaders en/of voorloopt op nieuwe vast te stellen kaders. Voorbeelden van uitzonderingen zijn de hoogbouwkavel in Leidsche Rijn of het Smakkelaarsveld in het Stationsgebied. Dan is het belangrijk om de prioritering, kaders en randvoorwaarden ook bestuurlijk te borgen voordat de selectieprocedure start.

⁸ <https://www.utrecht.nl/bestuur-en-organisatie/utrecht-stad-van-gezond-stedelijk-leven-voor-iedereen/>

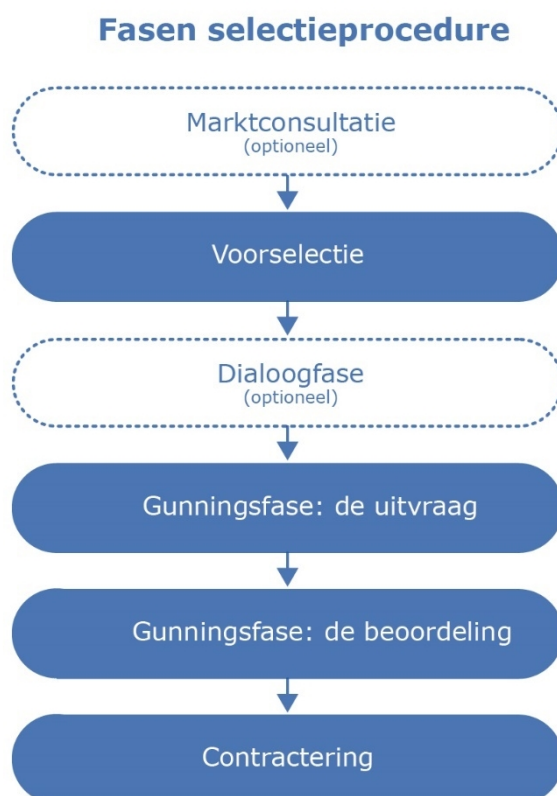
⁹ Bron: Op weg naar een Ruimtelijke Strategie Utrecht 2040

¹⁰ Bron: omgevingsvisie.utrecht.nl

5. Doelstelling en uitgangspunten selectieprocedure

In paragraaf 2.4 is aangegeven dat Utrecht de voorkeur heeft voor een vormvrije selectieprocedure, oftewel een tender. In dit hoofdstuk hanteren wij dan ook de term tender. Voor iedere tender wordt de selectieprocedure vastgelegd in een selectieleidraad, zowel inhoudelijk als procedureel. Indien afgeweken wordt van het beleidskader, wordt dit tevens in de selectieleidraad vastgelegd.

Zoals eerder aangegeven is een tender vormvrij, maar er zijn wel verschillende fasen die doorlopen kunnen worden: de voorselectie, de dialoofase en gunningsfase¹¹. Daarna volgt de contractvorming. Voorafgaand aan de tender kan er ook een marktconsultatie gedaan worden. Per fase wordt onze doelstelling en de belangrijkste uitgangspunten die we hierin hanteren benoemd.



Figuur 3 Fasen selectieprocedure

5.1 Marktconsultatie

Wat is ons doel?

Voorafgaand aan een tender kan een marktconsultatie plaatsvinden, waarbij de kennis en ervaring van de markt benut wordt. Dit kan op verschillende momenten in het proces, van de analyse tot de strategievorming. Tevens kan dit individueel of in groepsverband. Ons doel van een marktconsultatie is **een scherpere uitvraag te doen, aansluitend bij de markt en leidend tot een beter projectresultaat**.

Welke uitgangspunten hanteren wij hierbij?

Wij doen alleen een marktconsultatie als dit **significante meerwaarde** heeft voor het project. Als de kaders (grotendeels) vastliggen of het een relatief eenvoudige bouwplot is, dan is in de meeste

¹¹ Bron: Reiswijzer Gebiedsontwikkeling

gevallen geen marktconsultatie nodig. Bij complexe, grote of innovatieve bouwprojecten of innovatieve tenders kan een marktconsultatie echter zinvol zijn. De markt kan helpen door kansen, uitdagingen en mogelijkheden in beeld te brengen.

De marktconsultatie is **geen (voor)selectie**. Het meedoen aan een marktconsultatie geeft geen voorrang bij de tender en bij de (voor)selectie wordt het zogenaamde *level playing field* bewaakt tussen partijen die deelgenomen hebben aan de marktselectie en partijen die niet deelgenomen hebben. Tevens is er geen vergoeding voor partijen die meedoen aan een marktconsultatie.

5.2 Voorselectie

Wat is ons doel?

Voorselectie is de eerste stap om te komen tot de meest geschikte samenwerkingspartner voor de opgave. Ons doel is om met een voorselectie **de totale tenderkosten te verlagen en de aantrekkelijkheid van de tender te vergroten**. Door een voorselectie zijn er minder partijen die plannen moeten maken of beoordeeld moeten worden in de dialoog-/gunningsfase en daarbij wordt de winkans van de resterende partijen vergroot. Daarnaast geeft een voorselectie snel duidelijkheid aan partijen, zodat afvallende partijen hun capaciteit voor andere projecten in kunnen zetten. Voor partijen is dit een belangrijk onderdeel van de afweging of zij deelnemen aan de tender.

Op basis van welke criteria de voorselectie gedaan wordt, is afhankelijk van de gekozen selectiestrategie en bijbehorende selectieprocedure. Bij een partnerselectie ligt nadruk meer op competenties, en bij planselectie kan bijvoorbeeld worden gevraagd om een inhoudelijke visie. De juridische vereisten, uitsluitingsgronden en de selectiecriteria waarop je gaat selecteren dienen hierop aan te sluiten. Dit alles wordt per tender vastgelegd in een (voor)selectieleidraad.

Welke uitgangspunten hanteren wij hierbij?

Uitgangspunt is een **openbare aanmeldingsprocedure**, aansluitend bij het gemeentelijk grond- en inkoopbeleid. Dit houdt in dat alle partijen die voldoen aan de deelnamevereisten zich kunnen aanmelden en worden er dus geen partijen uitgesloten. Bij de voorselectie selecteer je partijen waarmee je de tender start.

We streven naar **zo laag mogelijke tenderkosten** bij de voorselectie. Door een korte en efficiënte procedure hebben partijen snel duidelijkheid en investeren weinig tijd en geld vooraf. Dit doen we door de inzet van de markt beperkt te houden, bijvoorbeeld door alleen naar een visie en/of referentiebeelden te vragen.

Uitgangspunt is dat uit de partijen die zich hebben aangemeld **een voorselectie naar drie partijen** gemaakt wordt. Zo is er voldoende uitdaging door concurrentie, ook wanneer er onverhoopt één partij tussentijds uitvalt, maar is er ook voldoende winkans voor de partijen.

We hanteren een **open en transparante procedure** voor de deelnemende partijen. Voor deelnemende partijen dient duidelijk te zijn wat de gestelde geschiktheidseisen en selectiecriteria zijn, hoe we die beoordelen, wie de beoordelingscommissie is en hoeveel partijen er geselecteerd zullen worden. Bij de selectie is voor de deelnemers belangrijk hoe de vervolgfase eruitziet. Partijen willen weten waar ze op inschrijven. Ook voor de gemeente is dit belangrijk, om te voorkomen dat partijen door verkeerde verwachtingen uit de procedurestappen.

Na de selectie doen we **terugkoppeling aan alle partijen** waarin duidelijk wordt gemaakt waarom een partij afgevalen is of geselecteerd is. Bij de voorselectie mag dit een korte terugkoppeling zijn, mondeling en/of schriftelijk.

5.3 Dialoofase

Wat is ons doel?

Een dialoofase in een tender kan om verschillende redenen nuttig zijn. Als in de tenderprocedure een dialoofase is opgenomen, kunnen partijen de opgave beter doorgronden, onzekerheden en risico's kunnen beter worden ingeschat en beheerst, je kunt elkaar beter leren kennen en wederzijds vertrouwen opbouwen als toekomstig samenwerkingspartners en tenslotte kunnen eisen en wensen worden aangescherpt¹². **Ons doel is om door de dialoog partijen te helpen uiteindelijk biedingen te doen die zo goed mogelijk aansluiten op de uitvraag en opgave.** Dit is in het belang van de partijen, maar zeker ook in het belang van de opgave.

Indien er in de selectieprocedure geen dialoofase wordt toegepast, kunnen de deelnemers schriftelijk verduidelijkende vragen stellen, die vervolgens beantwoord worden door middel van een nota van inlichtingen.

Welke uitgangspunten hanteren wij hierbij?

Uitgangspunt is dat een **level playing field behouden** blijft. De informatiedeling is voor alle deelnemende partijen gelijk. Als een partij over nadere informatie vraagt die voor alle deelnemers relevant is én deze informatie ontvangt, wordt deze informatie (anoniem) beschikbaar gesteld voor alle partijen. Daarnaast hebben alle partijen recht op evenveel dialoogrondes en -tijd.

Een dialoogronde is **puur ter nadere toelichting of informatie**, zodat partijen de opgave beter doorgronden, de uitvraag goed interpreteren en daardoor een beter plan kunnen maken. De dialoogrondes worden nadrukkelijk niet gebruikt om te sturen op de plannen of om een tussentijdse toets te doen.

De dialooggesprekken worden met **open, constructieve houding en in een vertrouwelijke setting** gevoerd. Dit betekent goede voorbereiding en agendering, de juiste mensen (kennis) aan tafel. Maar ook luisteren, doorvragen, samenvatten en de bereidheid om duidelijke antwoorden te geven. De vertrouwelijke setting is belangrijk, omdat er sprake is van competitie en partijen niet willen dat hun ideeën bekend worden bij de andere deelnemers.

De dialoofase wordt **doelmatig en (kosten)efficiënt** ingericht. Partijen zijn niet verplicht om deel te nemen aan de dialoog en doen dit alleen als er significante meerwaarde is. Iedere dialoogronde kost tijd en geld, ook in de voorbereiding. De gemeente is verantwoordelijk voor het inrichten van een goed proces, waarbij het aantal dialoogrondes (en hiermee ook de tenderkosten) beperkt worden. Een goede, heldere, volledige uitvraag helpt het aantal dialoogrondes beperken, net als een goede voorbereiding en agendering van de dialoogrondes.

De dialoofase eindigt met een definitieve versie van de uitvraag/selectieleidraad, op basis waarvan partijen een aanbieding kunnen doen, zie hieronder ook de gunningsfase.

5.4 Gunningfase

Doel van de gunningsfase is om **uit de verschillende inschrijvingen de beste bieding te kiezen**. In de gunningsfase wordt middels de selectieleidraad de uitvraag gedaan en worden de beoordelingscriteria en -systematiek vastgelegd. Daarop baseren de partijen vervolgens hun bieding. Deze worden vervolgens door de beoordelingscommissie beoordeeld.

Het doel en de uitgangspunten van de uitvraag en de beoordeling worden in de volgende paragrafen nader beschreven.

¹² Bron: Reiswijzer Gebiedsontwikkeling

5.4.1 Gunningsfase - de uitvraag

Wat is ons doel?

Een goede uitvraag is essentieel. Het is bepalend voor wat je krijgt. Ons doel is om **middels de uitvraag partijen op de juiste wijze uit te dagen om tot een plan te komen dat het beste bij de opgave past**. Hierbij willen wij de kennis en ervaring van de markt optimaal benutten, door zoveel mogelijk ruimte te geven om met creatieve oplossingen te komen overeenkomstig de gekozen selectiestrategie.

Welke uitgangspunten hanteren wij daarbij?

In de uitvraag zijn de **kaders en randvoorwaarden passend bij de fase** van het project. De kaders en randvoorwaarden in de uitvraag bakenen het speelveld af waarbinnen de partijen aan de slag kunnen. Het is belangrijk dat het speelveld zo veel mogelijk ruimte biedt, maar ook dat de grenzen van dat speelveld duidelijk zijn en vaststaan zodat partijen ook weten welke ruimte ze hebben.

Binnen deze kaders **dagen we partijen uit op de doelstellingen** en schrijven dus in principe geen oplossingen voor. Op deze manier hebben de partijen de ruimte om met creatieve en innovatieve oplossingen te komen.

Wij zorgen voor een **heldere en transparante beoordelingssystematiek**. Deze beoordelingssystematiek en -criteria moeten een vertaling van de uitgevraagde doelstellingen en voor de partijen dient helder te zijn waar hun biedingen op beoordeeld worden. De beoordelingssystematiek wordt tijdig voor indiening van de plannen aan de partijen bekend gemaakt.

Wij maken een **heldere prioritering** in de uitgevraagde doelstellingen en vertalen deze in een weging van de verschillende criteria in de beoordelingssystematiek. Deze prioritering bepaalt welke doelstellingen of ambities voor een opgave extra van belang zijn en brengt dit voor deelnemende partijen helder in beeld. Hieronder wordt ook verstaan de weging tussen prijs, kwaliteit, proces(aanpak) en/of risico's.

De technologie staat niet stil en in Utrecht willen we innovatief zijn. Daarom creëren we bij de beoordeling en het vervolg **ruimte voor innovatie**. Dit uitgangspunt hanteren we bij tenders waar extra ingezet wordt op bijvoorbeeld duurzaamheids- of mobiliteitsambities en ruimte voor innovatieve oplossingen gewenst is. Dit betekent dat beoordeling op realiteitsgehalte (haalbaarheid/risico-inschatting) minder leunt op zogenaamde *proven technology*. Ook tussen de aanbesteding en de feitelijke levering kan soms nog jaren zitten. Daarom wordt, wanneer het gaat om innovatie in tenders, in de contractering op het niveau van doelstellingen de essentie (uit de bieding) van dit onderdeel vastgelegd in plaats van een exacte afspraak. Deze doelstellingen zijn niet vrijblijvend, maar zorgen wel voor meer ruimte voor innovatieve oplossingen.

De beoordelingscriteria en het gevraagde uitwerkingsniveau van de plannen staan **in verhouding tot de (fase van) de opgave**. Hier maken wij een goede afweging tussen tenderkosten die door de indieners worden gemaakt en toch ook een afdoende uitwerkingsniveau zodat er meer zekerheid bestaat over het realiteitsgehalte van de biedingen. In deze afweging nemen wij ook mee de gevraagde in te dienen stukken en de wijze waarop plannen gepresenteerd mogen worden.

Uitgangspunt is dat er **geen vergoeding** aan afvallende deelnemers wordt gegeven. Per tender wordt aan de hand van bovengenoemde uitgangspunten gestreefd naar zo laag mogelijke tenderkosten. Indien bij een unieke tender door partijen uitzonderlijke kosten gemaakt moeten worden, kan door de gemeente van dit uitgangspunt afgeweken worden.

5.4.2 Gunningsfase - de beoordeling

Wat is ons doel?

De beoordeling en gunning zijn het sluitstuk van de tender. Aan de hand van de voorgaande stappen en de uitvraag liggen er meerdere biedingen voor de opgave. Ons doel is **de plannen op een integere en transparante wijze te beoordelen en de beste partij voor deze opgave te selecteren.**

Welke uitgangspunten hanteren wij hierbij?

Er wordt **een integrale beoordelingscommissie met de juiste competenties** aangesteld, eventueel met subcommissies afhankelijk van de grootte en complexiteit van de tender. Als wij bijvoorbeeld partijen vragen om met innovatieve oplossingen te komen, dan mogen partijen van ons verwachten dat de beoordelingscommissie de kennis en kunde heeft om deze goed te beoordelen. De gemeente kan ervoor kiezen om anderen uit te nodigen om deel te nemen aan de beoordelingscommissie of de beoordelingscommissie te adviseren. Dit kunnen vertegenwoordigers uit de stad zijn (omwonenden, toekomstige gebruikers) of experts wanneer bepaalde expertise gewenst is.

Conform het gemeentelijke grondbeleid worden gronden die in eigendom zijn van de gemeente Utrecht voor een **marktconforme grondprijs verkocht of in erfpacht uitgegeven**. Marktconformiteit dient vastgesteld te worden, zodat er geen sprake kan zijn van ongeoorloofde staatssteun. Indien door de gevolgde selectieprocedure de marktconformiteit niet voldoende kan worden vastgesteld, wordt de winnende bieding door een onafhankelijk taxateur beoordeeld op marktconformiteit.

Een **open en transparante terugkoppeling aan alle partijen** is belangrijk om de procedure goed af te ronden. Hierbij wordt bekend gemaakt welke partij geselecteerd is en welke partijen niet, maar vooral ook waarom. Dit betreft in ieder geval een heldere schriftelijke terugkoppeling en (de mogelijkheid) tot een evaluatiegesprek. Door middel van een evaluatiegesprek kan wederzijds van elkaar geleerd worden. De gemeente vraagt hierbij feedback op de uitvraag, zodat zij haar uitvragen kan blijven verbeteren.

Binnen de bestuurlijk vastgestelde kaders kan de selectie en gunning ambtelijk plaatsvinden. Hierover hoeft geen bestuurlijke besluitvorming plaats te vinden, tenzij vooraf anders besloten is. Aan de winnende partij wordt voorlopig gegund. De afgevallene partijen krijgen een termijn van 20 dagen hiertegen in rechte op te komen. De gunning is definitief wanneer (er geen bezwaar is gemaakt of bezwaar ongegrond is verklaard,) eventuele bestuurlijke besluitvorming heeft plaatsgevonden en de contracten gesloten zijn.

5.5 Contractering

Als een partij geselecteerd is, worden de afspraken tussen de partijen contractueel vastgelegd, conform de bieding en de gestelde voorwaarden. Dit kan een reserverings-, ontwikkel- of uitgifte-/koopovereenkomst betreffen, afhankelijk van de gekozen selectiestrategie en conform de uitvraag. Enerzijds borgen we hierin de essentie van de bieding, zowel inhoudelijk als financieel. Hierbij gaat het om het (woon)programma en de grondprijs, maar ook over geboden kwaliteit inzake bijvoorbeeld duurzaamheid, gezondheid, mobiliteit, participatie.

Anderzijds spreken we af hoe we de samenwerking vervolgen en vormgeven. Wat zijn de taken en verantwoordelijkheden van de partijen? Wat zijn de overleg- en escalatiestructuren?

Na ondertekening van het contract is de gunning definitief en de selectieprocedure afgerond.

6. Andere vormen van selectie

In hoofdstuk 2 hebben we de voorkeursroute van Utrecht toegelicht. Van deze voorkeursroute kan echter afgeweken worden als daar aanleiding toe is. In het bijzonder gaan we in dit hoofdstuk in op één-op-één uitgifte en op partnerselectie.

Daarnaast is er in Utrecht steeds meer behoefte aan energie- en warmtevoorzieningen. In paragraaf 6.3 gaan we hier kort op in.

6.1 Eén op één-uitgifte

Zoals in paragraaf 2.4 aangegeven kan Utrecht ervoor kiezen om voor een gronduitgifte een selectieprocedure aan te gaan, maar kan ook de keuze worden gemaakt om één-op-één een partij te selecteren.

In deze paragraaf wordt toegelicht wanneer de gemeente hiervoor kan kiezen.

6.1.1 Eén-op-één-uitgifte aan eindgebruikers

Ten eerste kan de gemeente het initiatief nemen tot een één-op-één-uitgifte. In de Nota Grondbeleid staat aangegeven dat de gemeente één-op-één grond uitgeeft aan een eindgebruiker. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn bij gronduitgifte ten behoeve van maatschappelijk functies (onderwijs, kerken, politiebureaus, brandweerkazernes, sociaal-culturele voorzieningen, sportaccommodaties, rioolgemalen, energie-infrastructuur en dergelijke), bedrijvenkavels of kavels voor (collectief) particulier opdrachtgeverschap. Daarnaast kan de gemeente ervoor kiezen om grond ten behoeve van sociale huurwoningen één-op-één uit te geven aan een Utrechtse woningcorporatie. Dit is nader toegelicht in paragraaf 7.2.

6.1.2 Unsolicited proposals

Een (markt)partij kan ook het initiatief nemen door bij de gemeente een voorstel voor ontwikkeling op grond van de gemeente Utrecht in te dienen. Dit wordt ook wel een *unsolicited proposal* genoemd. De gemeente kan zo'n voorstel in behandeling nemen, maar doet dit niet voor gronden die al in planvoorbereiding zijn of die op een strategische locatie liggen.¹³

Voorstellen voor één-op-één uitgifte moeten passen binnen de juridische kaders¹⁴, marktconform zijn en een aantoonbaar inhoudelijke meerwaarde voor de stad hebben. Dit houdt onder meer in dat het plan een significante bijdrage levert aan de opgaven behorende bij het Utrechtse uitgangspunt Gezond Stedelijk Leven voor Iedereen.

Het uitwerkingsniveau van een voorstel vanuit een (markt)partij is vergelijkbaar met een IDOC (intentiedocument, zie format bijlage 3). Hierin is opgenomen een omschrijving van het initiatief, een inschatting van de haalbaarheid en wenselijkheid, de onderzoeksvragen voor de uitwerking en het voorgestelde proces en rolverdeling.

Indien de gemeente van mening is dat het voorstel een inhoudelijke meerwaarde kan hebben kan worden overgegaan tot een korte verkennings-/haalbaarheidsfase, waarbij ook een eerste toets gedaan wordt op marktconformiteit en beleidsmatige en juridische kaders en die afgesloten wordt met

¹³ De lijst van gronden die in planvoorbereiding zijn is te consulteren in het Meerjarenperspectief Ruimte (MPR). Mogelijk dat initiatieven die zich in een voorfase bevinden hier nog niet in opgenomen zijn, dit kan nagevraagd worden bij de Ruimtelijk Regisseur van het betreffende gebied. Ditzelfde geldt voor strategische locaties die de gemeente om moverende redenen nog niet in ontwikkeling kan of wil brengen.

¹⁴ Aanbestedingswet en Algemene Beginselen van Behoorlijke Bestuur

een IDOC. In exclusiviteit wordt dan gedurende een afgebakende periode gewerkt naar een go/no go-besluit over het aangaan van een ontwikkel-/uitgifteovereenkomst. Hierbij wordt het Utrechts Planproces gevolgd. Afhankelijk van de ontwikkeling kan dit UPP0, UPP1 of UPP2 zijn. De gemeentelijke plankosten zijn voor rekening en risico van de initiatiefnemer. Als tot gronduitgifte wordt overgegaan, worden deze kosten verrekend met de uitgifteprijs.

6.2 Partnerselectie

Uit de analyse of strategievorming van een opgave kan blijken dat selectie van een partner op prijs en/of plan niet past en dat de gemeente een partner wil selecteren vóórdát er een plan wordt gemaakt, door middel van partnerselectie. Bijvoorbeeld omdat de gemeente nog onvoldoende beeld heeft welke richting de juiste is voor een complexe opgave en/of er (specifieke) intensieve samenwerking nodig is. In deze fase kan een partner geselecteerd worden op alleen referenties, visie en/of (samenwerkings)competenties, zodat gezamenlijk de opgave verder gebracht kan worden. Tevens is een voordeel van partnerselectie dat in een vroeg stadium van een project één partner geselecteerd wordt, waarmee (gezamenlijk) plannen voor de opgave nader uitgewerkt worden. Hiermee kunnen tenderkosten bespaard worden.

Partnerselectie is een relatief nieuw instrument, ook in Utrecht. Vanuit de overtuiging dat door samenwerking met de markt meer doelstellingen bereikt kunnen worden, ziet de gemeente de meerwaarde van dit instrument. In het Stadsakkoord Wonen is met de marktpartijen de afspraak gemaakt dat we een pilot willen starten om ervaring op te doen met partnerselectie. Hierbij is tevens afgesproken dat de uitvrager een andere partij dan de gemeente kan zijn¹⁵.

Voor partnerselectie hanteert de gemeente de volgende uitgangspunten:

- Partnerselectie is geen doel op zich, maar is een middel om voor een specifieke opgave tot de juiste samenwerkingspartner te komen. Dit zou moeten volgen uit de ontwikkel-/samenwerkingsstrategie.
- Bij partnerselectie ligt de nadruk op de samenwerking. In de voorbereiding, selectie en in het vervolgproces is er veel aandacht voor deze samenwerking en de zogenaamde 'zachte waarden' (welke mensen in het team, welke (samenwerkings)competenties hebben zij, passen zij bij het gemeentelijke team en de beoogde aanpak van de opgave);
- In de selectieprocedure ligt dan ook de nadruk op de dialoog, om te kunnen bepalen welke samenwerkingspartner het beste past bij de opgave;
- Partnerselectie biedt minder zekerheid op resultaat; na selectie dient het plan nog gemaakt te worden. Er is geen concurrentieprikkel die partijen uitdaagt om tijdig met een goed plan te komen. Daarnaast kan blijken dat gaande het proces partijen op inhoud (prijs, product, tempo, risicoverdeling) niet tot elkaar komen. Daarom wordt bij de selectie een duidelijke exit-regeling afgesproken door alle partijen, waarin mijlpalen (zowel in voortgang als in tijd) worden afgesproken. Deze exit regeling treedt in werking als het resultaat (om wat voor reden dan ook) uitblijft.

6.3 Energie- en warmtevoorzieningen

Sinds medio 2019 is er nieuwe wetgeving die bepaald dat er geen gasaansluiting meer is toegestaan voor woonaansluitingen. Dit betekent dat alle nieuwe gebiedsplannen en renovaties een andere energievoorziening voor warmte en warm water dienen te realiseren. Dit is de verantwoordelijkheid van de ontwikkelaar. Een nieuw onderdeel van het selectieproces is ook de keuze en verantwoordelijkheid voor de warmtevoorziening. Dit kan een WKO zijn, bodemlussen of een aansluiting op het warmtenet.

Er is dus steeds meer behoefte aan andere energie- en warmtevoorzieningen, zoals zonnevelden, windmolens en Warmte Koude Opslag (WKO)-systemen of andere onderdelen van de energie-infrastructuur in de stad. Bij deze voorzieningen verleent de gemeente een recht van opstal aan een initiatiefnemer, zodat een juridisch scherpe scheiding kan worden gemaakt tussen de grondeigenaar

¹⁵ Bronverwijzing Stadsakkoord Wonen

(zijnde de gemeente) en de eigenaar van de opstallen. Duidelijk is dan dat de gehele verantwoordelijkheid voor de opstallen bij de initiatiefnemer ligt. De gemeente kan ook een concessie voor het energiesysteem uitgeven waarbij het ook mogelijk is dat de gemeente mede-initiatiefnemer is.

De initiatiefnemers van deze energie- en warmtevoorzieningen hebben een dergelijk zakelijk/bepaald recht veelal nodig ten behoeve van hun financiering/subsidieverlening. Het vestigen van een opstalrecht kan worden getenderd of kan één-op-één worden verleend. Voor een één-op-één transactie zal - net zoals in paragraaf 6.2 is aangegeven - het voorstel marktconform moeten zijn en een aantoonbaar inhoudelijke meerwaarde moeten hebben.

7. Partners

Utrecht is een aantrekkelijke stad en groeit hard. De groei van de stad brengt grote uitdagingen met zich mee. Ook in de toekomst wil de gemeente dat Utrecht een stad is waar we op een gezonde manier met elkaar samen leven, wonen en werken. In gebiedsontwikkeling heeft de gemeente een hoog ambitieniveau om dit te realiseren en daagt de gemeente zichzelf én haar partners uit om hieraan bij te dragen.

Hieronder benoemen wij kort de relevante samenwerkingspartners en eventuele bijzondere afspraken, al dan niet volgend uit het Stadsakkoord Wonen.

7.1 Ontwikkelaars en beleggers

De ontwikkelaar is een belangrijke samenwerkingspartner voor de gemeente in gebiedsontwikkeling. Dit is dan ook de partij die we het meeste tegenkomen bij tenders. De ontwikkelaars bedenken veelal de concepten en werken die vervolgens uit, bij voorkeur in samenwerking met de stad en eindgebruikers.

Ook de belegger is een belangrijke samenwerkingspartner in de stad. Na realisatie van een project vestigen zij zich voor de lange termijn in Utrecht en zijn daarmee een samenwerkingspartner in de exploitatiefase van projecten. In tenderprocedures schrijven beleggers zich vaak gezamenlijk met ontwikkelaars in en dragen eraan bij dat de plannen zo vormgegeven worden dat ze na realisatie optimaal in gebruik kunnen worden genomen en bijdragen aan de Utrechtse ambities.

Wij vinden het belangrijk dat Utrecht een betrouwbaar investeringsklimaat heeft voor ontwikkelaars en beleggers. Hier zorgen we voor door nauw contact met elkaar te houden in gezamenlijke netwerken, maar ook in projecten. Op deze manier leren we elkaars taal spreken en elkaars belangen begrijpen, om gezamenlijk de Utrechtse ambities te verwezenlijken. Daarnaast creëren wij dit klimaat door afspraken te maken en deze na te komen, heldere kaders en beleid vast te stellen en duidelijke procedures te hanteren. Dit geldt dus ook voor tenderprocedures.

In het Stadsakkoord Wonen zijn enkele specifieke afspraken opgenomen die relevant zijn voor het Utrechts selectiebeleid en die we hier nogmaals willen benoemen:

- Openstaan voor één-op-één samenwerking (of gronduitgifte) mits marktconform en aantoonbare inhoudelijke meerwaarde;
- Pilot partnerselectie;
- Maximale creatieve ruimte voor partijen door geen oplossingen maar doelstellingen voor te schrijven.

Deze afspraken zijn in deze nota respectievelijk verwerkt in paragraaf 6.1, paragraaf 6.2 en paragraaf 5.4.1.

7.2 Utrechtse woningcorporaties

De Utrechtse woningcorporaties zijn een belangrijke samenwerkingspartner bij het realiseren en behouden van de sociale/betaalbare woningvoorraad in Utrecht. In Utrecht hebben de woningcorporaties gezamenlijk de Stichting Utrechtse Woningcorporaties (STUW) opgericht, waarin zij samenwerken aan goede woningen, prettige buurten en woonkansen voor huishoudens met een laag inkomen of anderen die niet zelfstandig in hun huisvesting kunnen voorzien. Dat doen zij in samenwerking met de gemeente Utrecht, de huurdersorganisaties en allerlei organisaties en instellingen in de stad.

De samenwerkingsafspraken tussen de gemeente Utrecht en de Utrechtse woningcorporaties worden vastgelegd in zogenaamde prestatieafspraken. Utrecht wil bijdragen aan deze prestatieafspraken door middel van onderstaande beleidslijnen:

1. Bij gemeentelijke gronduitgiftes met een programma van 100% sociale huurwoningen wordt de grond 1-op-1 aan een STUW-corporatie uitgegeven. In projecten/gebiedsontwikkelingen streven we er dan ook naar om het sociale programma zoveel mogelijk te programmeren in aparte bouwblokken, mits dit passend is binnen de stedenbouwkundige en volkshuisvestelijke ambities.
2. Bij gemeentelijke gronduitgiftes waarbij minimaal 75% van het te realiseren bouwblok (in m² BVO) sociale huur betreft wordt tevens 1-op-1 aan een STUW-corporatie uitgegeven. Hierbij gelden de volgende randvoorwaarden:
 - De STUW-corporatie neemt de verantwoordelijkheid voor de realisatie van de gehele bouwopgave die behoort tot de betreffende gronduitgifte. Indien nodig zoekt zij hier een partner bij.
 - Door middel van een taxatie wordt vooraf de marktconforme grondprijs van het commerciële deel van de ontwikkeling bepaald.
3. Bij gemeentelijke gronduitgiftes waarbij minimaal 50% van het te realiseren bouwblok (in m² BVO) sociale huur én minimaal 25% van het te realiseren bouwblok middenhuur betreft, besluit de gemeente situationeel of grond 1-op-1 aan een STUW-corporatie wordt uitgegeven. Hierbij gelden dezelfde randvoorwaarden als bij beleidslijn 2.
4. Bij gemeentelijke gronduitgiftes waarbij minder dan 75% van het te realiseren bouwblok (in m² BVO) sociale huur betreft, geeft de gemeente de grond middels een tender of aanbesteding uit. Hierbij geldt de Woonvisie als kader, waarin vermeld staat dat er een voorkeur is voor de STUW-corporaties als er een substantieel deel van de woningen in de kernvoorraad gerealiseerd wordt.

Bij iedere gronduitgifte stelt de gemeente de randvoorwaarde welk aandeel van het sociale programma in de kernvoorraad gerealiseerd dient te worden. Daarnaast dienen plannen aan te sluiten op de gemeentelijke kwaliteits- en duurzaamheidsambities en hiermee bij te dragen aan een Gezond Stedelijk Leven voor Iedereen.

Met bovenstaande afspraken willen we de STUW zoveel mogelijk in positie brengen en hierbij hen ondersteunen in het realiseren van de prestatieafspraken. Daarnaast wordt hiermee maatschappelijk geld bespaard, waardoor het doelmatig ingezet kan worden.

Indien sprake is van sociaal programma voor een specifieke doelgroep, dan kan de gemeente er gemotiveerd voor kiezen om van bovenstaande afspraken af te wijken. Dit besluit wordt genomen door de verantwoordelijke IRM-er van de Ontwikkelorganisatie Ruimte.

7.3 Kwetsbare doelgroepen, bewonersinitiatieven en nieuwe woonconcepten

In hoofdstuk 3 is beschreven hoe Utrecht samen de stad wil maken. Utrecht wil daarbij de stad ook toegankelijker maken voor kwetsbare doelgroepen, bewonersinitiatieven en nieuwe woonconcepten. Dit is een van de doelstellingen van het Stadsakkoord. Om deze doelgroepen te kunnen huisvesten, werken we samen met onze bekende partners, maar ook met minder bekende partners, zoals bewonersgroepen, huisvesters van kwetsbare doelgroepen of niche-ontwikkelaars.

Enkele afspraken uit het Stadsakkoord Wonen die relevant zijn voor dit selectiebeleid luiden als volgt:

- Waar mogelijk bieden wij bij tenders ruimte voor Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO-initiatieven). We willen mede hierbij actieve bewoners de ruimte geven bij te dragen aan een woningmarkt in balans.
- We nemen nieuwe woonconcepten waar mogelijk mee in projecten. Deze inzet wordt niet alleen verwacht door de gemeente, maar door alle partners van het Stadsakkoord.
- We proberen actief bij te dragen in huisvesting of locaties voor kwetsbare doelgroepen. Deze kwetsbare doelgroepen zijn benoemd in het plan van aanpak 'Huisvesting en ondersteuning kwetsbare doelgroepen', opgesteld en ondertekend door de Gemeente Utrecht,

woningcorporaties, zorginstellingen, cliënten- en huurdersorganisaties. Ook voor dit punt geldt dat van alle Stadsakkoord-partners deze inzet verwacht wordt.

Hiermee wil Utrecht al haar partners de ruimte bieden om bij te dragen aan Gezond Stedelijk leven voor iedereen.

7.4 Energiecoöperaties

In het nationale klimaatakkoord is afgesproken dat partijen gelijkwaardig samenwerken in de ontwikkeling, bouw en exploitatie van duurzame energieproductie op land. Dit vertaalt zich in evenwichtige eigendomsverdeling waarbij gestreefd wordt naar 50% eigendom van de lokale omgeving (burgers en bedrijven). Dit lokale eigendom heeft als doel dat omwonenden mee kunnen beslissen en mee kunnen profiteren van de opbrengsten van de energieproductie. Er zijn verschillende manieren om het lokale eigendom concreet in te vullen. De in de gemeente Utrecht actieve energiecoöperaties zijn de meest geschikte partijen om invulling te geven aan het lokale eigendom. Voorwaarde is wel dat Utrechtse bewoners en bedrijven met een redelijke inspanning lid kunnen worden van de betreffende energiecoöperatie.

Bij de uitgifte van grond- en vastgoedposities van de gemeente voor duurzame energieproductie dient een deelnemende partij aan te tonen op welke wijze hij bereid en in staat is om het lokale eigendom te organiseren. Onderdeel van de selectieprocedure kan zijn een bod aan de geselecteerde energiecoöperatie voor invulling van het lokale eigendom (i.e. verdeling van investeringen, winst en risico's).

Bijlage 1 Analyse aanbevelingen en verwerking

Onderwerpen	Aanbevelingen	Wat hebben we daarmee gedaan?
Wat is goed/ onderscheidend aan het Utrechtse selectiebeleid	<ul style="list-style-type: none"> - Sturen op kwaliteit (boven prijs) - Voorselectie met korte doorlooptijd 	<ul style="list-style-type: none"> - Zoveel mogelijk ruimte bieden voor creativiteit van de markt - Behouden en versterken van deze aanpak
Is er een heldere prioritering van ambities?	<ul style="list-style-type: none"> - Niet altijd even helder - Soms wel op papier, maar wordt er ook zo gehandeld - WOCO: aanvullend op prestatieafspraken, dus lastig - Suggestie: per gebied en locatie prioriteren 	<ul style="list-style-type: none"> - Prioritering helder voordat gestart wordt met tender - Prioritering en tenders per plot beperken maar op grotere schaal om schaalvoordelen te kunnen behalen
Meerwaarde marktconsultatie vooraf	<ul style="list-style-type: none"> - Ja, bij complexe projecten - Bedoeld om uitvraag te verbeteren - Duidelijke scheiding selectieproces - In 1x in groepsverband, niet één-op-één 	<ul style="list-style-type: none"> - Alleen wanneer dit significante meerwaarde heeft bij het verbeteren van de uitvraag - Zoveel mogelijk in groepsverband - Los van het selectieproces
Voorselectie	<ul style="list-style-type: none"> - Korte doorlooptijd - Duidelijke info volledig tenderproces - Logische partijen in gebied meenemen, wel marktwerking houden 	<ul style="list-style-type: none"> - Dit wordt meegenomen in het processtuk
Aanbevelingen tenderproces	<ul style="list-style-type: none"> - Open/transparante verantwoording achteraf (goed keuze uitleggen) - Beperk detailniveau uitvraag (nu soms bijna VO), want is duur/tijdrovend proces. Meer vertrouwen in combinatie met exit-prikkel (neem een jaar om eruit te komen anders exit). - Ruimte voor maatwerk 	<ul style="list-style-type: none"> - Heldere en transparante beoordelingssystematiek - Open en transparante terugkoppeling en evaluatie met partijen (dit wordt meegenomen in het processtuk) - We vragen uit op doelstellingen - We stellen kaders en randvoorwaarden passend bij de fase - Elke tender is maatwerk maar er komt wel een heldere Utrechtse manier, met reguliere tenders en uitzonderingen
Doelstelling i.p.v. oplossingen	<ul style="list-style-type: none"> - Geeft markt meer vrijheid en ruimte voor creativiteit - Blijft aandachtspunt gemeente 	<ul style="list-style-type: none"> - Zoveel mogelijk ruimte bieden voor creativiteit van de markt - We vragen uit op doelstellingen
Communicatie en participatie	<ul style="list-style-type: none"> - Bij iedere tender (groot en klein) behoefte aan face-to-face contact - Participatie bij tender - Gedragen plan i.p.v. draagvlak creëren 	<ul style="list-style-type: none"> - In elke tender zijn er interactiemomenten, juist ook face-to-face. - Participatie is maatwerk, we sluiten aan op de Omgevingswet en het actieprogramma Samen Stad maken op de Utrechtse Manier - Vroegtijdig in gesprek met omgeving/stad om belangen in beeld te brengen en mee te nemen.

<p>Één-op-één voorstellen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Duidelijker uitleggen wanneer een project inhoudelijke meerwaarde heeft 	<ul style="list-style-type: none"> - Inhoudelijke meerwaarde is een significatie bijdrage aan de opgaven behorende bij het Utrechtse uitgangspunt Gezond Stedelijk Leven voor Iedereen. - Daarnaast is toegelicht waar we open staan voor één-op-één voorstellen en is het proces geschetst.
-------------------------------	---	--

Bijlage 2 Utrechts PlanProces

Hieronder het UPP schema

Versie juni 2010

Het Utrechts PlanProces (UPP) voor complexe Ruimtelijke Projecten

= bestuurlijk besluit

Beleids- en Beheersfasen	Fasen	INITIATIEFFASE	DEFINITIEFFASE Omgevingsvisie deelgebied	DEFINITIEFFASE Programma van Eisen	ONTWERPFASE Stedenbouw-kundig Plan	ONTWERPFASE (Bouw)planoontwerp	VOORBEREIDINGSFASE	REALISATIEFASE	Beheer-fase
Resultaat fase + besluit	UPP 0: Initiatieffase ontwikkeling	- Initiatieffase document - Initiatieffase plankosten-overeenkomst	Intentie document B&W	In geval van BP, optioneel: Antieffase overeenkomst	- VO + DO bouwplan - DO inrichtpl. - voorbereiden bouw, maken opstellen BP of aanvragen omgevingsvergunningen	- bestek + aanbesteding bouw - vergunningen bouw - voorb. woonr. maken - uitvoeren bouw, maken - procedure BP of omgevingsvergunning	BP (met Esp. plan) Raad	- uitvoering bouw - opleveren bouw - uitvoeren woonr. m.	Oplevering bouw geremd
	UPP 1: Gedeeltelijke ontwikkeling	Intentie document - Intentie-plankosten-overeenkomst	Optioneel: - Omgevingsvisie deelgebied	Omg. - Stedenb. - Kuldig PVE - Antieffase - Antieffase overeenkomst	- VO + DO bouwplan - DO inrichtpl. - voorbereiden bouw, maken opstellen BP	- bestek + aanbesteding bouw - vergunningen bouw - voorb. woonr. maken - uitvoeren bouw, maken - procedure BP	BP (met Esp. plan) Raad	- uitvoering bouw - opleveren bouw - uitvoeren woonr. m.	Oplevering bouw geremd
	UPP 2: Belevings- en Plankosten-overeenkomst	Intentie document - Intentie-plankosten-overeenkomst	Optioneel: - Omgevingsvisie deelgebied	- Bouwveltop - Antieffase overeenkomst	- VO + DO bouwplan (incl. buitenruimte) - voorbereiden BRM - onderzoeken BP	- bestek + aanbesteding bouw - vergunningen bouw - voorb. woonr. maken - uitvoeren bouw, maken - opstellen en procedure BP	BP (met Esp. plan) Raad	- uitvoering bouw - opleveren bouw - uitvoeren woonr. m.	Oplevering bouw geremd
	UPP 3: Belevings- en Plankosten-overeenkomst	Start document B&W	Optioneel: - Omgevingsvisie deelgebied / Variatiesstudie	- Bouwveltop - Antieffase overeenkomst	- VO tracé en maatveld - ontwerp, BP - voorb. BRM - opstellen	- bestek + aanbesteding tracé - vergunningen tracé - voorb. woonr. maken - uitvoeren bouw, maken - opstellen en procedure BP	BP Raad	- aanleg infra tracé - uitvoeren woonr. m.	Oplevering tracé geremd
Organisatie	UPP 4: Samenwerking	Start document B&W	Optioneel: - Variatiesstudie	- Integral Program van Eise + Functioneel Ontwerp	- VO buitenruimte - ontwerp, BP - voorb. BRM - opstellen	- bestek + aanbesteding buitenruimte - uitvoeren bouw, maken - opstellen en procedure BP	BP Raad	- aanleg buitenruimte	Oplevering buitenruimte geremd
	Opdrachtgevers	Ruimtelijk regisseur / Programmanager mobiliteit	Ruimtelijk regisseur / Programmanager mobiliteit	Ruimtelijk regisseur / team projectmanager & team	Ruimtelijk regisseur / Programmanager mobiliteit	Ruimtelijk regisseur / Programmanager mobiliteit	Ruimtelijk regisseur / Programmanager mobiliteit	Ruimtelijk regisseur / Programmanager mobiliteit	Overdracht naar beheer
Tijdsplanning	Opdrachtgevers + opstellers	Initiatieffase of UPP 0, 1 en 2 (aanbevolen door gebiedscommissie) / Besl. progr. man. of UPP 3	± 12 maanden (B) UPP 1, 3 en 4; ± 12 maanden	± 6 maanden (B) GREX; Projectmanager & team	± 9 maanden (B) UPP 3; ± 12 maanden	± 9 maanden (B) UPP 3; ± 12 maanden	± 9 - 12 maanden (B) UPP 3 en 4; ± 5 - 9 maanden	± 12 - 24 maanden (B) UPP 3 en 4; ± 3 - 24 maanden	
	Communicatie en participatie	Na besluit communicatie en/of participatie met belanghebbenden	Participatie volgens Utrechts participatiebeleid	Participatie volgens Utrechts participatiebeleid	Participatie volgens Utrechts participatiebeleid	Participatie volgens Utrechts participatiebeleid	Communicatie belanghebbenden + Bij bestemmingsplan, zenzwigen en bereidsprocedure	Communicatie belanghebbenden	
Financiële dekking	Opdrachtgevers + opstellers	Programma specifieke financiering / participatie / investering / Meest. Progr. Bereidb.	Voorfinanciering uit Progr. beg. of IP (B) UPP 1 met GREX; (voorfinancieringsplan)	Voorfinanciering uit Progr. beg. of IP (B) UPP 1 met GREX; (voorfinancieringsplan)	Dekking uit exploitatie / kredietbeleg / (B) UPP 1 met grondgebruik GREX	Dekking uit exploitatie / kredietbeleg / (B) UPP 1 met bezetting subsidie	Dekking uit exploitatie / kredietbeleg / (B) UPP 1 met bezetting subsidie	Dekking uit exploitatie (overeenkomst / participatie / andere financieringsbronnen) en/of uit andere subsidie	
	Opdrachtgevers + opstellers	Programma specifieke financiering / participatie / investering / Meest. Progr. Bereidb.	Voorfinanciering uit Progr. beg. of IP (B) UPP 1 met GREX; (voorfinancieringsplan)	Voorfinanciering uit Progr. beg. of IP (B) UPP 1 met GREX; (voorfinancieringsplan)	Dekking uit exploitatie / kredietbeleg / (B) UPP 1 met grondgebruik GREX	Dekking uit exploitatie / kredietbeleg / (B) UPP 1 met bezetting subsidie	Dekking uit exploitatie / kredietbeleg / (B) UPP 1 met bezetting subsidie	Dekking uit exploitatie (overeenkomst / participatie / andere financieringsbronnen) en/of uit andere subsidie	

UPP 0: Pilotontwikkeling = minder complexe ontwikkeling van 1 gebouw / gebouwencombinatie op 1 bouwvlak, met 1 eigenaar, waarvan doorgaans alleen de bestemming verandert
UPP 1: Gebiedsontwikkeling = complexe ontwikkeling in een buurt, of geheel wijk, stadsdeel. Kan zowel privaat ontwikkeld zijn, als GRX-project met uitgeleend terrein
UPP 2: Bouwvisieontwikkeling = complexe ontwikkeling van een plan van 1 gebouw / gebouwencombinatie op 1 bouwvlak, met 1 eigenaar, van welke omvang / verandering, met geen/ beperkt openb. gebied, gering maatsch. gevoeligheid
UPP 3: Bereikbaarheidsproject uit Programma Bereikbaarheid (fysieke infrastructuurprojecten voor auto, fiets, OV, HOV/tram)
UPP 4: Buitenruimte ontwikkeling = buitenruimteproject los van bouwprojecten of bereikbaarheidsprojecten, dus bijv. stadspark of ecologische zone

Bron: [Utrechts planproces](#) | Gemeente Utrecht

Bijlage 3 IDOC

Format IDOC

[3-Ruimte-UPP » Documentgegevens \(utrecht.nl\)](#)