Gemeente Borne

Project: Herontwikkeling Rheineplein 1 te Borne
Nummer: 26int04279
Betreft: Memo - Verkoopstrategie
Datum: 13-10-2026
Gewijzigd: 20-10-2026

1. Aanleiding
Gemeente Borne heeft besloten de locatie aan Rheineplein 1 in Borne te herontwikkelen. Met deze herontwikkeling wil de gemeente een kwalitatief hoogwaardige woon- en leefomgeving realiseren die bijdraagt aan de ruimtelijke kwaliteit, leefbaarheid en dynamiek van het centrum en aan de aantrekkelijkheid van Borne als woonplaats.

De locatie is beeldbepalend voor het centrum. De ontwikkeling moet daarom niet alleen financieel en technisch uitvoerbaar zijn, maar ook ruimtelijk, architectonisch en functioneel aansluiten op de omgeving. De ontwikkeling moet duurzame meerwaarde voor het centrum creëren en bijdragen aan een toekomstbestendig voorzieningenaanbod, ontmoeting en verblijfskwaliteit.

Voor de verdere ontwikkeling van deze locatie zijn de volgende hoofdambities richtinggevend:
- Realisatie van een hoogwaardige gebiedsontwikkeling die zorgvuldig aansluit op de bestaande omgeving.
- Borging van kwaliteit in ontwerp en uitvoering, passend binnen de stedenbouwkundige, programmatische en beeldkwaliteitskaders.
- Een uitvoerbaar en financieel realistisch plan, met bijzondere aandacht voor parkeren, woningbouw en de programmatische samenhang.
- Marktwerking op kwaliteit in plaats van op de hoogste grondprijs.
- Een transparant, proportioneel en beheersbaar selectieproces met voldoende ruimte voor dialoog en optimalisatie.

De keuze voor een verkoop- en selectiestrategie is daarmee geen uitsluitend procedurele keuze. De gekozen aanpak bepaalt mede hoeveel regie de gemeente behoudt, waarop marktpartijen concurreren, hoeveel ruimte er is voor marktkennis en op welk moment plan, grondprijs en uitvoeringsafspraken definitief worden vastgelegd.

2. Doel en reikwijdte van de verkoopstrategie
Deze verkoopstrategie beschrijft op welke wijze de gemeente een geschikte marktpartij voor Rheineplein 1 kan selecteren en onder welke voorwaarden de locatie kan worden verkocht. De strategie vormt het kader voor de verdere voorbereiding van de verkoopprocedure, de selectie- en beoordelingsleidraad en de koopovereenkomst.

De strategie geeft antwoord op de volgende vragen:
- Is sprake van een zuivere verkoop of bevat de voorgenomen transactie ook kenmerken van een overheidsopdracht?
- Welke selectiemethode past bij de publieke betekenis, complexiteit en ontwikkelfase van Rheineplein 1?
- Op welke aspecten moeten marktpartijen worden beoordeeld?
- Hoe worden marktinteresse, kwaliteit, financiële haalbaarheid en uitvoerbaarheid met elkaar in balans gebracht?
- Welke ruimte blijft na selectie beschikbaar voor optimalisatie?
- Hoe worden realisatie, planning en kwaliteit juridisch en contractueel geborgd?

De verkoopstrategie is richtinggevend. De definitieve procedurestukken, financiële uitgangspunten, grondprijs en overeenkomst moeten vóór publicatie integraal juridisch, financieel, planologisch en aanbestedingsrechtelijk worden getoetst.

3. Uitgangspunt: verkoop en geen aanbesteding
Voorafgaand aan de keuze van een selectiemethode moet worden vastgesteld of sprake is van een zuivere grondverkoop of dat de gemeente met de overeenkomst ook afdwingbare werken, leveringen of diensten van de koper verlangt. Dit onderscheid is bepalend voor de juridische ruimte waarbinnen de selectieprocedure kan worden ingericht.

Bij een verkoop heeft de gemeente in beginsel contractvrijheid en kan de selectieprocedure vormvrij worden ingericht. Daarbij moeten wel transparantie, gelijke kansen, objectieve en toetsbare criteria, marktconformiteit en de algemene beginselen van behoorlijk bestuur worden geborgd. De verkoop moet bovendien worden ingericht met inachtneming van de geldende regels voor gemeentelijke gronduitgifte.

Wanneer de gemeente verdergaande prestaties voorschrijft die het karakter krijgen van een door de gemeente opgedragen werk of dienst, kan sprake zijn van een aanbestedingsplichtige opdracht. Het enkele opnemen van ruimtelijke, programmatische en kwalitatieve voorwaarden maakt een verkoop niet zonder meer tot een aanbesteding, maar de aard en afdwingbaarheid van de verplichtingen zijn wel relevant voor de juridische kwalificatie.

Voor Rheineplein 1 wordt in deze strategie vooralsnog uitgegaan van een verkoopprocedure. De gemeente borgt de gewenste ontwikkeling door vooraf vastgestelde kaders, transparante selectiecriteria, vastlegging van het geselecteerde plan in de koopovereenkomst en passende uitvoeringsverplichtingen. De publiekrechtelijke besluitvorming blijft daarbij een afzonderlijke verantwoordelijkheid van het bevoegde bestuursorgaan.

4. Marktconsultatie als basis voor de strategie
Ter voorbereiding op de verdere ontwikkeling zijn gesprekken gevoerd met vertegenwoordigers uit de vastgoedsector, woningbouw, horeca, detailhandel, maatschappelijke organisaties en andere relevante partijen. De marktconsultatie had tot doel de uitgangspunten uit het concept-ontwikkelperspectief te toetsen op haalbaarheid, marktinteresse en uitvoerbaarheid.

Uit de consultatie komt een overwegend positief beeld naar voren. De ontwikkeling wordt gezien als een kansrijke impuls voor het centrum en verschillende partijen hebben belangstelling getoond om vanuit hun expertise, ontwikkelervaring of positie bij de verdere ontwikkeling betrokken te raken. Tegelijkertijd zijn aandachtspunten benoemd die rechtstreeks moeten doorwerken in de verkoopprocedure.

Doorwerking van de belangrijkste bevindingen:
- Draagvlak en marktinteresse: De positieve grondhouding biedt voldoende basis voor een openbare marktbenadering. De belangstelling mag echter niet als vanzelfsprekend worden beschouwd. Een proportionele uitvraag en beheersbare transactiekosten blijven noodzakelijk.
- Financiële haalbaarheid: De combinatie van woningbouw, waaronder sociale woningbouw, en mogelijke ondergrondse parkeeroplossingen wordt als complex gezien. In de selectie moet daarom niet alleen ontwerpkwaliteit, maar ook financiële robuustheid en uitvoerbaarheid aantoonbaar worden gemaakt.
- Parkeren: Parkeren is een cruciale randvoorwaarde en raakt zowel de ontwikkeling zelf als de bredere parkeeropgave in het centrum. Vooraf moet duidelijk zijn welke uitgangspunten hard zijn, welke informatie beschikbaar is en waar marktpartijen alternatieven mogen voorstellen. De herontwikkeling van het Rheineplein 1 mag in ieder geval niet leiden tot een toename van de parkeerdruk in de openbare ruimte.
- Hotel: Op een hotelvoorziening is positief gereageerd.
- Kwaliteit en uitstraling: De architectonische kwaliteit en stedenbouwkundige inpassing zijn bepalend voor het succes van de ontwikkeling. Deze aspecten moeten een herkenbaar en substantieel gewicht krijgen in het beoordelingskader.
- Voorzieningen en centrumfunctie: De ontwikkeling moet bijdragen aan toekomstbestendige voorzieningen, ontmoeting en de aantrekkelijkheid van het centrum. Deze maatschappelijke en functionele meerwaarde moet concreet worden vertaald naar eisen, wensen of beoordelingscriteria.

5. Afwegingskader voor de selectiemethode
De passende selectiemethode is maatwerk. Voor Rheineplein 1 worden zeven samenhangende afwegingen gehanteerd: publieke urgentie en belang, complexiteit, kaderstelling, flexibiliteit, transactiekosten, time-to-market en marktinteresse. Hieronder worden deze afwegingen toegepast op de locatie.

Publieke urgentie en belang
Rheineplein 1 is een beeldbepalende centrumlocatie. De ontwikkeling heeft betekenis voor de ruimtelijke kwaliteit, leefbaarheid, centrumfunctie en uitstraling van Borne. Het publieke belang is daarmee groter dan bij een reguliere verkoop waarbij enkel de grondopbrengst centraal staat.

Betekenis voor de strategie: Concurrentie op kwaliteit is noodzakelijk. Een selectie die uitsluitend op de hoogste prijs is gebaseerd, past niet bij de aard en betekenis van de locatie.

Complexiteit
De ontwikkeling kent samenhangende ruimtelijke, programmatische, financiële en parkeergerelateerde vraagstukken. De haalbaarheid van keuzes kan niet los van het totaalconcept worden beoordeeld.

Betekenis voor de strategie: Een procedure met een nadere planfase en gerichte dialoog heeft meerwaarde. Daardoor kunnen partijen de opgave beter begrijpen en kan de gemeente interpretatieverschillen beperken.

Kaderstelling
Het ontwikkelperspectief geeft richting aan de ontwikkeling, maar uit de marktconsultatie blijkt dat enkele onderdelen verdere uitwerking vragen. Met name financiële haalbaarheid, parkeren en de programmatische samenstelling verdienen nadere concretisering.

Betekenis voor de strategie: Vóór publicatie moet helder onderscheid worden gemaakt tussen harde eisen, wensen waarop kwaliteit wordt beoordeeld en onderwerpen waarvoor marktpartijen optimalisatieruimte krijgen.

Flexibiliteit na selectie
Een volledig uitgewerkt en bindend plan biedt zekerheid, maar beperkt de ruimte om later in te spelen op nieuwe inzichten, planologische uitwerking of economische omstandigheden. De huidige ontwikkelfase vraagt waarschijnlijk nog om gerichte optimalisatie.

Betekenis voor de strategie: Vraag niet méér planuitwerking dan nodig is om kwaliteit, haalbaarheid en onderscheidend vermogen te beoordelen. Leg vooraf vast welke onderdelen bindend zijn en binnen welke bandbreedtes wijzigingen mogelijk blijven.

Transactiekosten
Een zware planselectie kan hoge ontwerp- en advieskosten veroorzaken voor gemeente en marktpartijen. Dat kan deelname ontmoedigen en staat mogelijk niet in verhouding tot de kans op gunning.

Betekenis voor de strategie: Werk gefaseerd. Houd de eerste fase beknopt en vraag alleen van een beperkt aantal geselecteerde partijen een inhoudelijke planuitwerking. Stem het gevraagde detailniveau af op wat nodig is om een winnaar te bepalen.

Time-to-market
Tussen selectie, planologische uitwerking, contractering en realisatie kunnen omstandigheden wijzigen. Hoe langer deze periode, hoe groter de impact van onzekerheden op kosten, programma en uitvoering.

Betekenis voor de strategie: Combineer voldoende zekerheid over de gekozen ontwikkelrichting met expliciete, vooraf begrensde optimalisatieruimte. Vermijd een uitvraag die onnodig vroeg een volledig uitgewerkt eindplan vastzet.

Gemeente Borne

Marktinteresse

De marktconsultatie laat een positieve grondhouding en belangstelling zien, maar benoemt ook voorwaarden en risico's. De aantrekkelijkheid van deelname hangt mede af van de financiële uitgangspunten en de gevraagde inspanning.

Betekenis voor de strategie: Een openbare procedure is verdedigbaar, mits de instap laagdrempelig is, de procedure proportioneel blijft en de gemeente vooraf voldoende duidelijkheid biedt over grondprijs, kaders en beoordeling.

Tussenconclusie

Uit het afwegingskader ontstaat het volgende samenhangende beeld:

- De publieke betekenis en beeldbepalende ligging maken selectie op uitsluitend de hoogste prijs niet passend.
- De opgave vraagt om een integrale beoordeling van ruimtelijke kwaliteit, programma, financiële haalbaarheid en uitvoerbaarheid.
- De marktconsultatie biedt voldoende basis voor een openbare marktbenadering, maar de instap en gevraagde inspanning moeten proportioneel zijn.
- De inhoudelijke en financiële aandachtspunten rechtvaardigen ruimte voor vragen, dialoog en begrensde optimalisatie.
- Vooraf moet duidelijk worden welke onderdelen als harde randvoorwaarde gelden, waarop partijen worden beoordeeld en welke onderdelen na selectie nog mogen worden uitgewerkt.

Op basis hiervan ligt een openbare, gefaseerde verkoopprocedure met een planselectie en een vooraf vastgestelde, marktconforme grondprijs het meest voor de hand.

6. Vergelijking van de selectiemethoden

Voor Rheineplein 1 zijn drie hoofdvormen beschouwd: prijsselectie, prijs-planselectie en partnerselectie. Daarnaast is voor deze locatie een variant relevant waarbij de grondprijs vooraf vaststaat en uitsluitend de kwaliteit en uitvoerbaarheid van het plan onderscheidend zijn.

Methode	Kern	Voordeel	Nadeel
Prijsselectie	Selectie op hoogste grondbod.	Snel, eenvoudig en relatief lage transactiekosten.	Kwaliteit en maatschappelijke meerwaarde zijn niet onderscheidend.
Prijs-planselectie	Selectie op een combinatie van prijs en plankwaliteit.	Biedt concurrentie op zowel opbrengst als kwaliteit.	Een hoger bod kan een kwalitatief minder plan compenseren; complexere beoordeling.
Partnerselectie	Selectie van een partner op visie, competenties en commitment; plan en prijs volgen later.	Veel flexibiliteit en ruimte voor gezamenlijke optimalisatie.	Bij selectie nog geen zekerheid eindplan en grondprijs.
Planselectie met vaste grondprijs	Grondprijs staat vooraf vast; selectie op kwaliteit en uitvoerbaarheid.	Concurrentie richt zich op het beste plan, met financiële duidelijkheid voor partijen.	Vereist dat prijs en kaders vóór publicatie voldoende robuust kunnen worden vastgesteld.

7. Aanbevolen verkoop- en selectiestrategie

Gefaseerde planselectie met vaste grondprijs

Geadviseerd wordt Rheineplein 1 in de markt te zetten door middel van een openbare, gefaseerde en vormvrije verkoopprocedure met een planselectie op basis van een vooraf vastgestelde, marktconforme grondprijs. Onder voorbehoud van de definitieve juridische toets concurreren partijen daarmee niet op de hoogte van het grondbod, maar op de kwaliteit, haalbaarheid en uitvoerbaarheid van hun voorstel.

De term “planselectie met vaste grondprijs” heeft de voorkeur boven “plan-prijsselectie met vaste grondprijs”. Bij een plan-prijsselectie zijn immers zowel prijs als kwaliteit onderscheidende beoordelingsaspecten. Wanneer alle partijen van dezelfde vooraf vastgestelde grondprijs uitgaan, is uitsluitend de kwaliteit van het voorstel onderscheidend.

Argumenten voor deze strategie

- Grip op kwaliteit: De gemeente kan sturen op stedenbouwkundige kwaliteit, architectuur, programma, duurzaamheid, openbare ruimte en bijdrage aan de centrumfunctie.
- Concurrentie op inhoud: Marktpartijen worden uitgedaagd zich te onderscheiden met het beste integrale en uitvoerbare voorstel, niet met het hoogste grondbod.
- Financiële duidelijkheid: Een vooraf vastgestelde grondprijs geeft partijen een gelijke financiële basis en voorkomt dat een hogere bieding een kwalitatief minder plan compenseert.
- Transparant en beheersbaar proces: Een procedure in twee selectiefasen combineert openbaarheid en marktwerking met een beheersbare inzet in de uitwerkingsfase.
- Ruimte voor dialoog: Gerichte dialoogmomenten kunnen onduidelijkheden wegnemen en bijdragen aan vergelijkbare en uitvoerbare inzendingen, zonder dat de gemeente samen met één partij het plan ontwikkelt.
- Aantrekkelijkheid voor de markt: Een beknopte eerste fase, beperkt aantal finalisten en proportioneel uitwerkingsniveau houden deelname toegankelijk.

Voorwaarde: robuuste financiële basis

Een vaste grondprijs is alleen passend wanneer deze vóór publicatie marktconform en voldoende robuust kan worden bepaald op basis van de dan geldende uitgangspunten. De marktconsultatie laat zien dat financiële haalbaarheid, sociale woningbouw en parkeren nauw met elkaar samenhangen. Daarom moeten programma, kostenverdeling, parkeeruitgangspunten en eventuele gemeentelijke bijdragen voldoende duidelijk zijn voordat de grondprijs definitief wordt vastgesteld.

Indien aanvullend financieel onderzoek uitwijst dat één vaste grondprijs nog niet verantwoord kan worden bepaald, moet vóór publicatie een andere transparante financiële systematiek worden uitgewerkt. Deze mag niet pas tijdens of na de beoordeling worden geïntroduceerd.

8. Voorgestelde inrichting van de procedure

Fase 0 - voorbereiding

Voor publicatie stelt de gemeente ten minste de volgende onderdelen vast:

- De verkoopgrenzen, eigendomssituatie en eventuele rechten of beperkingen.
- De juridische kwalificatie van de transactie en de reikwijdte van de verkoopvoorwaarden.
- Het ruimtelijke, programmatische en beeldkwaliteitskader (Ontwikkelperspectief).
- De uitgangspunten voor parkeren, openbare ruimte en nutsvoorzieningen.
- De grondprijs en onderliggende marktconformiteit, of een vooraf volledig beschreven alternatieve financiële systematiek.
- De verdeling tussen eisen, wensen, beoordelingscriteria en optimalisatieruimte.
- De beoordelingsmethodiek, weging, beoordelingscommissie en besluitvorming.
- De concept-koopovereenkomst, inclusief realisatie- en zekerheidsbepalingen.
- De informatie die aan alle marktpartijen beschikbaar wordt gesteld.

Gemeente Borne

Fase 1 - openbare aanmelding en voorselectie

De procedure start met een openbare bekendmaking. Geïnteresseerde partijen dienen een compacte aanmelding in. In deze fase ligt de nadruk op financiële haalbaarheid van de ontwikkeling en de geschiktheid van de partij en het team, niet op een uitgewerkt ontwerp.

Mogelijke selectieonderdelen zijn:

- Relevante ervaring met complexe centrum- of binnenstedelijke ontwikkelingen.
- Financiële haalbaarheid van de beoogde ontwikkeling.
- Visie op de opgave en de belangrijkste kansen en risico's.
- Visie op samenwerking, participatie en beheersing van ontwerp- en realisatierisico's.

Op basis van vooraf bekendgemaakte criteria selecteert de gemeente een beperkt aantal partijen voor de tweede fase. Het aantal moet voldoende concurrentie waarborgen en tegelijk de totale transactiekosten beheersbaar houden.

Fase 2 - dialoog en planuitwerking

De geselecteerde partijen ontvangen de volledige uitvraag en de concept-koopovereenkomst. Zij kunnen vragen stellen en deelnemen aan één of meer gestructureerde dialoogmomenten. De dialoog is bedoeld om de uitvraag te verduidelijken, haalbaarheidsvraagstukken te bespreken en interpretatieverschillen te beperken.

De gemeente waarborgt gelijke behandeling. Informatie die voor meerdere partijen relevant is, wordt op gelijke wijze beschikbaar gesteld. Tijdens de dialoog worden geen individuele toezeggingen gedaan die de kaders, criteria of concurrentieverhoudingen wijzigen.

Het gevraagde uitwerkingsniveau wordt beperkt tot wat nodig is om de voorstellen betrouwbaar en onderling vergelijkbaar te beoordelen. Een volledig technisch uitgewerkt ontwerp is in deze fase niet nodig, tenzij voor een specifiek beoordelingsaspect aantoonbaar noodzakelijk.

Fase 3 - definitieve inzending en beoordeling

De finalisten dienen hun definitieve voorstel in volgens een uniforme structuur. Een mogelijke hoofdindeling van de beoordelingscriteria is:

- Stedenbouwkundige en architectonische kwaliteit.
- Programmatische kwaliteit en bijdrage aan de centrumfunctie.
- Kwaliteit van de verbinding met de omgeving.
- Parkeeroplossing en mobiliteit.
- Risicobeheersing.
- Planning, fasering en realisatiestrategie.

De precieze criteria, onderlinge weging en beoordelingswijze worden vóór publicatie vastgesteld. Criteria moeten onderscheidend, toetsbaar en herleidbaar zijn tot de doelen van de ontwikkeling. De vaste grondprijs geldt als contractuele en financiële randvoorwaarde en niet als gunningscriterium.

Fase 4 - gunning, contractering en planuitwerking

Na beoordeling wijst de gemeente een voornemen tot selectie van de winnende partij aan. Na afronding van de toepasselijke verificatie- en rechtsbeschermingsstappen kan de koopovereenkomst worden gesloten.
Het winnende voorstel vormt de inhoudelijke basis voor de overeenkomst. In de overeenkomst wordt expliciet vastgelegd:

- Welke onderdelen van het voorstel bindend zijn.
- Welke onderdelen nog mogen worden geoptimaliseerd en binnen welke grenzen.
- Welke goedkeurings- en toetsmomenten gelden.
- Welke planning en realisatietermijnen van toepassing zijn.
- Welke zekerheden en gevolgen bij niet-nakoming gelden.

9. Juridische en contractuele borging

Koopovereenkomst

De uitvoering van het geselecteerde plan wordt primair privaatrechtelijk geborgd door de koopovereenkomst. Afhankelijk van de definitieve risicoverdeling kan de overeenkomst onder meer bepalingen bevatten over:

- Bouwplicht en uiterste start- en realisatietermijnen.
- Voorwaarden voor levering, betaling en eventuele fasering.
- Verplichting om het geselecteerde plan binnen de toegestane optimalisatieruimte uit te werken.
- Boetebepalingen en ingebrekestelling bij niet-nakoming.
- Beperkingen aan doorverkoop, contractsoverneming en wijziging van zeggenschap.
- Ontbinding, teruglevering of andere terugvalmogelijkheden bij langdurige niet-realisatie.
- Verdeling van kosten, risico's en verantwoordelijkheden.
- Informatie-, rapportage- en overlegverplichtingen tijdens de planuitwerking en realisatie.

Publiekrechtelijke borging

Naast privaatrechtelijke afspraken stuurt de gemeente vanuit haar publiekrechtelijke rol op een goede ruimtelijke ordening. Als voor het geselecteerde plan planologische medewerking nodig is, wordt deze beoordeeld en voorbereid binnen de daarvoor geldende wettelijke kaders. De publiekrechtelijke bevoegdheden en belangenafweging mogen niet zodanig contractueel worden vastgelegd dat de bevoegde bestuursorganen hun wettelijke taak niet meer zelfstandig kunnen uitoefenen.

De koopovereenkomst en de planologische procedure moeten inhoudelijk op elkaar aansluiten, maar juridisch onderscheiden blijven. In de overeenkomst kan bijvoorbeeld rekening worden gehouden met het moment van onherroepelijke planologische besluitvorming, zonder de uitkomst daarvan vooraf publiekrechtelijk te garanderen.

Marktconformiteit en gelijke kansen

De grondprijs en overige transactievoorwaarden moeten marktconform zijn. Daarnaast moet de procedure voldoende openbaarheid bieden en moeten potentiële gegadigden op basis van objectieve, toetsbare en redelijke criteria gelijke kansen krijgen. De keuze voor de publicatie, aanmeldtermijnen, selectiecriteria en motivering van de uitkomst moet daarom zorgvuldig worden vastgelegd.

10. Risico's en beheersmaatregelen

Risico	Mogelijk gevolg	Beheersmaatregel
Onvoldoende marktinteresse	Onvoldoende concurrentie of geen passende inschrijvingen.	Proportionele eisen, beknopte eerste fase, realistische financiële uitgangspunten en heldere communicatie over kaders en beoordeling.
Onvoldoende vergelijkbaarheid	Voorstellen zijn lastig objectief te beoordelen.	Duidelijke eisen en wensen, uniforme indieningsstructuur, toetsbare criteria en gestructureerde dialoog.
Te beperkte flexibiliteit na selectie	Noodzakelijke optimalisaties zijn procedureel of contractueel niet mogelijk.	Vooraf bindende onderdelen en toegestane bandbreedtes benoemen; uitwerkingsniveau beperken tot wat voor selectie nodig is.

Onvoldoende financiële uitvoerbaarheid	Winnend plan blijkt na selectie niet realiseerbaar.	Robuuste grondprijs, verplichte haalbaarheidsonderbouwing, financiële verificatie en heldere voorwaarden voor contractering.
Niet tijdige realisatie	Locatie blijft langer onontwikkeld of wordt speculatief doorverkocht.	Bouwplicht, termijnen, boete, beperkingen op overdracht en ontbindings- of terugleveringsregeling.
Juridische kwetsbaarheid	Bezwaar, vertraging of herstart van de procedure.	Integrale juridische toets van publicatie, criteria, beoordeling, grondprijs en overeenkomst; volledige procesvastlegging.
Onvoldoende interne capaciteit	Voorbereiding, dialoog of beoordeling wordt niet zorgvuldig uitgevoerd.	Vooraf projectorganisatie, rollen, planning, besluitmomenten en benodigde expertise vastleggen.

11. Eindconclusie

Rheineplein 1 vraagt om een verkoopprocedure waarin publieke regie en marktkennis zorgvuldig met elkaar worden verbonden. De beeldbepalende ligging, kwaliteitsambities en samenhangende vraagstukken rond programma, parkeren en financiële haalbaarheid maken een zuivere prijsselectie niet passend. Tegelijkertijd is de ontwikkeling voldoende richtinggevend om niet uitsluitend een partner te selecteren en plan en prijs pas daarna volledig te bepalen.

Een gefaseerde planselectie met vaste, marktconforme grondprijs biedt de beste balans. De gemeente houdt grip op kwaliteit, marktpartijen krijgen een gelijke financiële basis en de procedure kan zo worden ingericht dat dialoog en optimalisatie mogelijk zijn zonder de transparantie en vergelijkbaarheid uit het oog te verliezen.