Afbeelding met illustratie

Automatisch gegenereerde beschrijving

Uitgiftebeleid

Bruwaan Noord

Uitgiftebeleid

Selectieprocedure

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Oproep tot kandidaatstelling  Juni tot eind september 2019   * Elk bedrijf dat op zoek is naar een bouwperceel op een regionaal bedrijventerrein met een minimumoppervlakte van 5.000 m² komt in aanmerking om een kandidaatsdossier in te dienen |
| 2 | Selectie van de bedrijven op basis van de vooropgestelde criteria  Oktober 2019   * Bedrijfseconomische context * Motivatie voor een vestiging te Oudenaarde * Duurzame acties in de nieuwe vestiging |
| 3 | Bekendmaking van de geselecteerde bedrijven  November 2019   * Commissie bepaalt op basis van dossiers welke bedrijven geselecteerd worden en uitgenodigd worden voor onderhandelingsronde(s) |
| 4 | Onderhandeling met weerhouden bedrijven rond ligging en omvang perceel, ruimtegebruik en samenwerking  November tot februari 2020   * Deze onderhandelingsperiode eindigt met een inrichtingsplan met aanduiding van alle bedrijven en beschrijving van de afspraken rond samenwerking * Ondertekening van een voorstel van toewijs door de weerhouden bedrijven |
| 5 | Het verlijden van de notariële akte  Tweede helft 2021   * In deze fase zorgen de bedrijven voor de financiering van hun project * Architect maakt definitief ontwerp op en aanvraagdossier voor omgevingsvergunning * De authentieke akte wordt verleden na realisatie van de weginfrastructuur met aanduiding van de kadastrale percelen |

STAP 1 – Oproep tot kandidaatstelling

Indien u geïnteresseerd bent in een perceel op het bedrijventerrein dient u eerst te voldoen aan de voorwaarden die in STAP 1 – OPROEP TOT KANDIDAATSTELLING zijn vermeld.

* 1. Wie komt in eerste instantie in aanmerking?

Elk bedrijf dat op zoek is naar een bouwperceel op een regionaal bedrijventerrein met een minimumoppervlakte van 5.000 m2 komt in aanmerking om een kandidaatsdossier in te dienen.

* + 1. **Toelichting**
* Bedrijf: uw onderneming dient een bedrijfsactiviteit te hebben die conform is met de stedenbouwkundige zonering van een regionaal bedrijventerrein. Activiteiten die enkel kleinhandel en/of kantoor uitmaken zijn niet mogelijk. Echter, indien de hoofdactiviteit een productie, assemblage, verwerkend, groothandel, import/export en/of logistieke activiteit betreft kan een kantoor en/of showroom in ondergeschikte mate toegelaten worden.
* Bouwperceel: u koopt een perceel met de bedoeling om na aankoop ervan binnen een termijn van 2,5 jaar te starten met uw bedrijfsactiviteit. U kan geenszins een terrein verwerven als reservegrond, beleggingsinvestering of omwille van speculatieve redenen.
* Regionaal bedrijventerrein: een regionaal bedrijventerrein onderscheidt zich van een lokaal bedrijventerrein zowel door de grootte van de percelen (zie verder) als door het type van bedrijven dat er zich vestigt. Op een regionaal bedrijventerrein bevinden zich ondernemingen die een bovenlokale schaal hebben. Dit betekent dat zij zich voor hun afzetmarkt niet beperken tot de directe omgeving maar eerder in de ruime regio, nationaal of zelfs internationaal actief zijn. Om die reden zijn de percelen minimum 5.000 m2 om ervoor te zorgen dat grotere bedrijven de kans krijgen om zich hier te vestigen. Een lokaal bedrijventerrein voorziet kleinere percelen vanaf 750 m2 tot 5.000 m2.
* Minstens 5.000 m2: niet alleen de minimum terreinoppervlakte is hierin belangrijk om mee te nemen maar ook de bouwverplichting op dit terrein. Het is niet de bedoeling dat een bedrijf een terrein van 5.000 m2 aankoopt om hiervan slechts een 1.000 m2 te bebouwen. De verplichting is dat uw bedrijf minstens 60% van de totaal bebouwbare oppervlakte vanaf de eerste fase bebouwt. In die norm van 60% wordt de verharde oppervlakte eromheen niet meegerekend.
* Kandidaatsdossier: het is niet omdat u voldoet aan de bovenstaande voorwaarden dat uw bedrijf automatisch in aanmerking komt voor een perceel. U dient namelijk een kandidaatsdossier op te maken waarbij u aangeeft hoe uw bedrijf in STAP 2 zal scoren op volgende criteria met de aangegeven weging:

1. Bedrijfseconomische context 35%

2. Motivatie voor een vestiging te Oudenaarde 35%

3. Duurzame acties in de nieuwe vestiging 30%

U dient in totaal minstens 50% te behalen op de som van bovenstaande criteria om verder in aanmerking te komen voor een perceel.

Het kandidaatsdossier is geen vrijblijvend document. Door de indiening van een kandidaatsdossier verbindt u zich er integendeel toe om – indien u geselecteerd wordt en u een perceel wordt toegewezen – dit perceel te ontwikkelen en te beheren conform de voorwaarden opgenomen in het bedrijventerreinpaspoort én in uw kandidaatsdossier (zoals eventueel aangepast na onderhandeling).

STAP 2 – Selectie van de bedrijven op basis van de vooropgestelde criteria

Indien u meent te voldoen aan de voorwaarden in STAP 1, maakt u gebruik van het document ‘kandidaatsdossier’ dat u aan de hand van een vragenlijst invult. Hieronder krijgt u toelichting bij de drie selectiecriteria die belangrijk zijn in de opmaak van uw kandidaatsdossier.

2.1 Bedrijfseconomische context

In dit criterium wordt gepolst naar de huidige status van uw bedrijf. Wat is de financiële positie en wat is het groeipatroon van de voorbije drie jaar. Hierbij voegt u de jaarrekeningen van de voorbije drie jaar en motiveert u deze cijfers met een toelichting.

Bovendien is het belangrijk dat u aangeeft waar de huidige vestiging(en) zich bevindt en wat de huidige tewerkstelling is. Probeer hierbij zo nauwkeurig mogelijk te zijn in de beschrijving van de verschillende tewerkstellingsprofielen in uw bedrijf.

Geef tenslotte een toelichting rond de huidige activiteiten, uw investeringen in innovatie, R&D, uw huidige afzetmarkt en klanten.

DOELSTELLING

In dit criterium wordt nagegaan hoe het bedrijf er bedrijfseconomisch voor staat en wat de weg ernaartoe was. Hier krijgen we het antwoord op de vraag of het bedrijf voldoende matuur is om een dergelijke investering te doen en of het profiel van het bedrijf aansluit bij de ambities van de stad OUDENAARDE.

2.2 Motivatie voor een vestiging te Oudenaarde

In dit criterium wordt gepolst naar de reden voor een nieuwe of hervestiging naar het bedrijventerrein te Oudenaarde. Overweegt u de aankoop omwille van de zonevreemde situatie waarin u zich nu bevindt of dient u omwille van groeipijnen of -kansen een nieuw terrein te verwerven.

Omschrijf de strategie van uw bedrijf voor de volgende vijf jaar (tewerkstelling, groei, innovatie, internationalisering, …) en het effect hiervan op de nieuwe vestiging te Oudenaarde. M.a.w. wat zijn uw plannen voor een nieuwe vestiging te Oudenaarde?

Ten slotte geeft u aan wat de meerwaarde van uw bedrijf kan zijn voor de Oudenaardse samenleving. Welk type tewerkstelling creëert u in onze regio, welke afgeleide effecten genereert uw bedrijf (toeleveranciers, gebruik van logies, vergaderinfrastructuur, horeca in de buurt, participatie in de Oudenaardse gemeenschap, vervoersplan, …).

DOELSTELLING

Met dit criterium krijgt SOLVA zicht op het ambitieniveau van uw onderneming. Een ambitie die zich vertaalt in tewerkstelling, groei en return voor de OUDENAARDSE samenleving.

2.3 Duurzame acties in de nieuwe vestiging

In dit criterium geeft u aan voor welke aspecten van het te realiseren gebouw en omliggend perceel u wenst te investeren in duurzame acties. U kan hier aangeven hoeveel oppervlakte u wenst te verwerven en op welke manier u deze ruimte zo efficiënt mogelijk wenst in te richten. Het is aangewezen om dit in deze fase schetsmatig uit te werken met ondersteuning van een architect en/of ingenieursbureau.

DOELSTELLING

Op die manier krijgt SOLVA zicht op de ambities die u heeft op het vlak van duurzaamheid. Een belangrijk criterium dat, gelet op het OUDENAARDS klimaatactieplan, apart in overweging wordt genomen.

|  |  |
| --- | --- |
| TIP | Voor uw toelichting op de drie criteria maakt u gebruik van de vragenlijst van het kandidaatsdossier. Dit kandidaatsdossier kan gedownload worden op de website van SOLVA (www.so-lva.be). Enkel dit invulformulier met mogelijkheid tot het toevoegen van bijlagen wordt in overweging genomen. |

STAP 3 – Bekendmaking van de geselecteerde bedrijven

In de maand oktober worden alle kandidaatsdossiers onderzocht en geëvalueerd door een selectiecomité dat samengesteld is uit vertegenwoordigers van de stad Oudenaarde en SOLVA. De selectie wordt gemaakt op basis van het kandidaatsdossier waarbij de drie criteria gequoteerd worden. Hierbij wordt ook rekening gehouden met de ruimtevraag in verhouding tot de beschikbare ruimte op het te ontwikkelen bedrijventerrein.

Alle kandidaten waarvan het kandidaatsdossier minstens 50% behaald heeft, worden geselecteerd. Deze kandidaten worden gerangschikt in volgorde van de behaalde score. In november 2019 wordt de lijst van geselecteerde bedrijven bekendgemaakt.

Van de geselecteerde kandidaten worden de beste gerangschikte uitgenodigd tot onderhandeling, mede in functie van de ruimtevraag in verhouding tot de beschikbare ruimte op het te ontwikkelen bedrijventerrein.

De geselecteerde maar niet tot onderhandeling uitgenodigde kandidaten worden op de reservelijst gehouden tot de volledige procedure is afgelopen. Het kan namelijk voorkomen dat tijdens de volgende stap van onderhandelingen een weerhouden bedrijf om eender welke reden afhaakt of er niet tot een vergelijk wordt gekomen omtrent de nog te onderhandelen punten. Op dat moment kan een geselecteerd maar niet tot onderhandeling uitgenodigd bedrijf uit de reservelijst alsnog aangesproken worden om verder mee te onderhandelen, opnieuw in functie van de gemaakte rangschikking en ruimtevraag.

Indien SOLVA, na de onderhandelingen in STAP 4, met alle geselecteerde en tot onderhandeling uitgenodigde bedrijven tot een akkoord komt zal SOLVA in de mate van het mogelijke de niet tot onderhandeling uitgenodigde bedrijven op de reservelijst trachten te begeleiden naar een andere geschikte plek in Oudenaarde of in de regio.

STAP 4 – Onderhandeling met de weerhouden bedrijven rond ligging en omvang perceel, ruimtegebruik en samenwerking

De bedrijven die in STAP 3 weerhouden zijn op basis van hun kandidaatsdossiers en hun ruimtevraag, worden uitgenodigd voor één of meerdere overlegmomenten om op basis van hun dossier na te gaan hoe hun ruimtevraag op de meest efficiënte manier ingevuld kan worden, hoe de mobiliteitsimpact op de beste manier afgestemd kan worden met de andere weerhouden bedrijven, hoe hun eerste voorstel van bouwvolume zich verhoudt t.o.v. de stedenbouwkundige voorschriften. Ten slotte kunnen de bedrijven ook onderling met elkaar in contact gebracht worden om na te gaan of er meerwaarde gevonden kan worden door combinaties te maken rond gezamenlijke opwekking, distributie en recuperatie van warmte/koude en energie, of efficiënte inzet van allerlei mogelijke vervoersmodi.

Slechts in deze fase krijgen de weerhouden bedrijven een eerste maal zicht op een voorstel tot toegewezen perceel. SOLVA zal namelijk op basis van de kandidaatsdossiers een configuratie van percelen maken die naar haar mening de best mogelijke invulling van het volledig bedrijventerrein mogelijk maakt.

Deze onderhandelingsperiode eindigt met een definitief inrichtingsplan met aanduiding van alle bedrijven en beschrijving van de afspraken rond samenwerking. Deze gemaakte afspraken, alsook de inhoud van de kandidaatsdossiers die na onderhandeling niet gewijzigd werd, vormen samen met het bedrijventerreinpaspoort de voorwaarden voor aankoop, ontwikkeling en beheer van het toegewezen perceel.

Een voorstel van toewijs wordt door de weerhouden bedrijven ondertekend en de reserveringsvergoeding wordt gestort.

STAP 5 – Het verlijden van de notariële akte

Na het toekennen van de percelen en de gemaakte afspraken per bedrijf is de weg vrij naar de opmaak van de authentieke akte.

In deze fase zorgen de bedrijven voor de financiering van hun project en zetten zij ook hun architect aan het werk om een definitief ontwerp en aanvraagdossier voor omgevingsvergunning op te maken.

De authentieke akte wordt pas verleden na realisatie van de weginfrastructuur met aanduiding van de kadastrale percelen.

Bij het verlijden van de akte wordt de verkoopprijs betaald, en het voorschot in mindering gebracht.