

## Memo

**Project** : Haarlem, marktstrategie Raaks III  
**Aan** : Gemeente Haarlem, afdeling  
GOB  
**Betreft** : Advies  
**Datum** : 23 oktober 2015  
**Van** : Akro Consult

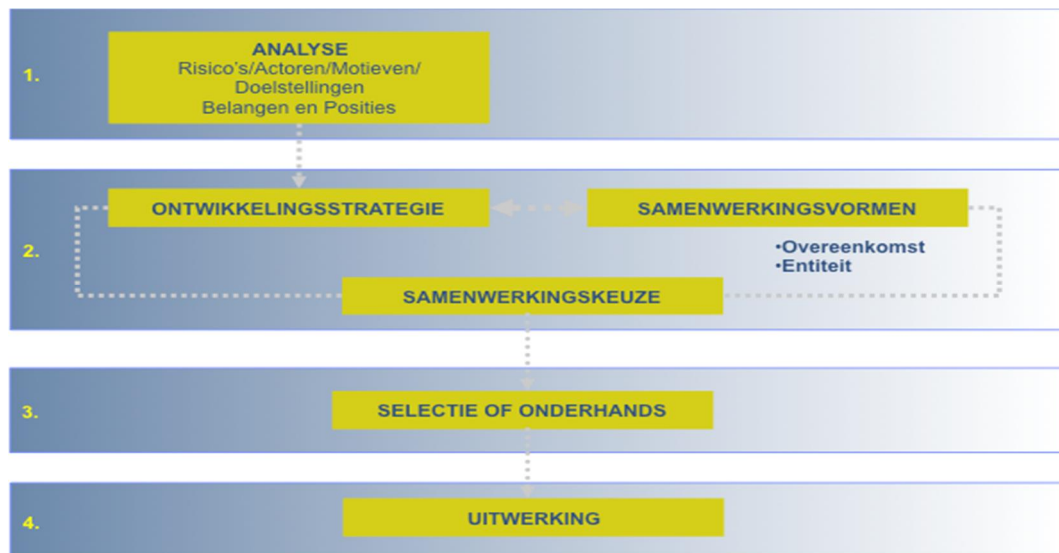
## Vraagstelling gemeente Haarlem

De gemeente Haarlem wenst een praktisch advies over de volgende vragen:

- Wat is de beste wijze van aanbesteden of verkopen van het project Raaks III?
- Welke criteria dienen hiervoor te worden gehanteerd (leidraad)?

## Aanpak van het advies

Verkoop of aanbesteding van grond en/of vastgoed is doorgaans het sluitstuk van een ontwikkelstrategie: welke doelen wenst de gemeente te behalen met de verkoop/aanbesteding en welke rol- en risicoverdeling met de marktpartij(en) past daarbij? Naast de eigen doelbepaling is inzicht in de marktsituatie dus ook van belang. Daarnaast is de verkoop of aanbesteding door de overheid over het algemeen gebonden aan regels, maar kent tegelijkertijd ook vele methodieken, ieder voor zich meer of minder van toepassing op specifieke opgaven.



Bron: *Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011, Ministerie IenM en BiZa*

Omdat de verschillende onderdelen ieder voor zich keuzemogelijkheden bevatten, maar tegelijkertijd consequenties kunnen hebben voor elkaar is het vroegtijdig doordenken van de verschillende scenario's van belang om te voorkomen dat gaandeweg wenselijke keuzes worden geblokkeerd.

## **1. De opgave**

De opgave betreft de verkoop van de kavel voor het project Raaks III, ten behoeve van:

- De bouw van woningen (appartementen), al dan niet gecombineerd met andere centrumfuncties (geen detailhandel),
- De bouw van een openbare garage voor ca. 1000 fietsen,
- Woon- en bouwrijp maken, inclusief sanering van de grond. Hierbij moet worden vermeld dat als de gemeente overweegt de sanering mee te geven in de verkoop, het handig is als aan de voorkant duidelijk is wat de vervuiling behelst. Het is voor marktpartijen onmogelijk risico's te accepteren die zij niet kennen. Wel kunnen ze zelf saneringsvarianten aandragen, aansluitend op hun ontwikkelingsopgave.

## **2. Doelen van de gemeente**

Met de verkoop/aanbesteding beoogt de gemeente na de stagnatie van de afgelopen jaren de afronding van Raaksgebied door marktpartijen te laten realiseren. Met deze ontwikkeling beoogt de gemeente verder:

- De afronding van het gebied op minimaal hetzelfde kwaliteitsniveau op basis van een bouwvelop; aanpassing van het bestemmingsplan is daarbij niet uitgesloten,
- Het tegemoetkomen aan de woningvraag en behoefte aan fietsparkeerplaatsen,
- Na liquidatie van de grondexploitatie opnieuw kavelopbrengsten te realiseren door middel van een commerciële en marktconforme ontwikkeling.

Deze doelen vormen de ingrediënten voor zowel de verdere ontwikkelstrategie als voor wijze van verkoop/aanbesteding. Dat geldt ook voor de risico-analyse hieronder.

## **3. Risico's voor de gemeente**

De gemeente loopt een aantal risico's:

- Gebrek aan voortgang en tempo kan leiden tot uitstel afronden gebiedsontwikkeling Raaks en tot latere of geen inkomsten door grondverkoop,
- Er is een risico dat de markt onvoldoende investerend vermogen of vertrouwen heeft in het complex en of de locatie, met gevolgen voor de haalbaarheid van de ontwikkeling en de inkomsten voor de gemeente; dit risico schat ik in de huidige markt laag in,
- Er is een procedureel risico dat een verkoop niet het beste plan en/of de beste partij oplevert, en dat de gemeente vastzit aan een slechte bieding,
- Een ander risico is dat de verkoop tot procedures leidt van afgevalen partijen,
- Er is een risico dat de keuze voor een partij niet leidt tot realisatie van het plan, bijvoorbeeld door een faillissement van de partij of onvoldoende afzetmogelijkheden, óf omdat de omgevingsvergunning niet wordt afgegeven.

Om de risico's op met name vertraging of het (alsnog) niet tot realisatie komen van de opgave zo veel mogelijk te vermijden, zullen ze expliciet worden betrokken bij de verdere uitwerking van de verkoop/aanbesteding. Dat kan door in de procedures de marktpartijen (enige) vrijheid te bieden om tot een haalbare business case te komen en tegelijkertijd te selecteren op partijen die het kunnen.

## **4. Wettelijke kaders**

De overheid is bij koop/verkoop (staatssteunwet) en werkzaamheden/diensten/leveringen (aanbestedingswet) gehouden aan een aantal regels. Voor grond- en vastgoedontwikkeling geldt onderstaand schema:



*Bron: Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011, Ministerie IenM en BiZa*

Uit bovenstaand schema kunnen de volgende conclusie:

1. Verkoop van grond en vastgoed voor woningbouw en commercieel vastgoed is in beginsel niet aanbestedingsplichtig. Dat betekent dat er geen eisen worden gesteld aan de wijze van verkoop, behalve dan dat deze niet tot verboden staatsteun mag leiden. Om dat te voorkomen dient ofwel sprake te zijn van een transactie in concurrentie, of een onafhankelijke taxatie plaats te vinden;
2. De realisatie van de fietsgarage kwalificeert als overheidsopdracht omdat deze met overheidsmiddelen betaald wordt en de gemeente zich als opdrachtgever positioneert. Overheidsopdrachten zijn schriftelijke overeenkomsten onder bezwarende titel tussen één of meer ondernemers en één of meer aanbestedende diensten met betrekking tot de uitvoering van werken, de levering van producten of de verlening van diensten (artikel 1.1 Aanbestedingswet 2012). 'Onder bezwarende titel' houdt in dat door de aanbestedende dienst een tegenprestatie in geld of een op geld waardeerbare tegenprestatie wordt geleverd. De investering die hiermee gemoeid gaat is maatgevend voor de procedure die volgens de aanbestedingswet van toepassing is.
3. Als er sprake is van zogenaamde grondexploitatiewerken, zoals woon- en bouwrijp maken, sanering, infra, e.d. die meegegeven worden in de verkoop, dan kwalificeren die werkzaamheden ook als overheidsopdracht met gevolgen voor de wijze van verkoop/aanbesteding.

In geval van het project Raaks III gaat het dus om de manier waarop en tegen welke investeringsbedragen de fietsgarage en/of de grondexploitatiewerkzaamheden worden gerealiseerd. De meest voordehand liggende wijze van realiseren van de fietsgarage is, gezien de beperkte ruimte in het gebied, onder de woningen. De raming van de investering voor de parkeergarage bedraagt in dat geval ca. € 1,5 mio,-. Aandachtspunt hierbij is dat voor de verkoop de splitsing in appartementsrechten plaatsvindt van de woningen en de parkeergarage ivm fiscale consequenties van leveringen en terugleveringen.

De kosten voor de uitvoering van de grondexploitatie werkzaamheden zijn niet bekend.

Uit het schema hieronder blijkt dat de parkeergarage dan (nog net) meervoudig onderhands mag worden aanbesteed. Als in de verkoop ook de grondexploitatie werkzaamheden worden meegenomen, dan schuift dat direct door naar de nationaal openbare aanbesteding, een Europese procedure is pas nodig als de grondexploitatie werkzaamheden meer dan € 3,5 mio kosten, daar ga ik vooralsnog in het advies hieronder niet vanuit.

	Werken	Leveringen	Diensten
<b>Enkelvoudig onderhands</b>	tot € 150.000	tot € 50.000	tot € 50.000
<b>Meervoudig onderhands</b>	€ 150.000 - € 1.500.000	€ 50.000 - € 150.000	€ 50.000 - € 150.000
<b>Nationaal openbaar</b>	€ 1.500.000 - € 5.186.000	€ 150.000 - € 207.000	€ 150.000 - € 207.000
<b>Europees</b>	vanaf € 5.186.000	vanaf € 207.000	vanaf € 207.000

Bron: Gids Proportionaliteit 2013, als onderdeel van de Aanbestedingswet

Voor de afweging welke procedure gevolgd moet worden is nog een ander aspect relevant, namelijk de verwevenheid van een ondergrondse fietsparkeergarage met de appartementen erboven.

In principe geldt het volgende:

Art. 1.1 Aw 2012 'werk: het product van het geheel van bouwkundige of civiel-technische werken dat ertoe bestemd is als zodanig een economische of technische functie te vervullen.'

Het gaat om het 'functionele geheel' van een gebouw (de verschillende werken zijn technisch van elkaar afhankelijk); voorkomen moet worden dat kunstmatig tot splitsing van opdrachten wordt overgegaan om de aanbestedingsgrens te ontlopen. Bij een parkeergarage die onlosmakelijk verbonden is met andere bouwwerken gaat het om één "werk".

Dit is m.i. van toepassing omdat in de fietsgarage voorzieningen getroffen moeten worden om het complex erboven mogelijk te maken. In theorie is dat overigens uit te splitsen en zelfs apart te realiseren, maar zeer onwenselijk omdat daar altijd verschil van mening over zal bestaan en twee aannemers op een werk is voor de opdrachtgever zeer risicovol.

In de reiswijzer gebiedsontwikkeling (p. 79, 80) wordt het volgende gezegd: Wanneer de garage als solitair bouwwerk zou worden gerealiseerd en niet (toen was alleen de afweging: Europees of niet) hoeft te worden aanbesteed, omdat deze overheidsopdracht voor werken (ver) onder de EU drempel ligt, is de gehele opdracht niet aanbestedingsplichtig als het wordt gecombineerd met werken waarvan de ontwikkeling überhaupt geen overheidsopdracht is. Motivering is hierbij van groot belang. In literatuur spreekt men van: 80% realisatie voor rekening en risico van marktpartij en 20% aan overheidsgelden (geen jurisprudentie over). De investering van de woningen schat ik korthedshalve (zeer afhankelijk van de uitvoering) op gemiddeld € 1.150 – € 1.600 per m<sup>2</sup> BVO, maal 4000 m<sup>2</sup> BVO = € 4,6 tot € 6,4 mio (exclusief grond en BTW).

Voor het Raaks III project constateer ik:

- dat het meegeven van de fietsgarage maakt dat de verkoop minimaal als meervoudig onderhands moet worden aanbesteed,
- als de grondexploitatiewerkzaamheden, zoals de sanering, daarin wordt betrokken, en de gemeente de grond dus niet bouwrijp levert en zelf woonrijp maakt, dan is opgeteld een nationaal openbare procedure van toepassing,
- de verhouding publieke / private investering van het vastgoed zit net tot ruim boven de 20% en zou daarmee een Europese procedure kunnen legitimeren.
- Indien de verkoop gepaard gaat met een fietsgarage én grondexploitatiewerkzaamheden, en derhalve minimaal een nationaal openbare procedure noodzakelijk is, dan is vanwege de constructieve eenheid van de opgave een Europese procedure aan te bevelen. Te meer ook omdat het verschil met een nationaal openbare procedure niet zo groot is, behalve dan voor de manier en vorm van publiceren en uitvoeren en de wettelijk voorgeschreven termijnen.
- Indien alleen de fietsgarage onderdeel uitmaakt van de verkoop en ontwikkeling, dan is een onderhands meervoudige procedure nog te overwegen, omdat dit sneller en makkelijker is en de gemeente meer vrijheid geeft in welke partij(en) ze daarvoor wil benaderen.

## 5. Marktsituatie

Nu duidelijk is wat de wettelijke kaders en mogelijkheden zijn is de volgende vraag wat van de markt verwacht mag worden? Dit bepaalt mede de manier waarop de markt wordt ingeschakeld, immers, als de verkeerde vraag aan de markt wordt gesteld volgt een verkeerd antwoord. Om deze reden mislukken veel verkopen/aanbestedingen omdat ze onvoldoende aansluiting hebben bij de mogelijkheden van partijen in specifieke omstandigheden.

- De opgave voor Raaks III bestaat uit 3 onderdelen: de woningen, de fietsgarage en/of de grondexploitatiewerkzaamheden.
- Voor de woningen geldt een afzetrisico dat in de huidige markt beperkt is als het juiste product voor de juiste doelgroep wordt aangeboden. Voor deze opgave is waarschijnlijk redelijk veel belangstelling, Haarlem als woonstad is enorm in de lift en vooral centrumlocaties doe het daarbij goed.
- De afweging koop of huur is relevant voor het tempo van ontwikkeling (bij huur geen voorverkoop maar afzet ineens bij een belegger). De grondopbrengst is dan wel lager.
- De realisatie van de fietsgarage en de grondexploitatiewerkzaamheden zijn uitvoeringsopdrachten die de omzet voor de marktpartij kunnen vergroten en de mogelijkheid bieden om tot een integraal ontwerp- en uitvoering te komen. Een relatie met eventueel (ondergrond-) parkeren voor auto's ligt voor de hand. Dit zou kostenvoordelen moeten hebben.
- De bouwkosten zijn op dit moment aan het stijgen vanwege de sanering in capaciteit die de laatste jaren heeft plaatsgevonden.
- De exploitanten van de Jopenkerk hebben aangegeven dat zij uitbreidingsmogelijkheden van hun horeca-activiteiten zien op de Raaks III-kavel. Wel willen ze in dat geval optreden als exclusieve ontwikkelende partij voor het hele programma. Als dit uit oogpunt van concurrentie al (on)wenselijk zou zijn, dan is dit juridisch ook niet direct mogelijk. Immers, de opgave bevat een overheidsopdracht die aanbesteed moet worden en dus geen onderdeel kan uitmaken van een een-op-een-transactie. Dit zou anders zijn als de Jopenkerk, of iedere andere particulier, al eigenaar was van de grond. In beginsel besteedt de overheid aan, maar ook andere partijen mogen aanbestedingswetgeving uitvoeren mits hun een doorlegplicht is opgelegd. Op basis van de jurisprudentie zijn daarbij de volgende conclusies te trekken:

1. Doorleggen is toegestaan indien er een noodzaak is om door te leggen. Hiervan is sprake indien de grond voor 100% in eigendom is van een marktpartij en er sprake is van een wettelijk recht op zelfrealisatie (waarvoor artikel 79 Onteigeningswet in Nederland de basis vormt);
2. Doorleggen mag niet indien de gemeente de vrije keus heeft om door te leggen dan wel zelf aan te besteden. Dat is het geval als de gemeente 100% van de grond in eigendom heeft.

Dus doorleggen is in dit geval geen optie. De enige mogelijkheid voor de Jopenkerk om een positie te verwerven is door deel te nemen aan de marktselectie of zich als deelopgave te verbinden aan een andere marktpartij (als investeerder of als huurder).

## 6. Marktstrategie

Uit de voorgaande analyse zijn de volgende overwegingen relevant voor de marktstrategie:

- Gezien de marktinteresse voor woningbouw is een verkoopprocedure, ook als aanbesteding vanwege de fietsgarage, zeker haalbaar en uitvoerbaar.
- De bouwvelop geeft voldoende mogelijkheden tot sturing, maar ook ruimte voor marktpartijen om tot optimalisatie van een bieding te kunnen komen.
- Door de omvang van de opgave en de kavel is een integrale ontwikkeling van fietsgarage en woningen het meest voor de hand liggend. De gemeente kan het woon- en bouwrijp maken zelf doen, maar meegeven in de ontwikkeling heeft voordelen voor het ontwerp en kostenefficiëntie.
- Het afzetrisico en de vraag of er een onvoorwaardelijke bieding kan worden gevraagd is mede afhankelijk van de keuze voor huur of koop. In het laatste geval is een voorverkooppercentage niet uitgesloten als voorwaarden voor grondafname. Aan de andere kant is de omvang van ca. 40 appartementen overzichtelijk en op een goede locatie gelegen. Als er al risico's aan de afzet worden toegekend dan zullen deze bij een onvoorwaardelijke bieding in de grondprijs worden verrekend. Een marktselectie kan er juist toe bijdragen dat partijen op dit punt hun nek zullen uitsteken.
- De verkoop/aanbesteding zal de vorm krijgen van een multi-criteria beoordeling (EMVI), waardoor naast prijs, ook kwaliteit en de ontwikkelvoorwaarden kunnen worden meegenomen in de beoordeling.
- Bij een Europese procedure is de inschrijving open voor alle partijen. Bij een meervoudig onderhandse procedure bepaalt de gemeente zelf met welke partijen zij een selectieprocedure wil doorlopen en kan ze voorrang geven aan partijen waar goede ervaringen mee zijn gedaan.

## 7. Verkoopprocedure

Op grond van bovenstaande analyse zijn er voor de verkoop twee mogelijkheden:

1. de gemeente verkoopt de kavel inclusief de bouwopdracht voor een fietsgarage, die meervoudig onderhands kan plaatsvinden. Kanttekening hierbij is dat de constructieve combinatie van garage en woningen ook kan leiden tot bezwaren tegen deze procedure van partijen die in aanmerking hadden willen komen voor de ontwikkeling. Hoe een dergelijke procedure uitvalt is moeilijk in te schatten nu de exacte verhouding publieke/private investering onbekend is en zich rond de in de literatuur genoemde scheidslijn van 20% beweegt en er weinig jurisprudentie bekend is.

2. De gemeente verkoopt de kavel inclusief de bouwopdracht voor de fietsgarage én de grondexploitatiewerkzaamheden. In dat geval is minimaal een nationaal Europese procedure voorgeschreven. Gezien de discussie over de constructieve samenhang tussen de fietsgarage en de woningen is het aanbevelenswaardig om zekerheidshalve te kiezen voor een Europese aanbesteding. Er zijn overigens marktpartijen die niet deelnemen aan een Europese aanbesteding, maar de markt in Haarlem zal zeker voldoende interesse opbrengen.

In beide gevallen is dus een marktselectie gewenst, waarbij de Europese aanbesteding verplicht is en de onderhandse procedure een richtlijn (comply or explain). Een een-op-een verkoop is echter moeilijk te motiveren omdat concurrentie over het algemeen tot een beter plan leidt.

De onderhandse en de Europese procedure verschillen qua vormvereisten:

- in een onderhandse procedure mag de gemeente zelf een aantal partijen kiezen die een plan met bieding mogen aanbieden,
- de gemeente mag er ook vrijwillig voor kiezen om een openbare procedure te doen, en dus een voorselectie te doen om het aantal inschrijvers niet te groot te maken,
- bij een Europese procedure is een voorselectie verplicht (de niet-openbare procedure of procedure met voorselectie),
- een Europese procedure kent wettelijke termijnen en dient via Tendersnet plaats te vinden, de onderhandse procedure is vormvrij, mits aan redelijke eisen en termijnen wordt voldaan.

Omdat in zowel de onderhandse als de Europese procedure sprake zal zijn van een EMVI-aanbesteding is in beide gevallen de methodiek van de ontwerp-/ontwikkelopdracht het meest voor de hand liggend. De gemeente beperkt zich tot kaderstelling middels een bouwenvelop. Tegelijkertijd is het resultaat in veel opzichten voorspelbaar waardoor de gemeente ook aan de voorkant beoordelingscriteria kan stellen. De marktpartijen kunnen daardoor zowel een visie geven op het ontwerp, de programmering, de grondwaarde, als de ontwikkelvoorwaarden. De winnende partij mag vervolgens het plan uitwerken en op risico ontwikkelen (m.u.v. de overheidsopdrachten die als bouwopgave of als werk worden uitgevoerd).

Voorwaarde hierbij is dat de gemeente in de bouwenvelop voldoende duidelijk maakt welke eisen gesteld worden aan de realisatie en welke doelen de gemeente hierbij heeft en waar de marktpartijen zich op kunnen richten bij hun inschrijving. Gezien het marktrisico is een 'open vraagstelling' met veel vrijheid voor marktpartijen aan te bevelen. Daarbij is het van belang om zo concreet mogelijk aan te geven welke doelen de gemeente heeft met de verkoop, in plaats van voor te schrijven hoe het plan zelf eruit moet zien. In de bouwenvelop kunnen vervolgens eisen (uitsluitingsgronden: wat moet absoluut wel of niet) en wensen (punten verdienen) geformuleerd worden. Hiermee wordt richting gegeven, zonder bepalend te zijn en kunnen ook niet verwachte aanbiedingen een kans krijgen. Het is uiteindelijk de gemeente die de keuze maakt uit de inschrijvingen. Voor de fietsgarage en de grondexploitatiewerkzaamheden kan de gemeente concretere voorwaarden stellen omdat ze hier zelf afnemer van wordt.

De doorlooptijd van deze procedures varieert, afhankelijk van de vraag:

- of er een voorselectie nodig is: alle partijen kunnen hun interesse kenbaar maken, maar een beperkt aantal daarvan mag een bieding doen (shortlist). In een voorselectie wordt gekozen op soort partij en niet op een plan of een bieding. De selectiecriteria bestaan enerzijds uit:
  - o uitsluitingsgronden en minimumeisen (toets op 'netheid' van het bedrijf en de minimale vereisten voor omzet, omvang en kundigheid),
  - o en kunnen inhoudelijk verder bestaan uit ervaring (met referenties) en draagkracht (samenstelling consortium en financiële positie/zekerheden).

De voorselectie duurt vanaf beschikbaarheid selectiedocument, met een globale beschrijving van de opgave, de beoordelingscriteria bij gunning en de selectiecriteria voor de selectiefase, circa 1 á 1,5 maand.

- De gunningfase (bij de onderhandse procedure facultatief, bij de Europese procedure verplicht), na beschikbaarheid verkoop/gunningsdocument, duurt ca. 3 á 4 maanden. De gunning vindt plaats op basis van de bouwvelopmet meer of minder vrijheid voor de marktpartijen om een business case op te zetten en een bieding. De gemeente moet verder vooraf duidelijk maken wat haar gunningcriteria zijn. De gemeente is vrij in het bepalen van haar criteria, mits ze zo veel mogelijk objectiveerbaar (non-discriminerend) en motiveerbaar zijn. De volgende criteria kunnen worden gehanteerd (EMVI):
  - o Kwaliteit: programma, bouwkundige en architectonische aanpak, duurzaamheid, looptijd, werkwijze, etc. Deze criteria zijn deels subjectief en kunnen met deskundige beoordelaars worden gemotiveerd.
  - o Geld: bieding op de kavel, waarbij er verschillende mogelijkheden zijn om ze onderling te beoordelen en/of te sturen: relatieve bieding, minimum/maximum-bieding met een 'kikker'. Dit laatste heeft de voorkeur: het maakt de bieding in de totaalafweging minder belangrijk, maar garandeert wel een minimumopbrengst.
  - o Ontwikkelvoorwaarden: betaalmomenten, zekerheden, e.d. Deze voorwaarden spelen in de huidige markt een grote rol om te voorkomen dat 'wie het meest belooft, wint'.

Van groot belang bij de beoordelingscriteria is de onderlinge weging. De gemeente moet daarbij voor zichzelf duidelijk maken welke van haar doelen uiteindelijk dominant is om ook naar de marktpartijen richting te geven aan hoe zij tot een kansrijke aanbidding kunnen komen en wat bij de gemeente de doorslag zal geven. Daarbij is het wenselijk om kwaliteit te laten prevaleren (dat kan een samenstel van subcriteria zijn). Dit kan goed door voor de prijs een minimumbieding neer te leggen, dan weten alle partijen waar ze aan toe zijn en kunnen ze verder goeddeels zich onderscheiden op het concept, de kwaliteit en/of de ontwikkelvoorwaarden.

## **8. Benodigde producten voor de verkoopprocedure**

Het is over het algemeen handig om een verkoopleidraad op te stellen voor deze opgave. Dit bevat meerdere onderdelen die in de externe stukken terugkomen en in die zin als voorwerk kunnen worden gezien:

- een contextuele beschrijving van de opgave, de voorgeschiedenis, de relatie met de omgeving, de gemeentelijke doelstellingen, e.d.
- de werkwijze: zowel procedureel: met of zonder voorselectie, aantal partijen, inlichtingenronden, presentatiemogelijkheden, e.d., als een beschrijving van de besluitvorming: wie gaat wanneer waarover (ambtelijk, bestuurlijk, rol van externen), de planning, ed.



In geval van voorselectie is een selectiedocument nodig waarin de globale opgave staat geschetst en de selectiecriteria staan uitgewerkt. De selectiefase leidt tot een selectierapportage waarin de shortlist staat gemotiveerd en kan worden vastgesteld.

Vervolgens moet een verkoopdocument worden opgesteld waarin de uitvraag aan marktpartijen staat geformuleerd, de bouwenvelop, de werkwijze, de beoordelingscriteria en de planning staat opgenomen. Daarnaast is het handig een concept-overeenkomst bij te sluiten waarin de grond/vastgoedoverdracht is geregeld (inclusief anterieure en samenwerkingsafspraken voor het uitwerkingstraject).

Tot slot is een verkooprapport nodig waarin wordt gemotiveerd aan welke partij wordt verkocht en waarom andere partijen worden afgewezen. Voor de verschillende partijen is een brief met uitslag nodig. Afhankelijk van de exacte juridische vorm is het aan te bevelen of zelfs verplicht om een standstill-periode (Alcatel-termijn: 20 dagen) op te nemen om afgewezen partijen de gelegenheid te geven bezwaar te maken tegen de uitslag of een verdere motivering te krijgen op de uitslag.

Na de besluitvorming over het verkooprapport en een eventuele standstill-periode kan de overeenkomst met de potentiële koper worden afgerond en kan de uitwerking richting bestemmingsplanaanpassing plaatsvinden.

## **9. Conclusies en advies**

- 1) De gemeentelijke opgave betreft de verkoop van de laatste te ontwikkelen kavel in het Raaksgebied voor woningbouw;
- 2) In het gebied moet ook een fietsparkeervoorziening komen die hoogstwaarschijnlijk onder de woningen zal moeten komen;
- 3) De realisatie van de fietsparkeergarage is te kwalificeren als een overheidsopdracht die onderhands aanbesteed kan worden;
- 4) Het ligt voor de hand om het woon- en bouwrijp maken van de kavel ook mee te geven in de verkoop, waardoor deze optelt bij de fietsgarage en de verkoop nationaal openbaar aanbesteed moet worden;
- 5) Omdat de woningen en de fietsparkeergarage als een constructief geheel wordt gezien kan zelfs bepleit worden dat het geheel aanbestedingsplichtig is en volgens de Europese procedure aanbesteed moet worden; gezien het beperkte verschil met de nationaal openbare procedure is het aan te bevelen te kiezen voor de Europese procedure;
- 6) De Europese procedure vindt plaats in twee fasen: de selectiefase waarin geschikte partijen voor de shortlist worden geselecteerd op basis van proportionele eisen en de gunningfase waarin partijen een inschrijving kunnen doen op basis van de uitvraag en de bouwenvelop;
- 7) De meest geschikte methode voor de aanbesteding is de ontwerp/ontwikkelopdracht waarmee de EMVI-beoordeling op prijs, kwaliteit en ontwikkelrisico's goed kan worden uitgevoerd;
- 8) De gemeente is vrij om de gunningcriteria te bepalen en de onderlinge weging daarvan, maar moet dat vooraf aangeven;
- 9) Het verdient de voorkeur om de uitvraag 'open' te formuleren door het aantal eisen te beperken en in plaats daarvan doelen en wensen te formuleren;
- 10) Het verdient de voorkeur de hele werkwijze in een verkoopleidraad vast te leggen: doelstelling, werkwijze, spelregels en beoordelingscriteria. Deze informatie vormt tegelijk de inhoud van de verschillende documenten,
- 11) De keuze van een partij moet transparant en gemotiveerd plaatsvinden.