



Onderwerp Vaststellen beleidsregels Social Return On Investment (SROI) 2021	
Nummer	2021/27328
Portefeuillehouder	Roduner, F.J.
Programma/beleidsveld	3.1 Werk
Afdeling	ID
Auteur	Khuwam, K.
Telefoonnummer	023-5113867
Email	kkhuwam@haarlem.nl
Kernboodschap	De toepassing van SROI wordt uitgebreid. SROI wordt naast aanbestedingen en subsidie ook toegepast bij complexe verkoop van vastgoed (gevaltype 2). De koper neemt dan, mits proportioneel, een SROI-eis op van 5% van de opdrachtwaarde bij haar/zijn opdrachten die voortvloeien uit de verkoopovereenkomst. De omvang en het effect van SROI worden hiermee vergroot.
Behandelveorstel voor commissie	Het college stuurt dit besluit ter informatie naar de commissie Samenleving en naar de commissie Ontwikkeling.
Relevante eerdere besluiten	Vaststellen regionale uitvoeringsregels Social Return On Investment (SROI) 2020 2018/541643 BenW 26 november 2019 Gestandaardiseerde werkwijze voor de verkoop van gemeentelijke vastgoed 2019 (2019/441246) BenW 10 september 2019
Besluit College d.d. 16 maart 2021	Het college van burgemeester en wethouders Besluit: 1. De Beleidsregels Social Return On Investment 2021 vast te stellen waarin SROI toegepast wordt bij de complexe verkopen van vastgoed (gevaltype 2 zoals verwoord in de Gestandaardiseerde werkwijze voor de verkoop van gemeentelijke vastgoed 2019). de secretaris, de burgemeester,

1. Inleiding

De regeling Social Return On Investment (SROI) is een instrument om het aanbod aan werk en participatie voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt te vergroten. Conform haar beleid past Haarlem SROI toe bij aanbestedingen vanaf 2 ton en subsidies vanaf 5 ton. Jaarlijks profiteren honderden Haarlemmers met een achterstand op de arbeidsmarkt van SROI. Haarlem ziet in het verkopen van vastgoed kansen voor het vergroten van de arbeidsparticipatie in de stad en wil deze benutten. Met dit besluit worden de beleidsregels SROI aangepast, zodat SROI toegepast wordt bij de complexe verkopen van vastgoed (gevaltype 2 zoals verwoord in de Gestandaardiseerde werkwijze voor de verkoop van gemeentelijke vastgoed 2019).

2. Besluitpunten college

Het college besluit:

1. De Beleidsregels Social Return On Investment 2021 vast te stellen waarin SROI toegepast wordt bij de complexe verkopen van vastgoed (gevaltype 2 zoals verwoord in de Gestandaardiseerde werkwijze voor de verkoop van gemeentelijke vastgoed 2019).

3. Beoogd resultaat

De omvang en het effect van SROI vergroten, zodat meer Haarlemmers die een achterstand op de arbeidsmarkt hebben bij het arbeidsproces worden betrokken.

4. Argumenten

1. Het voorstel past in het ingezet beleid

Het voorstel past in het ingezet beleid 3.1 Werk en draagt bij aan het doel van Haarlem een duurzame, sociale en toekomstbestendige stad te worden. Een stad die stappen zet richting een circulaire economie en waarin iedereen mee kan doen.

2. Haarlem kent drie soorten verkoop: platte, complex en met overheidsopdracht

De gemeente heeft op 10 september 2019 haar verkoop- en selectiebeleid 2019/441246 gewijzigd, vastgesteld en vastgelegd in de "Gestandaardiseerde werkwijze voor de verkoop van gemeentelijk vastgoed, beleidskader voor selectie aankopende partijen" (hierna Werkwijze). Volgens de Werkwijze vallen de verkopen van vastgoed binnen de gemeente grofweg uiteen in drie gevaltypen:

1. Platte verkoop: de prijs is doorslaggevend (bij verkoop van bestaand vastgoed zonder herontwikkelingsopgave);
2. Complexe verkoop: als prijs en kwaliteit van de (her)ontwikkeling belangrijk zijn, maar waarbij ter zake kwaliteit geen "overheidsopdrachten" in de zin van de Aanbestedingswet 2012 worden meegegeven;
3. Verkoop in combinatie met een overheidsopdracht boven de drempelwaarde in de zin van de Aanbestedingswet 2012: in dat geval dient een nationale of Europese aanbestedingsprocedure te worden gevolgd met inachtneming van de Aanbestedingswet 2012 en is de Werkwijze niet van toepassing.



1. Geen SROI bij platte verkoop

Een platte verkoop (gevaltype 1) door de overheid is niet aanbestedingsplichtig. Het betreft verkopen van bestaande woningen, winkelpanden, kleinere grondposities, etc. De prijs is doorslaggevend en een aanvullende selectie op kwaliteit is niet noodzakelijk. In opdracht van de gemeente stelt een externe makelaar de vraagprijs vast en zoekt op de vrije markt een koper, meestal particuliere. Daarbij wordt een verkoopproces gevolgd dat voldoet aan het TOM-principe: transparant, openbaar en marktconform. Door de relatieve kleine omvang van de verkoop en bijbehorende werkzaamheden weegt de mogelijke SROI-opbrengst niet tegen de benodigde inspanning zowel van de gemeente als van de koper. Dat maakt het toepassen van SROI bij een platte verkoop niet efficiënt.

2. Bij verkoop met overheidsopdracht is SROI al gewaarborgd

Bij gronduitgiften gecombineerd met een overheidsopdracht boven de drempelwaarde (gevaltype 3) vindt er een aanbesteding plaats. In die aanbesteding komt conform het inkoopbeleid en het SROI-beleid de SROI dan als voorwaarde in de overeenkomst terug.

3. De gemeente ziet SROI kansen bij complexe verkoop

Bij de keuze voor een koper van vastgoed met (her)ontwikkelingsopgave (gevaltype 2 en 3) wil de gemeente beleidsdoelstellingen nastreven zoals woningbouw-programmering, (stedenbouwkundige) kwaliteit en duurzaamheid. Hiernaast kan de gemeente bij complexe verkoop (gevaltype 2) ook aanvullende wensen en eisen stellen om bijdrage te leveren aan andere beleidsdoelen zoals SROI.

Bij complexe verkoop worden maximaal 5 geschikte inschrijvers met een openbare voorselectie op basis van geschiktheidseisen en uitsluitingsgronden geselecteerd. Bij deze voorselectie kan de gemeente een SROI-voorwaarde stellen. De SROI-voorwaarde houdt in dat inschrijver ermee akkoord gaat dat hij/zij een SROI-eis zal opnemen bij de opdrachten die voortvloeien uit de verkoopovereenkomst voor het realiseren van de ontwikkelopgave.

4. De SROI-eis mits proportioneel is 5% van de opdrachtwaarde

De geselecteerde marktpartij (koper) hanteert bij zijn opdrachten, net als de gemeente, standaard een SROI-eis van 5% van de opdrachtwaarde. Slechts wanneer dit percentage disproportioneel is, kan een lager percentage worden gehanteerd. Of een SROI-eis proportioneel is, wordt bepaald aan de hand van onder andere de omvang van de opdracht, de tijdsduur van en het type werkzaamheden, de materiaalkosten, de beschikbaarheid van geschikte kandidaten en de eerdere ervaringen bij soortgelijke opdrachten. Naast proportionaliteit is het voor koper van belang zekerheid te hebben dat de opdrachtnemer aan de SROI-eis kan en zal voldoen. Zo voorkomt hij ongewenste contractuele escalaties in het geval dat de opdrachtnemer niet aan de SROI-eis voldoet. In overleg met de koper kan per opdracht een passend SROI-percentages afgesproken en gehanteerd worden.

5. De gemeente ontzorgt de koper bij het naleven van de SROI-voorwaarde

De gemeente voorziet de koper van benodigde adviezen, teksten en documenten, zodat koper de SROI-eis in zijn/haar opdrachten passend binnen de juridische kaders en conform het SROI-beleid kan opnemen. Op de uitvoering van SROI door de opdrachtnemers van de koper ziet de gemeente zelf toe. De gemeente en de koper hebben allebei baat bij deze aanpak. De koper ontkomt aan extra administratieve last en wordt ontzorgd bij de naleving van de SROI-voorwaarde. De gemeente houdt de regie op de uitvoering in handen en zorgt ervoor dat SROI conform haar regels en beleid wordt uitgevoerd. Zo kan de gemeente door o.a. relatieopbouw met de opdrachtnemers van kopers bijsturen zodat SROI (grotendeels) lokaal/regionaal ingevuld wordt. Hiermee haalt de gemeente het uiterste profijt van SROI uit.

6. Het voorstel is juridisch houdbaar

De Werkwijze is vastgesteld om kopers te selecteren op basis van mededinging op een juridisch verantwoorde manier, en daarnaast wil de gemeente bij de keuze voor een koper in ontwikkelingssituaties (complexe verkoop en verkoop in combinatie met een overheidsopdracht) beleidsdoelstellingen nastreven zoals woningbouw-programmering, (stedenbouwkundige) kwaliteit en duurzaamheid.

Voor het meegeven van SROI als een beleidsdoelstelling en dus als een van de voorwaarden bij complexe verkoop is er geen direct juridisch beletsel of met andere woorden geen directe juridische bepaling welke daaraan in de weg staat en evenmin een vaste lijn in de jurisprudentie die dit verbiedt.

Wel geldt in dit geval dat de gemeente zich bij het gebruik van haar privaatrechtelijke bevoegdheid tot gronduitgifte dient te houden aan de Algemene Beginselen van Behoorlijk Bestuur en derhalve o.a. geen oneigenlijk gebruik mag maken van haar bevoegdheden. De gemeente dient dan per geval te bezien of SROI wordt meegenomen en in welke mate. Hiernaast dient de gemeente vooraf, uiterlijk aan het begin van de fase van definitieve selectie, aan marktpartijen duidelijk te maken dat bij de gronduitgifte SROI als een voorwaarde geldt.

7. Meer mensen aan het werk

Een complexe verkoop: verkoop van vastgoed met een (her)ontwikkelopgave omhelst een civiel bouwproject. De verkoop zorgt ervoor dat een gebied of gebouw wordt (her)ontwikkeld, dat er woningen, kantoren, voorzieningen, hotels, etc. worden gerealiseerd, dat er infra wordt aangelegd en/of dat de betreffende openbare ruimte wordt (her)ingericht. De koper zal hiervoor meerdere opdrachten verstrekken en door de realisatie hiervan zal de werkgelegenheid in de stad groeien. Het toepassen van SROI bij deze opdrachten biedt meer kansen voor de SROI-doelgroep en zal leiden tot dat er meer mensen naar werk worden begeleid.



8. Het voorstel is eerder succesvol toegepast bij Entree Oost.

Op verzoek van de raad en tijdens de onderhandelingen over aanvullende afspraken over koopovereenkomst Entree, zijn in 2014 SROI afspraken gemaakt met de Ontwikkel Combinatie 023 (OC 023). Sindsdien vraagt OC 023 haar opdrachtnemers binnen het project Entree Oost invulling te geven aan SROI. De gemeente ziet zelf toe op de uitvoering van SROI. Jaarlijks werd een aantal mensen binnen het project Entree Oost via SROI begeleid naar een baan leerbaan of stage.

5. Risico's en kanttekeningen

1. Kopers kunnen niet inschrijven door SROI

Voor zover bekend wordt SROI bij verkopen van vastgoed nergens elders in het land toegepast. De verwachting is dat de meeste kopers/inschrijvers geen kennis en/of ervaring met SROI hebben. Een SROI-eis bij een verkoop van vastgoed kan dan voor een potentiële inschrijver een reden zijn om af te zien van inschrijven. Ondanks dat de kans hierop klein is, is het raadzaam om duidelijk te communiceren richting inschrijvers over SROI en te benadrukken dat SROI kostenneutraal en met lage administratieve last is. Dat kan in de standaard communicatiemiddelen van verkopen van vastgoed en ook eventueel door het organiseren van voorlichtingsbijeenkomsten.

2. Aandacht voor de ambtelijke capaciteit

Het voorstel zal geen of weinig invloed hebben op de capaciteit binnen de afdelingen Vastgoed en PCM. De extra SROI taken zullen door de afdeling ID worden uitgevoerd. De aanwezige SROI capaciteit (1 fte account- en contractmanager) is in 2020 verruimd met een 0,67 fte administratief medewerker. Deze verruiming wordt gefinancierd door de inkomsten van de SROI DVO met Bloemendaal en Heemstede.

De omvang en het tempo van de extra taken kunnen echter nu nog niet juist worden ingeschat. Daardoor kan er niet bepaald worden of in de toekomst extra capaciteit nodig is. De verwachting is dat de huidige capaciteit met de juiste prioritering in staat is om de extra taken uit te voeren. De uitvoering van SROI kan echter in de knel komen indien het aantal projecten/opdrachten met een SROI-eis sterk toeneemt.

6. Uitvoering

De aanpassingen worden verwerkt in de communicatiemiddelen en toegepast bij aanbestedingen, subsidies en complexe verkopen van vastgoed (gevaltype 2).

De beleidsregels worden bekend gemaakt in het Gemeenteblad en gepubliceerd op www.overheid.nl.

7. Bijlage

1. Beleidsregels Social Return On Investment (SROI) 2021 Haarlem