

Verkoop- en selectieprocedure zelfbouwkavel Stockholmstraat

1. Organisatievorm: collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO)

De kavel wordt verkocht aan de bouwgroep van toekomstige bewoners die samen zelf hun eigen woningen ontwikkelen. Zij schakelen daarvoor zelf professionals in, zoals een architect en aannemer. De bouwgroep is zelf verantwoordelijk voor splitsing in appartementsrechten. De voorbeeldverkaveling geeft een indruk van wat op de kavel gebouwd kan worden.

2. Verkoopprocedure

De verkoop is openbaar. De gemeente schakelt een makelaar en notaris in. Er geldt een vaste prijs en de bouwgroep wordt geselecteerd op kwaliteit. Er zijn drie ronden:

Kwaliteit en geld	Aantal inschrijvers	Te beoordelen	Criteria
1. openbare ronde	openbaar	Motivatiefbrief en inschrijfformulier	Minimumeisen en motivatie
2. planpresentatie	vijf bouwgroepen	Planpresentatie en toelichting aanpak: duurzaamheid en risicobeheersing	Kwaliteit
3. plan van aanpak	één bouwgroep	Plan van aanpak	Kwaliteit en risico's

3. Fase 1: openbare ronde

De eerste fase is openbaar. Alle geïnteresseerden kunnen hun interesse bekend maken. Uiterlijk op **31 mei 2018** om 12:00 uur moeten een inschrijfformulier en motivatiebrief ontvangen zijn door de makelaar. Uit de geldige inschrijvingen worden maximaal vijf bouwgroepen geselecteerd voor het vervolg van de procedure. De overige bouwgroepen vallen af.

Indienen inschrijfformulier met minimumeisen

1. De bouwgroep vormt een collectief met minimaal vier en maximaal acht huishoudens. De bouwgroep geeft aan hoeveel woningen worden gerealiseerd en hoeveel bouwgroepleden al bekend zijn.
 - bij zes woningen minimaal vier huishoudens
 - bij zeven woningen minimaal vijf huishoudens
 - bij acht woningen minimaal zes huishoudens
2. De bouwgroep verklaart zich bereid tot het betalen van de vastgestelde prijs en geeft aan op welke wijze de financiering wordt geregeld.
3. De gegevens van de individuele bouwgroepleden worden vermeld op het inschrijfformulier.
4. Ieder bouwgroeplid beschrijft in een aantal regels zijn of haar individuele bijdrage aan het zelfbouwproces.
5. De keuze voor de rechtsvorm is bekend en aangegeven wordt door wie (bouwgroeplid of professional) de groep rechtsgeldig vertegenwoordigd wordt gedurende de verkoopprocedure
6. De bouwgroep verklaart zich akkoord met de in de verkoopleidraad beschreven procedure en voorwaarden.
7. De inschrijving is op tijd ingediend en het inschrijfformulier is juist en volledig ingevuld en rechtsgeldig ondertekend.

Indienen motivatiebrief

Minimaal 1xA4 en maximaal 2xA4. De brief geeft antwoord op de volgende vragen:

- Welke mogelijkheden ziet de bouwgroep voor de kavel?

- Wat is de mate van zeggenschap van de diverse bouwgroepleden en hoeveel ruimte is er voor individuele woonwensen?
- Welke kansen ziet de bouwgroep voor duurzaam bouwen?

De selectie van vijf bouwgroepen

De motivatiebrieven worden beoordeeld volgens **bijlage a**. De vijf bouwgroepen met de hoogste score gaan door naar ronde twee. Als twee bouwgroepen een gelijke score hebben, dan loot de notaris.

4. Fase 2: planpresentatie en interviewronde

De vijf geselecteerde bouwgroepen zenden een schriftelijke presentatie van het plan in en lichten die mondeling toe. Het doel in deze fase is inzicht verkrijgen in de motivatie van de bouwgroep en of de mogelijkheden en uitdagingen/belangrijkste risico's van het project geïdentificeerd zijn en gemanaged worden.

De planpresentatie

De schriftelijke presentatie moet aan de volgende voorwaarden voldoen:

- Globaal overzicht van de geplande ontwikkeling met: aantal woningen, woninggroottes, opgave van alle andere functies en ruimten
- Toelichting architectonische kwaliteit (bv. schets, referentiebeelden of mood-bord)
- Toelichting duurzaamheid: duurzaam bouwen en/of een duurzame leefstijl
- Toelichting mate van zekerheid van de ontwikkeling; o.a.:
 - Hoe wordt omgegaan met geschillen binnen de groep?
 - Hoe is de zeggenschap geregeld en juridisch geborgd?
 - Is rekening gehouden met later toetredende bouwgroepleden?
 - Hoe wordt de ontwikkeling aangepakt en welke expertise wordt aangetrokken?
 - Hoe wordt omgegaan met de omwonenden?
- Toelichting belangrijkste risico's en bijbehorende beheersmaatregelen? (het gaat niet om een lijst met zo veel mogelijk risico's maar om het identificeren en beheersen van de echte top risico's)

Twee personen mogen het plan toelichten in een presentatie van een half uur (circa twintig minuten presentatie en tien minuten vragen en toelichting). Eén van deze personen is in ieder geval een bouwgroeplid. De ander mag bijvoorbeeld ook een aannemer of architect zijn.

De selectie van één bouwgroep

De presentatie en toelichting worden beoordeeld volgens **bijlage b**. De bouwgroep met de hoogste score gaat door naar ronde drie. Als twee bouwgroepen een gelijke score hebben, dan wordt geloot door een notaris. Met de winnende bouwgroep volgt een verkoopgesprek.

5. Fase 3: Plan van aanpak

De geselecteerde bouwgroep mag een plan van aanpak schrijven en onderzoekt de haalbaarheid van het plan. De bouwgroep krijgt hiervoor acht weken de tijd. Als het plan van aanpak voldoet aan de criteria dan wordt met deze groep een optie-contract gesloten. Het plan van aanpak moet voldoen aan het kavelpaspoort en moet bestaan uit een omschrijving van het project met daarin tenminste:

- Een uitwerking van de onderdelen van de planpresentatie uit fase twee:
 - Globaal overzicht van de geplande ontwikkeling met: aantal woningen, woninggroottes, opgave van alle andere functies en ruimten
 - Een schets met globale plattegronden van alle verdiepingen
 - Toelichting architectonische kwaliteit (bv. schets, referentiebeelden of mood-bord)
 - Toelichting duurzaamheid: duurzaam bouwen en/of een duurzame leefstijl
 - Risicoanalyse: Wat zijn volgens de bouwgroep de belangrijkste risico's en de bijbehorende beheersmaatregelen? Het gaat er niet om zo veel mogelijk risico's te noemen, het is belangrijker om de echte top risico's te identificeren en te beheersen.

- Zeggenschap en bevoegdheidsverdeling: o.a. de wijze waarop de groep leden bindt, hoe omgegaan wordt met eventuele geschillen binnen de groep en hoe de zeggenschap geregeld is, bijvoorbeeld t.a.v. teken- en beslisbevoegdheid en besluiten over ontwerp, de uitgaven en het proces. Hierbij dient duidelijk te worden welke zeggenschap de huidige en eventueel later toetredende bouwgroepen hebben en hoe deze zeggenschap gedurende het proces (juridisch) geborgd wordt.
- Groepsvorming (indien de bouwgroep nog niet compleet is of tussentijds leden verliest, de wijze waarop overige bouwgroepen geworven worden)
- Aanpak van de ontwikkeling (o.a. de wijze, waarop de groep de nodige expertise aantrekt en duurzaamheid van het project waarborgt)
- Een planning passend binnen de door de gemeente gestelde deadlines (o.a. maximaal 24 maanden tot grondoverdracht en het realiseren van de bebouwing binnen 18 maanden na de grondoverdracht)
- Een financiële onderbouwing (inschatting van de kosten en de marktwaarde van de woningen en een beschrijving van de wijze waarop de groep de financiering regelt)

Als de bouwgroep geen plan van aanpak kan leveren dat klopt met het inschrijfformulier, de documenten en de planpresentatie, wordt de optieovereenkomst niet gegund. Nummer twee van fase drie wordt dan uitgenodigd voor een verkoopgesprek, etcetera.

6. Weging en rekenvoorbeeld

Weging

Fase	weging
<i>Motivatiefbrief</i>	40%
<i>Presentatie</i>	60%

Rekenvoorbeeld

	Bouwgroep 1	Bouwgroep 2	Bouwgroep 3	Bouwgroep 4	Bouwgroep 5
<i>Fase 1</i>					
Motivatiefbrief	8	6	9	8	7
<i>Fase 2</i>					
Presentatie	9	9	7	6	8
	$(8 \cdot 0,4) + (9 \cdot 0,6) = 8,6$	$(6 \cdot 0,4) + (9 \cdot 0,6) = 7,8$	$(9 \cdot 0,4) + (7 \cdot 0,6) = 7,8$	$(8 \cdot 0,4) + (6 \cdot 0,6) = 6,8$	$(7 \cdot 0,4) + (8 \cdot 0,6) = 7,6$

Bouwgroep 1 wint.

Bijlage a: beoordelingstabel fase 1, openbare ronde

Beoordeling motivatiebrief	Dit levert de meeste punten op/hier streven we naar:
1. Welke mogelijkheden ziet de bouwgroep voor de kavel? (40%)	<i>Er is nagedacht over bijzondere woonvormen en ruimtegebruik. De ruimte wordt optimaal gebruikt en ruimtes worden gedeeld.</i>
2. Wat is de mate van zeggenschap en ruimte voor individuele woonwensen? (30%)	<i>Er is voor alle bouwgroepleden maximale zeggenschap bij het kiezen van adviseurs, en bij het bepalen van de uiterlijke (architectonische) kenmerken van de eigen woning.</i>
3. Welke kansen ziet de bouwgroep voor duurzaam bouwen? (30%)	<i>Er zijn hoge duurzaamheidsambities. Zowel op het gebied van energie, hergebruik en toepassing van groen. Uit de brief blijkt een duurzame leefstijl van de bouwgroepleden.</i>
Totaalscore	score = $(1 \cdot 0,4) + (2 \cdot 0,3) + (3 \cdot 0,3)$ <de maximale score is 10>

Bijlage b: beoordelingstabel fase 2, planpresentatie

Beoordeling planpresentatie	Dit levert de meeste punten op/hier streven we naar:
1. Functionele beoordeling ontwikkeling (1/6)	<i>Er is nagedacht over bijzondere woonvormen en ruimtegebruik. Er wordt gezocht naar optimalisatie in ruimtegebruik en ruimtes worden creatief gebruikt en bijvoorbeeld gedeeld. De woonfunctie wordt gecombineerd met een andere functie (zoals bijvoorbeeld zorg of werk).</i>
2. Beoordeling architectonische kwaliteit (1/6)	<i>De groep verwacht een bijzondere architectuur te kunnen realiseren. Er is sprake van 'eenheid in verscheidenheid'.</i>
3. Beoordeling duurzaamheid (1/6)	<i>Er zijn hoge duurzaamheidsambities. Zowel op het gebied van energie, hergebruik en toepassing van groen. Uit de presentatie blijkt een duurzame leefstijl van de bouwgroepleden.</i>
4. Beoordeling zeggenschap (1/6)	<i>Er is nagedacht over groepsvorming en binding tussen de bouwgroepleden, hoe omgegaan wordt met eventuele geschillen binnen de groep en hoe de zeggenschap geregeld is. Er is rekening gehouden met huidige en eventueel later toetredende bouwgroepleden en er is nagedacht over hoe deze zeggenschap gedurende het proces (juridisch) geborgd wordt.</i>
5. Beoordeling aanpak (1/6)	<i>De voorgenomen aanpak van de ontwikkeling wordt helder verwoord. Er is inzichtelijk gemaakt welke expertise noodzakelijk is, hoe de groep de nodige expertise aantrekt en hoe duurzaamheid van het project wordt gewaarborgd.</i>
6. Beoordeling risico's (1/6)	<i>Uit het gesprek blijkt dat de bouwgroep in staat is om de belangrijkste risico's te identificeren en er zijn voorstellen gedaan voor beheersmaatregelen. De maatregelen zijn SMART geformuleerd.</i>
Score	Score = $(1+2+3+4+5+6)/6$ <de maximale score is 10>