



Haarlem

Gestandaardiseerde werkwijze voor de verkoop van gemeentelijk bezit

*Bijlagen bij het Beleidskader voor selectie marktpartijen
Besluit BBV2017/504166*

Inhoud

1	Selectiemethoden	2
2	Uitwerking meervoudig niet openbaar.....	6
3	Procedure definitieve selectie	14
4	Bibob.....	16
5	Het optiecontract.....	17
6	Selectiecriteria.....	24
7	Duurzaamheid.....	26
8	Eigen verklaring.....	27
8.1	Model Eigen verklaring	28
9	Drempelwaarden Europees Aanbesteden (in Euro).....	32
10	Procesmodel betrekken marktpartijen bij gebiedsontwikkeling	34
11	Evaluatie optiecontract in de gemeente Amsterdam	37
12	Format selectie brochure	38
13	Voorbeeld brieven selectieprocedure	39

1 Selectiemethoden

Om te komen tot een legitieme selectie is er een transparant, objectief en non-discriminatoir afwegingskader nodig. Met deze beleidsnotitie wordt daar een beleidskader voor geformuleerd. Ambities zijn vertaald in selectie- en gunningscriteria en minimale eisen worden vastgelegd in stedenbouwkundige en programmatische randvoorwaarden. Het is de bedoeling dat de gemeente - met het opstellen van selectie- en gunningscriteria - datgene krijgt wat het beoogt. Reden te meer om veel aandacht te schenken aan de formulering van de selectie- en gunningscriteria. Bovendien bestaat er veel vrijheid bij het vaststellen ervan, mits deze objectief meetbaar zijn. Deze vrijheid is aanzienlijk minder in een (Europese) aanbesteding.

De eerste vraag die beantwoord moet worden is: Gaat de gemeente voor normale kwaliteit met een hoog groundbod, voor een hoge kwaliteit met een lager groundbod of voor een hoge kwaliteit met een vast groundbod? Bij een selectie op prijs en kwaliteit is het - met het oog op het gewenste resultaat - belangrijk om vooraf goed uit te zoeken hoe deze twee onderdelen zich tot elkaar verhouden.

In de selectiebrochure worden de selectie- en gunningscriteria omschreven. Kenbaarheid vooraf en toetsbaarheid achteraf zijn daarbij de belangrijkste vereisten.

Het uniformeren en standaardiseren van de werkwijze geeft de marktpartij bovendien meer zekerheid en dit zorgt voor een hogere waarde van de optie en/of voor het beter voldoen aan de maatschappelijke/ruimtelijke doelen van de gemeente.

Bij klassieke grondtransacties is er sprake van een afnameplicht in combinatie met een bouwplicht: op de overeengekomen datum wordt de grond afgenomen en vervolgens het de nieuwe eigenaar de verplichting om deze grond te bebouwen. Er wordt een waarborgsom gehanteerd om de afnameplicht te borgen die wordt verrekend met de verschuldigde koopsom, en deze kan verbeurd worden verklaard. Tegen betaling van een reserveringsvergoeding kan de afnamedatum worden verschoven en de grond worden gereserveerd.

In deze overeenkomsten is meestal niet voorzien in de mogelijkheid voor de marktpartij in zijn geheel eenzijdig, en zonder redenen, af te zien van de overeenkomst; indien de overeenkomst eenmaal is gesloten zijn partijen gehouden de verplichtingen na te komen. In de praktijk komt het wel eens voor dat een marktpartij de grond niet afneemt of niet tijdig start met de bebouwing en dat de gemeente de koper in gebreke moet stellen alvorens de overeenkomst te kunnen ontbinden of op basis van de algemene verkoopvoorwaarden terug leveringsplicht inroept.

De uitvoering van een selectie kent vele varianten en is in principe vorm vrij. Er bestaan verschillende procedures om marktpartijen te betrekken, die bovendien op verschillende manieren kunnen worden ingericht. Er gelden uiteraard wel beginselen die van toepassing zijn op het overheidshandelen. In het algemeen, zoals het gelijkheidsbeginsel, het transparantiebeginsel en het proportionaliteitsbeginsel. De verschillende manieren van selecteren zijn:

- Unsolicited proposal
- Zelfrealisatie
- Enkelvoudig onderhands (een op een)
- Meervoudig onderhands
- Meervoudig niet-openbaar
- Meervoudig openbaar
- Concurrentiegericht dialoog

De vraag die altijd speelt is: Wat voor type marktpartij, op welk moment, voor welke opdracht op welke wijze kan of moet worden geselecteerd? De schaal en de aard van de opgave is medebepalend bij het kiezen voor een specifieke selectiemethode. In de Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011 worden ze allemaal toegelicht en in het *Procesmodel betrekken marktpartijen bij gebiedsontwikkeling* (als bijlage toegevoegd) is te herleiden wanneer welke manier wanneer gebruikt kan worden. Hieronder worden de manieren kort toegelicht.

Unsololicited proposal

Bij een unsolicited proposal kiest de gemeente rechtstreeks een marktpartij voor de planvorming en/of realisering van een project. Dit is de situatie dat het Initiatief bij de markt ligt zonder dat er sprake is van grondeigendom. Een marktpartij komt met een "spontaan voorstel" en de gemeente heeft - vaak op basis van eerdere positieve ervaringen - het vertrouwen dat een project goed wordt uitgevoerd.

Zelfrealisatie

Een ontwikkelaar met grondeigendom kan overgaan tot zelfrealisatie.

Enkelvoudig onderhands (één op één)

Ondanks dat openbaar selecteren binnen de gemeente als basisprincipe geldt, blijft het mogelijk om in sommige situaties een marktpartij enkelvoudig te selecteren. Er kunnen zich altijd situaties voordoen waarbij een openbare meervoudige selectie geen meerwaarde heeft en de keuze voor het een op een in zee gaan met een marktpartij verdedigbaar is. Een dergelijk besluit dient gemotiveerd aan het College aan Burgemeester en Wethouders te worden voorgelegd. In deze notitie zijn een aantal standaard uitzonderingen geformuleerd. Dit zijn situaties waar de meerwaarde van een meervoudige selectie ontbreekt en een enkelvoudige selectie meer voor de hand ligt. Bovendien is er een hardheidsclausule opgesteld. De standaard uitzonderingen zijn:

- Selecties voor functies op het gebied van cultuur en ontspanning;
- Selecties voor (uitbreiding van) sportaccommodaties;
- Selecties voor bedrijfsruimten op bedrijventerrein Waarderpolder.

Right of First refusal

De onderhandelingspositie van de gemeente wordt door een enkelvoudige selectie negatief beïnvloed. Dit kan deels worden ondervangen door in ieder geval een right of first refusal te hanteren. Met een right of first refusal verkrijgt een marktpartij het recht om als eerste ja of nee te zeggen tegen een aanbod van de gemeente. Dit aanbod zal bestaan uit een grondprijs voor het te realiseren programma binnen voorop gestelde (stedenbouwkundige) randvoorwaarden. Pas als de marktpartij zich in deze aanbieding niet kan vinden, is de gemeente vrij om hetzelfde aanbod, onder dezelfde condities, aan andere marktpartijen voor te leggen. De gemeente dient er in dat geval voor te zorgen dat het gedane aanbod eenduidig is en schriftelijk wordt vastgelegd.

Meervoudig onderhands

Bij een meervoudige selectie wordt op basis van concurrentie een keuze gemaakt uit meerdere partijen. Bij een onderhandse procedure nodigt de gemeente zelf een aantal - in haar ogen geschikte - marktpartijen uit om in te schrijven op een selectie en is daarmee niet openbaar. Het nadeel van een onderhandse selectie is dat er weinig kansen zijn voor kleine en relatief onbekende partijen. Een onderhandse procedure is Europeesrechtelijk alleen toegestaan indien er geen aanbesteding plichtige overheidsopdrachten deel uit maken van het plan.

Meervoudig niet-openbaar

Bij een meervoudig niet-openbare selectiemethode wordt gewerkt met een voorselectie en een definitieve selectie. Na publicatie kunnen alle partijen hun interesse kenbaar maken. Er vindt dan aan de hand van vooraf geformuleerde uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen, minimumeisen en/of referenties een voorselectie plaats. Het doel van een voorselectie is het inventariseren van partijen die in aanmerking zouden kunnen komen voor de ontwikkeling van de beoogde locatie en het aantal dat een bieding doet te beperken. De criteria die daarbij worden gehanteerd, hebben betrekking op technische bekwaamheid, economische en financiële daadkracht en soms motivatie of visie. Om redenen van kostenbeperking en vergelijkbaarheid worden er bij een voorselectie geen ontwerp- of ontwikkelingsvoorstellen gevraagd. Na de voorselectie houdt de gemeente een shortlist van gegadigden over. Oftewel, een beperkt aantal partijen dat op bovengenoemde punten goed scoort en goede referenties heeft dringt door tot de definitieve selectie. Vandaar de term niet-openbaar. De gemeente kan zelf - afhankelijk van de grootte en complexiteit van het project - bepalen hoeveel partijen ze daartoe uitnodigt. Deze

methode is zeer goed bruikbaar voor de gemeente en wordt als standaard voorgesteld. Ook indien er sprake is van aanbestedingen en niet van selecties kan voor deze vorm gekozen worden zowel nationaal als openbaar.

Meervoudig openbaar

De meervoudig openbare selectiemethode is toegankelijk voor iedereen die daar op wil inschrijven en lijkt daarmee erg op een Europese aanbesteding. De selectie wordt aangekondigd in vakbladen en/of op het internet. Iedere partij die zichzelf geschikt acht kan inschrijven en deelnemen. In een keer worden de inschrijvingen beoordeeld en kiest de gemeente de winnende inschrijving. Deze methode is m.n. bruikbaar voor selecties op prijs. Zodra kwaliteit een rol gaat spelen in de selectie is de openbare procedure minder geschikt, omdat dit grote inspanningen vraagt van zowel de inschrijvers als de gemeente. Een nadeel van deze manier van selecteren is dat de kans bestaat dat veel partijen inschrijven, die zich weinig van elkaar onderscheiden. Daarnaast maken veel partijen kosten en is de beoordeling gecompliceerd. Om die reden kiezen we liever niet voor deze methode.

Concurrentiegericht dialoog

De concurrentiegericht dialoog is een vorm van aanbesteden. Als aanbestedende dienst mag je de concurrentiegericht dialoog toepassen voor de aanbesteding van bijzonder complexe projecten, waarvan je objectief gezien niet in staat bent de technische middelen te bepalen of de juridische of financiële vooraf voorwaarden te specificeren. De concurrentiegericht dialoogprocedure verschilt wezenlijk van een 'gewone' openbare of niet-openbare procedure. Het is een vorm van een niet-openbare procedure waarbinnen een inschrijving op meerdere momenten wordt geselecteerd. Het grootste verschil zit hem in de wijze van uitvragen. In de concurrentiegericht dialoog start je met een vraag waarvoor geen (eenduidige) oplossing bekend is. Op basis van oplossingen die de gegadigden aandragen voer je als aanbestedende dienst een dialoog die leidt tot optimalisatie tussen vraag en aanbod. Het is de bedoeling dat op basis van een dialoog te komen tot een oplossing die zowel voldoet aan de behoefte van de gemeente als aansluit bij de mogelijkheden van de markt. De verschillende stappen die bij een dialoog dienen te worden doorlopen kunnen een concept-plan naar een hoger niveau tillen. Een goed gevoerde dialoog resulteert in inschrijvingen die voor de aanbestedende dienst een optimale oplossing bieden tegen een redelijke prijs en die voor de inschrijvende partij een aantrekkelijke klus met voldoende economisch perspectief oplevert. De gemeente houdt daarbij controle over het aantal deelnemers en het minimale kwaliteitsniveau. Het nadeel van deze methode is dat is de kostbaarheid en het tijdsbeslag. Bij het toepassen van een concurrentiegericht dialoog moet men rekening houden met een doorlooptijd van anderhalf jaar.

meervoudig niet openbaar

Om een goede afweging te kunnen maken zijn minimaal vier partijen nodig die daadwerkelijk een bieding uitbrengen. Het risico bij minder partijen is, dat indien een partij afhaakt er te weinig partijen overblijven en er dan sprake is van geringe concurrentie. Vanuit kostenoverwegingen is het daarentegen aan te bevelen niet te veel partijen uit te nodigen. Biedingen moeten immers grondig bestudeerd worden en marktpartijen zijn minder geïnteresseerd als het aantal concurrenten (te) groot is. De partijen die geselecteerd zijn, worden uitgenodigd om voor een bepaalde termijn (minimaal 4 weken) een voorstel in te dienen ten behoeve van de definitieve selectie. Tijdens de definitieve selectie wordt op basis van een aantal gunningscriteria uiteindelijk aan een partij gegund. Dit gebeurt op basis van de hoogste prijs, de hoogste kwaliteit of een combinatie van beide. Tijdens deze fase wordt de aandacht gericht op de specifieke gunningcriteria die men, met het oog op het te realiseren project, wil hanteren. Het is belangrijk om vooraf een heldere keuze te maken in prioriteit van de belangrijkste factoren van een project; geld, tijd, kwaliteit en organisatie. Bij een project met meer dan 100 woningen of meer dan 10.000 m² bvo is het raadzaam om partijen via een brede publicatie uit te nodigen. Een openbare aankondiging van de voorselectie heeft voor- en nadelen. De voordelen zijn dat het niet een beperkte groep, maar alle marktpartijen in de gelegenheid stelt om te laten zien wat zij te bieden hebben voor de voorliggende locatie. Onbekende partijen die normaal niet in beeld zijn maken op deze manier ook een redelijke kans. Daarnaast is een voorselectie een geschikt middel om marktpartijen met elkaar of met andere disciplines te laten formeren tot een consortium. Een nadeel is dat de openbare voorselectie extra tijd vergt en hogere kosten met zich mee kan brengen. Bovendien vergt het een behoorlijke inspanning van relatief veel partijen. De gemeente heeft immers geen grip op het aantal

marktpartijen dat zich aanmeldt. Dit zal worden ondervangen door het stellen van duidelijke minimumeisen en het hanteren van strakke geschiktheidseisen.

Het selectieproces is aan een strakke planning gebonden en wordt in een periode van ongeveer 31 weken doorlopen. Voor de gemeente betekent dit dat er aan het begin van de selectie duidelijkheid is over de randvoorwaarden en ambities waarbinnen de marktpartij wordt geselecteerd. Doordat de gemeenteraad deze vaststelt biedt dit bovendien kansen voor een bestuurlijke versnelling.

Het afwijken van de planning van een eenmaal gestarte selectie is niet goed mogelijk omdat het proces transparant is en marktpartijen bij afwijkingen de gemeente daarop zullen aanspreken. De marktpartij gaat in het ontwikkel- optie- of koopcontract de verplichting aan om binnen afzienbare tijd te beginnen met de bouw en om het vastgoed op te leveren. Wanneer niet voldaan wordt aan de criteria in het selectieproces of wanneer het recht om een optie uit te oefenen niet wordt gebruikt vervalt de optie automatisch.

Bij deze procedure is sprake van uitsluitingsgronden, selectiecriteria en gunningscriteria. In bijlage 2 wordt deze methode nader uitgewerkt en toegelicht.

2 Uitwerking meervoudig niet openbaar

Bij het verkopen van gronden in het kader van de gebiedsontwikkeling heeft de gemeente bij het selecteren van de geschikte partij niet alleen een financieel belang. Naast de wens om een goede opbrengst te ontvangen voor de grond (al dan niet met opstallen) zijn ook (stedenbouwkundige) kwaliteit en/of duurzaamheid een belangrijke criterium voor de verkoop.

De meervoudige, niet-openbare procedure is bij selecties voor ontwikkellocaties het uitgangspunt. Anders dan dat de naam van deze procedure doet vermoeden is het een openbare procedure, tenminste het eerste deel. De selectie is getrapd hetgeen inhoudt dat er eerst een aantal partijen (maximaal 5) op basis van geschiktheidseisen en uitsluitingsgronden in een openbare voorselectie worden geselecteerd. In de definitieve selectie wordt uit deze 5 partijen de meest geschikte partij gekozen op basis van vooraf geformuleerde gunningscriteria.

Uitsluitingsgronden

De gewijzigde Aanbestedingswet 2012 geldt vanaf 1 juli 2016 voor alle aanbestedingen door (semi-) publieke instellingen in Nederland. Met deze nationale wet geeft Nederland invulling aan de Europese richtlijnen voor aanbesteden. De Aanbestedingswet 2012 bevat zowel regels voor aanbestedingen boven de Europese drempelbedragen, als daaronder. In de gewijzigde Aanbestedingswet 2012 is een nieuw document aangewezen dat zal gelden als bewijs dat op een partij bepaalde uitsluitingsgronden niet van toepassing zijn. Dit document, de Gedragsverklaring Aanbesteden (GVA), vervangt de Verklaring Omtrent Gedrag. Er zijn in de gewijzigde aanbestedingswet 2012 bovendien een aantal dwingende uitsluitingsgronden opgenomen. Op basis van de nieuwe aanbestedingswet dient een aanbestedende dienst dwingende uitsluitingsgronden toe te passen op alle Europese aanbestedingen en op alle aanbestedingen waarbij het ARW 2016 toegepast wordt. Een aanbestedende dienst moet een onderneming dus uitsluiten als deze in de afgelopen 5 jaar onherroepelijk is veroordeeld voor een van de volgende strafrechtelijke delicten (art. 2.86, lid 2 Aanbestedingswet 2012 en art. 2.13 ARW 2016):

- Deelneming aan een criminele organisatie
- Omkoping
- Fraude
- Witwassen van geld
- Terroristische misdrijven
- Kinderarbeid en andere vormen van mensenhandel

Dwingende uitsluitingsgronden hoeven niet in de aankondiging of in een aanbestedingsdocument vermeld te worden. Deze gelden namelijk voor iedere aanbesteding waarop de Aanbestedingswet 2012 van toepassing is. Als een aanbestedende dienst weet of redelijkerwijs kan weten dat op een onderneming een dwingende uitsluitingsgrond van toepassing is, dan moet hij deze van verdere deelneming aan de procedure uitsluiten. Een aanbestedende dienst kan hier in de pers over hebben gelezen of door informatie van concurrerende aanbieders op de hoogte zijn gebracht of kan zelf actief op zoek gaan naar kennis over integriteit van een ondernemer. Via internet zijn bijvoorbeeld vele openbare bronnen toegankelijk.

Naast deze dwingende uitsluitingsgronden zijn er een aantal facultatieve uitsluitingsgronden die een aanbestedende dienst op basis van artikel 2.87, lid 1 van de Aanbestedingswet 2012 van toepassing kan verklaren. Deze uitsluitingsgronden kunnen worden toegepast bij schendingen tot 3 jaar terug.

Facultatieve uitsluitingsgronden zijn:

- schendingen op het gebied van milieu, sociaal en arbeidsrecht
- slechte financiële situatie bijv. faillissement of liquidatie
- ernstige fout in de beroepsuitoefening
- overtreding van de mededinging
- belangenconflict in de zin van artikel 1.10b van de Aanbestedingswet 2012
- vervalsing mededinging wegens betrokkenheid bij de voorbereiding (art. 2.51)
- aanzienlijke tekortkomingen bij eerdere opdrachten valse verklaringen onrechtmatige beïnvloeding van de besluitvorming
- niet voldaan aan het betalen van belastingen en/of sociale verzekeringspremies (zonder onherroepelijke uitspraak)

Artikel 1.10b van de Aanbestedingswet 2012 is van toepassing op fraude, bevoordeling, corruptie en belangenconflicten. Onder belangenconflicten wordt in ieder geval de situatie verstaan waarin medewerkers van

aanbestedende diensten die betrokken zijn bij een aanbestedingsprocedure belangen hebben die geacht kunnen worden hun onpartijdigheid of onafhankelijkheid bij deze procedure in het gedrang te brengen. Een aanbestedende dienst kan op basis van artikel 2.87 Aanbestedingswet 2012 bepaalde facultatieve uitsluitingsgronden van toepassing verklaren.

De facultatieve uitsluitingsgronden van art 2.87 Aanbestedingswet 2012 lijken limitatief, maar dat is niet zo. Een aanbestedende dienst kan andere uitsluitingsgronden in het aanbestedingsdocument opnemen, zolang deze niet disproportioneel zijn.

Het verkopen van vastgoed (grond en panden) is in beginsel niet aanbesteding plichtig. Voor aanbesteding plichtige overheidsopdrachten volgen we de aanbestedingswet waarbij de facultatieve uitsluitingsgronden worden ingevuld door kaders zoals die gesteld worden in Beleidsregel Integriteit en Overeenkomsten (BIO) en Beleidslijn gemeente Haarlem voor vastgoedtransacties in het kader van de Wet Bibob met bijbehorende integriteitsclausule en Formulier wet Bibob en vastgoedtransacties.

De beleidsregels sluiten in die zin goed aan bij de nieuwe aanbestedingswet en vervullen voor wat betreft de uitsluitingsgronden een zelfde functie maar dan ook bij niet-aanbesteding plichtige overeenkomsten.

De gemeente heeft de wens om zoveel mogelijk te voorkomen dat niet-integere partijen worden gefaciliteerd in hun activiteiten door middel van het aangaan of laten voortbestaan van overeenkomsten tussen deze partijen en de gemeente, met name ten aanzien van overheidsopdrachten en vastgoedtransacties. De gemeente ontwikkelt met het oog hierop beleid waarvan onder andere een zogenaamde integriteitsclausule, alsmede de zogenaamde BIBOB toets onderdeel uitmaken. Partijen wordt gevraagd bij inschrijving een volledig ingevuld en rechtsgeldig ondertekend BIBOB formulier mee te sturen, inclusief de vereiste bijlagen. Het niet, onvolledig of niet rechtsgeldig invullen of ondertekenen van dit formulier leidt tot directe uitsluiting van deze selectie. De integriteitsclausule wordt ook opgenomen in het contract. Op basis van deze clausule (en de wet BIBOB) is de gemeente bevoegd tot het screenen van de partij op integriteit. Als uit de screening blijkt dat er sprake is van integriteitschendingen, kan de gemeente de inschrijving ongeldig verklaren dan wel de overeenkomst ontbinden. De gemeente Haarlem wenst immers geen vastgoedtransacties aan te gaan met partijen waarbij een integriteitsrisico speelt.

Overige uitsluitingsgronden

De vraag die tijdens de selectieprocedure of voorselectie beantwoord dient te worden luidt in de eerste plaats: Kan deze marktpartij de opdracht aan? De focus ligt hierbij op de beste inschrijver: Wie is het meest geschikt om de opdracht uit te voeren? In de Richtlijn Overheden¹ worden een aantal uitsluitingsgronden genoemd die tot verplichte uitsluiting leiden (artikel 45, lid 1 RO, artikel 45 Bao). Deze betreffen zich tot:

- Een inschrijver moet in technisch, economische en financieel opzicht in staat zijn om de opdracht uit te voeren.
- Integriteitsschendingen staan een deelname aan de inschrijving in de weg en leiden veelal tot uitsluiting van deelname.

De gemeente stelt eisen die redelijk zijn en voortvloeien uit de opdracht. Ze mogen niet disproportioneel zijn. Met een eigen verklaring (een voorbeeld is als bijlage opgenomen) tonen marktpartijen aan dat zij voldoen aan de voorwaarden die door de gemeente worden gesteld zonder dat zij veel kosten hoeven te maken. Pas bij latere verificatie moet een partij desgevraagd een en ander met stukken onderbouwen.

Daarnaast kan financieel-economische geschiktheid worden beoordeeld worden aan de hand van omzetten en jaarverslagen c.q. jaarrekeningen. Technische bekwaamheid wordt aangetoond aan de hand van referentieprojecten. Hoe gaan we om met nieuwe partijen die wellicht een bijzonder goed of innovatief idee hebben? Bovenstaande leidt haast tot de usual suspects

1 RICHTLIJN 2004/18/EG VAN HET EUROPEES PARLEMENT EN DE RAAD van 31 maart 2004 betreffende de coördinatie van de procedures voor het plaatsen van overheidsopdrachten voor werken, leveringen en diensten

Minimumeisen / randvoorwaarden

Aan de hand van objectieve criteria wordt beoordeeld of de marktpartij in aanmerking komt voor de fase van de definitieve selectie. Bij randvoorwaarden en minimumeisen voldoet de deelnemer aan een voorwaarde of eis. Het antwoord of een partij hieraan voldoet is kortweg ja of nee. Een nee betekent dat de inschrijver wordt uitgesloten.

Voorbeeld: Een voorwaarde kan zijn dat de marktpartij ervaring moet hebben met het realiseren van vergelijkbare projecten. Dan kun er worden geselecteerd o.a. aan de hand van een bedrijfs- en referentiepresentatie. Hierbij nodigt de gemeente marktpartijen uit om hun bedrijf te presenteren en referenties te tonen. De ervaring dient aangetoond te worden door het benoemen en in beeld weergeven van enkele gerealiseerde projecten van soortgelijke omvang en complexiteit, waarvoor de marktpartij risicodragend opdrachtgever was.

Een lijst met relevante vragen en een beperking t.a.v. het aantal woorden van de antwoorden, heeft de voorkeur. Dit maakt de voorselectie overzichtelijk, zuiver en snel. Het is voornamelijk belangrijk om de specifieke rol van de ontwikkelaar in de getoonde projecten duidelijk te krijgen. De selectiecommissie beoordeelt de inschrijvingen en beslist wie er door gaan naar de definitieve selectie.

Minimum (grond) bod

Een minimum (grond)bod moet worden gezien als een bijzondere randvoorwaarde. Tijdens de voorselectie conformeert de inschrijver zich aan het minimum (grond) bod. Het voordeel van een minimum (grond) bod is dat ontwikkelaars zich meer kunnen richten op de andere selectiecriteria. Het is de bedoeling dat de gemeente binnen het budget een mooi plan krijgt. Marktpartijen moeten wel de gelegenheid krijgen om binnen het plan te optimaliseren, omdat het mechanisme om - door middel van concurrentie - tot een optimaal plan te komen niet goed werkt als er geen ruimte is om te optimaliseren en onderscheid te maken. Het minimum (grond)bod is minimaal zo hoog als de geprognosticeerde kosten in de grondexploitatie voor de gemeente.

Selectiecriteria

Selectiecriteria worden ingezet om het aantal deelnemers te verminderen dat bij een niet-openbare procedure met voorafgaande bekendmaking wordt uitgenodigd om in te schrijven voor de definitieve selectie. Een visie op een gebiedsontwikkeling kan een selectie criterium zijn. Een schetsontwerp of korte visie volstaat meestal. Het is uitdrukkelijk niet de bedoeling dat er in deze fase al ver uitgewerkte plannen worden ingediend. Het is van belang om heel duidelijk te zijn naar de inschrijvers over wat de gemeente van hen verwacht. Beperk de inschrijver bijvoorbeeld d.m.v. het stellen van een maximaal aantal pagina's. Dit komt de vergelijkbaarheid van de inschrijvingen ten goede.

Gunningscriteria

Met het opstellen van gunningscriteria geeft de gemeente uiting aan wat de ambities zijn voor een bepaald gebied of project en geeft sturing aan de inschrijvingen. Het is belangrijk dat de gemeente de doelen die men met de selectie beoogt voldoende doordenkt en dat men niet het onmogelijke vraagt. Gunningscriteria hebben voornamelijk betrekking op het plan en gaan niet meer over de geschiktheid van de inschrijver. Dit is met het doorlopen van de voorselectie een gepasseerd station. Om de inschrijvingen goed te kunnen beoordelen en te wegen moeten gunningcriteria geobjectiveerd en meetbaar zijn. Echter, het is niet in alle gevallen mogelijk om criteria optimaal te objectiveren. Het is daarom des te belangrijker dat de selectiecommissie objectiviteit uitstraalt. Er dient om die reden veel aandacht te worden besteed aan de samenstelling van de selectiecommissie. Een selectiecommissie met externe deskundigen kan een zorgvuldige en deskundige beoordeling bevorderen. Een andere optie is het anonimiseren van inzendingen bij de beoordeling.

Voorselectie bij meervoudig niet openbare selectie

Tijdens de voorselectie gaat het voornamelijk over de geschiktheid van de partij. Het doel van voorselectie is het inventariseren van partijen die in aanmerking komen voor de ontwikkeling van een locatie of de ontwikkeling van bepaald vastgoed. Tijdens de voorselectie wordt het aantal marktpartijen dat in aanmerking komt voor de definitieve selectie (longlist) teruggebracht tot minimaal vier (shortlist). Een openbare aankondiging van een voorselectie heeft voor- en nadelen. Het grote voordeel is dat iedereen in de gelegenheid wordt gesteld om mee

te doen aan de selectie. Daarnaast is het een geschikt middel om marktpartijen met elkaar of met andere disciplines te laten formeren tot een consortium. Een nadeel is dat een voorselectie extra tijd vergt en hogere kosten met zich meebrengt. De selectie moet op een zodanige manier worden ingericht dat antwoord kan worden gevonden op de vraag: Kan deze partij deze opdracht aan? Hierbij worden uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen, minimumeisen (bijv. een minimaal grond bod) en eventueel selectiecriteria gehanteerd. (een visie o.i.d.). Een inschrijver dient te voldoen aan de minimale randvoorwaarden. Indien dit niet het geval is wordt hij uitgesloten van de selectie. Bij selectiecriteria wordt wel een bepaalde mate van weging toegepast. De gemeente kan bij de selectie eerder geleverde prestaties mee laten wegen in de vorm van referentieprojecten. Marktpartijen die kunnen aantonen dat zij in vergelijkbare projecten goed werk hebben geleverd zullen een grotere kans hebben om door te dringen tot de definitieve selectie.

Definitieve selectie bij meervoudig niet openbare selectie

Nadat de voorselectie is afgerond zijn er minimaal vier partijen over gebleven. Voor de definitieve selectie zijn er gunningscriteria opgesteld op basis waarvan de Ingediende plannen beoordeeld zullen worden. De definitieve selectie kan plaatsvinden op basis van:

- Visie
- Financiën
- Ontwerp
- Combinatie

Visie

Een visiepresentatie is een opdracht aan marktpartijen om op basis van een globale doelstelling een visie op te stellen op het mogelijke programma en de ontwikkeling van het betreffende projectgebied. Er wordt daarbij gezocht naar een optimum tussen programma en ruimtelijke kwaliteit. De selectie vindt plaats voor het Investeringsbesluit en de marktpartijen ontvangen voor hun visiepresentatie een vergoeding voor (een deel van) de gemaakte kosten. De gemeente kiest voor een visiepresentatie in de volgende gevallen:

- Bij een ingewikkeld project in een hoog stedelijk milieu, waarbij stedenbouwkundige randvoorwaarden nog niet gesteld zijn;
- Als de gemeente in een vroeg stadium van het proces expertise van marktpartijen wil inbrengen;
- Als de gemeente een marktpartij wenst te selecteren op basis van relevante kennis en visie op de locatie;
- Als de gemeente zelf geen capaciteit heeft om een visie uit te werken.

Financiën

Van een bieding is sprake als een beperkt aantal marktpartijen (vier tot acht) gelijktijdig wordt uitgenodigd om - op basis van bouwvelop en stedenbouwkundig plan - een bieding te doen voor het verkrijgen van de grond ten behoeve van de ontwikkeling en realisering van een project. Het gaat daarbij om een financiële bieding, waarbij geen ontwerpvoorstellen worden gevraagd. Bij een dergelijke selectie kan een minimumbedrag worden gehanteerd. Indien geen van de marktpartijen het minimumbedrag biedt kan het selectieproces worden gestopt en ligt het voor de hand dat de gemeente onderzoekt of de criteria uit de bouwvelop en de gewenste grondprijs wel verenigbaar zijn. Wanneer kiest de gemeente voor een financiële bieding? Als er voor een locatie minimaal een bouwvelop is gemaakt, waarbij randvoorwaarden en risico's helder zijn. De selectie is gericht op opbrengstmaximalisatie, oftewel concurrentie op prijs waarbij de kwaliteit wordt gegarandeerd door de randvoorwaarden uit de bouwvelop. Deze selectiemethode vergt een grondige stedenbouwkundige en programmatische voorbereiding en vindt plaats na vaststelling van het Investeringsbesluit.

Ontwerp

Een ontwerpopdracht is een opdracht aan een beperkt aantal marktpartijen (vier a vijf) die een ontwerpvoorstel indienen voor de realisering van een locatie. De gemeente geeft de marktpartijen een bouwvelop op basis waarvan het voorstel moet worden ingediend. De deelnemers ontvangen een vergoeding voor (een deel van) de gemaakte kosten afhankelijk van de omvang van het project en de werkzaamheden die de deelnemers moeten verrichten. De gemeente kiest voor een ontwerpopdracht als er een bouwvelop met een uitgewerkt programma

is, dus na het Investeringsbesluit. Deze selectiemethode vergt een grondige stedenbouwkundige en financiële voorbereiding en kan daarom niet in het begin van het planvormingstraject worden gehanteerd.

Combinatie van kwaliteit, planning en financiën

Er wordt vaak geselecteerd op basis van kwaliteit of bieding. Het is ook mogelijk dat men marktpartijen (vier tot acht) selecteert op een combinatie van prijs, kwaliteit en mogelijke andere factoren. Dit maakt de beoordeling gecompliceerd. De opdrachtgever moet zorg dragen voor een objectieve en zorgvuldige weging van alle factoren. Voor deze selectie is minimaal een Investeringsbesluit met bouwvelop(pen) nodig, zodat minimale randvoorwaarden voor het programma, de planning, de kwaliteit, de organisatie en de grondopbrengsten vastliggen en helder zijn. Daarnaast zijn er gunningscriteria waar marktpartijen op kunnen scoren. In de Inschrijfbrochure wordt aan de marktpartijen bekend gemaakt wat de wegingsfactoren voor de verschillende eisen zijn, zodat partijen weten waarop ze punten kunnen verdienen en hoe de criteria zich ten opzichte van elkaar verhouden. De gemeente kiest voor een combinatieafspraken indien de gemeente niet wil of kan sturen op basis van één doorslaggevend criterium.

De definitieve selectie wordt afgerond met het gunnen van de opdracht aan de geselecteerde marktpartij. Het kan voorkomen, dat geen van de aanbiedingen past binnen de vooraf gestelde definitieve selectiecriteria. In de selectiebrochure moet derhalve een voorbehoud worden opgenomen dat er niet gegund wordt, als geen van de aanbiedingen voldoet aan de vooraf geformuleerde criteria of minimum grondprijs. Door te werken met een minimum grondprijs is de gemeente ervan verzekerd dat het minimaal die grondprijs krijgt die ze nodig heeft voor de vastgestelde grondexploitatie. Het financiële bod hoeft om die reden ook in de weging minder zwaar te wegen en andere beleidsmatig gewenste aspecten kunnen zwaarder wegen.

Planning

Het selectieproces is aan een strakke planning gebonden en wordt in een periode van ongeveer 31 weken doorlopen. Voor de gemeente betekent dit dat er aan het begin van de selectie niet alleen duidelijkheid is over de randvoorwaarden en ambities waarbinnen de marktpartij wordt geselecteerd maar ook wanneer die wordt geselecteerd en gecontracteerd.

T=0	➤ Start inschrijvingstermijn voorselectie
T= 7 weken	➤ Uiterste moment tot het stellen van vragen
T = 9 weken – 2 dagen	➤ Vraag/antwoorddocument gereed en online
T= 11 weken 17:00 uur	➤ Uiterste datum inschrijving voorselectie
T = 13 weken – 2 dagen	➤ Berichtgeving aan inschrijvers over uitslag voorselectie op www.tenderned.nl
T = 16 weken hele week	➤ Persoonlijke toelichting aan geselecteerde inschrijvers voorselectie
T = week 17	➤ Berichtgeving aan inschrijvers over uitslag voorselectie op www.tenderned.nl
T = week 18	➤ Start definitieve selectie
T = week 20	➤ Uiterste moment tot het stellen van vragen
T = week 22	➤ Uiterste moment vraag/antwoorddocument gereed en online
T = week 26	➤ Sluitingsdatum definitieve selectie
T = week 28	➤ Presentatie inschrijvers t. b.v. definitieve selectie
T = week 29	➤ Berichtgeving aan inschrijvers over uitslag definitieve selectie
T = week 31	➤ Ondertekening (optie)contract

Rekenvoorbeeld gunning

Gunningscriterium		Weging			
Bieding		50%	Hoogste 100 punten, laagste relatieve score t.o.v. hoogste bieding		
EPC		30%	Hoogste 100 punten, laagste 10		
Programma		20%	Hoogste 100 punten, laagste 10		
TOTAAL SCORE (inclusief weging)					
Inschrijver	Bieding	EPC	Programma/Stedenbouwkundige kwaliteit	Totaal	Ranking
A	15	9	6	30	10
B	50	12	10	72	4
C	38	30	14	82	2
D	25	6	18	49	6
E	13	24	4	41	9
F	42	27	12	81	3
G	50	21	16	87	1
H	33	15	20	68	5
I	21	18	8	47	8
J	46	0	2	48	7

Bieding				
Inschrijver	Bieding	Hoogste bieding	Score	Score
	uit invultabel inschrijfformulier		bieding inschrijver ten opzichte van hoogste bieding	maximale score is 100
A	€ 300.000	€ 1.000.000	0,30	30
B	€ 1.000.000	€ 1.000.000	1,00	100
C	€ 750.000	€ 1.000.000	0,75	75
D	€ 500.000	€ 1.000.000	0,50	50
E	€ 250.000	€ 1.000.000	0,25	25
F	€ 845.000	€ 1.000.000	0,85	85
G	€ 1.000.000	€ 1.000.000	1,00	100
H	€ 650.000	€ 1.000.000	0,65	65
I	€ 425.000	€ 1.000.000	0,43	43
J	€ 925.000	€ 1.000.000	0,93	93

EPC-score						
Inschrijver	EPC	EPC-verschil	Hoogste EPC-score	Relatieve score	Ranking	Score
	uit invultabel inschrijfformulier	t.o.v. Bouwbesluit (0,4)				(maximale score is 10*10=100)
A	0,2	0,20	0,55	0,36	8	30
B	0,15	0,25	0,55	0,45	7	40
C	-0,15	0,55	0,55	1,00	1	100
D	0,25	0,15	0,55	0,27	9	20
E	-0,1	0,50	0,55	0,91	3	80
F	-0,12	0,52	0,55	0,95	2	90
G	-0,04	0,44	0,55	0,80	4	70
H	0,12	0,28	0,55	0,51	6	50
I	0	0,40	0,55	0,73	5	60
J	0,4	0,00	0,55	0,00	10	0

Programma					
Inschrijver	Beoordeling programma	Hoogste beoordeling	Relatieve score	Ranking	Score
	door jury	Maximale beoordeling is 30			(maximale score is 10*10=100)
A	10	30	0,33	8	30
B	15	30	0,50	6	50
C	23	30	0,77	4	70
D	28	30	0,93	2	90
E	7	30	0,23	9	20
F	18	30	0,60	5	60
G	26	30	0,87	3	80
H	30	30	1,00	1	100
I	12	30	0,40	7	40
J	5	30	0,17	10	10
* alle genoemde getallen en aantallen in dit voorbeeld zijn fictief					

3 Procedure definitieve selectie

Inschrijfbrochure

Het toesturen van de selectiebrochure is meestal de start van de definitieve selectie. Hierin zijn de gunningscriteria en de weging bij de beoordeling verder uitgewerkt. Dit document is een nadere uitwerking van de selectiebrochure voor de voorselectie.

Juridisch protocol

Het is aan te bevelen om tevens een juridisch protocol, een concept-Bouwenvelopovereenkomst, een concept-optiecontract (optiecontract wordt verderop in paragraaf xx en in de bijlage toegelicht) en een concept-koopovereenkomst als bijlagen bij de selectiebrochure te voegen. Bij de inschrijving conformeren de marktpartijen zich aan dit protocol, zodat hier in een latere fase geen discussie over kan ontstaan. Een stap verder kun je gaan door bij de inschrijving op te nemen, dat bij de gunning het juridisch protocol, de aanbidding van de ontwikkelaar en de inschrijfbrochure automatisch overgaan in een BEO. Het voordeel hiervan is dat er over hetgeen reeds is bepaald in een later stadium niet meer onderhandeld hoeft te worden. Afhankelijk van het type project en het stadium zijn er andere randvoorwaarden waar je de marktpartijen bij de inschrijving mee in kunt laten stemmen, zoals:

- Stedenbouwkundig plan
- Bouwenvelop
- Planning en fasering
- Concept optiecontract
- Model bouwenvelopovereenkomst
- geldende algemene verkoopvoorwaarden
- etc.

Gunningscriteria

Om een marktpartij te kunnen selecteren moeten definitieve gunningscriteria worden geformuleerd. Zoals beschreven gebeurt definitieve selectie op basis van visie, financiën en of kwaliteit. In veel gevallen vindt selectie plaats op basis van de economisch meest voordelige aanbidding (emvi), waarbij een mix van criteria wordt gebruikt en waarbij een afweging wordt gemaakt tussen de factoren aangevuld met:

- kwaliteit: stedenbouw, architectuur, duurzaamheid, parkeren, programma, milieu, e.a.;
- tijd: planning, doorlooptijden, startdatum van de bouw;
- proces: visie van Inschrijver op samenwerking met de opdrachtgever en mogelijke derden, organisatievorm.

De definitieve gunningscriteria op basis van de meest economische aanbidding of Economisch Meest voordelige inschrijving (EMVI) zijn zogenaamde gewogen criteria. Het gewicht dat toegekend wordt aan de criteria verschilt per project. De gemeente moet dan ook vooraf, uiterlijk aan het begin van de fase van definitieve selectie, aan marktpartijen duidelijk maken wat de weging van de verschillende criteria ten opzichte van elkaar is. Om de objectiviteit te garanderen en tegemoet te komen aan het gelijkheidsbeginsel mag hier niet van worden afgeweken.

Gunning

Na de gunning moeten alle deelnemers schriftelijk worden geïnformeerd over de uitslag. Hierbij wordt beargumenteerd aangegeven waarom een partij niet is geselecteerd. Hoe beter de toelichting, hoe kleiner de kans dat een marktpartij een kort geding aanspant tegen de uitslag van de selectie. De brief naar de geselecteerde marktpartij wordt bij voorkeur ondertekend door de bestuurlijk opdrachtgever. Een Bouwenvelopovereenkomst of een Optiecontract wordt ondertekend door het College van Burgemeester & Wethouders. Daarna wordt meestal pas overgegaan tot het maken van een koopovereenkomst.

4 Bibob

De uitwerking van de wet Bibob is in de gemeente Haarlem vastgelegd in de “Beleidslijn gemeente Haarlem voor vastgoedtransacties in het kader van de Wet Bibob”. In deze beleidslijn is vastgelegd hoe de gemeente omgaat met vastgoedtransacties en welke mogelijkheden zij heeft om kopers en andere betrokken partijen (bijvoorbeeld een ontwikkelaar, eindbelegger etc.) te screenen. Voor verkopen is vastgelegd dat voor alle transacties de Bibob-screening een vast onderdeel is van de verkoopprocedure. In de beleidslijn staat tevens beschreven dat voor de verkoop van woningen aan particulieren niet zijnde een rechtspersoon een uitzondering wordt gemaakt. Aan de aspirant-koper moet kenbaar worden gemaakt dat de gemeente een integriteitscreening in het kader van de Wet Bibob zal uitvoeren. Er wordt een brochure uitgereikt waarin wordt toegelicht hoe de gemeente hierin te werk gaat. Voordat aan een geïnteresseerde partij wordt gegund, dient deze partij het formulier ‘Bibob en vastgoedtransacties’ (Bibob-formulier hieronder opgenomen) in te vullen en ondertekend, voorzien van benodigde bijlagen (bewijsstukken), in te leveren. De medewerker controleert of alles juist en volledig is ingevuld en de bijlagen zijn meegestuurd. Aan de hand daarvan verricht de medewerker een basale integriteitstoets. Indien uit de ontvangen gegevens en/of de basale integriteitstoets blijkt dat vermoed kan worden dat er een probleem speelt met betrekking tot de integriteit, kan advies worden gevraagd bij het Coördinatiepunt Integriteit voor de Ruimtelijke Sector. Ook kunnen aanvullende vragen aan de koper worden gesteld. Indien dit geen soelaas biedt kan het dossier, via het coördinatiepunt, doorgestuurd worden naar het Gemeentelijk Coördinatiebureau Bibob, dat indien noodzakelijk een advies kan vragen aan het landelijk Bureau Bibob van het Ministerie van Veiligheid en Justitie. Dit bureau heeft toegang tot gesloten bronnen, zoals politieregisters, strafregisters en gegevens van de Belastingdienst, waardoor een diepgaande screening van de partij en overige zakelijke partners mogelijk is.

Het landelijk Bureau Bibob zal na haar onderzoek een advies aan de gemeente uitbrengen waarin wordt aangegeven of er sprake is (en zo ja, in welke mate) van gevaar in het kader van de integriteit van de koper. Indien dit het geval is, geeft dit de gemeente grond om lopende onderhandelingen af te breken, dan wel de overeenkomst te ontbinden. Voor een goede toepassing van de Bibob-screening is het van belang dat in een vroegtijdig stadium (in de tekst van de verkoopbrochure, in de disclaimer, etc.) wordt aangegeven dat een kandidaat koper, voordat wordt gegund, aan een Bibob-screening wordt onderworpen en dat dit een vast onderdeel is van de verkoopprocedure. Een uitdrukkelijk voorbehoud voor gunning zal worden gemaakt indien blijkt dat uit de screening signalen naar voren komen dat er een probleem speelt in het kader van de integriteit.

5 Het optiecontract

Bij een optiecontract verkrijgen marktpartijen niet meteen de grond maar ontvangen zij tegen betaling van een optievergoeding een optie om de grond te kopen op een vooraf vastgestelde datum. Hiermee is geen sprake van afnameplicht maar een afnamerecht.

De looptijd van de optie

In de overeenkomst is opgenomen vanaf welke datum en tot welke datum de marktpartij uiterlijk het recht heeft een koopovereenkomst aan te gaan voor de betreffende locatie op basis van een model-koopovereenkomst die als bijlage aan het optiecontract is gehecht. Na deze fatale datum vervalt de optie en eindigt de overeenkomst, heeft de marktpartij rechten noch plichten meer en is de gemeente vrij in haar handelen. Hetzelfde geldt indien de marktpartij niet tijdig voldoet aan haar verplichting om een Voorlopig en/of Definitief Ontwerp ter goedkeuring voor te leggen of wanneer de gemeente uiteindelijk niet tot goedkeuring van het voorgelegde ontwerp over kan gaan.

De waarde van een optie voor een marktpartij

De economische waarde van een optie op koop van de grond is afhankelijk van de, in het concept koopcontract opgenomen, grondprijs (op basis van het programma of per m² bestemming) en de verwachtingen van de ontwikkelaar over de grondwaardeontwikkeling gedurende de looptijd van de optie. De waarde ontstaat omdat de ontwikkelaar profiteert van grondwaardestijging maar is gevrijwaard van een grondwaardedaling onder de vastgelegde grondprijs. In dat laatste geval oefent de ontwikkelaar de optie niet uit. De gemeente wordt gecompenseerd voor het risico dat de ontwikkelaar de optie niet uitoefent door middel van de ontvangen optievergoeding. Het belang van de ontwikkelaar om de optie uit te oefenen is groot naar mate er al veel voorinvesteringen zijn gedaan en de uitoefenprijs (grondprijs) gunstig is. Niet uitoefenen betekent immers dat de betaalde optievergoeding en voorinvesteringen verloren gaan en het contract biedt geen mogelijkheden dit verlies op de gemeente te verhalen. De hoogte van de optievergoeding is van twee aspecten afhankelijk:

1. de intrinsieke waarde;
2. het verschil tussen de actuele grondwaarde en de in het optiecontract vastgelegde grondprijs de optiepremie, de waarde die ontstaat door de verwachte grondwaardeontwikkeling gedurende de looptijd van de optie.

Dus ook als de in het optiecontract vastgelegde grondprijs exact gelijk is aan de marktconforme actuele grondwaarde, kan de optie een waarde hebben. Deze waarde, de optiepremie, is gebaseerd op de verwachtingen (positief en negatief en de kans daarop) ten aanzien van toekomstige grondwaardeontwikkelingen. Het optiecontract is bij kleine en grote ontwikkelingen toe te passen en zowel bij woningbouw als commercieel vastgoed en bij tenders, bij openbare enkelvoudige en meervoudig selecties, en één op één onderhandelingen. Het optiecontract beantwoordt duidelijk aan een marktvraag. Marktpartijen laten in de evaluatie die de gemeente Amsterdam heeft uitgevoerd, weten de werkwijze te waarderen en redelijk te vinden. Bovendien wordt het ambtelijk ook als een prettige werkvorm gezien door de beknoptere uitvraag en de helderheid wat betreft een einddatum van het contract.

Planning

De planning is een heel belangrijke randvoorwaarde. Een planning met voldoende ruimte voor alle activiteiten is heel belangrijk. De gemeente zal zich aan de planning moeten houden omdat het wel of niet uitoefenen van de optie ervan afhangt. Een marktpartij zal een vertraging door de gemeente uiteraard niet tolereren als daardoor het uitvoeren van de optie in gevaar komt. Wanneer de optie wordt uitgeoefend komt daardoor de koopovereenkomst tot stand. Hieruit vloeit voor de gemeente de verplichting tot bouwrijpe levering voort op de datum zoals opgenomen in de concept koopovereenkomst die als bijlage aan het optiecontract is gehecht.

Het proces verloopt vlotter dan bij de bouwvelop of een ontwikkelingsovereenkomst.

De marktpartij heeft met het betalen van de optievergoeding een substantieel bedrag geïnvesteerd in de locatie. Daarnaast investeert de marktpartij na het verkrijgen van de optie in de planontwikkeling. En omdat de marktpartij daarmee nog geen definitieve positie heeft kan het niet (hypothecair) goedkoop worden geleend. Het is duur geld. (voor sommige partijen vormt dit tevens een obstakel bij het meedoen met tenders).

Als de marktpartij niet binnen de optietermijn overgaat tot uitoefenen van de optie, is hij zijn investering in de optievergoeding kwijt. De ervaring is dat marktpartijen daarom liefst zo snel mogelijk willen ontwikkelen en liefst nog voordat de optietermijn afloopt het project alweer doorverkopen. Op dat moment is het risico van de projectontwikkeling namelijk geminimaliseerd. De marktpartij heeft daarmee weinig belang bij het starten van verdragende discussies. Het geïnvesteerde bedrag moet zo snel mogelijk weer worden terugverdiend. In de bouwvelopovereenkomst wordt ook altijd een startdatum opgenomen maar klaarblijkelijk voelt dit voor de markt als een minder harde datum. Meestal wordt de startdatum uitgesteld en betaalt de marktpartij een reserveringsvergoeding. Als de gemeente niet meer wil meewerken aan uitstel van de startdatum moet de gemeente de marktpartij in gebreke stellen en dit is een drempel; vertragingen kan door van alles ontstaan en er is altijd wel een grijs gebied waarin de veroorzaker van de vertraging minder helder is aan te wijzen. Voordat een marktpartij in gebreke wordt gesteld; moet de vertraging wel duidelijk voor risico van de marktpartij komen. Bij een optiecontract speelt dit niet maar juist andersom: de marktpartij moet een goed verhaal hebben wanneer hij verlenging van de optie eist (terwijl hij de optie klaarblijkelijk nog niet wil of kan uitoefenen).

Het bestemmingsplan moet in orde zijn

Het is belangrijke voorwaarde bij het uitoefenen van de optie dat er een (onherroepelijke) omgevingsvergunning kan worden verkregen. Door verschillende oorzaken kan bij het indienen van de omgevingsvergunning blijken dat het bestemmingsplan moet worden aangepast. In gevallen waarin dit aan de orde is dient hiervoor in de optiecontracten een regeling opgenomen te worden op grond waarvan het optiecontract kan worden ontbonden en uitsluitend de optievergoeding moet worden terugbetaald als het bestemmingsplan niet conform de uitvraag kan worden

aangepast. Daarmee is het belang van een “foutloos” bestemmingsplan heel belangrijk. Overigens is het in de gemeente Amsterdam tot nu toe nog niet voorgevallen dat optievergoeding en/of eventuele andere schade hierdoor moest worden betaald aan de optienemer. Planologische hobbels waren tot dusver altijd oplosbaar.

Bij een selectieprocedure is het raadzaam het bestemmingsplan leidend te maken. Bij de marktpartij ligt dan de verantwoordelijkheid om vervolgens een omgevingsvergunning aan te vragen welke in overeenstemming is met het bestemmingsplan. Een selectieprocedure op basis van de stedenbouwkundig programma van eisen, en waar het bestemmingsplan nog in overeenstemming moet worden gebracht, brengt complicaties met zich mee.

Markt

Een optiecontract vraagt om een professionele houding. Waar de bouwvelop meer een gezamenlijk proces tot grondverkoop behelst, is het optiecontract meer het verkopen van een dienst. En wie iets verkoopt moet het ook leveren. Dat betreft in deze context dat de marktpartij ook eisen stelt aan de gemeente waar het bij de bouwvelop meer andersom is. Belangrijk is dat al bij het in de markt zetten van het optiecontract “alles op orde is” wat betreft de koopcontract. Het koopcontract is één van de meest wezenlijke onderdelen van het optiecontract en de inhoud daarvan moet, behalve het uiteindelijke exacte programma dat binnen bepaalde vooraf bekend zijnde kaders nader kan worden ingevuld, bekend zijn zodat alle verplichtingen van partijen bij het aangaan van het optiecontract voldoende bepaalbaar zijn. Voldoende aandacht voor het koopcontract is noodzakelijk, na het sluiten van het optiecontract kan het koopcontract niet meer worden aangepast.

Onduidelijkheden kunnen snel tot problemen leiden met de marktpartij. Ook het bestemmingsplan voor de beoogde ontwikkeling moet onherroepelijk zijn of de risico's wat betreft het aanpassen van het bestemmingsplan

moeten beperkt zijn. Als de ontwikkelaar de optie niet kan uitoefenen omdat het bestemmingsplan het voorziene bouwplan niet toelaat, levert de gemeente niet wat zij had verkocht. Dit kan uiteraard consequenties hebben. Een optiecontract sluit goed aan op de werkwijze van de markt

Een projectontwikkelaar wil zijn risico het liefst zo laag mogelijk houden. Het grootste risico voor een marktpartij is dat hij zijn eindproduct uiteindelijk niet kan afzetten in de markt (of in ieder geval niet voor prijs waarop gerekend was). De huidige markt is nog goed te bepalen voor een marktpartij maar hoe verder in de toekomst hoe onzekerder. Het optiecontract splitst de investeringsbeslissing in tweeën. Eerst beslist de marktpartij de optie te verwerven en pas later om ook de grond te verkrijgen. Het optiecontract verkleint de risico's voor een marktpartij aanmerkelijk ten opzichte van een contract met de verplichting tot afname. Doorgaans gaat er minimaal een jaar overheen voordat een marktpartij zijn plannen heeft uitgewerkt tot het niveau dat er een omgevingsvergunning kan worden aangevraagd. In die tijd kan de wereld verandert zijn of het kan blijken dat er voor het project geen afnemers zijn te vinden. De marktpartij heeft dan weliswaar veel geld geïnvesteerd, hij wordt niet gedwongen om de grond af te nemen waardoor het financiële risico veel groter zou worden. Ontwikkelaars kunnen hun product meestal pas (definitief) goed verkopen als de omgevingsvergunning is verkregen. Particulieren kopen nieuwbouw woningen weliswaar van papier, de koop is pas definitief nadat de omgevingsvergunning is verkregen. En beleggers willen graag wel meepraten over het vastgoed dat wordt ontwikkeld, de definitieve koop sluiten zij het liefst op het moment dat de omgevingsvergunning rond is. Het optiecontract sluit hier goed op aan. De ontwikkelaar kan wachten met het uitoefenen van de optie totdat het vastgoed op papier is verkocht aan de eindbelegger (of de particulier).

Hoge optiebiedingen

Wanneer de grondprijs in het optiecontract relatief laag is, is de marktpartij niet alleen bereid te betalen voor de waarde van de optie (de optiepremie), maar ook voor het verschil tussen de actuele grondwaarde en de in het optiecontract vast gelegde grondprijs. Dit veroorzaakt hoge biedingen van marktpartijen op de optiecontracten bij tenders waarbij de optievergoeding het, of een van de, selectiecriteria is. Effect hiervan is dat het optiecontract niet helemaal werkt zoals het bedoelt is. Het wel of niet uitoefenen van de optie is, economisch gezien, niet meer een keuze. Bij het niet uitoefenen van de optie gaat de investering van de marktpartij verloren en het uitoefenen van de optie levert nagenoeg altijd een positieve cashflow op. De Gemeente krijgt wel meer zekerheid dan bij contracten met een afnameplicht (klassieke manier van werken). Er is voor de marktpartij geen ruimte of tijd om de grondprijs ter discussie te stellen. Daarvoor staat er een te hoge investering op het spel die aan de gemeente toevalt bij het niet uitoefenen van de optie binnen de gestelde looptijd. Hoge biedingen leiden bovendien tot nog meer druk bij de marktpartij om de optie zo snel mogelijk uit te oefenen. Door de ontwikkeling voortvarend ter hand te nemen kunnen zij de terugverdientijd verkorten. Hoe groter de investering in de optie (optievergoeding en ontwikkelen van het bouwplan), hoe belangrijker dat is

Optievergoeding versus waarborgsom

De functie van de waarborgsom vervalt wanneer de afnameplicht wordt vervangen door een afnamerecht dat ziet op daadwerkelijk verkoop van de grond direct volgend op het moment waarop de het optierecht wordt uitgeoefend. Bij het optiecontract wordt een dienst geleverd; het recht om gedurende een bepaalde tijd grond tegen een vastgestelde prijs af te mogen nemen. De optievergoeding is een prijs voor de (te leveren) dienst en is daarom ook BTW plichtig.

Naarmate de tijdspanne tussen het moment van uitoefening van het optierecht en de daadwerkelijke verkoop en levering van de grond groter wordt, kan het in toenemende mate alsnog opportuun zijn om in aanvulling op de (niet verrekenbare) optievergoeding een (te verrekenen) waarborgsom overeen te komen tot zekerheid van de daadwerkelijke (notariële) verkoop en levering van de grond. De waarborgsom moet in een dergelijk geval worden betaald op het moment van uitoefenen van de optie.

De waarborgsom heeft de functie om de afnameplicht te borgen. Bij verkoop en levering van de grond wordt de betaalde waarborgsom verrekend met de verschuldigde koopprijs. Indien de marktpartij zijn verplichting tot afname niet nakomt, dan wordt de waarborgsom verbeurd verklaard. Bij optiecontracten is de waarde van de reële optie / afnamerecht afhankelijk van de in de concept koopovereenkomst opgenomen grondprijs, en de kansen en verwachtingen van de marktpartij ten aanzien van de (grond)prijzontwikkelingen gedurende de

looptijd van de reële optie. Er is geen lineair verband tussen de hoogte van de (optie)vergoeding en de grondprijs of de canon (zoals bij de huidige gangbare waarborgsom (gerelateerd aan de jaarcanon) wel het geval is). Met andere woorden; een hogere grondprijs of waarborgsom leidt niet tot een hogere optiewaarde. Het verband is eerder omgekeerd. Hoe hoger de grondprijs hoe lager de waarde van het optiecontract.

De (optie)vergoeding betekent voor de gemeente een vergoeding voor het risico dat de optie / het afnamerecht niet wordt uitgeoefend. Niet uitoefenen van de optie is voor een marktpartij een bedrijfseconomische logische beslissing wanneer de actuele (grond)waarde lager is dan de in de conceptkoopovereenkomst overeengekomen grondprijs.

De waarborgsom dient om de nakoming van het contract te borgen. De waarborgsom is daarom ook niet BTW plichtig en op het moment dat het contract wordt nagekomen wordt de waarborgsom verrekend. Verrekenen van de optievergoeding met de grondprijs bij uitoefenen is onlogisch omdat daarmee in feite de vergoeding voor een al geleverde dienst wordt terugbetaald. Bovendien levert het een ingewikkelde BTW verrekening op. Het is wel voorgevallen dat de optievergoeding wordt verrekend met de grondprijs bij uitoefenen van het contract. Dit is niet aan te bevelen vanwege de onnodige en ingewikkelde BTW verrekening en bovendien wordt daarmee het verschil tussen de optievergoeding en waarborgsom voor de marktpartijen minder duidelijk.

Optiebedragen zijn soms substantiële bedragen

Verschillende keren, en voornamelijk recent nu de marktvooruitzichten positief zijn, hebben marktpartijen substantiële optievergoeding geboden in Amsterdam. Ook in relatie tot de totale grondprijs voor de ontwikkeling gaat het om substantiële bedragen. De oorzaak hiervan kan worden gezocht in een relatief lage grondprijs in het contract in de optiek van de markt. Het grondprijsbeleid volgt de marktontwikkelingen maar neemt niet de marktverwachtingen mee. Juist dit laatste aspect bepaalt voornamelijk de optiewaarde.

Hoge biedingen hebben als voordeel dat de marktpartij gebaat is bij snelheid. Het is duur geld omdat het niet hypotheek geleend kan worden en dus uit het eigen vermogen van de onderneming moet worden gefinancierd (of tegen een relatief hoge rente moet worden geleend). Dit is meteen ook een nadeel. Het sluit minder kapitaalkrachtige marktpartijen uit. Zij zijn niet in staat dergelijke substantiële bedragen uit eigen middelen te financieren. Er kan hierdoor ook een risico ontstaan. De oorsprong van het geld waarmee de optievergoeding wordt voldaan kan onduidelijk zijn. Belangrijk is daarom ook bij het optiecontract al een integriteitstoets op basis van het integriteitsbeleid van de gemeente Haarlem en op basis van de Wet Bibob te doen en in het contract op te nemen dat de marktpartij bij het niet verkrijgen van de omgevingsvergunning vanwege de screening op basis van de Wet Bibob, zijn investering kwijt is en geen enkele rechten heeft.

Grondprijzen zijn consistent

Bij een optiecontract legt de gemeente in haar uitvraag de grondprijzen vast en wordt er door de marktpartij geboden op de optievergoeding. Hierdoor zijn de grondprijzen in de koopcontracten consistent over de stad; een uitzonderlijk hoge bieding door specifieke omstandigheden heeft geen weerslag op de hoogte van de grondprijs maar op de hoogte van de optievergoeding.

Dit voorkomt dat er aan uiteindelijke afnemers moeilijk te verklaren verschillen tussen projecten zijn. Bij de klassieke manier van werken is het voorgekomen dat grondprijzen tussen (dicht bij elkaar gelegen) projecten aanmerkelijk konden verschillen omdat bij het ene project de prijs middels een bieding tot stand was gekomen en bij het andere project middels een één-op-één onderhandeling.

De nieuwe manier van werken betekent veel meer dan alleen een optiecontract. Het betekent ook vooraf kaders (programmering) vaststellen en plannings gestand doen. Het vraagt dus om de nodige beleidsinzet en prioritering daarin. De optievergoeding dekt deze proceskosten aan de zijde van de gemeente gedurende de optieperiode.

De economische waarde van een optie op koop van grond is afhankelijk van de, in de koopakte opgenomen, (grond)prijs (op basis van het programma of per m² bestemming) en de verwachtingen van de marktpartij over de grondwaardeontwikkeling gedurende de looptijd van de optie. De waarde ontstaat omdat de marktpartij profiteert van grondwaardestijging maar is gevrijwaard van een grondwaardedaling onder de vastgelegde grondprijs. In dat laatste geval oefent de marktpartij de optie niet uit. De gemeente wordt gecompenseerd voor het risico dat de marktpartij de optie niet uitoefent door middel van de ontvangen optievergoeding.

De marktpartij doet voorinvesteringen waardoor de uitoefenprijs (grondprijs) gunstig is. Niet uitoefenen betekent dat de betaalde optievergoeding en voorinvesteringen verloren gaan en het contract biedt geen mogelijkheden dit

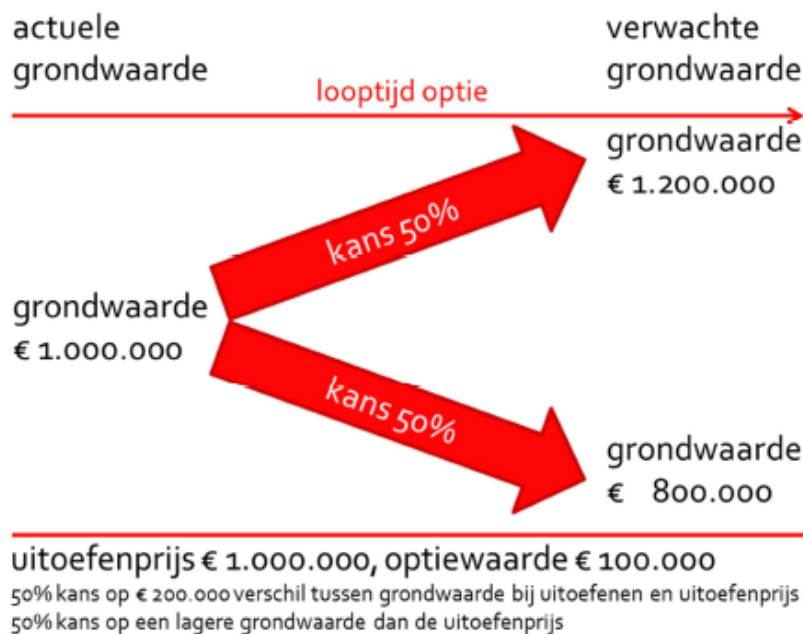
verlies op de gemeente te verhalen. Wanneer de marktpartij de optie niet uitoefent gaan de voorbereidende kosten verloren. Het is daarmee in het belang van de marktpartij om de optie uit te voeren.

De bouwplicht is net als dat nu al het geval is onderdeel van het koopcontract. In het koopcontract is opgenomen dat de marktpartij de grond binnen een bepaalde tijd moet bebouwen en in gebruik moet nemen.

De marktpartijen die door de gemeente zijn geselecteerd bieden op een optie voor een afnamerecht. De optie wordt opgenomen in een optiecontract. Het optiecontract is een contract waarbij de marktpartij het recht krijgt gedurende een vooraf bepaalde periode een koopovereenkomst aan te gaan met de gemeente. Het is nadrukkelijk een recht, en geen plicht, tot afname. Het optiecontract geeft de marktpartij de mogelijkheid een plan uit te werken, eventueel al een eindafnemer te zoeken en de omgevingsvergunning te verkrijgen, voordat de verplichting wordt aangegaan de grond af te nemen en te bebouwen. Gedurende de optieperiode wordt aan de marktpartij de verplichting opgelegd om op vastgestelde tijdstippen een Voorlopig en Definitief Ontwerp ter goedkeuring aan de gemeente voor te leggen. Dit is een voorwaarde voor het mogen uitoefenen van de optie. Op het moment dat het tot een koopovereenkomst komt, ligt er daardoor al een uitgewerkt plan.

Het “verkopen van een optie” op het kopen van grond is een extra instrument om marktpartijen, tegen een vergoeding, een (tijdelijke) positie te geven bij gebiedsontwikkeling zonder dat de gemeente de regie op de gebiedsontwikkeling verliest.

In navolgend schema wordt dit kort weergegeven.



Op het moment dat de uitoefenprijs van het optiecontract gelijk is aan de actuele grondwaarde, dan bestaat de waarde van het optiecontract alleen uit de optiepremie. Een optie kan ook een intrinsieke waarde hebben. Bijvoorbeeld wanneer de grondprijs (de uitoefenprijs) in het optiecontract lager is dan de actuele marktconforme grondwaarde. Stel dat in bovenstaand voorbeeld de uitoefenprijs / grondprijs in het optiecontract € 800.000 is, dan is de intrinsieke waarde € 200.000 (verschil tussen actuele grondwaarde en uitoefenprijs). De waarde van de optie is in dat geval gelijk aan de intrinsieke waarde. Er is 50% kans op € 400.000 hogere grondwaarde dan de uitoefenprijs ($€ 1.200.000 - € 800.000$) en 50% kans een grondwaarde die gelijk is aan uitoefenprijs. 50% maal € 400.000 en 50% maal € 0 is in totaal € 200.000. De waarde van de optiepremie is nihil. Als de uitoefenprijs laag is, zo laag dat de kans dat de grondwaarde bij uitoefenen onder de uitoefenprijs ligt nihil is, dan bestaat de volledige waarde van de optie uit de intrinsieke waarde.

Op het moment dat de uitoefenen prijs zo dicht mogelijk de actuele grondwaarde ten tijde van het sluiten van het optiecontract benadert, dan is de optiewaarde gelijk aan de optiepremie.

Bouwplicht

De bouwplicht is ook onderdeel van een optiecontract. Nadat de marktpartij de optie heeft uitgeoefend, is er na verkoop van de grond een bouwplicht van toepassing met op te leggen boetes en eventueel een recht van terugkoop bij niet nakoming van de bouwplicht binnen twee jaar.

De bouwplicht is opgenomen in artikel 3.2 en het recht van terugkoop met bijbehorende vordering is opgenomen in artikel 3.3 van de algemene verkoopvoorwaarden van de gemeente Haarlem. Deze bepalingen dienen wel uitdrukkelijk van toepassing te worden verklaard. De bouwplicht is daarmee voor de gemeente een effectief middel om speculatie te voorkomen. Op het moment dat de grond door de gemeente wordt geleverd begint de koper meestal ook met bouwen en wordt het doel van de gemeente, realisering van een stuk stad, verwezenlijkt.

Afnameplicht

De afnameplicht volgt uit de klassieke ontwikkelovereenkomst of bouwvelopovereenkomst en betreft de plicht op een vooraf overeengekomen datum de grond af te nemen. De waarborgsom heeft daarbij de functie deze afnameplicht te borgen. In de meeste overeenkomsten die niet door middel van een optiecontract in de markt zijn gezet (de klassieke methode) is opgenomen dat, indien de marktpartij en gemeente overeenkomen de ingangsdatum te verschuiven en de grond te reserveren, een reserveringsvergoeding verschuldigd is. In deze overeenkomsten is meestal niet voorzien in de mogelijkheid voor de marktpartij in zijn geheel af te zien van de overeenkomst, indien de overeenkomst eenmaal is gesloten zijn partijen immers gehouden de verplichtingen na te komen. In de praktijk komt het wel voor dat een marktpartij niet voornemens blijkt de grond op de overeengekomen datum af te nemen. De gemeente moet de marktpartij in een dergelijk geval actief in gebreke stellen om de overeenkomst te kunnen ontbinden. Vaak echter kiest men er dan voor om keer op keer de reserveringsperiode te verlengen. Dat maakt het alsnog in gebreke stellen van de marktpartij moeilijker waardoor de wederpartij een sterke grondpositie krijgt zonder af te nemen. De gemeente verliest dan in feite de regie op de gebiedsontwikkeling. Het optiecontract verschaft een recht op het gedurende een bepaalde termijn mogen aanvaarden van een koopovereenkomst die als concept aan het optiecontract is gehecht. Pas als die koopovereenkomst is gesloten, ontstaat een plicht tot afname van de kavel op de datum die is opgenomen in de koopovereenkomst. Reservering van de kavel en een reserveringsvergoeding is in dit systeem niet aan de orde.

Ervaringen van de markt met optiecontracten.

In de gemeente Amsterdam wordt al enige tijd gewerkt met optiecontracten en hier heeft ook een evaluatie plaats gevonden. Het was voor de marktpartijen waarmee is gesproken in het kader van deze evaluatie nieuw dat een optiecontract op deze manier werd toegepast. Vooral het feit dat de optievergoeding van belang was in de selectieprocedure was vernieuwend. Uit de evaluatie blijkt dat de markt positief is over het werken met optiecontracten. Het wordt ook als een redelijke manier van werken gezien. De marktpartij krijgt een redelijke periode om de voornaamste twee risico's van de ontwikkeling, het afzetrisico en de planologische risico's, te laten vervallen door het te ontwikkelen vastgoed af te zetten bij een eindgebruiker of belegger en de omgevingsvergunning te verkrijgen. Juist in een onzekere economische situatie zoals in de periode na 2008 is het voor een marktpartij van grote waarde het afzetrisico op deze manier te beperken.

Bij één op één vond er uiteraard geen bieding plaats op de optievergoeding. In sommige gevallen zijn de begrote voorbereidingskosten van de gemeente leidend gemaakt bij het bepalen van de optievergoeding. Dat de gemeente hier een vergoeding voor krijgt in de vorm van een optievergoeding wordt niet meer dan redelijk gevonden.

De gemeente Amsterdam heeft het gebruik van optiecontracten met de markt geëvalueerd hieronder de belangrijkste conclusies

- Bij het ontwikkelen van het optiecontract was er de verwachting dat met dit instrument er eerder contracten afgesloten zouden worden zodat tot een afname van de grond gekomen werd. Uit de interviews blijkt dat dit het geval is.
- Het wordt als een groot voordeel beschouwd dat er nog geen eindbelegger aan het begin van de ontwikkeling bekend hoeft te zijn. Beleggers kopen liever een plan waarvoor al een omgevingsvergunning is verkregen. Ontwikkelaars gebruiken de looptijd van de optie om het

afzetrisico en de planologische risico's te verkleinen. Daar waar ontwikkelaars wel beleggers aan boord hebben en de afzet zeker hebben gesteld, zien we hoge biedingen op de optie.

- De optiecontracten worden niet alleen gebruikt bij tenders, maar ook bij één op één situaties. Dit is een onverwachte ontwikkeling. Het blijkt een prettig instrument te zijn voor de markt en de gemeente. De bepaling van de optievergoeding bij één-op-één situaties is wel een terugkerend thema dat aandacht behoeft.
- Ontwikkelde aannemers zijn bereid hoge optievergoedingen te betalen. Zij zijn kennelijk in staat goedkoper dan een ontwikkelaar een bouwplan te ontwikkelen zonder dat de uiteindelijke verkoopprijs daar onder lijdt. Bouwplannen van ontwikkelaars en ontwikkelende aannemers kunnen verschillen in kwaliteit.
- De ervaring is dat, afhankelijk van de door de markt ingeschatte marktpotentie van de locatie, er hoge optiebiedingen kunnen worden gedaan. Op deze manier profiteert de gemeente mee van marktverwachtingen. Het grondprijsbeleid is marktvolgend en met het grondprijsbeleid kan niet of slecht worden ingespeeld op marktverwachtingen
- Hoge biedingen op de optievergoedingen brengt met zich mee dat minder kapitaalkrachtige marktpartijen in feite uitgesloten worden. Dat geeft de gemeente meer financiële zekerheid bij de nakoming van de verplichtingen door de marktpartij.
- Er is veel belangstelling voor locaties die via een optiecontract in de markt worden gezet. De marktpartijen zijn, enthousiast over het instrument. Unaniem vinden de marktpartijen dat het optiecontract een redelijke en duidelijke manier is van het vastleggen van het vastleggen van de taken en verantwoordelijkheden tussen marktpartij en gemeente.
- Op onderdelen vraagt het optiecontract om heldere kaders. Zo is de onderbouwing van de optievergoeding soms heel verschillend en wordt er in het ene geval wel en in het andere geval niet verrekend met de grondprijs bij uitoefenen van de optie. Dit leidt tot verwarring en onduidelijkheid in de markt over het instrument.

6 Selectiecriteria

In het algemeen

- De gemeente kan kiezen voor een actieve of passieve rol bij het ontwikkelen van gronden. Per project moet naar de efficiency en effectiviteit van middelen worden gekeken. (Nota Grondbeleid)
- Haarlem kiest ervoor om risicomijdend te handelen en geeft de voorkeur aan Facilitaire productie. (Nota Grondbeleid)
- Ruimtelijke kwaliteit is in deel 1 van NRK benoemd als het vermogen van de stad om transformaties op vloeiende en gebiedseigen wijze te kunnen opnemen, zodat de stad herkenbaar blijft. (Nota Ruimtelijke Kwaliteit)
- De Ontwikkelstrategie Haarlem Oost toont aan dat woningbouw in de Waarderpolder op dit moment geen haalbare optie is. (Coalitieprogramma, Ontwikkelstrategie Haarlem-Oost)
- door intensieve en betere benutting van het stedelijk gebied blijft het buitengebied zoveel mogelijk gevrijwaard van bebouwing en is er minder mobiliteit. Woonfuncties liggen dicht bij werkfuncties. (Structuurplan Haarlem 2020)
- Er moet vraaggericht en organisch gebouwd worden. (Coalitieprogramma Samen Doen)
- Meer en beter aanbod woningen
- Behouden van tenminste 30% sociale huurwoningen op stedelijk programmaniveau. (Woonvisie, Programmebegroting 2016-2020, RAP)
- Behouden en verbeteren van de (groene) leefomgeving. (Woonvisie)
- De woningbouw moet passen in de ruimtelijke omgeving (Coalitieprogramma Samen Doen)
- Inzetten op middeldure huur (600-1000 per maand) en koop over de gehele woningvoorraad. (Coalitieprogramma)
- Uitgangspunt bij het realiseren van de opgave is dat primair wordt ingezet op het bouwen binnen Bestaand Stedelijk Gebied (met prioriteit voor locaties rondom OV-knooppunten) en door transformatie van leegstaande panden naar woningbouw. (RAP)
- De regio spant zich samen met woningcorporaties en marktpartijen in om meer aanbod te creëren voor de groep lage middeninkomens. (RAP)
- Het is de ambitie van de regiogemeenten om minimaal 20% van alle woningtoevoegingen in deze RAP-periode via transformatie te laten plaatsvinden. (RAP)
- aansprekende architectuur: 90% van de bevolking prefereert architectuur in een historiserende of retro-vormgeving (blijkt ook uit resultaten Haarlemse Architectuur Smaaktest 2011), dat is iets anders dan wat de afgelopen decennia in hoofdzaak is gerealiseerd; ‘vernieuwend’ was vaak een doel op zich, maar doorgaans pakte dat niet vraaggericht uit; (Woonvisie)
- Grote buitenruimte met veel privacy; (Woonvisie)
- Er wordt consumentgericht gebouwd; (Woonvisie)
- In het coalitieakkoord staat beschreven dat ruimtelijke kwaliteit boven verdichting gaat. (Woonvisie, Coalitieakkoord Samen Doen)
- Hogere kwaliteit van leefomgeving
- Een kwalitatief goed ingerichte openbare ruimte (veel mensen waarderen groen in de woonomgeving in hoge mate), en ook een goed onderhouden openbare ruimte (schoon, heel en veilig); (SOR)
- Hoogwaardiger stedelijke omgeving, zodanig dat de aantrekkelijkheid van Haarlem verder toeneemt. (SOR)
- Onverdeelde stadsdelen: de ruimtelijke kwaliteit van Haarlem Oost optrekken aan die van Haarlem West; (SOR)
- Er wordt gekozen voor de versterking van de beleving van groen in Haarlem. (SOR)
- Haarlem heeft met de woningcorporaties in principe afgesproken dat bij nieuwbouwprojecten een gemiddelde GPR (Gemeentelijke prestatierichtlijn) van 7,5 gerealiseerd gaat worden en dat gestreefd wordt om bijzondere projecten te realiseren met een GPR van 8 of hoger (Woonvisie)
- Van belang is dat openbare ruimte toekomstbestendig is. Dat betekent een flexibele benadering. (SOR)

- De provincie wil haar ruimtelijke kwaliteit onder meer verbeteren door behoud en versterking van Noord-Hollandse cultuurlandschappen, natuurgebieden en het groen om de stad. (Intergemeentelijke cultuurscan)
- Speciale aandacht gaat daarbij uit naar behoud en verbetering van de groene leefomgeving, de Haarlemse monumenten en cultuurhistorie. (Coalitieprogramma Samen Doen)
- Uitgangspunt is de stapsgewijze verschuiving van met toestellen ingerichte speelplekken naar een netwerk van informele, toegankelijke speelmogelijkheden dat in dichtbebouwde wijken wordt gekoppeld aan het recreatieve, groene netwerk van de stad. (SOR)
- Economische dynamiek en voorzieningen
- (Wellicht nog de Economische Agenda verwerken)
- Het economisch beleid continueert de speerpunten ‘versterking van de zakelijke dienstverlening en toeristische en culturele aantrekkingskracht’. (Coalitieprogramma 2016-2020)
- Bevorderen van de aansluiting van scholen op arbeidsmarkt; (Verschillende stukken)
- Stimuleren duurzaamheid (energie, grondstoffen, water en luchtkwaliteit); (Verschillende stukken)
- Bevorderen Circulaire economie (of kringloop economie); (Verschillende stukken)
- Meer toeristen van buiten Haarlem. (Verschillende stukken)
- Mobiliteit & parkeren
- Zuid-Kennemerland goed aanhaken op landelijke netwerken, waar mogelijk het doorgaand autoverkeer langs stad en woonkernen leiden, hoogwaardig openbaar vervoer diep laten doordringen in het centrum van de regio, ontvlechten van verkeersstromen, optimaal benutten van netwerken, verminderen van de leefbaarheidsproblemen als gevolg van verkeer en inspelen op ruimtelijke en economische dynamiek in de omgeving. (Regionale bereikbaarheidsvisie Zuid-Kennemerland)
- (Nieuwe) stedelijke functies (werken, voorzieningen, wonen) worden gekoppeld aan het verkeersnetwerk. (Structuurplan Haarlem 2020)
- Fiets: herkenbaar en veilig netwerk, dat in evenwicht is met andere gewenste functies in de openbare ruimte. (SOR)
- We kiezen ervoor bouwplannen niet te frustreren vanwege parkeren, maar willen door een onderscheid tussen grote en kleine bouwplannen maatwerk bieden. (Parkeervisie)

7 Duurzaamheid

- Minder CO2-emissies, conform de ambitie van Haarlem klimaatneutraal in 2030 mede ter verbetering van de kwaliteit van de leefomgeving. (Programmabegroting 2016-2020)
- Ook via het parkeerbeleid kunnen we bijdragen aan duurzamer maken van het autogebruik. Door de beschikbare parkeerruimte beter te verdelen kunnen we zoekverkeer en de geluid, lucht-, trillingshinder en verkeersonveiligheid die daar het gevolg van zijn verminderen. (Duurzaamheidsprogramma 2015-2019)
- Nieuwbouw heeft veel minder aandacht nodig dan renovatie, omdat hiervoor strenge voorschriften voor isolatie en energieverbruik gelden (Bouwbesluit: in 2020 bijna energie neutraal). (Duurzaamheidsprogramma 2015-2019)
- Behalve op het gebied van klimaat en energie liggen er in de gebouwde omgeving ook kansen op andere duurzaamheidsaspecten, vooral rakend aan speerpunt 7 Verduurzaming lokale economie. (Duurzaamheidsprogramma 2015-2019)
- Verhogen en verduurzamen van de kwaliteit van de openbare ruimte; (Coalitieprogramma Samen Doen)

Tweewegenleer

Nederlandse jurisprudentie heeft bepaald dat de overheid van het privaatrecht gebruik mag maken als daarmee het publiekrecht niet op een onaanvaardbare wijze wordt doorkruist. De zogenaamde tweewegenleer. In de praktijk betekent dit dat niet alles geregeld kan worden met de bouwenvolop. Eisen en randvoorwaarden moeten kunnen worden herleid naar de publiekrechtelijke taak van de gemeente.

Artikel 122 Woningwet²

Artikel 122 Woningwet is een voorbeeld, waarmee de wetgever expliciet heeft willen aangeven dat verdere regulering via het privaatrecht niet is toegestaan. In de praktijk betekent dit dat de gemeente in het kader van grondverkoop geen randvoorwaarden aan bouwwerken kan stellen, die verder gaan dan de eisen van het Bouwbesluit of hoofdstuk IV van de Woningwet. Artikel 122 Woningwet voorkomt dat gemeenten langs privaatrechtelijke weg de aan hen in de Woningwet toegekende bevoegdheden uitbreiden en daarmee beoogde deregulering teniet doen. Artikel 122 staat er overigens niet in de weg dat betrokken partijen in onderling overleg en op basis van gelijkwaardigheid meer afspreken dan in de bouw

² Artikel 122 Woningwet: De gemeente kan geen rechtshandelingen naar burgerlijk recht verrichten t.a.v. de onderwerpen waarin bij of krachtens de algemene maatregel van bestuur, bedoeld in artikel 2, en in hoofdstuk IV van deze wet is voorzien.

8 Eigen verklaring

Om marktpartijen niet onnodig op kosten te jagen en om deelname laagdrempelig te houden kunnen partijen tijdens de voorselectie volstaan met een eigen verklaring zo is dat ook in de aanbestedingswet 2012 en in het ARW 2016³ vastgelegd. Met een eigen verklaring geeft de inschrijver aan dat hij voldoet aan de voorwaarden voor het verkrijgen van de desbetreffende bewijsstukken en dat hij in staat is om deze tijdens de definitieve selectie te overleggen. Dit bespaart de deelnemers die afgewezen worden tijd en geld. Ook hier geldt het transparantiebeginsel, waardoor de gemeente helder moet zijn in haar keuzes t.a.v. te overleggen bewijsstukken. Alleen de winnende ondernemer levert de originele bewijsstukken na de uitslag van de aanbesteding. In deze eigen verklaring is ook ruimte om een integriteitsbepaling op te nemen waarmee de deelnemer verklaart integer te zijn en verklaart het geld niet op criminogene wijze te hebben verkregen. Totdat het beleidskader voor een basale toets in het kader van de wet Bibob is vastgesteld kan de integriteitsbepaling uitkomst bieden.

De bewijsstukken zijn bij de volgende instanties te verkrijgen:

- Non faillietverklaring : griffier van de rechtbank + uittreksel Kamer van Koophandel (recent)
- Bewijs van betaling van de sociale verzekeringsbijdrage: Belastingdienst
- Bewijs van betaling van belasting: Belastingdienst
- Bewijs van geen strijd met beroepsgedragsregels / VOG (Verklaring omtrent gedrag): COVOG (Centraal Orgaan Verklaring Omtrent Gedrag)

³ De Aanbestedingswet 2012 strekt ter implementatie van richtlijn nr. 2014/23/EU van het Europees Parlement en de Raad van de Nationale Unie van 26 februari 2014 betreffende het plaatsen van concessieovereenkomsten, richtlijn nr. 2014/24/EU van het Europees Parlement en de Raad van de Nationale Unie van 26 februari 2014 betreffende het plaatsen van overheidsopdrachten en tot intrekking van Richtlijn nr. 2004/18/EG en richtlijn 2014/25/EU van het Europees Parlement en de Raad van de Nationale Unie van 26 februari 2014 betreffende het plaatsen van opdrachten in de sectoren water- en energievoorziening, vervoer en postdiensten en houdende intrekking van Richtlijn 2004/17/EG (PbEU 2014 L 94). Het Aanbestedingsreglement voor werken uit 2016, zijnde de algemene maatregel van bestuur als genoemd in de artikel 1.22 van Aanbestedingswet 2012, dat een richtsnoer vormt voor aanbestedende diensten voor de wijze waarop overheidsopdrachten voor werken en aan werken gerelateerde leveringen en diensten kunnen worden geplaatst.

8.1 Model Eigen verklaring

Deze Eigen Verklaring dient volledig te worden ingevuld. Indien de inschrijver zich inschrijft in combinatie met anderen, dient elke partij uit de combinatie een ingevuld exemplaar van deze verklaring in te dienen. In geval van een combinatie is zo nodig het gebruik van een kopie van deze Eigen Verklaring toegestaan.

Het model inclusief tekst van deze Eigen Verklaring mag niet worden aangepast. Indien er op de Eigen Verklaring te weinig ruimte is voor antwoorden dan dienen de antwoorden in apart toe te voegen bijlagen te worden vermeld. Indien vermeld staat 'na een verzoek daartoe', dienen de desbetreffende gegevens pas ingediend te worden, nadat de uitschrijver van deze selectie, de inschrijver daartoe verzocht heeft.

De ingevulde Eigen Verklaring dient als onderdeel van de inschrijving op het tijdstip voor de ontvangst van de inschrijvingen te zijn ontvangen op het in de Selectiebrochure aangegeven adres.

Blauwe velden in te vullen door de inschrijver.

Vraag		Antwoord
1. Algemene vragen:		
a.	Naam van de onderneming	naam ⁴
	Vestigingsadres:	adres, postcode en woon- of vestigingsplaats
	Postadres:	postbusnummer
	Postcode en plaats:	postcode gemeente
	Land:	land van vestiging
	Telefoonnummer:	nummer
	Telefaxnummer:	nummer
	BTW registratie	nummer
b.	Naam van de conform KvK rechtsgeldig vertegenwoordiger die deze Eigen Verklaring namens de onderneming ondertekent:	naam
	Vestigingsadres:	adres, postcode en woon- of vestigingsplaats
	Postadres:	postbusnummer
	Postcode en plaats:	postcode gemeente
	Land:	land van vestiging
	Telefoonnummer:	nummer
	Telefaxnummer:	nummer
c.	Rechtsvorm van de onderneming:	BV / CV/ NV / VOF /Stichting/Eenmanszaak/Natuurlijk persoon/Rechtspersoon naar buitenlands recht (land vermelden)/Anders te weten
d.	De handelsnaam of handelsnamen waarvan de onderneming gebruik maakt:	Naam
e.	Nummer van inschrijving bij de Kamer van Koophandel en Fabrieken of een vergelijkbare inschrijving in het land van vestiging:	nummer en plaats van inschrijving Meeleveren: een kopie van het bewijs van inschrijving dat niet meer dan zes maanden oud is.
f.	Zijn er natuurlijke personen of rechtspersonen die, voor zover van toepassing, direct of indirect leiding geven	ja / nee Zo ja vermeld: naam, adres, postcode en woon- of vestigingsplaats

⁴ Bij een natuurlijk persoon naam en voornamen voluit, bij een rechtspersoon de statutaire naam.

g.	Heeft de onderneming deelnemingen en/of dochterondernemingen:	ja / nee Zo ja vermeld:
h.	Zijn er natuurlijke personen of rechtspersonen die, voor zover van toepassing, direct of indirect zeggenschap hebben ⁵	ja / nee Zo ja vermeld: naam, adres, postcode en woon- of vestigingsplaats
i	Aantal werknemers	vermeld aantal
j	Persoon van rechtswege beslissingbevoegd voor de onderneming voor deze opdracht: Geboortedatum en –plaats Vestigingsadres: Postadres: Postcode en plaats:	naam en voorletters datum en plaats adres, postcode en woon- of vestigingsplaats postbusnummer postcode gemeente
k.	Contactpersoon van de onderneming: Telefoonnummer: E-mail adres contactpersoon:	naam en voorletters nummer e-mail adres

2.0 Uitsluitingsgronden

Vraag	Antwoord
Inzake deelneming aan een criminele organisatie, omkoping, fraude of witwassen van geld Is jegens de onderneming bij een onherroepelijk vonnis een veroordeling ⁶ om een of meer van de hieronder opgegeven redenen uitgesproken:	
- deelneming aan een criminele organisatie in de zin van artikel 2, lid 1, van Gemeenschappelijk Optreden 98/773/JBZ van de Raad,	ja / nee ja / nee
- omkoping in de zin van artikel 3, van het besluit van de Raad van 26 mei 1997, respectievelijk artikel 3, lid 1, van Gemeenschappelijk Optreden 98/742/JBZ van de Raad,	ja / nee
- fraude in de zin van artikel 1 van de overeenkomst aangaande de bescherming van de financiële belangen van de Gemeenschap,	ja / nee
- witwassen van geld in de zin van artikel 1 van Richtlijn 91/308/EEG van de Raad van 10 juni 1991 tot voorkoming van het gebruik van het financiële stelsel voor het witwassen van geld.	

⁵ Natuurlijke personen en rechtspersonen met direct en/of indirect zeggenschap hebben invloed op het beleid van de onderneming en betreffen ondermeer aandeelhouders, vennoten, maten en leden.

⁶ Voor Nederland: een veroordeling uitgesproken op grond van artikel 140, 177, 177a, 178, 225, 226, 227, 227a, 227b of 323a, 328ter, tweede lid, 416, 417, 417bis, 420bis, 420ter of 420quater van het Wetboek van Strafrecht.

2.1 Uitsluitingsgronden die aanleiding kunnen zijn tot uitsluiting

- | | | | |
|----|--|----------|---|
| a. | Verkeert de onderneming in staat van faillissement of van liquidatie, dan wel heeft de onderneming zijn werkzaamheden gestaakt, of geldt jegens hem een surseance van betaling of een akkoord, of verkeert de onderneming in een andere vergelijkbare toestand ingevolge een soortgelijke procedure die voorkomt in de op hem van toepassing zijnde wet- of regelgeving? | ja / nee | Zo ja, vermeld de betreffende toestand
Na een verzoek daartoe: een verklaring van de griffier van de Rechtbank of een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst die niet meer dan 6 maanden oud is. |
| b. | Is het faillissement of liquidatie van de onderneming aangevraagd of is tegen hem een procedure van surseance van betaling of akkoord dan wel een andere soortgelijke procedure die voorkomt in de op hem van toepassing zijnde wet- of regelgeving, aanhangig gemaakt? | ja / nee | Zo ja, vermeld de betreffende toestand
Na een verzoek daartoe: een verklaring van de griffier van de Rechtbank of een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst die niet meer dan 6 maanden oud is. |
| c. | Is jegens de onderneming bij een onherroepelijk vonnis een veroordeling voor een delict uitgesproken dat naar zijn aard in strijd is met de op de voor de onderneming geldende beroepsgedragsregels? | ja / nee | Zo ja, vermeld de betreffende toestand
Na een verzoek daartoe: een uittreksel uit het strafregister of een verklaring omtrent gedrag (VOG) of bij gebreke daarvan, een vergelijkbare verklaring of beschikking, afgegeven door een bevoegde rechterlijke of administratieve instantie van het land van oorsprong of herkomst, waaruit blijkt dat aan de betrokken eisen is voldaan, die niet meer dan één jaar oud is. |
| d. | Heeft de onderneming in de uitoefening van zijn beroep een ernstige fout begaan? | ja / nee | Zo ja, vermeld de betreffende toestand
Na een verzoek daartoe: een uittreksel uit het strafregister of een verklaring omtrent gedrag (VOG) of bij gebreke daarvan, een vergelijkbare verklaring of beschikking, afgegeven door een bevoegde rechterlijke of administratieve instantie van het land van oorsprong of herkomst, waaruit blijkt dat aan de betrokken eisen is voldaan, die niet meer dan één jaar oud is. |
| e. | Heeft de onderneming aan zijn verplichtingen voldaan ten aanzien van de betaling van zijn belastingen/ sociale premies overeenkomstig de wettelijke bepalingen van het land van de uitschrijver van de selectie? | ja / nee | Zo nee, vermeld dan eventuele lopende betalingsverplichtingen
Na een verzoek daartoe: een verklaring van de ontvanger der Belastingen of een vergelijkbare verklaring(en) uit het land van herkomst die niet meer dan 6 maanden oud is. |

- | | | | |
|----|---|----------|---|
| f. | Heeft de onderneming zich in ernstige mate schuldig gemaakt aan valse verklaringen bij het verstrekken van inlichtingen die ingevolge selectieprocedures kunnen worden verlangd of heeft de onderneming deze inlichtingen niet verstrekt. | ja / nee | Zo ja, vermeld de aard hiervan en de eventueel opgelegde straf of maatregel gedurende de periode van 4 jaar voorafgaand aan deze selectieprocedure. |
|----|---|----------|---|

Ondertekening van de Eigen Verklaring

Ondergetekende verklaart alle vragen volledig en naar waarheid te hebben beantwoord en dat de in dit vragenformulier verstrekte inlichtingen met de werkelijkheid overeenstemmen, juist en volledig zijn.

Ondergetekende stemt ermee in dat de verstrekte of nog te verstrekken informatie kan worden gebruikt ten behoeve van een screening door de Gemeente Haarlem. De Gemeente Haarlem kan ten behoeve van een screening aanvullende gegevens vragen.

Aldus, naar waarheid opgemaakt op

dag maand jaar

te plaats

door, naam en voorletters, functie

als rechtsgeldig vertegenwoordiger van onderneming

Handtekening:

9 Drempelwaarden Europees Aanbesteden (in Euro)

In het geval de geraamde waarde van een opdracht evenveel of meer bedraagt dan de Europese drempelwaarden, moet u deze in beginsel Europees aanbesteden. De Europese Commissie stelt elke twee jaar bij verordening nieuwe drempelwaarden vast. De nieuwe drempelwaarden voor de periode 2016 - 2017 zijn inmiddels gepubliceerd.

Er gelden verschillende drempelwaarden voor werken en leveringen/diensten onder de klassieke aanbestedingsrichtlijn, de concessierichtlijn en de defensierichtlijn. Daarnaast bestaat onderscheid tussen drempelwaarden bij opdrachten van de centrale overheid, decentrale overheden en speciale sectorbedrijven. Deze bedragen zijn exclusief BTW.

Klassieke overheid: Richtlijn 2014/24/EU

Werken	€ 5.225.000,-
Leveringen*	€ 209.000,-
Diensten*	€ 209.000,-
Overheidsopdrachten op het gebied van onderzoeks- en ontwikkelingsopdrachten en telecommunicatiediensten, en diensten vallend onder bijlage 2B**	€ 207.000,-
Overheidsopdrachten voor sociale en andere specifieke diensten ***	€ 750.000,-
Prijsvragen algemeen*	€ 209.000,-
Voor meer dan 50% door aanbestedende diensten gesubsidieerde werken	€ 5.225.000,-
Voor meer dan 50% door aanbestedende diensten gesubsidieerde diensten die verband houden met werken	€ 209.000,-
Concessie voor openbare werken (zie tevens Concessierichtlijn 2014/23/EU))	€ 5.225.000,-

Toelichting tabel

* Voor de centrale overheid is dit bedrag € 135.000,-.

** Vanaf het moment van de inwerkingtreding van het wetsvoorstel tot wijziging verdwijnt het lichte regime voor 2B-diensten.

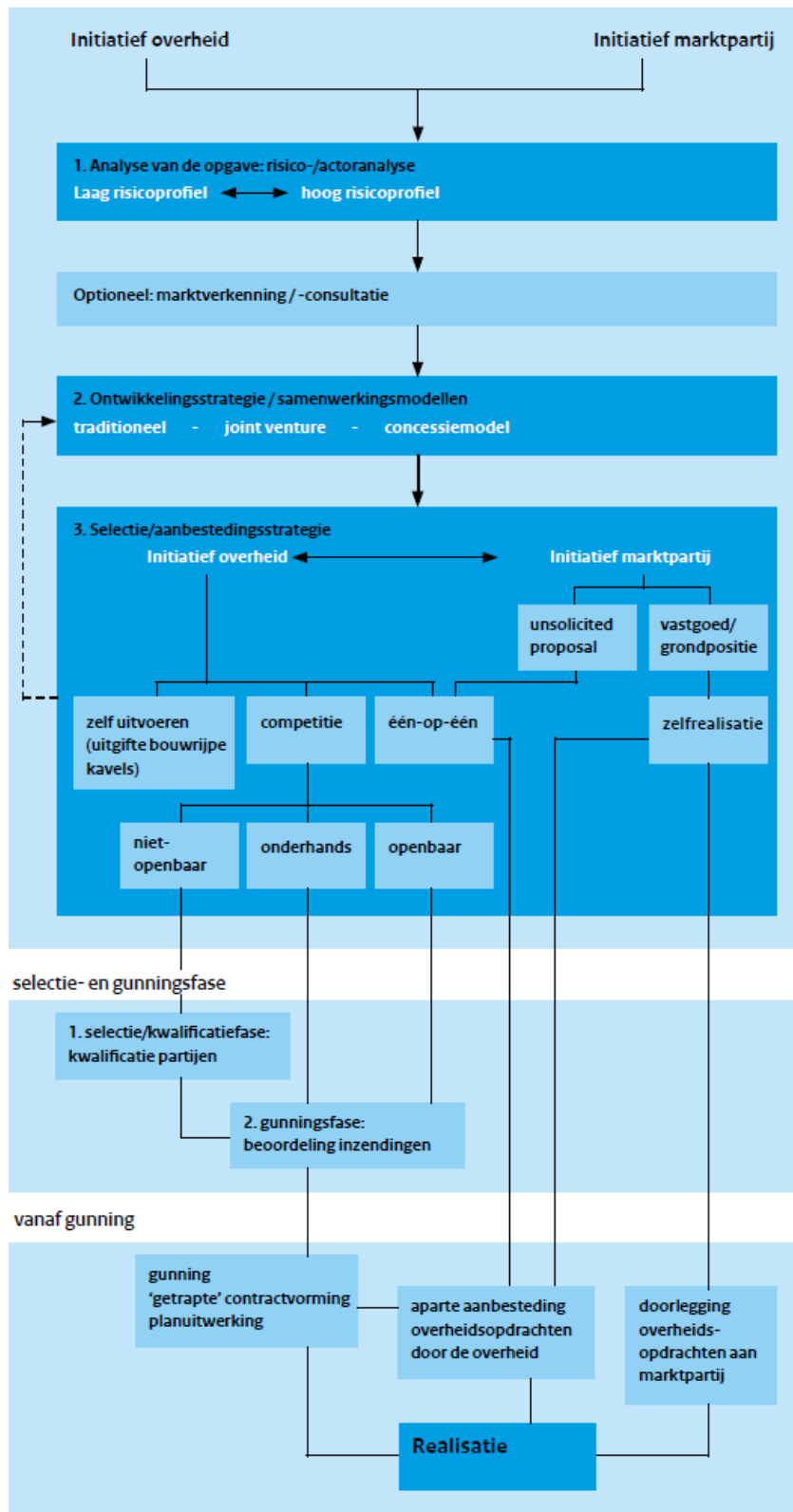
*** Dit bedrag wordt niet (periodiek) door de Europese Commissie herzien. Vanaf de inwerkingtreding van het wetsvoorstel tot wijziging gaat voor sociale en andere specifieke diensten een vereenvoudigde procedure gelden. **** Vanaf de inwerkingtreding van het wetsvoorstel tot wijziging gaat deze drempelwaarde tevens gelden voor diensten.

***** Wanneer drempelwaarden Richtlijn 2004/17/EG (nieuw 2014/25/EU) worden herzien, worden tevens deze drempelwaarden herzien (zie artikel 68, 2009/81/EG)

Grensbedragen en procedures Aanbestedingswet 2012 onder de drempelwaarde per 1 sept 2015

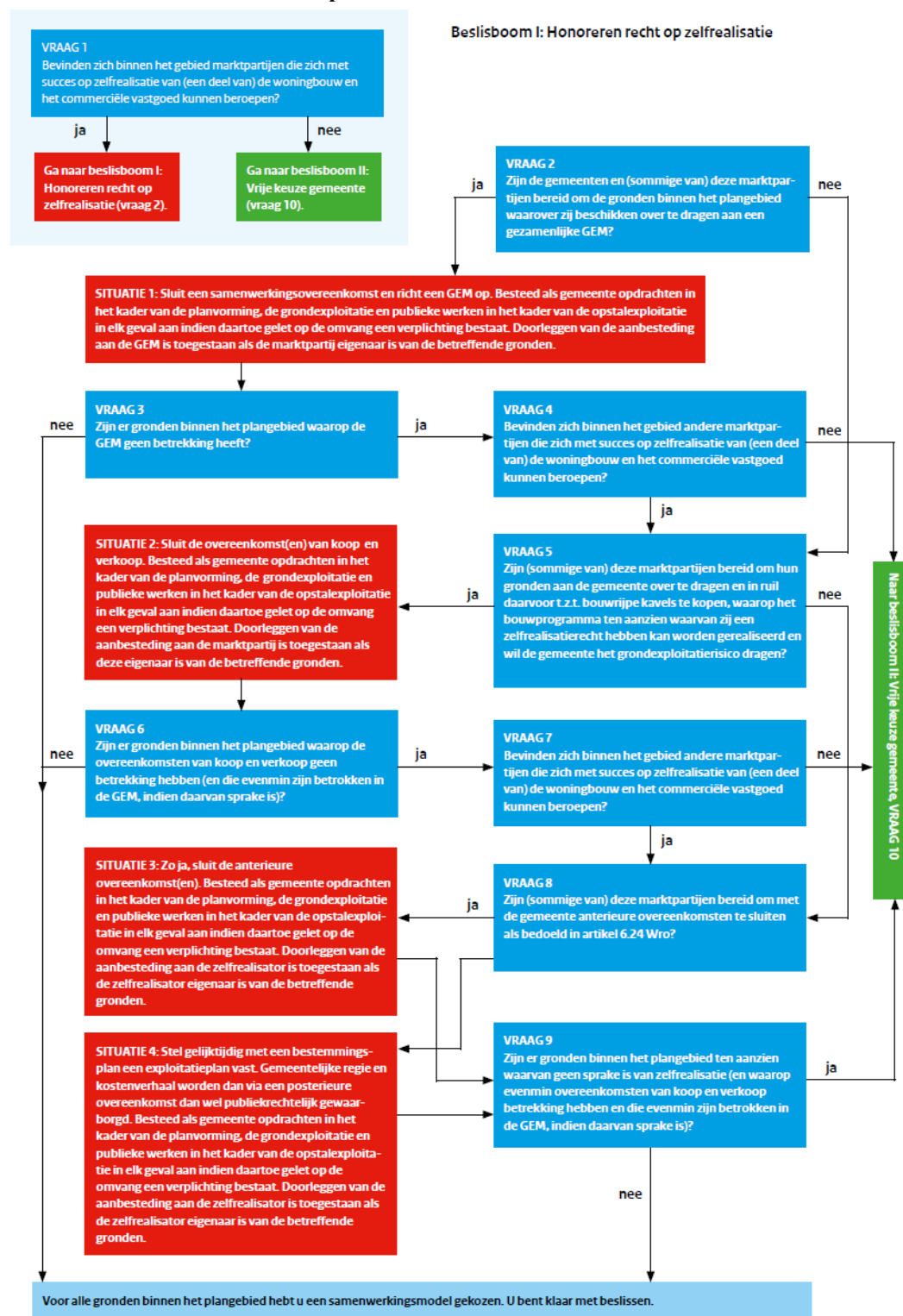
Soort opdracht	Grensbedrag exclusief BTW	Aangewezen procedure
Levering of dienst	Tot € 33.000,--	Enkelvoudig onderhandse (één-op-één) gunning
	Vanaf 33.000,-- tot € 50.000,--	Enkelvoudig onderhandse (één op één) gunning, OF
		Meervoudig onderhandse procedure art. 1.14 Aanbestedingswet 2012
	Vanaf € 50.000,-- tot de drempelwaarde	Meervoudig onderhandse procedure, art. 1.14 Aanbestedingswet 2012
	Met een duidelijk grensoverschrijdend belang, Art. 1.7, lid b en c en 1.9, derde lid, sub b jo 1.18 Aanbestedingswet 2012	Nationale aanbesteding (publicatie), art. 1.11 Aanbestedingswet 2012
Werk	Tot € 150.000,--	Enkelvoudig onderhandse (één-op-één) gunning
	vanaf € 150.000,-- tot € 1.500.000,--	Meervoudig onderhandse procedure, art. 1.14 jo art. 1.22 Aanbestedingswet 2012 jo art. 11 Aanbestedingsbesluit
	Met een duidelijk grensoverschrijdend belang, Art. 1.7, lid b en 1.9, derde lid, sub b jo 1.18 Aanbestedingswet 2012.	Nationale aanbesteding (publicatie), art. 1.11, jo art. 1.22 Aanbestedingswet 2012 jo art. 11 Aanbestedingsbesluit
	Vanaf 1.500.000,-- tot de drempelwaarde	Nationale aanbesteding (publicatie), art. 1.11 jo art. 1.22 Aanbestedingswet 2012 jo art. 11 Aanbestedingsbesluit

10 Procesmodel betrekken marktpartijen bij gebiedsontwikkeling



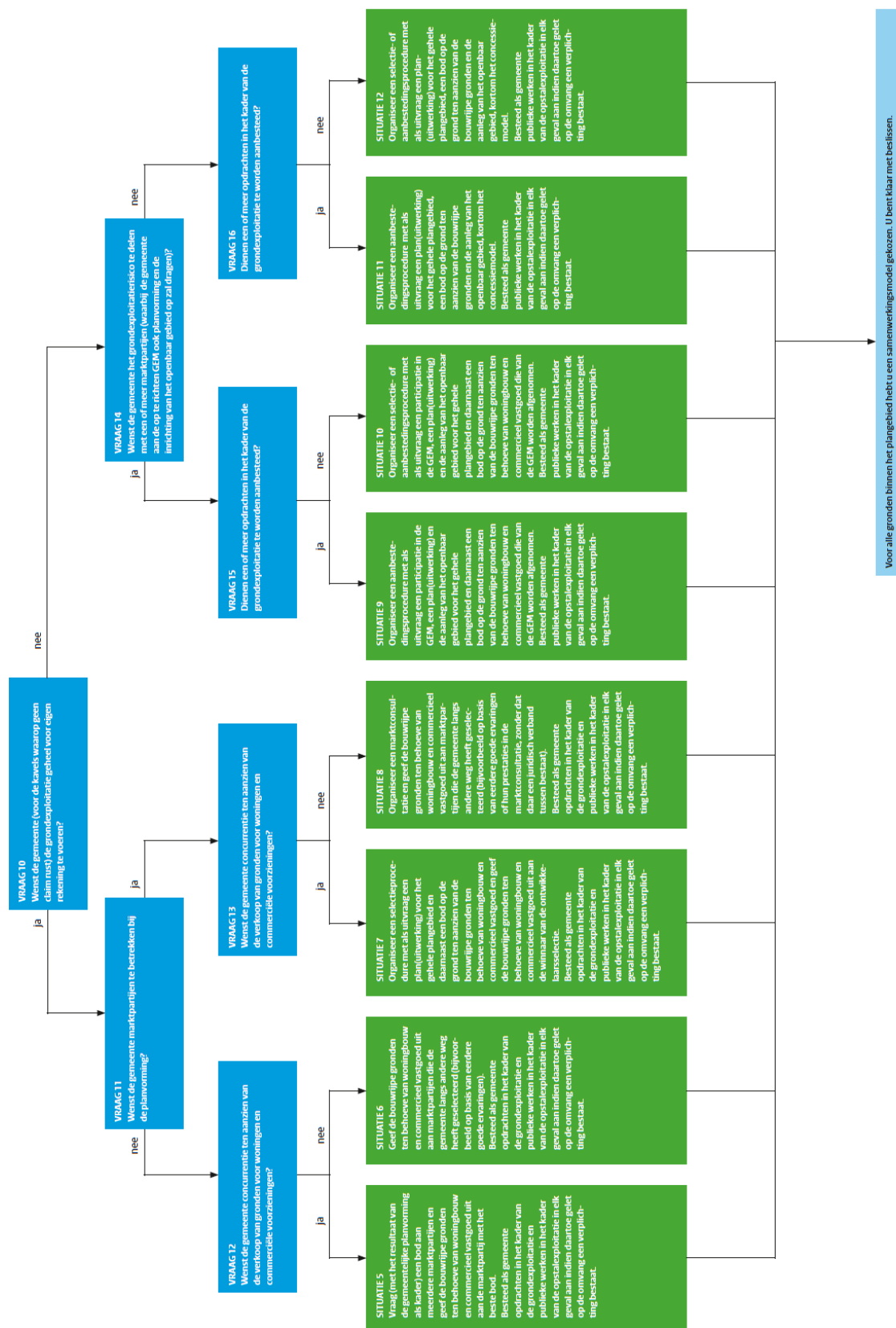
Bron: De Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011

Beslisboom I: Honoreren recht op zelfrealisatie



Bron: De Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011

Beslisboom II: Vrije keuze gemeente



Bron: De Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011

11 Evaluatie optiecontract in de gemeente Amsterdam

Losse bijlage

12 Format selectie brochure

Apart document los bijgevoegd.

13 Voorbeeld brieven selectieprocedure

13.1 Winnaars voorselectie

Geachte heer, mevrouw <XX>,

Uw inschrijving voor de voorselectie van de selectieprocedure (voor het optierecht) ten behoeve van de ontwikkeling van kavel <XXX> is op: <XXX> via Tendered in goede orde ontvangen. Op <XXX> heeft de selectiecommissie Kavel XXX: nader specificeren naam project de inschrijvingen beoordeeld en een advies uitgebracht over de inschrijvingen en de score per inschrijving. Met deze brief bericht ik u namens de selectiecommissie over de uitslag van de voorselectie.

Uw inschrijving is volledig en voldoet aan de minimale eisen. De selectiecommissie heeft mij geadviseerd om u te selecteren voor de definitieve selectie. In de bijlage vindt u het <rapport/advies> van de selectiecommissie. Ik heb besloten om dit advies over te nemen en feliciteer u met dit nieuws. De definitieve selectie zal plaats vinden conform de in de selectiebrochure geformuleerde procedure.

13.2 Afwijzingsbrief definitieve selectie

Geachte heer, mevrouw <XX>.

Op <datum> ontvingen wij via Tenders.nl uw inschrijving voor de <voor/definitieve>selectie van een marktpartij (voor het optierecht) voor Kavel <naam project>.

Op <datum> heeft de selectiecommissie Kavel <naam project invullen> advies uitgebracht over de inschrijvingen en de score per inschrijving. Uw inschrijving is volledig en voldoet aan de minimale eisen. U bent als <xx> geëindigd.

Het optierecht wordt gegund aan de inschrijver met de hoogste totaal score. Dit is : <naam gegunde partij noemen>. In de bijlage vindt u het <rapport/advies> van de selectiecommissie.

Ik dank u voor uw inschrijving.

Met vriendelijke groet,

13.3 Winnaar definitieve selectie

Uw inschrijving voor de definitieve selectie van de selectieprocedure (voor het optierecht) ten behoeve van de ontwikkeling van kavel <XXX> is op: <XXX> via Tendered in goede orde ontvangen. Op <XXX> heeft de selectiecommissie Kavel XXX: nader specificeren naam project de inschrijvingen beoordeeld en een advies uitgebracht over de inschrijvingen en de score per inschrijving. Met deze brief bericht ik u namens de selectiecommissie over de uitslag van de definitieve selectie.

Uw inschrijving is volledig en voldoet aan de minimale eisen. De selectiecommissie heeft mij geadviseerd om u het optierecht/de ontwikkeling te gunnen. In de bijlage vindt u het <rapport/advies> van de selectiecommissie. Ik heb besloten om dit advies over te nemen en feliciteer u met dit nieuws.

De (optie)overeenkomst is door de gunning tot stand gekomen, bijgaand ontvangt u deze (optie)overeenkomst met alle bijbehorende bijlagen. Ik nodig u uit voor de ceremoniële ondertekening van de (optie)overeenkomst op <xx> op <xx> uur ten kantore van Gemeente Haarlem,XXXXXXXXXX Haarlem.