

Bijlage 1. Evaluatie makelaars- en taxateurscontracten 2014–2018

1. Keuze voor uitbesteden

Tot medio 2012 had de gemeente zelf makelaars in dienst, die tevens de waarde van objecten taxeerden. Deze functies zijn dat jaar bij een reorganisatie wegbezuinigd met het idee dat de werkzaamheden geheel uitbesteed zouden kunnen worden. Over de mate waarin dit gelukt is schrijft Twijnstra Gudde in het rapport *Ontwikkeling vastgoedorganisatie gemeente Haarlem*:

Er zijn raamwerkafspraken gemaakt met makelaars en taxateurs om de panden die de afdeling Vastgoed af wenst te stoten te verkopen. Gaande het proces bleek het verkopen van het gemeentelijke vastgoed voor zowel de gemeente als de externen een complexe opgave. Doordat de gemeente in de praktijk vanuit maatschappelijk belang kaders stelt aan de te verkopen objecten levert dit veel werk en een andersoortig verkoopproces op. Het in regie zetten van dit proces bij makelaars en taxateurs bleek niet zo effectief als verwacht.

In de reactie van B&W op het rapport (2017/439421) staat:

Daarnaast heeft de gemeente Haarlem sinds 2012 geen makelaars meer in dienst. Juist deze functies zijn hard nodig gebleken bij het realiseren van de verkoopopgave van het niet-strategische deel van de portefeuille waartoe in 2014 en 2015 besloten is. In de reorganisatie is geen rekening gehouden met de inspanning die nodig is om regie te voeren op externe makelaars.

2. Eisen en werkzaamheden

Bij de aanbesteding van de makelaars- en taxateursdiensten golden als eisen voor een taxateur:

1. De taxatie geschiedt door gecertificeerde taxateurs.
2. Aantoonbare, minimaal vijfjarige taxatie-ervaring binnen de sectoren commercieel vastgoed, maatschappelijk vastgoed, woningbouw of monumenten.
3. Aantoonbare kennis van, ervaring met en netwerk binnen de gemeente Haarlem.
4. Voldoende maat en schaal om complexe taxaties binnen de te stellen termijn af te werken.

De taxateur diende zorg te dragen voor een objectieve waardebepaling van het te verkopen gemeentelijke vastgoed. Hiervoor moesten de navolgende werkzaamheden uit worden gevoerd:

1. Analyse van informatie.
2. Schouw locatie en object.
3. Analyse van beperkingen (wet- en regelgeving, milieu) en van het ontwikkelpotentieel.
4. Waardering marktwaarde (*highest and best use*) op grond van functie.
5. Levering van taxatierapport, bestaande uit een hoofdrapport met foto's en beschrijving en separaat rekenmodel met de waardering als bijlage én een rapport zonder bedragen (voor informatie aan verkoopmakelaar). Het rapport zal eerst in concept aan de opdrachtgever worden toegezonden. Na akkoord wordt het stuk definitief gemaakt en zal het als basis dienen voor de verkopen.
6. Zo nodig verdedigen van taxatie in politieke context (wethouder, raadscommissie).

Voor makelaars golden dezelfde eisen als voor de taxateurs, maar uiteraard toegespitst op verkopen en met dien verstande dat het bij de vierde eis ('voldoende maat en schaal om complexe taxaties

binnen de te stellen termijnen af te werken') ging om het kunnen begeleiden van complexe, langjarige verkopen. De werkzaamheden van de makelaar hielden in:

1. Het vormgeven van een optimaal verkooptraject (bepaling gegadigden vooraf).
2. Het opstellen van een verkoopbrochure.
3. Het op de markt zetten van de objecten.
4. Het benaderen van potentiële kopers.
5. Het rondleiden van kopers.
6. Het aanbrengen van kopers bij verkoper.
7. Nagaan van de financiële gegoedheid van de potentiële koper.
8. Het voeren van onderhandelingen over prijs en verkoopvoorwaarden.
9. Afhandeling van financiële administratie (traject richting notaris).

3. Omvang

In de tabel hieronder staan de bedragen die de afgelopen vier jaar in totaal gemoeid waren met de makelaars- en taxateursdiensten. In specifieke gevallen is gebruik gemaakt van makelaars en taxateurs waar geen raamcontract mee afgesloten was.

Bedrijfslocatie.nl	€ 89.377
Wagenhof Taxaties	€ 65.032
Wagenhof Vastgoed	€ 44.979
DTZ Zadelhoff	€ 29.009
JRS Jansen & Rutte Makelaardij	€ 30.615
overige adviesdiensten	€ 75.078
totaal	€ 334.091

4. Ervaringen

Er heeft geen tussentijdse evaluatie plaatsgevonden van de raamovereenkomsten met de vier bedrijven. Er zijn evenmin verslagen van de contractueel overeengekomen kwartaalgesprekken tussen gemeente en contractpartijen. Wel zijn er naar aanleiding van de verkoop Kleine Houtstraat 116 besprekingen gevoerd met Wagenhof, JRS en Batenburg Notarissen die op onderdelen een evaluerend karakter bezaten. Daarvan is gebruik gemaakt in de Vastgoednota (zie de bijlage).

In z'n algemeenheid kan gesteld worden dat het merendeel van de gecontracteerde bedrijven snel adviseert en zich dienstbaar opstelt. Ook, dat partijen over en weer veel tijd en energie hebben gestoken in het opbouwen van een werkrelatie. Deze wordt van beide zijden als goed gekenschetst.

Maar het komt nog wel eens voor dat een taxateur een rapport uitbrengt over een object dat feitelijk buiten zijn of haar expertisegebied ligt, waardoor er twijfel ontstaat over het gezag van de taxatie. Daar komt bij dat DTZ inmiddels is overgenomen door een grotere landelijke speler (Cushman & Wakefield) en geen lokale vestiging bezit. We worden geholpen vanuit de vestiging Zuidas. De vraag is in hoeverre het voor een makelaar dan wel taxateur noodzakelijk is om in Haarlem zelf gevestigd te zijn.

Ook kost het aansturen van de contractpartijen, inclusief het aanleveren van gegevens en de benodigde besluitvorming, veel meer tijd dan in 2012 voorzien was bij het afschaffen van de gemeentelijke makelaarfunctie. De hoeveelheid werkzaamheden van de kant van de gemeente bleek

zo'n omvang te hebben dat er uit de bestaande formatie van de afdeling Vastgoed weer functies voor verkoopadviseurs gevormd zijn.

Van de kant van de makelaars wordt aangegeven dat de uitvraag in 2013 niet scherp genoeg geformuleerd was, waardoor er later allerlei aanvullende afspraken gemaakt moesten worden, bijvoorbeeld over het taxeren van snippergroen. Woningen en gronden waren sowieso bij de aanbesteding uitgesloten. De verwachtingen dat de taxateurs en makelaars zelf alle relevante informatie op zouden gaan halen binnen de gemeente bleek onwerkbaar, evenals het idee dat de makelaars voor de politieke besluitvorming zorg zouden gaan dragen.

Aanvankelijk constateerden de marktpartijen dat er aan de kant van de gemeente geen materiekkennis meer aanwezig was. Dit is later gecorrigeerd door het vrijmaken van formatie voor verkoopadviseurs. Het aantal panden dat daadwerkelijk in de verkoop kwam bleek aanzienlijk lager te zijn dan de prognose van de gemeente bij aanvang van de overeenkomsten.

5. Aanbeveling

De raamcontracten hebben de partijen niet gebracht wat er van verwacht werd en het college kiest ervoor om een andere weg in te slaan. Per geval een taxateur en makelaar inschakelen biedt de gemeente de meeste flexibiliteit. Bij ieder type verkoop kan dan bekeken worden welke makelaar of taxateur in aanmerking komt, gezien zijn of haar specifieke deskundigheid (horeca, woningen enzovoort).