



**Gemeente
Amsterdam**

Uitwerking Vastgoedstrategie

'Verkoop van gemeentelijk vastgoed'

Alex Dekker MRE MRICS
Gemeentelijk Vastgoed

Vastgesteld door het College van B&W van de gemeente Amsterdam op 30 juni 2015

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
1. Inleiding	6
2. De bestuurlijke afweging tussen nieuwe verhuring of verkoop (de leurprocedure)	7
3. Strategische uitgangspunten bij verkoop van gemeentelijk vastgoed	9
3.1 Al het vastgoed dient in principe TOM verkocht te worden	10
3.2 Potentiele kopers worden uitgebreid geïnformeerd	11
3.3 Iedere kandidaat koper wordt onderworpen aan een Bibob-screening	12
3.4 Beperkingen ten koste van de verkoopbaarheid dienen zoveel mogelijk voorkomen te worden	13
3.5 Verkoop is maatwerk	14
3.6 Uitzonderingscategorieën: de verhuurde woning en verpachte boerderij.....	15
3.7 Het dienen van beleidsdoelen bij verkoop van gemeentelijk vastgoed?.....	18
4. Verkoopmethoden	20
4.1 Onderhandse verkoop door de gemeentelijke of externe makelaars	20
4.2 Selecties (tenders).....	21
4.2.1 Selectie zonder beperkingen, gunning op basis van geboden koopsom	21
4.2.2 Selectie op prijs én plan (puntenmatrix).....	21
4.2.3 Selectie op prijs én plan (selectiecommissie)	22
4.3 Zelfbouw (CPO).....	22

Samenvatting

Deze notitie behandelt de regels en procedures die gehanteerd worden indien de gemeente Amsterdam voornemens is bestaand vastgoed af te stoten. Achtereenvolgens worden in deze notitie de volgende onderwerpen behandeld.

De bestuurlijke afweging tussen verhuur en verkoop

Indien een object binnen de gemeentelijke portefeuille beschikbaar komt (een verhuring wordt opgezegd en het object is niet meer nodig binnen de huidige functie), dan kan het in principe opnieuw worden verhuurd of worden verkocht. Om de afweging tussen verhuur en verkoop zuiver te maken, worden beide sporen onderzocht.

Strategische uitgangspunten bij verkoop van gemeentelijk vastgoed

Verkoop (middels uitgifte in erfpacht) van bestaand gemeentelijk vastgoed gaat op basis van de volgende 7 strategische uitgangspunten:

1. Al het te verkopen vastgoed wordt in principe Transparant, Openbaar en Marktconform (TOM) verkocht

Verkoopprocessen dienen Transparant, Openbaar en Marktconform te zijn. Dit principe houdt in dat al het vastgoed openbaar 'op de vrije markt' wordt verkocht, waarbij in de verkoopprocedure een iedere geïnteresseerde in de gelegenheid wordt gesteld mee te dingen naar de gunning. De koopsom moet marktconform zijn, waarbij een externe taxatie de toets is voor marktconformiteit. Zowel onderhandse verkopen (bij voorbeeld op 'de markt' via een (gemeentelijke) makelaar) als selecties/tenders zijn TOM zolang partijen voldoende geïnformeerd worden (via marketing en websites zoals 'aanbodvastgoed' en Funda) en voldoende in de gelegenheid worden gesteld onderzoek te doen en een voorstel uit te brengen. Van voorkeursposities voor bijzondere partijen (zittende huurders, lokale spelers, en dergelijke) is bij dit uitgangspunt geen sprake. Op dit uitgangspunt is echter een uitzondering van toepassing, zie verder onder uitgangspunt 6.

2. Potentiële kopers worden uitgebreid geïnformeerd

In het kader van het verminderen van risico's en het voeren van een correct verkoopdossier worden aan geïnteresseerden diverse onderzoeken ter beschikking gesteld. Denk hierbij aan bodem-, asbest en bouwkundige onderzoeken, evenals een NEN2580 oppervlaktmeting, kadastrale en erfpacht-technische informatie en een energielabel. Indien sprake is van een monument, wordt tevens een monumentale beschrijving opgesteld en aan het dossier toegevoegd.

3. Iedere kandidaat koper wordt onderworpen aan een Bibob-screening

De "Beleidslijn gemeente Amsterdam voor vastgoedtransacties in het kader van de Wet Bibob" is van toepassing. Deze beleidslijn schrijft een vast protocol voor bij de verkoop van vastgoed om de integriteit van de koper te toetsen. Deze toets wordt opgenomen in de verkoopvoorwaarden en als samenwerking tussen Gemeentelijk Vastgoed en het Coördinatiepunt Integriteit uitgevoerd.

Integriteit en de eigen organisatie

Ook de eigen (verkoop)organisatie zal in haar procedures waarborgen toepassen om de integriteit van de medewerkers te bewaken en de medewerkers op deze manier te beschermen. Denk hierbij aan eisen met betrekking tot dossiervorming, externe taxaties voor de waardebepaling, het 4-ogen principe (altijd 2 man aan de onderhandelingstafel) en een regelmatig overleg met Bureau Integriteit om de verschillende verkoopprocessen te monitoren. Indien externe makelaars worden ingehuurd zal ook aan hen een protocol worden opgelegd om integriteitsrisico's zoveel mogelijk te beheersen.

4. Beperkingen ten koste van de verkoopbaarheid dienen zo veel mogelijk voorkomen te worden

Indien besloten is om een object te verkopen, dient dit zo veel mogelijk zonder beperkingen (in functie, gebruik of koper) te gebeuren. Om een marktconform verkoopresultaat te behalen dient vastgoed hierom met zo min mogelijk beperkingen aan zoveel mogelijk partijen aangeboden te worden. Het bestemmingsplan en geldende wet- en regelgeving zijn leidend bij de (on)mogelijkheden die aan een koper worden geboden. Ondanks bovenstaande argumentatie kan het vanuit bestuurlijk oogpunt toch gewenst zijn bij de verkoop beperkingen op te leggen, met als doel bij de verkoop een beleidsdoel te dienen. Op deze situaties wordt bij uitgangspunt 7 nader ingegaan.

5. Verkoop is maatwerk

De gemeentelijke vastgoedportefeuille is bijzonder en gemengd; aan veel objecten zit een verhaal. Er is weinig gelijksoortig vastgoed en een samengestelde verkoop van vastgoed (als pakket) zal niet vaak voorkomen. Een verkoopstrategie en verkooptraject wordt hierom op pandniveau bepaald. Dit houdt in dat per pand wordt vastgesteld of (kleine of grote) aanpassingen benodigd zijn om een optimaal verkoopresultaat te behalen en of de bestuurscommissie een verruiming van het bestemmingsplan wenst. Hierna wordt voor het pand de best passende verkoopmethode vastgesteld waarna het pand op de markt kan worden aangeboden.

6. De uitzonderingscategorieën; verhuurde woningen en verpachte boerderijen.

In de gemeentelijke portefeuille bevinden zich enkele tientallen woningen, deels verhuurd en deels onverhuurd, deels sociale huurwoningen en deels geliberaliseerd en deels gesplitst en deels ongesplitst. Per verhuurde woning zal bepaald worden in welke categorie deze valt, waarna een vaste aanbiedings-volgorde wordt gevolgd.

In de gemeentelijke portefeuille bevinden zich ook enkele verpachte boerderijen. Op basis van de Pachtwet (7:387 e.v.) is het voor verpachte landbouwgronden waar een agrarische bestemming op rust niet zondermeer mogelijk om deze TOM aan te bieden, zonder dat eerst de pachter in de gelegenheid is gesteld de verpachte gronden te kopen. Hiervoor gelden vaste procedures welke in de verkoop gevolgd zullen worden.

7. Het dienen van beleidsdoelen bij verkoop van gemeentelijk vastgoed

Als het bestuurlijk gewenst is om bij de verkoop van gemeentelijk vastgoed een beleidsdoel te dienen, dan kent de uitwerking van deze wens zijn eigen uitgangspunten en voorwaarden. De belangrijkste voorwaarde betreft de financiële consequentie, zoals reeds vastgesteld in de 'Spelregels Vastgoed'. Deze consequentie houdt in dat, indien door de bestuurlijke wens van het dienen van een beleidsdoel bij een verkoop de verkoopopbrengst lager is dan bij de getaxeerde waarde op basis van het vigerende bestemmingsplan, het verschil in rekening gebracht zal worden bij de bestuurscommissie of het beleidsveld die deze beperking heeft aangevraagd.

Verkoopmethoden

In de notitie worden naast de 7 strategische uitgangspunten ook de verschillende verkoopmethoden behandeld die toegepast kunnen worden. Zo worden onderhandse verkopen (eventueel via externe makelaars) en de verschillende typen tenders (gunning op prijs, op plan en prijs, zelfbouw) beschreven.

1. Inleiding

Op 1 januari 2015 is Gemeentelijk Vastgoed van start gegaan als nieuwe gemeentelijk organisatie waarbinnen een groot deel van het gemeentelijk vastgoed in één centrale organisatie wordt aangestuurd. Als uitwerking van de op 28 januari 2014 door het College van B&W vastgestelde Stedelijke Vastgoedstrategie en het Coalitieakkoord 2014-2018 zijn voor Gemeentelijk Vastgoed een aantal belangrijke uitgangspunten vastgesteld:

- De gemeente heeft alleen vastgoed in bezit ter ondersteuning van gemeentelijke doelstellingen en niet voor commerciële doeleinden;
- De volledige portefeuille zal daarom regelmatig worden beoordeeld op nut en noodzaak;
- Subsiestromen en exploitatiekosten van het vastgoed worden ontvlochten om de daadwerkelijke kosten voor huisvesting van maatschappelijke activiteiten helder en inzichtelijk te maken;
- Voor het aflossen van de schuld van de gemeente Amsterdam wordt o.a. een kwart miljard aan vastgoed en deelnemingen verkocht.

Om de centrale aansturing handen en voeten te geven is ook centraal beleid nodig. Hiertoe zal de vastgoedstrategie in 4 notities worden uitgewerkt. In een eerste notitie 'Spelregels Vastgoed' is de gemeentelijk vastgoedportefeuille geanalyseerd en is voor de samenwerking tussen centrale en decentrale gemeentelijke organisaties een set strategische uitgangspunten en spelregels opgesteld. Een ieder die met gemeentelijk vastgoed te maken heeft dient zich hier aan te houden.

Voorliggende notitie is de tweede notitie die de uitwerking van de vastgoedstrategie behandelt. Deze notitie behandelt de procedure die doorlopen wordt indien een object uit de gemeentelijke portefeuille beschikbaar komt. De bestuurlijke keuze die nu voor ligt is het opnieuw verhuren van het object aan een andere gebruiker die een beleidsdoel dient, of het verkopen van het object. Indien besloten wordt tot een nieuwe verhuring, dan blijft het object in de gemeentelijke portefeuille. Indien besloten wordt tot verkoop van het object, dan gelden hiervoor vaste uitgangspunten en methoden, ook deze komen in deze notitie aan bod.

In deze notitie worden achtereenvolgens de volgende onderwerpen behandeld.

- De bestuurlijke afweging tussen nieuwe verhuur of verkoop (hoofdstuk 2)
- Strategische uitgangspunten bij verkoop van gemeentelijk vastgoed (hoofdstuk 3)
- Verkoopmethoden (hoofdstuk 4)

Een derde notitie 'Leegstand' en een vierde notitie 'Kroonjuwelen' wordt separaat ter besluitvorming voorgelegd.

Onder 'verkoop' wordt bij verkoop van gemeentelijk vastgoed een uitgifte in erfpacht verstaan. 'Verkoop' wordt gebruikt omdat dit herkenbaarder en aansprekender is. Onder 'koopsom' wordt dan ook de grondwaarde + opstalvergoeding bedoeld, onder 'koopovereenkomst' wordt de erfpachtaanbieding bedoeld. De 'koper' is de erfpachter, et cetera.

2. De bestuurlijke afweging tussen nieuwe verhuring of verkoop; de leurprocedure

Indien een object binnen de gemeentelijke portefeuille beschikbaar komt (een verhuring wordt opgezegd en het object is niet meer nodig binnen de huidige functie), dan kan het in principe opnieuw worden verhuurd of worden verkocht. Om de afweging tussen verhuur en verkoop zuiver te maken, worden beide sporen onderzocht. Dit wordt de leurprocedure genoemd.

Spoor 1: nieuwe verhuring

Het eerste spoor verkent of het object nog een beleidsdoel kan dienen en dus behouden dient te worden in de vastgoedportefeuille van Amsterdam. Via de sectorplannen van de beleidsrve's en de gebiedsagenda's van de bestuurscommissies wordt duidelijk waar de ruimtebehoefte ligt. Ook particulieren komen met ideeën en initiatieven voor het gemeentelijk vastgoed (en gronden). De stadsloods heeft deze vraag in beeld. Gemeentelijk Vastgoed overlegt met de bestuurscommissie welke functie(s) voor dit object passen binnen het gebied en de gebiedsagenda ondersteunen. Zij zal de beleidsafdelingen, de stadsloods en de bestuurscommissie vragen naar potentiële kandidaten voor de verhuur. Uitgangspunt is dat de verhuring een beleidsdoel dient en minimaal de kostprijsdekkende huur opgebracht moet kunnen worden. Dit wordt eventueel aangevuld door een subjectsubsidie van de huurder door de bestuurscommissie of een beleidsafdeling.

Spoor 2: verkoop

Er wordt een verkoopadvies opgesteld dat tenminste de volgende onderdelen bevat:

- Een inschatting van de marktwaarde getaxeerd door een onafhankelijk gecertificeerde taxateur. In deze waardering is rekening gehouden met de kenmerken van het object (zoals locatie, grootte, staat van onderhoud, bestemming e.d.), maar ook met een gewijzigde bestemming indien de bestuurscommissie in het kader van de gebiedsagenda voorstander is van verruiming van de huidige bestemming;
- De geadviseerde verkoopmethode die het meest geschikt wordt geacht om dit specifieke object optimaal te verkopen (zie verder hoofdstuk 4);
- Een inschatting van de tijd (en werkzaamheden) die benodigd is om het object 'verkoopklaar' te maken. Onder 'verkoopklaar' wordt verstaan: klaar voor het behalen van een optimaal verkoopresultaat. In dit kader kan het object in één van de volgende categorieën ingedeeld worden.

A = zou nu verkocht kunnen worden, geen aanpassingen nodig en verkoop kan direct worden gestart;

B = kleine aanpassingen nodig, verkoopklaar < 12 maanden. Denk hierbij aan kleine aanpassingen zoals het opzeggen of verlengen van huurovereenkomsten voordat de verkoop gestart wordt, het uitvoeren van (groot) onderhoud, het verwijderen van asbest of een olietank en dergelijke.

Als voorbeeld van categorie B: de dichtgespijkerde panden aan de Vijzelgracht die bij de aanleg van het metrostation Vijzelgracht (NoordZuidlijn) verzakt zijn. De bovengrondse bouwwerkzaamheden aan dit station zijn bijna afgerond en na een funderingsherstel kunnend deze afgestoten worden. Verwachte start verkoop: 2^e helft van 2015.

C = grote aanpassingen nodig, verkoopklaar > 12 maanden. Denk hierbij aan het aanpassen van het bestemmingsplan, het uitvoeren van een bodemsanering, het splitsen of samenvoegen van objecten voorafgaand aan de verkoop en dergelijke.

D = nu niet verkopen, wachten: denk hierbij aan objecten waar een juridisch conflict speelt, een slechte (niet opzegbare) verhuring loopt of waarbij het raadzaam is dit object in portefeuille te houden tot de situatie dusdanig is gewijzigd dat het object zonder probleem optimaal verkocht kan worden.

Tevens zal aan de bestuurscommissie gevraagd worden of zij, indien besloten wordt tot verkoop van het object, in het kader van de gebiedsagenda een verruiming van het bestemmingsplan wenst. De bestuurscommissie kan hierbij aangeven welke functies (na het doorlopen van een aanpassingsprocedure) toegestaan kunnen worden.

Tenslotte kunnen bestuurscommissies en beleidsafdelingen aangeven of zij het wenselijk achten dat bij de verkoop een beleidsdoel wordt gediend. Indien dit gewenst is, dient de aanvrager middels een toelichting aan te geven op welke wijze zij dit doel voor dit specifieke object ingevuld wenst. Hierbij dient opgemerkt te worden dat, indien het dienen van het gewenste beleidsdoel leidt tot een lagere verkoopwaarde dan de getaxeerde marktwaarde op basis van het vigerende bestemmingsplan, het verschil ten laste gebracht wordt van het betreffende beleidsveld. Deze voorwaarde is opgenomen in de notitie 'Spelregels Vastgoed'.

Over de uitkomst van beide sporen wordt door Gemeentelijk Vastgoed een advies voor de wethouder Vastgoed opgesteld. Ook mogelijke alternatieven voor de verhuring worden aangedragen. De wethouder Vastgoed, dan wel het college, indien meerdere belangen in het geding zijn, neemt uiteindelijk het besluit over de toekomst van het object: verkoop of verhuur.

3. Strategische uitgangspunten bij verkoop van gemeentelijk vastgoed

Indien het bestuurlijk besluit luidt dat het object verkocht kan worden, wordt de verkoop voorbereid en opgepakt of uitgezet door de makelaars van Gemeentelijk Vastgoed. Alle verkopen worden vervolgens uitgevoerd aan de hand van de volgende 7 strategische uitgangspunten.

1. Al het te verkopen vastgoed wordt Transparant, Openbaar en Marktconform (TOM) verkocht

Uitgangspunt is dat verkoopprocessen Transparant, Openbaar en Marktconform dienen te zijn. Hierdoor krijgt iedereen de gelegenheid om mee te dingen naar de gunning;

2. Potentiële kopers worden uitgebreid geïnformeerd

In het kader van het verminderen van risico's en het voeren van een correct verkoopdossier worden diverse onderzoeken ter beschikking gesteld;

3. Iedere kandidaat koper wordt onderworpen aan een Bibob-screening

De "Beleidslijn gemeente Amsterdam voor vastgoedtransacties in het kader van de Wet Bibob" schrijft een vast protocol voor bij de verkoop van vastgoed;

4. Beperkingen ten koste van de verkoopbaarheid dienen zo veel mogelijk voorkomen te worden

Indien besloten is om een object te verkopen, dient dit zonder beperkingen te gebeuren;

5. Verkoop is maatwerk

Om een optimaal verkoopresultaat te behalen wordt per object een eigen strategie en verkoopmethode vastgesteld;

6. De uitzonderingscategorieën; verhuurde woningen en verpachte boerderijen

Welke bijzondere wet- en regelgeving en bijzondere procedures gelden er bij de verkoop van verhuurde (sociale) huurwoningen en verpachte boerderijen?

7. Het dienen van beleidsdoelen bij verkoop van gemeentelijk vastgoed

Als het bestuurlijk gewenst is om bij de verkoop van gemeentelijk vastgoed een beleidsdoel te dienen, dan kent dit zijn eigen uitgangspunten.

Hierna worden de strategische uitgangspunten nader toegelicht.

3.1 Al het vastgoed dient in principe TOM verkocht te worden

T = Transparant

O = openbaar

M = marktconform

Dit principe houdt in dat al het vastgoed openbaar 'op de vrije markt' wordt verkocht, waarbij in de verkoopprocedure een iedere geïnteresseerde in de gelegenheid wordt gesteld mee te dingen naar de gunning. De koopsom moet marktconform zijn, waarbij een externe taxatie de toets is voor marktconformiteit. Zowel onderhandse verkopen (bij voorbeeld op 'de markt' via een (gemeentelijke) makelaar als selecties/tenders zijn TOM zolang partijen voldoende geïnformeerd worden (via marketing en websites zoals 'aanbodvastgoed' en Funda.nl) en voldoende in de gelegenheid worden gesteld onderzoek te doen en een voorstel uit te brengen. Van voorkeursposities voor bijzondere partijen (zittende huurders, lokale spelers, en dergelijke) is bij dit uitgangspunt geen sprake.

Wettelijke kaders

De gemeente heeft bij verkoop naast de regels uit onder andere het Burgerlijk Wetboek rekening te houden met bijvoorbeeld de aanbestedingsregels, staatssteun en de Wet Markt en Overheid. Hieronder worden deze wetten kort toegelicht. Vervolgens worden de te hanteren uitgangspunten van TOM uiteengezet.

- **Aanbestedingsregels** zijn de regels die ervoor zorgen dat het speelveld voor iedere (mogelijke of geselecteerde) partij gelijk is. Vooraf dient precies duidelijk te zijn hoe en wat de kaders zijn. Aanpassingen in een later stadium zijn in beginsel niet mogelijk omdat dit strijdig is met de regel van een gelijk speelveld. Dit zorgt voor minder flexibiliteit. Aanbestedingsregels zijn bij TOM verkoopprocessen in principe niet van toepassing.
- **Staatssteun** is (financiële) hulp van de overheid voor een bedrijf of branche. Staatssteun kan tot uiting komen bij bijvoorbeeld subsidie of lagere verkoopprijzen. Krijgt een bedrijf staatssteun, maar zijn concurrenten niet? Dan kan dit leiden tot oneerlijke concurrentie en in een dergelijke situatie kan ongeoorloofde staatssteun ontstaan.
- **Wet Markt en Overheid** zorgt ervoor dat concurrentievervalsing tussen overheden en bedrijven wordt voorkomen. Om deze mogelijke concurrentievervalsing te voorkomen, moeten overheden zich aan gedragsregels houden. Deze staan in de Wet Markt en Overheid, welke een onderdeel is van de Mededingingswet.

Indien aan de uitgangspunten van TOM wordt voldaan, dan zal men in beginsel voldoen aan de relevante wet- en regelgeving. Zodra gekozen wordt voor een verkoop waarbij specifieke eisen en/of voorwaarden worden meegegeven zoals toekomstige bestemming en/of plannen, dan wordt het moeilijker om aan de diverse wettelijke uitgangspunten te blijven voldoen.

Samengevat:

1. Het TOM-principe is leidend bij verkoop van gemeentelijk vastgoed;
2. Zowel onderhandse verkopen als selecties dienen TOM te zijn;
3. Van voorkeursposities is in principe geen sprake. De uitzonderingen op deze regel worden bij uitgangspunt 6 en 7 besproken.

3.2 Potentiele kopers worden uitgebreid geïnformeerd

De algemene regel is dat de mededelingsplicht van de verkoper meebrengt dat hij die feiten of eigenschappen van het vastgoed aan de koper meedeelt als hij weet heeft van een bepaalde eigenschap van het vastgoed, of deze behoort te kennen, die niet bekend is bij de koper, terwijl de verkoper weet of behoort te weten dat die eigenschap voor de koper van belang is. De gemeente dient bij verkoop van vastgoed rekening te houden met de belangen van de koper en gevraagd en ongevraagd alle relevante informatie te verschaffen over relevante feiten en omstandigheden. Zeker voor de gemeente als professionele verkoper geldt in zijn algemeenheid een zware mededelingsplicht.

Verder mag de koper afgaan op de juistheid van de mededelingen van de verkoper. In het kader van het uitsluiten van risico's en het (marketing)belang van het zo volledig mogelijk informeren van geïnteresseerden, wordt voor iedere verkoop een informatiepakket samengesteld dat aan de gestelde kaders dient te voldoen. Per object dient bezien te worden welke documenten hiervoor noodzakelijk zijn. Het informatiepakket bestaat in ieder geval uit de volgende onderdelen:

- Kadastrale informatie;
- Bodemonderzoek (historisch), en indien nodig een vervolgonderzoek;
- Asbestonderzoek type A, en indien nodig een vervolgonderzoek;
- NEN2580 oppervlaktemeting;
- Inzicht in de bouwkundige staat van het object;
- Concept erfpachtaanbieding;
- Energielabel;
- Beschrijving van de monumentale waarden (indien van toepassing);
- De huurovereenkomst (indien van toepassing);
- Vigerend bestemmingsplan;
- Gemeentelijke Verkoopvoorwaarden.

Samengevat:

4. Voor iedere verkoop wordt een uitgebreid informatiepakket samengesteld dat aan geïnteresseerden ter beschikking wordt gesteld.

3.3 Iedere kandidaat koper wordt onderworpen aan een Bibob-screening

In 2003 is de Wet bevordering integriteitsbeoordelingen door het openbaar bestuur (Wet Bibob) in werking getreden. Met deze wet wordt het openbaar bestuur in staat gesteld zich te beschermen tegen het risico dat criminele activiteiten worden gefaciliteerd bij het verlenen van vergunningen en subsidies en het gunnen van opdrachten in het kader van aanbestedingen. In 2013 is de Wet Bibob uitgebreid, waardoor zij ook toegepast kan worden tegen het risico dat criminele activiteiten worden gefaciliteerd bij het aangaan van vastgoedtransacties. Bij de toepassing van de Wet Bibob wordt de integriteit van de koper en overige bij de transactie betrokken (rechts)personen beoordeeld.

De uitwerking van de wet Bibob is vastgelegd in de "Beleidslijn gemeente Amsterdam 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 (bij voorbeeld 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. Voordat aan een geïnteresseerde partij wordt gegund, dient deze partij het formulier 'Bibob en vastgoedtransacties' (Bibob-formulier) 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.

Integriteit ook voor de gemeentelijke verkooporganisatie

Integriteitsbeleid geldt uiteraard niet alleen voor de buitenwereld. De gemeentelijke organisatie die de verkoop gaat coördineren zal in haar eigen procedures waarborgen toepassen om de integriteit van de medewerkers te bewaken. Denk hierbij aan eisen met betrekking tot dossiervorming, externe taxaties voor de waardebeoordeling, het 4-ogen principe (altijd 2 man aan de onderhandelingstafel) en een regelmatig overleg met Bureau Integriteit om de verschillende verkoopprocessen te monitoren. Indien externe makelaars worden ingehuurd zal ook aan hen een protocol worden opgelegd om integriteitsrisico's zoveel mogelijk te beheersen.

Samengevat:

5. De "Beleidslijn gemeente Amsterdam voor vastgoedtransacties in het kader van de wet Bibob" is van toepassing bij verkoop van vastgoed;
6. In de aanbieding dient duidelijk het voorbehoud opgenomen te worden dat een Bibob-screening een vast onderdeel is van de verkoop;
7. Indien een probleem speelt in het kader van de integriteit, zal het vastgoed niet aan deze partij worden verkocht;
8. De gemeentelijke verkooporganisatie zal in haar eigen procedures waarborgen toepassen voor het bewaken van de integriteit van de medewerkers. Dit geldt ook voor extern ingehuurde makelaars.

3.4 Beperkingen ten koste van de verkoopbaarheid dienen zoveel mogelijk voorkomen te worden

Om een marktconform verkoopresultaat te behalen dient vastgoed met zo min mogelijk beperkingen aan zoveel mogelijk partijen aangeboden te worden. Het bestemmingsplan en geldende wet- en regelgeving zijn leidend bij de (on)mogelijkheden die aan een koper worden geboden. Gemeentelijk vastgoed kent echter in veel gevallen een beperkte, maatschappelijke bestemming en indien de maatschappelijke invulling voor het object vervallen is, kan onderzocht worden of het in het kader van een goede ruimtelijke ordening mogelijk is om een beperkende bestemming te herzien. Zo kan het zijn dat een voormalige school in een woonbuurt ruimtelijk gezien beter tot zijn recht komt met een woon- of gemengde bestemming. In dergelijke gevallen kan onderzocht worden of het in het kader van de lokale gebiedsagenda én de verkoop beter is eerst de bestemming te verruimen, voordat een verkoop wordt gestart.

Bij de inventarisatieronde voor de afweging tussen verhuur en verkoop, waarbij voor de bestuurscommissie hun ruimtebehoefte wordt geïnventariseerd, wordt hen tevens de vraag gesteld of de huidige bestemming van het object nog wenselijk is. Indien het object afgestoten wordt en een verruiming gewenst is, dient de bestuurscommissie aan te geven welke functies (na het doorlopen van een aanpassingsprocedure) toegestaan kunnen worden. De bestuurscommissie kan zo een uitspraak doen omtrent de huidige en eventueel ruimere, gewenste bestemming.

In het verleden kwam het echter ook voor dat op verzoek van het bestuur bij verkoop functies verboden werden, die in het vigerende bestemmingsplan wel werden toegestaan. Zo ontstond de situatie dat publiekrechtelijk (binnen het bestemmingsplan) toegestane functies op een privaatrechtelijke (erfpacht) manier werden beperkt. Aan dergelijke beperkingen kleven meerdere risico's en dienen hierom vermeden te worden. Zo bestaat er naast een mogelijk financieel nadeel (beperkingen gaan in de regel ten koste van opbrengst) ook een juridisch risico aan het opleggen van dergelijke beperkingen. Indien een erfpachter die met de beperking heeft ingestemd de beperking toch aanvecht zal een rechter een belangenafweging maken. Hoewel de gemeente hierin sterk staat, is het geen wetmatigheid dat een dergelijke zaak gewonnen wordt. Verder hebben dergelijke procedures een weerslag op de beperkte juridische capaciteit van de gemeente. Hierbij dient tevens opgemerkt te worden dat het handhaven van de beperkingen een gemeentelijke taak is, waarvoor door de grote hoeveelheid aan erfpachtrechten niet gegarandeerd kan worden dat veranderingen in gebruik ook altijd gesignaleerd zullen worden. In dat geval leidt de beperkte handhavingscapaciteit tot willekeur en rechtsongelijkheid. Als duidelijk is dat een verbod op bepaalde functies niet valt te handhaven, is het raadzaam om het verbod helemaal niet op te leggen.

Ondanks bovenstaande argumentatie kan het vanuit bestuurlijk oogpunt toch gewenst zijn bij de verkoop beperkingen op te leggen, met als doel bij de verkoop een beleidsdoel te dienen. Op deze situaties wordt bij uitgangspunt 7 nader ingegaan.

Samengevat:

9. Bij een verkoop dient vastgoed met zo min mogelijk beperkingen op de markt gezet te worden;
10. Bestuurscommissies worden geconsulteerd over een mogelijk verruiming van de toegestane functies in het bestemmingsplan;
11. Privaatrechtelijke beperkingen in publiekrechtelijk toegestane functies dienen vermeden te worden.

3.5 Verkoop is maatwerk

De gemeentelijke vastgoedportefeuille is bijzonder en gemengd; aan veel objecten zit een verhaal. Er is weinig gelijksoortig vastgoed en een samengestelde verkoop van vastgoed (als pakket) zal niet vaak voorkomen. Een verkoopstrategie en verkooptraject wordt hierom op pandniveau bepaald. Dit houdt in dat per pand wordt vastgesteld of (kleine of grote) aanpassingen benodigd zijn om een optimaal verkoopresultaat te behalen en of de bestuurscommissie een verruiming van het bestemmingsplan wenst. Hierna wordt voor het pand de best passende verkoopmethode vastgesteld. Deze verschillende verkoopmethoden worden in hoofdstuk 4 behandeld.

Samengevat:

12. Voor ieder te verkopen object wordt een eigen verkoopstrategie en bijbehorende verkoopmethode vastgesteld;
13. In principe wordt ieder object separaat verkocht.

3.6 Uitzonderingscategorieën: de verhuurde woning en verpachte boerderij

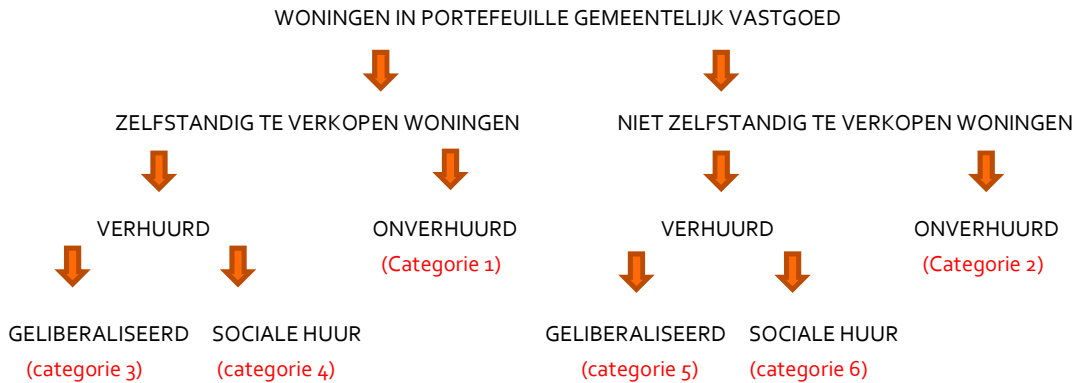
De verhuurde woning

In de gemeentelijke portefeuille bevinden zich enkele tientallen woningen, deels verhuurd en deels onverhuurd. Deze woningen zijn deels zelfstandig te verkopen, maar deels onderdeel van een groter (woning- of bedrijfs-)complex en zonder te splitsen niet zelfstandig te verkopen. Tevens speelt mee dat sommige verhuurde woningen sociale huurwoningen zijn, de meeste verhuurde woningen zijn echter geliberaliseerde huurwoningen.

In zijn algemeenheid kan voor de verkoop van woningen gesteld worden dat:

- De verkoopbaarheid (en waarde) van onverhuurde woningen hoger is dan van verhuurde woningen. Hierom worden woningen die thans onverhuurd zijn, voorafgaand aan de verkoop niet meer opnieuw verhuurd;
- Voor wat betreft de staat van onderhoud en duurzaamheid (Energie label) en eventueel hierbij behorende renovaties voorafgaand aan de verkoop wordt aansluiting gezocht bij de eisen die hierbij voor corporaties gelden aan de hand van de afspraken tussen de corporatiesector en de gemeente Amsterdam;
- Indien de huurwoning geliberaliseerd en zelfstandig te verkopen is, wordt de zittende huurder in eerste instantie in de gelegenheid gesteld om de woning te kopen;
- Indien de huurwoning sociaal en zelfstandig te verkopen is, wordt deze in eerste instantie aangeboden aan toegelaten instellingen voor de volkshuisvesting (o.a. corporaties).
- Indien de huurder geen interesse heeft, kan het in bepaalde gevallen (afhankelijk van de verhuring) raadzaam zijn om de verkoop uit te stellen totdat de zittende huurder is verhuisd. Dit alleen indien het de verwachting is dat de huurder binnen redelijke termijn zal verhuizen.

Om verkoopkeuzes te maken waarbij met deze variabelen rekening wordt gehouden is een apart afwegingskader opgesteld. Schematisch ziet dit er als volgt uit:



- Categorie 1: **De onverhuurde, zelfstandig te verkopen woning**
Deze woning kan TOM verkocht worden zonder aanpassingen of bijzondere beperkingen;
- Categorie 2: **De onverhuurde, niet zelfstandig te verkopen woning**
Voor deze woning zal onderzocht worden of het complex waarvan de woning onderdeel uitmaakt gesplitst kan worden (waarna zelfstandig te verkopen woningen ontstaan) en of dit rendabel is. Indien dit het geval is, zal na splitsing de onverhuurde woning conform categorie 1 verkocht worden. Voor eventuele overige woningen in het complex wordt na splitsing een eigen categorie (3 of 4) bepaald. Indien splitsing niet rendabel is, wordt het complex ongesplitst TOM verkocht, deels verhuurd en deels onverhuurd;
- Categorie 3: **De geliberaliseerde, verhuurde, zelfstandig te verkopen woning**
Deze woning wordt in eerste instantie aangeboden aan de zittende huurder. Indien de huurder geen interesse heeft, kan de huurwoning onder gestanddoening van de huurovereenkomst ('koop breekt geen huur') TOM verkocht worden zonder bijzondere beperkingen. Naar keuze van Gemeentelijk Vastgoed kan ook besloten worden de verkoop uit te stellen totdat de woning leeg is;
- Categorie 4: **De sociale, verhuurde, zelfstandig te verkopen woning**
Deze woning wordt in eerste instantie aangeboden aan toegelaten instellingen voor de volkshuisvesting (o.a. corporaties). Indien op deze markt geen koper gevonden wordt, wordt de woning aangeboden aan de zittende huurder. Indien de huurder geen interesse heeft, kan de huurwoning onder gestanddoening van de huurovereenkomst ('koop

breekt geen huur') TOM verkocht worden zonder bijzondere beperkingen. Naar keuze van Gemeentelijk Vastgoed kan ook besloten worden de verkoop uit te stellen totdat de woning leeg is;

Categorie 5: **De geliberaliseerde, verhuurde, niet zelfstandig te verkopen woning**
Voor deze woning zal onderzocht worden of het complex waarvan de woning onderdeel uitmaakt gesplitst kan worden (waarna zelfstandig te verkopen, verhuurde woningen ontstaan) en of dit rendabel is. Indien dit het geval is, zal na splitsing de verhuurde woning conform categorie 3 verkocht worden. Indien splitsing niet rendabel is, wordt het complex ongesplitst, in verhuurde staat TOM verkocht zonder bijzondere beperkingen. Naar keuze van Gemeentelijk Vastgoed kan ook besloten worden de verkoop uit te stellen totdat de woning leeg is;

Categorie 6: **De sociale, verhuurde, niet zelfstandig te verkopen woning**
Voor deze woning zal onderzocht worden of het complex waarvan de woning onderdeel uitmaakt gesplitst kan worden (waarna zelfstandig te verkopen, verhuurde woningen ontstaan) en of dit rendabel is. Indien dit het geval is, zal na splitsing de verhuurde woning op basis van categorie 4 worden verkocht.

Indien dit niet het geval is geldt:

- indien deze woning onderdeel uitmaakt van een woningcomplex wordt het complex, onder gestanddoening van de huurovereenkomst(en) ('koop breekt geen huur') in eerste instantie aangeboden aan toegelaten instellingen voor de volkshuisvesting (o.a. corporaties). Indien op deze markt geen koper gevonden wordt, wordt het complex onder gestanddoening van de huurovereenkomst(en) TOM verkocht zonder bijzondere beperkingen.
- Indien de woning een klein (<50% van het BVO) onderdeel uitmaakt van een bedrijfscomplex (denk aan een verhuurde in pandige dienstwoning) dan wordt het complex in verhuurde staat TOM verkocht zonder bijzondere beperkingen.

De verpachte boerderij

In de gemeentelijke portefeuille bevinden zich ook enkele verpachte boerderijen. Op basis van de Pachtwet (7:387 e.v.) is het voor verpachte landbouwgronden waar een agrarische bestemming op rust niet zondermeer mogelijk om deze TOM aan te bieden, zonder dat eerst de pachter in de gelegenheid is gesteld de verpachte gronden te kopen. Hiervoor gelden vaste procedures. De wetgeving hieromtrent is vrij uitgebreid en er gelden diverse uitzonderingscategorieën. Hierom wordt voor verpachte boerderijen per specifiek geval bepaald of de aanbiedingsplicht geldt en op welke wijze de aanbieding dient plaats te vinden. Indien de pachter aangegeven heeft geen interesse te hebben kan de verpachting TOM op de markt worden gezet.

Samengevat:

14. Onverhuurde woningen worden voorafgaand aan de verkoop niet opnieuw verhuurd;
15. Te verkopen woningen worden ingedeeld aan de hand van de variabelen: separaat te verkopen/niet separaat te verkopen, verhuurd/onverhuurd, sociale huur/geliberaliseerde huur. De op basis van deze variabelen te vormen categorieën (1-6) kennen een eigen verkoopstrategie;
16. Gemeentelijk Vastgoed kan voor geliberaliseerde huurwoningen besluiten om de woning in eerste instantie aan te bieden aan de zittende huurder, indien dit mogelijk en gewenst is;
17. Gemeentelijk Vastgoed kan voor sociale huurwoningen besluiten om de woning in eerste instantie aan te bieden aan toegelaten instellingen voor de volkshuisvesting, indien dit mogelijk en gewenst is;
18. Gemeentelijk Vastgoed kan besluiten een verhuurde woning vooralsnog niet te verkopen en de verkoop uit te stellen totdat de zittende huurder is verhuisd;
19. Voor wat betreft de staat van onderhoud en duurzaamheid (EnergieLabel) en eventueel hierbij behorende renovaties voorafgaand aan de verkoop wordt aansluiting gezocht bij de eisen die hierbij voor corporaties gelden aan de hand van de geldende afspraken tussen de corporatiesector en de gemeente Amsterdam;
20. Voor verpachte boerderijen geldt dat per specifiek geval onderzocht dient te worden of op basis van de pachtwet de pachter als eerste in de gelegenheid gesteld dient te worden de verpachting te kopen. Indien de pachter geen interesse heeft kan een TOM-verkoopproces opgestart worden.

3.7 Het dienen van beleidsdoelen bij verkoop van gemeentelijk vastgoed?

Algemeen uitgangspunt bij het verkoopbeleid is, dat af te stoten vastgoed zoveel mogelijk TOM, dus zonder beperkingen op de markt gezet kan worden. Echter, indien het bestuurlijk gewenst is om bij de verkoop van gemeentelijk vastgoed ook een beleidsdoel te dienen, dan gelden hiervoor een aantal specifieke regels.

Bijvoorbeeld, indien te verkopen gemeentelijk vastgoed wordt ingezet om woningen te realiseren, om zo de doelstellingen uit het Actieplan Woningbouw 2014-2018 te ondersteunen. Hierin staat vastgelegd dat toegewerkt moet worden naar het realiseren van 1250 woningen per jaar via transformaties (een kwart van de totale opgave). Daarnaast kan nog gedacht worden aan een gewenste hotel formule (beleid: regionale hotelladder 2014). Of een mix van functies. Deze functies zouden niet via verhuur door gemeente gerealiseerd kunnen worden. De verkoop van gemeentelijk vastgoed op basis van TOM kent echter haar eigen beleidsdoel; het verminderen van de schuld van de gemeente Amsterdam.

Indien een beleidsafdeling of bestuurscommissie van mening is dat het te verkopen vastgoed ingezet moet worden voor het realiseren van een beleidsdoel, dan geldt dat indien dit leidt tot een lagere verkoopwaarde dan de getaxeerde marktwaarde op basis van het vigerende bestemmingsplan, het verschil ten laste gebracht wordt van het betreffende beleidsveld. Deze voorwaarde is opgenomen in de notitie 'Spelregels Vastgoed'.

Samengevat:

21. Het dienen van een beleidsdoel bij verkoop van gemeentelijk vastgoed voldoet niet aan TOM, maar is in specifieke gevallen mogelijk;
22. Tot dergelijk verkopen dient een expliciet bestuurlijk besluit genomen te worden, aangezien deze verkoopprocedures niet TOM zijn en bij dergelijke verkopen mogelijk geen optimaal verkoopresultaat behaald wordt;
23. Indien de verkoopwaarde lager is dan de getaxeerde marktwaarde op basis van het vigerende bestemmingsplan, dan wordt het verschil ten laste gebracht van het betreffende beleidsveld.

4. Verkoopmethoden

Bij het vaststellen van de verkoopstrategie per pand dient ook een passende verkoopmethode gekozen te worden. In zijn algemeenheid kunnen de verkoopmethoden onderverdeeld worden in onderhandse verkopen en selecties (ook wel tenders genoemd). Hierna worden de verschillende methoden nader toegelicht.

4.1 onderhandse verkoop door de gemeentelijke of externe makelaars

Bij een onderhandse verkoop wordt door de gemeentelijke of externe makelaar op de vrije markt via een TOM-proces een koper gezocht en wordt hiermee een overeenkomst gesloten.

Onderhandse verkopen worden in de regel uitgevoerd door externe makelaars, waarbij Gemeentelijk Vastgoed een makelaar selecteert die goed aansluit bij de specifieke verkoopopdracht. Het inzetten van een lokale makelaar (bij voorbeeld voor woningen) of een specialist (bij voorbeeld bij horeca, cultureel vastgoed of ander bijzonder bedrijfsmatig vastgoed) kent zijn voordelen, aangezien bij dergelijk verkopen specifieke kennis of toegang tot marketingmiddelen (o.a. Funda) gewenst is. Omdat bij externen echter de kennis van uitgiften in erfpacht soms beperkt is en TOM bewaakt dient te worden, wordt ieder extern uitgezet verkoopproces begeleid door een makelaar van Gemeentelijk Vastgoed. De vraagprijs van het object wordt gezamenlijk door de externe en gemeentelijk makelaar vastgesteld.

De gemeentelijk makelaar kan ingezet worden indien de omstandigheden vragen om een gemeentelijke partij aan tafel. Denk aan politiek beladen dossiers, zeer specifieke (erfpacht- of anderszins op het gebied van de gemeente) vraagstukken en dergelijke. Uitgaande van een TOM-proces wordt de vraagprijs van het object gezamenlijk vastgesteld door een externe en gemeentelijk makelaar en wordt op de vrije markt een koper gezocht. Ook verkopen met beperkingen ten aanzien van marktwerking (1-op-1-verkopen) worden door gemeentelijke makelaars uitgevoerd.

Beperkingen ten aanzien van marktwerking (1-op-1-verkopen)

Indien de bestuurlijke wens bestaat om een object niet op de vrije markt, maar aan één geselecteerde partij aan te bieden, dan is dit mogelijk, echter:

Dergelijke verkoopprocessen zijn niet TOM en dienen in principe voorkomen te worden;
Tot een verkoopproces met beperkingen dient expliciet bestuurlijk besloten te worden;
Voor de verkoop dient de marktwaarde bepaald te worden door een onafhankelijke taxateur. Deze waarde dient als minimum koopsom in de onderhandelingen opgenomen te worden. Op deze wijze wordt staatssteunproblematiek voorkomen.

N.B. Een beperking op marktwerking kent zijn risico's. Hoewel de marktwaarde behaald wordt met de verkoop (deze is immers vastgesteld door middel van de onafhankelijke taxatie), wordt niet het optimale verkoopresultaat behaald. Als een andere kandidaat koper bereid zou zijn een hoger bedrag te betalen dan de marktwaarde, dan mist de gemeente deze extra opbrengst.

Tevens kennen deze beperkingen een politiek risico, partijen die niet in de gelegenheid zijn gesteld mee te dingen kunnen (al dan niet via de pers) ageren tegen deze beslissing.

4.2 Selecties (tenders)

Een selectie (ook wel tender genoemd) is een uitgebreid verkoopproces dat wordt ingezet bij de verkoop van complex vastgoed. Deze complexiteit kan liggen bij het vastgoed zelf, de complexiteit kan ook liggen in de bestuurlijke wens om naast de prijs ook andere gunningcriteria bij de verkoop mee te laten wegen.

Selecties kunnen worden gebruikt bij vastgoed waar mogelijk monumentale waarden, een bijzondere locatie, afwijkende bestemmingen of andere afwijkende situaties spelen, waarbij belang wordt gehecht aan het feit dat de kandidaat erfpachters in de gelegenheid worden gesteld veel informatie te vergaren, meerdere keren te bezichtigen, aanvullende schriftelijke vragen te stellen en ruim de tijd krijgen een plan te ontwikkelen en een bieding te formuleren. Bij selecties is het tevens mogelijk dat naast de geboden koopsom ook andere criteria een rol spelen in de gunning. Hierbij is het zelfs mogelijk dat via een voorselectie een aantal kandidaten worden geselecteerd, die bij de definitieve selectie hun plannen kunnen uitwerken en eventueel zelfs presenteren. Het is echter van het grootste belang dat gunningcriteria SMART worden geformuleerd, om discussies over gunning en criteria te voorkomen. *SMART = specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden.*

In zijn algemeenheid kan gesteld worden dat selecties aanzienlijk meer tijd en capaciteit kosten dan onderhandse verkopen.

4.2.1 Selectie zonder beperkingen, gunning op basis van geboden koopsom

Een selectie zonder beperkingen is relatief eenvoudig en kent slechts één gunningcriterium, de geboden koopsom. Hiermee is deze selectie TOM. Deze selecties worden verzorgd door (of in opdracht van) de gemeentelijk makelaar. De minimum koopsom van het object wordt gezamenlijk door de externe en gemeentelijk makelaar vastgesteld.

4.2.2 Selectie op prijs én plan (puntenmatrix)

Indien bestuurlijk expliciet gewenst is, dat naast de geboden koopsom ook het plan van de kandidaat een plek krijgt in de gunning, dan is het toepassen van een puntenmatrix een zuivere methode indien de criteria SMART geformuleerd zijn. Kandidaten dienen een voorstel in waarbij zij punten kunnen scoren voor de geboden koopsom (koopsompunten) en de toekomstige functie die zij in het object voorstellen (functiepunten). Biedingen worden beoordeeld volgens een vooraf gepubliceerd wegingsmodel waarin is vastgesteld welke functie gewenst (veel functiepunten) en minder gewenst (weinig functiepunten) zijn. Door de eenvoud en de heldere (SMART) gunningcriteria levert dit soort selecties in de regel geen discussies op, er is echter ook weinig ruimte voor eigen interpretatie en bijzondere initiatieven worden binnen dit model niet extra beloond. Deze selecties worden verzorgd door (of in opdracht van) de gemeentelijk makelaar, de minimum koopsom van het object wordt gezamenlijk door de externe en gemeentelijke makelaar

vastgesteld, waarbij een door een onafhankelijke taxateur opgesteld rapport verplicht is om staatssteun-risico's te vermijden. De selectiecriteria en puntenmatrix worden bestuurlijk vastgesteld.

Als voorbeeld van een selectie met puntenmatrix: in opdracht van Brandweer Amsterdam-Amstelland verkocht OGA in 2013 de voormalige brandweerkazerne aan het Haarlemmerplein 48, waarbij naast de geboden prijs ook de voorgestelde functie op de begane grond meewoog in de gunning. Zie www.amsterdam.nl/hp48 voor meer informatie.

4.2.3 Selectie op prijs én plan (selectiecommissie)

Voor zeer bijzonder, beeldbepalend vastgoed kan het voor de gemeente van groter belang zijn dat een geschikte partij met een bijzonder initiatief het vastgoed verwerft dan dat aan de partij met de hoogste bieding gegund wordt. Biedingen in dit soort selecties bestaan uit een presentatie van de plannen voor het object en worden beoordeeld door een selectiecommissie die op vooraf geformuleerde criteria de presentaties beoordeeld. Hierin is het zelfs mogelijk dat de geboden koopsom een beperkte rol heeft of zelfs überhaupt geen rol speelt en als vaste voorwaarde binnen de verkoopvoorwaarde is opgenomen. Het is echter van groot belang dat de gunningcriteria SMART worden geformuleerd, om niet met partijen in 'leuk' en 'leuker' discussies terecht te komen, hetgeen een groot afbreukrisico voor de gemeente inhoudt. Helder moet zijn waarom, op basis van SMART-criteria, voor een bepaald plan gekozen is. Deze selecties worden verzorgd door (of in opdracht van) de gemeentelijk makelaar, de minimum koopsom van het object wordt gezamenlijk door de externe en gemeentelijke makelaar vastgesteld waarbij een door een onafhankelijke taxateur opgesteld rapport verplicht is om staatssteun-risico's te vermijden. De selectiecriteria en onderlinge weging in de gunning wordt bestuurlijk vastgesteld.

Als voorbeeld van een selectie met selectiecommissie: het beeldbepalende pand Felix Meritis tussen de Keizersgracht en Prinsengracht is in 2015 verkocht middels een selectie waarbij naast de geboden koopsom ook het plan van de inschrijver zwaar meewoog in de gunning. Plannen voor het pand en de exploitatie werden door inschrijvers gepresenteerd en door een selectiecommissie beoordeeld.

4.3 Zelfbouw (CPO)

Zelfbouw binnen bestaand vastgoed betreft veelal het met (of in opdracht van) een groep particulieren transformeren van een bestaand object, bijvoorbeeld een voormalige school naar een woongebouw. Indien bestuurlijk wordt besloten een object voor de zelfbouw te reserveren zal Team Zelfbouw van de gemeente Amsterdam het verkoopproces trekken. Veelal wordt gewerkt met een vaste koopsom en worden de plannen van de potentiële kopersgroepen beoordeeld op financiële haalbaarheid, volledigheid van de groep, achtervang indien een groepslid afhaakt, duurzaamheid en dergelijke. Ook voor deze processen geldt dat de selectiecriteria SMART geformuleerd dienen te zijn om discussies te voorkomen. Deze selecties worden verzorgd door (of in opdracht van) Team Zelfbouw, de (minimum) koopsom van het object wordt gezamenlijk door de externe en gemeentelijke makelaar vastgesteld.

Samengevat:

24. Onderhandse verkopen kunnen door externe makelaars uitgevoerd worden, indien het proces begeleid wordt door een gemeentelijk makelaar;
25. Specifieke (politiek beladen, erfpacht-technische e.d.) opdrachten en 1-op-1 verkopen worden door de gemeentelijke makelaars uitgevoerd;
26. Tot 1-op-1 verkopen, selecties op prijs én plan of zelfbouw dient een expliciet bestuurlijk besluit genomen te worden, aangezien deze verkoopprocedures niet TOM zijn en bij dergelijke verkopen geen optimaal verkoopresultaat behaald wordt;
27. Vraagprijzen en minimum koopsommen worden gezamenlijk door een gemeentelijke en externe makelaar vastgesteld;
28. Indien naast de koopsom ook andere criteria in de gunning worden meegenomen, dienen deze SMART geformuleerd te worden en bestuurlijk te worden vastgesteld