

Korte samenvatting verkoopproces Stadhuis

In de meeste verkoopprocessen is het de bedoeling een koper te vinden die bereid is een zo hoog mogelijke prijs te betalen. Daar kiezen wij niet voor bij het verkoopproces voor het stadhuis. Wij kiezen voor een verkoopproces waarbij de meest gunstigste ontwikkeling bepalend is.

Inleiding

Bij een groot uniek rijksmonument midden in de historische binnenstad van Doesburg, moet bij verkoop gekeken worden naar een goede toekomstige invulling voor het eeuwenoude pand. Het gebouw kan bijdragen aan de levendigheid van het centrum van de historische binnenstad. Het stadhuiscomplex heeft al diverse bestemmingen gehad, waaronder wonen, een hotel in Hof Gelria en kantoorgebouw ten behoeve van de ambtelijke en bestuurlijke organisatie.

Er zijn verschillende scenario's uitgewerkt en doorgerekend met per scenario alternatieve invullingen. Dit haalbaarheidsonderzoek dient als basis voor het vervolgtraject. Een dergelijk onderzoek draagt bij aan het vormgeven van de toekomst van het stadhuis op een goede manier en creëert als gemeente draagvlak dat bijdraagt aan het besluit om het object af te stoten. Het past immers niet meer bij de huidige bedrijfsvoering en de exploitatiekosten zijn te hoog om nog te kunnen verantwoorden. Belangrijk hierbij is dat de gemeenteraad overtuigd wordt van het feit dat het stadhuis in goede handen komt met een passende bestemming die recht doet aan de historische waarden en cultuur van Doesburg.

Dit versterkt ook het toeristische karakter en de mogelijkheden die Doesburg aan zowel bewoners als toeristen kan bieden op de korte en lange termijn. Deze overwegingen vormen mogelijk de basis voor een uitvraag aan partijen om een bieding uit te brengen op dit bijzondere object.

Een vrijwillige gesloten inschrijving

In de meeste verkoopprocessen is het oogmerk een koper te vinden die bereid is een zo hoog mogelijke prijs te betalen. Daar kiezen wij bewust niet voor. Wij kiezen voor een verkoopproces waarbij de meest gunstige ontwikkeling voor het Stadhuis en haar omgeving bepalend is. Een ontwikkeling die recht doet aan het pand en haar historische setting in de historische binnenstad van Doesburg. De hoogte van de te realiseren verkoopprijs is in dit geval van secundair belang. Op basis van bovenstaande en de uitspraak van de Hoge Raad, het Didamarrest, kiezen wij voor een vrijwillige gesloten inschrijving om het stadshuis op deze wijze in de markt te zetten.

Procedure

Bij een vrijwillige gesloten inschrijving wordt een prospectus opgesteld ten behoeve van de verkoop met hierin de historie, de (herbestemmings-) mogelijkheden, onderzoek naar de monumentale waarden, plattegronden et cetera. Tevens wordt de koopovereenkomst en de inschrijvingsvoorwaarden opgenomen die ertoe moet leiden dat partijen alle relevante informatie voorhanden hebben om tot een adequaat voorstel te kunnen komen. Wij stellen hiervoor een verkoop leidraad op. Het object wordt online geplaatst op daarvoor bestemde websites. Bepaalde partijen die al eerder interesse hebben getoond worden op de hoogte gesteld van de voorgenomen verkoop van het object. Marktpartijen die interesse hebben krijgen circa 12 weken de tijd om onderzoek te verrichten naar de mogelijkheden en – bij interesse – een bieding uit te brengen. Ook zullen bezichtigingsdagen georganiseerd worden.

Belangstellenden dienen - naast een onherroepelijk bod, ook een principeplan in te dienen met een toelichting op de financiële haalbaarheid. Door de gemeente wordt een onafhankelijke commissie ingesteld die op basis van door hen vastgestelde gunnings- en selectiecriteria de meest gerede partij kiest. Het competitieve element van deze procedure zorgt ervoor dat plannen vergeleken kunnen worden op basis van kwaliteit van het plan en prijs. Voor derden en de markt is het duidelijk dat meerdere partijen de kans hebben gehad om te bieden op de locatie en het meest passende plan te kiezen.

Werkwijze verkoopprocedure

Om zoveel mogelijk interessante businessplannen uit de markt te ontvangen, is de meest logische werkwijze om dit object breed in de markt te zetten. De geadviseerde 'vrijwillige gesloten inschrijving' ook bekend als 'verkoopprocedure met voorselectie' is bij uitstek een geschikt middel hiervoor. Een verkoopprocedure met voorselectie kent grofweg de volgende stappen:

1. Opstellen verkoopleidraad

Allereerst wordt samen met opdrachtgever (gemeente) een prospectus/verkoopleidraad opgesteld. Hierin treft men:

- Een heldere omschrijving van de inschrijvingsprocedure
- De inschrijvingsvoorwaarden (inclusief een sluitingsdatum)
- Presentatie door middel van fotografie, 360 foto's, video
- Plattegronden en meetstaten conform de NEN 2580
- Uitgebreide informatie over het gebouw, eigendomssituatie, kadastrale gegevens, de locatie, waaronder de historie, bestemmingsplaninformatie, relevante onderzoeksrapporten (bouwhistorie, bouwkundig, asbest, bodem, houtaantasters, energielabel, verduurzamingslabel, en andere relevante documenten et cetera
- Het haalbaarheidsonderzoek met de mogelijke scenario's
- Een duidelijk omschrijving van het doel van de gemeente met de verkoop van het object en de belangrijkste toetsingscriteria voor in te dienen plannen
- Clausules die in de koopovereenkomst dienen te worden opgenomen

2. Start Marketing

- De verkoopadviseur start vervolgens de met opdrachtgever afgesproken online- en offline marketing en gekozen additionele marketingtools.
- Kandidaten krijgen de gelegenheid het object te bezichtigen. Bij veel animo worden een tweetal vaste kijkmomenten ingepland.

3. Inschrijving

Marktpartijen die interesse hebben, krijgen tot de sluitingsdatum om onderzoek te verrichten naar de mogelijkheden en – bij interesse – zich in te schrijven met een (beknopt) businessplan. Een dergelijke termijn beslaat 12 weken. Inschrijving vindt plaats volgens een vaste template waarin onder andere een duidelijke omschrijving van het voorgestelde concept staat en een toelichting op de financiële haalbaarheid wordt gegeven.

4. Selectie

Er volgt een selectie van de plannen door een ingestelde selectiecommissie. Bij meer dan 3 inschrijvers selecteert de commissie de naar hun oordeel meest gunstige ontwikkeling. De

geselecteerde partijen presenteren hun uitgebreide businessplan aan de raadscommissie. De raadscommissie beoordeelt de plannen en brengt hierover advies uit aan het college van burgemeester en wethouders.

5. Gunning

Het college van burgemeester en wethouders neemt een besluit over de inschrijvingen en gunt de verkoop onder voorbehoud van goedkeuring door de gemeenteraad.

Principeplan/ Selectiecriteria

Belangstellenden dienen naast een onherroepelijk bod, ook een businessplan met principe-/visieplan in te dienen met een toelichting op de wijze van financiering. Wij vragen hierbij een gedegen onderbouwing van hun plan. De indieners van de 3 meest interessante plannen krijgen de gelegenheid het plan te presenteren aan de raadscommissie.

De gemeente vraagt een businessplan met principe- /visieplan dat ten minste in moet gaan op:

1. De gewenste functie(s)
2. De daarmee al dan niet samenhangende verbouwing/ transformatie
3. De wijze van financiering.

Onderstaand een overzicht van mogelijke selectiecriteria:

- a. Het door de inschrijver beoogde gebruik en bestemming van het object
- b. Behoud van de monumentale status
- c. Werkgelegenheid
- d. De totaalprijs (met een minimum van € x-bedrag)
- e. Financiering en financieringsvoorbehoud
- f. De eventueel door de inschrijver andere voorbehouden en te volgen procedures (bestemmingswijziging/ omgevingsvergunning)
- g. De financiële gezondheid van de inschrijver

Indien sprake is van een bod onder voorbehoud dient dit voorbehoud concreet en objectief toetsbaar te worden beschreven, bijvoorbeeld onder voorbehoud van financiering, voorbehoud omgevingsvergunning of toestemming van de Raad van Toezicht. De gemeente kan op basis hiervan uiteindelijk een besluit nemen aan welke partij het Stadhuis wordt gegund. Het is natuurlijk ook mogelijk dat de gemeente niet gunt. De gemeente behoudt zich dan ook uitdrukkelijk het recht voor om niet te gunnen.