INFORMATIENOTA VOOR DE RAAD

Nummer: 24.378

Portefeuillehouder:	S. Kruis
Portefeuille:	Grondzaken
Programma:	
Taakveld:	8.2 Grondexploitatie (niet-bedrijventerreinen)

Datum: 22 oktober 2024

Onderwerp: Vaststellen verwervingsstrategie

DE RAAD NEEMT KENNIS VAN:

- Het vaststellen van de verwervingsstrategie door het college

INLEIDING

In juli 2023 is het 'Grondbeleid Lelystad 2023-2030' (= de Nota Grondbeleid) vastgesteld door de gemeenteraad. In deze nota is een meer maatschappelijke manier van het voeren van grondbeleid geïntroduceerd. Hierbij wordt niet alleen gekeken naar financieel rendement, maar naar de brede maatschappelijke impact van grondbeleid. Naast het vaststellen van de Nota Grondbeleid heeft de gemeenteraad toen ook het volgende besloten:

1. *Het college kredietruimte te verstrekken met een investeringsplafond van maximaal € 20 miljoen voor het pro-actief verwerven van locaties.*
2. *Het college kredietruimte te verstrekken met een investeringsplafond van maximaal € 5 miljoen voor het strategisch verwerven van locaties.*
3. *Het college uitvoeringskaders voor het verwerven van proactieve en strategische grondaankopen vast te laten stellen.*

Ter uitvoering van het 3e punt heeft het college de "Verwervingsstrategie gemeente Lelystad" vastgesteld.

KERNBOODSCHAP

De verwervingsstrategie is een document dat een nadrukkelijke relatie heeft met én aansluit bij de Nota Grondbeleid. Zo wordt ook bij de verwervingsstrategie gekeken naar het behalen van de grootste maatschappelijke impact bij het bepalen van welke locaties aan te kopen en welke niet. Er wordt op deze wijze verder invulling gegeven aan het maatschappelijk grondbeleid dat de gemeente Lelystad wil voeren.

Met de in de verwervingsstrategie opgenomen kaders kan het college goed afgewogen en op een transparante wijze besluiten al dan niet tot verwerving over te gaan. Dit maakt het mogelijk om nu daadwerkelijk over te gaan tot het strategisch en pro-actief verwerven van panden of locaties en zo de ruimtelijke ontwikkeling van Lelystad een boost te geven.

VERVOLG

Op basis van het uitgangspunt van het genereren van een zo groot mogelijke maatschappelijke impact zal op de in de verwervingsstrategie beschreven wijze een (aantal) concrete verwervingen worden opgestart.

Bijlagen

- Verwervingsstrategie gemeente Lelystad

Verwervingsstrategie
gemeente Lelystad

Inhoud

Verwervingsstrategie 3

1. Inleiding 3

2. Het aankopen van een locatie 3

2.1 (Actief grondbeleid) blijkt uit rolkeuze uit het grondbeleid 4
2.2 Maatschappelijke impact en financiën in balans 6
2.3 Risicomanagement & Tijdelijk beheer 6
2.4 Prioritering: 6
3. De praktische uitvoering van de verwervingen 7

3.1 De gemeente gaat actief op zoek naar locaties 7
3.2 De gemeente gaat reactief op zoek naar locaties 7
3.3 De weging van de mogelijke verwervingslocaties 8
3.4 Verwervingsinstrumenten 8
Bijlage: Werkproces aankopen van gronden en vastgoed 10

Verwervingsstrategie

1. Inleiding

In juli 2023 is de het 'Grondbeleid Lelystad 2023-2030' (= de Nota Grondbeleid) vastgesteld door de gemeenteraad. In deze nota is een meer maatschappelijke manier van het voeren van grondbeleid geïntroduceerd. Hierbij wordt niet alleen gekeken naar financieel rendement, maar naar de brede maatschappelijke impact van grondbeleid.

In onze Nota Grondbeleid hebben wij ervoor gekozen om situationeel te bepalen welke rol van de gemeente het beste past bij de ontwikkeling van een locatie. We laten de keuze voor een rol afhangen van diverse omstandigheden, zoals de locatie, de urgentie, de betrokken partijen, de mogelijkheden en de uitdagingen. We wegen dit af en kiezen op basis daarvan de meest passende rol.

We constateren dat er in een aantal gebieden in onze gemeente de urgentie is om een actief grondbeleid toe te passen om zo meer regie te nemen in (potentiële) ontwikkellocaties en voor het realiseren van je opgaven. Het toepassen van actief grondbeleid brengt mee dat we op verschillende locaties een actief verwervingsbeleid willen toepassen, zodat we in positie komen om grond en/of opstallen in eigendom te krijgen.

Om hier vorm aan te geven heeft de gemeenteraad bij het vaststellen van de Nota Grondbeleid tevens tot het volgende besloten:

1. *Het college kredietruimte te verstrekken met een investeringsplafond van maximaal € 20 miljoen voor het pro-actief verwerven van locaties.*
2. *Het college kredietruimte te verstrekken met een investeringsplafond van maximaal € 5 miljoen voor het strategisch verwerven van locaties.*
3. *Het college uitvoeringskaders voor het verwerven van proactieve en strategische grondaankopen vast te laten stellen.*

Met de nu voorliggende verwervingsstrategie wordt invulling gegeven aan het 3e punt.

De verwervingsstrategie is een document dat een nadrukkelijke relatie heeft met én aansluit bij de Nota Grondbeleid. Zo wordt ook bij de verwervingsstrategie gekeken naar het behalen van de grootste maatschappelijke impact bij het bepalen van welke locaties aan te kopen en welke niet. Dat neemt niet weg dat de verwervingsstrategie een op zichzelf staand beleidsdocument is.

2. Het aankopen van een locatie

Het beschikbaar hebben of krijgen van een locatie is essentieel als we een ontwikkeling mogelijk willen maken waarbij we de voorkeur geven aan een actieve grondproductierol. Die voorkeur blijkt uit het afwegingskader voor de rolkeuze dat is opgenomen in het grondbeleid. Ook als we een samenwerkende grondproductierol nastreven, kan het van belang zijn dat we die samenwerking vanuit een aanzienlijke grondpositie kunnen ingaan. Als dat niet haalbaar is dan kunnen we een of meerdere cruciale grondposities in een gebied innemen. We onderstrepen dan het belang van een ontwikkeling en onze betrokkenheid daarin.

Naast het aankopen van een locatie uit het oogpunt van herontwikkeling, kan het in sommige gevallen ook aan de orde zijn om een locatie aan te kopen uit het oogpunt van het toekomstig gebruik van de op de locatie aanwezige opstal. Argumenten om over te gaan tot verwerving kunnen ook gelegen zijn in ruimtelijke kwaliteit: het versterken van de omgeving of voor het beter laten functioneren van een

gebied. Het afwegingskader zoals dat in dit stuk is opgenomen wordt ook in dergelijke gevallen toegepast.

Ook mengvormen van bovengenoemde argumenten, waarbij bijvoorbeeld een locatie tot het moment van herontwikkeling gebruikt wordt voor het huisvesten van allerhande organisaties, kan aan de orde zijn. Zowel de herontwikkeling als het (tijdelijk) huisvesten van een organisatie kan dan aanleiding zijn om over te gaan tot verwerving.

Dit brengt met zich mee dat we bereid en in staat moeten zijn om tot verwerving van locatie(s) over te gaan. Vanwege de gelimiteerde (financiële) mogelijkheden die we hebben om aankopen en grootschalige investeringen te doen, moeten we daar heel doelgericht en bewust mee omgaan. Daartoe beoordelen we een verwerving op basis van vier onderdelen:



Deze vier onderdelen worden hieronder verder toegelicht.

2.1 (Actief grondbeleid) blijkt uit rolkeuze uit het grondbeleid

Uit het afwegingskader voor het bepalen van de boogde rol uit het grondbeleid moet blijken dat een actieve grondproductierol gewenst is.

Wanneer zou sprake kunnen zijn van het voeren van actief grondbeleid? Actief grondbeleid is alleen dan aan de orde als de gemeente *grondeigendom* in een gebied heeft. Het kan gaan om de volgende vier mogelijkheden:

1. **Het inzetten van eigen grondposities**. Dit heeft zowel betrekking op grond en vastgoedlocaties die de gemeente reeds in bezit heeft. Hiervoor geldt dat de gemeente kans ziet voor herontwikkeling die bijdraagt aan kerndoelen en beleidsambities.
2. **Het doen van planeigen aankopen**. Aankoop van locaties binnen het eerder vastgestelde investeringskader van een grondexploitatie of een andersoortig door de raad vastgesteld plan (bijvoorbeeld een huisvestingsplan). Hiervoor is bij het vaststellen van de grondexploitatie duidelijk welke locaties voor verwerving worden beoogd en welk budget voor de verwerving is toegekend.
3. **Het pro-actieve verwerven van gerichte locaties**. Het gaat hierbij om locaties waarvoor wel al een beleidskadergeldt, maar waar nog geen investeringskader voor is vastgesteld. Het gaat hierbij om alle maatschappelijke thema's die in het grondbeleid zijn opgenomen, zijnde de zeven opgaven uit Lelystad Next Level (wonen, natuur, economie, onderwijs, bereikbaarheid, voorzieningen, stedelijke vernieuwing) en het doorsnijdend thema (duurzaamheid). Te denken valt hierbij aan een locatie die aangrenzend is aan een reeds vastgesteld project, maar daar nu

nog geen onderdeel van uitmaakt. Een ander voorbeeld is een locatie waar in de toekomst zonnepanelen zouden kunnen worden gerealiseerd, waarmee deze locatie sterk bijdraagt aan een van de zeven opgaven uit Lelystad Next Level, in dit voorbeeld duurzaamheid.
Via het vastgestelde grondbeleid is hier een verwervingsbudget voor beschikbaar met een investeringsplafond van € 20 miljoen. Dit verwervingsbudget kan, eventueel verdeeld over meerdere boekingsjaren, worden ingezet tot aan het genoemde maximale bedrag van € 20 miljoen. Pas na bestuurlijke besluitvorming over de ontwikkeling komt de bestedingsruimte vrij en kan dit opnieuw voor een verwerving worden ingezet.

4. **Het doen van een strategische verwerving**. Het betreft aankopen van locaties waar nog geen beleids- en investeringskaders voor zijn, maar waarvoor een strategisch argument geldt, zoals een versnellingskans op een maatschappelijk doel, een kans om een ongewenste eigendomssituatie door derden tegen te gaan (denk aan o.a. ondermijning), een kans op het verkrijgen van een locatie met een potentieel positief financieel resultaat of het bijdragen aan de (ruimtelijke) ontwikkeling van Lelystad en haar ruimtelijke kwaliteit. De gemeente verwacht in de toekomst door die aankoop voordelen te kunnen behalen.
   Voor deze categorie is een verwervingsbudget met een investeringsplafond van € 5 miljoen vastgesteld in de nota grondbeleid. Financiële risico's moeten hierbij voor de gemeente beheersbaar zijn en de bijdragen aan te realiseren kerndoelen hoog. Dit verwervingsbudget kan, eventueel verdeeld over meerdere boekingsjaren, worden ingezet tot aan het genoemde maximale bedrag van € 5 miljoen. Pas na bestuurlijke besluitvorming over de ontwikkeling komt de bestedingsruimte vrij en kan dit opnieuw voor een verwerving worden ingezet.

Het verwervingsbeleid is dus gericht op de proactieve en de strategische verwervingen. Aanvullend op het afwegingskader voor de rolkeuze uit het grondbeleid, onderbouwen we in het verwervingsbeleid inhoudelijk de noodzaak van de mogelijk noodzakelijke verwervingen. In het geval van planeigen aankopen heeft die onderbouwing namelijk al plaats moeten vinden voordat de grondexploitatie vastgesteld kan worden.

Voor proactieve aankopen geldt dat minstens sprake moet zijn van onderstaande argumenten 1 en 2, aangevuld met een of meer van de onderstaande argumenten 3 tot en met 8.

Voor strategische verwervingen geldt het veel strakkere financieel uitgangspunt van een minstens sluitende financiële businesscase bij de uiteindelijke ontwikkeling, danwel dat op zijn minst inzichtelijk is hoe eventueel benodigde dekking is verkregen. De inhoudelijke onderbouwing zal dan nog verder moeten komen uit een of meer van de onderstaande argumenten 3 tot en met 9. In argument 10 wordt de financiële taakstelling nog verder aangescherpt tot een winstgevende ontwikkeling, die opzichzelf al goed onderbouwd moet worden. Daarom kan argument 10 ook zelfstandig voldoende zijn voor een strategische verwerving.

De argumenten voor aankopen zijn:

1. Voor een **cruciale locatie** wil de gemeente meer invloed op de ontwikkeling, op basis van de kerndoelen en beleidsoverwegingen, dan louter met het publiekrechtelijk instrumentarium valt te bereiken.
2. Een **functie of activiteit starten** die noodzakelijk wordt gevonden om maatschappelijke impact te realiseren, maar die door marktpartijen niet wordt opgepakt.
3. **Vlottrekken van binnenstedelijke herontwikkeling**. Bijv. het verwerven van een lastige locatie die voor marktpartijen commercieel (nog) niet aantrekkelijk is.
4. **Voorkomen van speculatie.** Bijv. eigendomswisselingen doordat grondspeculanten posities innemen op basis van gemeentelijke plannen, die slechts prijsverhogend werken maar geen inhoudelijke bijdrage aan de gebiedsontwikkeling betekenen.

5. **Voorkomen van eigendom door ongewenste partijen.** Dit betreft bijvoorbeeld locaties die gevoelig kunnen zijn voor een verminderde leefbaarheid of voor ondermijning.
6. **Beperken van het aantal eigenaren.** Als versnipperd eigendom dreigt of al een bestaand versnipperd eigendom geldt op een locatie waar een ontwikkeling gewenst en urgent is. Aankopen door de gemeente kunnen het aantal eigenaren beperken en de ontwikkeling daardoor beter mogelijk maken.
7. **Inzetten van samenwerking met een andere partij bij een complexe en omvangrijke gebiedsontwikkeling**. Doelen van de PPS: het bieden van continuïteit, aantrekken van financiering en vermindering van procesrisico's doordat publieke en private partijen een lange-termijn-commitment aangaan. Via haar aandeel in een PPS kan de gemeente betrokken zijn bij actief grondbeleid.
8. **Benutten van reeds aangekochte gronden** voor gebiedsontwikkeling en waar mogelijk / nodig aanpalende gronden verwerven, bijvoorbeeld voor de afronding van de gemeentelijke grondexploitaties.
9. **Verkrijgen van ruilgronden**. Het betreft locaties die mogelijk interessant kunnen zijn voor ontwikkelende partijen die nu elders eigendom hebben waar de gemeente bij voorkeur een actieve rol wil innemen.
10. **Een financieel winstgevende ontwikkeling**. Met dit goede financiële resultaat van de ontwikkeling kunnen andere ontwikkelingen die een financieel tekort voorzien (deels) worden gedekt.

2.2 Maatschappelijke impact en financiën in balans

De integrale beoordeling van een plan dat volgt op de aankoop van een locatie is maatwerk. Het is goed denkbaar dat we op basis van de hierboven genoemde aankoopargumenten voor geschikte aankooplocaties het beschikbare budget snel uitputten. Een gemiddelde verwerving zal namelijk al snel beslag leggen op een substantieel deel van het beschikbare budget. We zullen dus keuzes moeten maken of al dan niet tot daadwerkelijke verwerving van een locatie wordt overgegaan. Het is van groot belang dat we daarom niet alleen naar de projectbelangen kijken, maar dat telkens ook blijven afzetten tegen het grotere portefeuillebelang.

2.3 Risicomanagement & Tijdelijk beheer

Aan (grond)aankopen zijn uiteraard ook risico's verbonden, dit is afhankelijk van de soort en aard van de aankoop. De grootste risico's hebben betrekking op mogelijke afwaarderingen van de waarde van de grond (en/of opstal) indien blijkt dat er voor beoogde ontwikkelingen geen vraag meer is en/of indien er een te hoge prijs is betaald. Een goede vraaganalyse naar die beoogde ontwikkelingen is dan ook van belang. Verder dient de geraamde aankoopprijs goed onderbouwd en getoetst te zijn.

Bij de aankoop van een locatie hoort ook een analyse van het tijdelijk beheer van die locatie. De uitkomsten van die analyse dienen in de besluitvorming van de verwerving te worden opgenomen. Het kan hierbij zowel om tijdelijk beheer van braakliggende grond gaan als om tijdelijk beheer van opstallen die onderdeel zijn van de aankoop. Directe sloop van aangekochte opstallen kan een van de uit te werken opties zijn. De kosten die gemoeid zijn met het tijdelijk beheer van panden en/of gronden zullen ook inzichtelijk gemaakt moeten worden, waarbij ook de dekking van deze kosten duidelijk moet worden. Het zou een optie kunnen zijn om deze kosten (tijdelijk) ten laste te laten komen van de verwervingskredieten.

2.4 Prioritering:

Bij het in beeld brengen van verwervingsopties is prioritering belangrijk als er meer locaties zijn die aangekocht en ontwikkeld moeten of kunnen worden. Die prioritering komt voort uit mogelijke beperkingen in gemeentelijke uitvoeringskracht om de plannen te kunnen begeleiden en/of uitvoeren,

maar kan ook financieel van aard zijn (bijvoorbeeld gebrek aan dekking of een grens aan de financieringscapaciteit van de gemeente).

Aankopen van een locatie staan daarom niet op zichzelf, maar worden bekeken binnen meerdere mogelijke aankoopkansen en -wensen die er zijn binnen de gemeente. Daarbij letten we ook op de voorziene fasering van de ontwikkelingen die volgen op de verwervingen. Op deze wijze wordt voorkomen dat de beschikbare middelen niet worden besteed aan de locaties die zich toevallig het eerst voordoen, maar aan de locaties die echt urgent zijn voor de gemeente en die voor de hoogste impact zorgen. In het volgende hoofdstuk wordt verder ingegaan op de afwegingen die hierbij gemaakt worden.

3. De praktische uitvoering van de verwervingen

Er zijn voor de gemeente twee mogelijkheden om aan locaties te komen voor de strategische en pro-actieve verwervingen. Dat zijn:

- De gemeente gaat zelf actief op zoek naar locaties binnen Lelystad die in aanmerking zouden kunnen komen voor een strategische of pro-actieve verwerving.
- De gemeente is reactief op zoek naar locaties binnen Lelystad die in aanmerking zouden kunnen komen voor een strategische of pro-actieve verwerving. Hierbij wordt de gemeente benaderd of zij geïnteresseerd is om een bepaalde locatie aan te kopen, of de gemeente 'loopt tegen een dergelijke optie aan'. Voor deze locatie geldt dat een actieve of eventueel een samenwerkende productierol volgt uit het afwegingskader voor de rolkeuze én dat deze voldoet aan de hierboven gestelde voorwaarden voor verwerving

3.1 De gemeente gaat actief op zoek naar locaties

Op dit moment lopen binnen de gemeente een groot aantal ruimtelijke projecten. Deze projecten zijn nodig om de ambities van de gemeente op het gebied van groei en uitbreiding waar te kunnen maken en/of om andersoortige gemeentelijke ambities te kunnen realiseren waar een ruimtelijke ontwikkeling voor noodzakelijk is. Om op een efficiënte wijze onze beperkt beschikbare capaciteit en middelen in te zetten, gaan we gericht op zoek naar locaties die in de grootstse mate bij kunnen dragen aan het verwezenlijken van onze ambities. De verwerving van deze locaties heeft de grootste ruimtelijke impact. Dit betekent dat we met de programmamanagers (zowel de gebiedsgerichte programmamanagers als ook de themagerichte programmamanagers) van de gemeente in gesprek blijven om samen met hen die locaties aan te wijzen voor het betreffende (vak)gebied.

Voor het daadwerkelijk verwerven van een locatie kan het soms nodig zijn om, naast het voeren van onderhandelingen, ook verwervingsinstrumenten (zie ook de paragraaf 'Verwervingsinstrumenten') in te zetten. Dit om meer 'druk' te kunnen uitoefenen op de verkopende partij en daarmee de kans op een succesvolle verwerving groter te maken. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan het vestigen van een voorkeursrecht, eventueel zelfs uitmondend in een onteigening. De mogelijkheid om het aan de gemeente beschikbare instrumentarium in te zetten, wordt nadrukkelijk open gehouden. Hiermee creëert de gemeente de ruimte om het verwerven van een locatie actief te kunnen gebruiken om uitvoering te kunnen geven aan een maatschappelijk grondbeleid.

3.2 De gemeente gaat reactief op zoek naar locaties

Naast de hierboven beschreven methode om actief locaties te verwerven is een andere optie om meer reactief te opereren. Hierbij 'wachten' we tot we benaderd worden over de aankoop van een locatie. Op dat moment zal de betreffende locatie op dezelfde manier worden beoordeeld zoals hiervoor beschreven.

3.3 De weging van de mogelijke verwervingslocaties

In het vorig hoofdstuk (paragraaf 2.4) werd beschreven wat het nut en de noodzaak van prioritering onder de verwervingsopties is. Het is aannemelijk dat we meer wensen voor verwervingen en ontwikkelingen hebben dan dat we mogelijkheden daarvoor hebben. Om de geschikte verwervingsopties te kunnen prioriteren kan de beantwoording van de volgende vragen als leidraad dienen. Het doel hierbij is om over-all een zo groot mogelijke 'plus' te realiseren voor de gemeente Lelystad

- Financieel en risico's:
    - Tot welk financieel resultaat leidt de (her)ontwikkeling van de locatie naar verwachting, rekening houdend met het t.z.t. weer aanvullen van het verwevingsbudget?
    - Met welke financiële risico's moeten we rekening houden bij de verwerving en de ontwikkeling die bij de verwerving hoort.
- Beleidsmatig:
    - Leidt de (her)ontwikkeling van de locatie tot het realiseren van beleidsdoelstellingen die anders niet of tegen veel hogere kosten (financieel, maar ook anderszins) gerealiseerd zouden worden?
    - Kan de aankoop onderbouwd worden op basis van de tien aankoopargumenten?
    - Welke locatie scoort het best op de integrale beoordeling zoals opgenomen in de nota grondbeleid? Zet hiervoor de verschillende aankoopmogelijkheden voor een grond- en vastgoedportefeuille naast elkaar.
- Juridisch:
    - Kunnen we de locatie met de inzet van de beschikbare instrumenten in eigendom verkrijgen?
- Praktisch:
    - Kunnen we voldoende capaciteit binnen de beschikbare tijd organiseren om het benodigde uitzoekwerk uit te voeren?

Voor de hoogst scorende locaties leggen we een advies neer bij het college om over te gaan tot verwerving, of daar in ieder geval een poging toe te doen. Mocht de verwerving van een of meerdere van deze locaties niet lukken of niet voor een voor de gemeente acceptabele prijs, dan kan worden geprobeerd locaties die minder hoog scoren te verwerven.

3.4 Verwervingsinstrumenten

De aankoop zelf kan op verschillende wijze tot stand komen. Daarvoor kunnen we de vier mogelijke instrumenten gebruiken die hieronder[1] genoemd zijn.

Minnelijke grondverwerving: We gaan eerst met de eigenaar van de gronden in gesprek om de mogelijkheden en voorwaarden tot aankoop daarvan door de gemeente te bespreken. Het gaat hier om een vrijwillige en ongedwongen verkoop van grond waarbij de gemeente als private partij concurrerend aan de markt deelneemt. Parallel aan de minnelijke verwerving kunnen we ook de instrumenten voorkeursrecht en onteigening inzetten.

Voorkeursrecht: De wet geeft gemeenten de mogelijkheid om een voorkeursrecht te vestigen. Dit is geregeld in het aanvullingsspoor grondeigendom van de Omgevingswet. Op deze manier kunnen we eigendomsverhoudingen in een plangebied bevriezen. Als we een voorkeursrecht vestigen op een locatie, kunnen eigenaren de locatie alleen verkopen als zij die eerst aanbieden aan de gemeente. Dit instrument gaat grondspeculatie tegen. Het is functioneel als we plannen hebben om een locatie te ontwikkelen waar we zelf graag directe invloed willen uitoefenen. Het geeft ons vanwege het publiek belang de kans om een betere positie in te nemen ten opzichte van private ontwikkelende partijen.

[1] bron: website Informatiepunt Leefomgeving; regelgeving > omgevingswet > introductie > totstandkoming

Het is daarmee een belangrijk instrument bij zowel een actieve grondproductierol als bij een samenwerkende en faciliterende rol waar we zelf actieve regie op een ontwikkeling willen voeren.

Onteigening: Onteigenen is één van de zwaarste instrumenten die we kunnen inzetten. Het is het ontnemen van grondeigendom in het algemeen belang voor het ontwikkelen, gebruiken of beheren van de fysieke leefomgeving. De onteigende partij ontvangt hiervoor een vergoeding op basis van volledige schadeloosstelling. Onteigenen is alleen mogelijk als dit echt noodzakelijk is (algemeen belang, noodzaak en urgentie). Ook de onteigening is wettelijk geregeld in het aanvullingsspoor grondeigendom van de Omgevingswet.

Kavelruil: Dit is een vorm van gebiedsinrichting waarbij minimaal 3 partijen vrijwillig hun onroerende zaken ruilen. In een kavelruilovereenkomst leggen zij de nieuwe verdeling van onroerende zaken (al dan niet met compensatie) vast. De inschrijving in de openbare registers van de kavelruilakte daarna leidt tot de gewenste eigendomsoverdracht.

Locaties worden zoveel mogelijk minnelijk aangekocht tegen marktconformeprijzen en voorwaarden. We willen zeker een eerlijke prijs betalen maar tegelijkertijd willen we ervoor waken dat we te veel betalen voor incourant vastgoed dat ons mogelijk wordt aangeboden vanuit de markt.

Daarvoor wordt een grondaankoop onderbouwd met een taxatie van tenminste één onafhankelijke deskundige en van een onderhandelingsstrategie

Indien een minnelijke aankoop niet lukt, dan maken we een heroverweging van onze ontwikkel- en samenwerkingsstrategie. We sluiten daarbij de route van onteigening niet uit.

Bijlage: Werkproces aankopen van gronden en vastgoed

Inleiding:

Dit werkproces is vormgegeven om sturing te geven aan het proces om te komen tot een aankoop van gronden of vastgoed. Het vormgeven van een dergelijk proces is tot op heden nog niet gedaan. Door het proces vast te leggen zal leiden tot een efficiënter proces, waarbij de verschillende stakeholders hun taak weten en kunnen uitvoeren.

Processtappen:

Stap 1: Wat is de aanleiding?

Binnen deze stap wordt bepaald wat de aanleiding is voor het verwerven van de gronden of het object. Dit kan een concrete vraag zijn vanuit de organisatie of een locatie die ter aankoop wordt aangeboden (rechtstreeks bij de gemeente of open op de markt). Deze stap is beschreven onder de stap “de verwervingsopties”.

Stap 2: Eerste afstemming kerngroep.

Binnen deze stap vindt er een eerste afstemming plaats door de kerngroep. Hierbij wordt bepaald aan de hand van een aantal vragen of het zinvol is om het proces verwerving in gang te zetten. De beoordeling komt op basis van de afwegingen die staan beschreven bij “de weging van de mogelijke verwervingslocaties”:

- Financieel en risico’s
- Beleidsmatig
- Juridisch
- Praktisch

Aan de hand van de uitkomst van bovenstaande vragen zal het vervolg bepaald worden.

Stap 3a: Verwerven van gronden.

Binnen deze stap wordt verder uitgezocht of de gronden verworven moeten worden. Daarbij zal ook een uitwerking gemaakt worden van de (her)ontwikkeling van de locatie. Deze uitwerking is zowel ruimtelijk, als financieel, als beleidsmatig van aard. Van dit proces is grondzaken de opdrachtgever. Op het moment dat de gronden verworven worden waarbij de aanleiding vanuit een programma komt is naast grondzaken ook de programmamanager opdrachtgever.

Eenvoudige casussen worden door grondzaken zelf opgepakt. Het is hierbij belangrijk om samen te werken met concern control en andere adviseurs binnen de organisatie rondom eventueel programma. Complexe vraagstukken zijn vraagstukken welke beleidsterrein overstijgend zijn. Deze vraagstukken samen met vraagstukken vanuit een programma worden uitgezet bij projectmanagement t.b.v. de integrale afstemming en inhoudelijk opgepakt door de verschillende teams, waaronder grondzaken.

Stap 3b: Verwerven van vastgoed.

Binnen deze stap wordt verder uitgezocht of het vastgoed object verworven moet worden. Van het proces rondom vastgoed is asset vastgoed de opdrachtgever. Hierbij geldt ook dat als

vastgoed vanuit een programma verworven wordt de programmamanager ook opdrachtgever is.

Een uitzondering hierop is vastgoed dat verworven wordt om te slopen, waarop geen tijdelijk beheer noodzakelijk is. In dat geval wordt het als een verwerving van grond gezien (als in stap 3a).

Een eenvoudige casus kan door vastgoed zelf opgepakt worden. Het aanhaken van grondzaken, concern control en eventuele overige interne adviseurs is hierin belangrijk. Complexe vraagstukken lopen worden uitgezet bij projectmanagement t.b.v. de integrale afstemming en inhoudelijk opgepakt door vastgoed.

Financiën:

Grondzaken beschikt over een voorbereidingskrediet voor strategische aankopen. Dit voorbereidingskrediet is bestemd voor de onderzoekskosten om het verwervingsproces te doorlopen. Interne adviseurs kunnen hier hun uren boeken, hetzelfde geldt voor ondersteuning vanuit projectmanagement. Eventuele externe onderzoekskosten voor een haalbaarheidsonderzoek kunnen ook vanuit dit krediet bekostigd worden. De kosten van het voorbereidingskrediet dienen te landen in de GREX in het geval van grondaanschaf en in exploitatie op het moment dat vastgoed verworven wordt.