

# ONGEVRAAGD MAAR NIET ONGEWENST!

Unsolicited Proposals als alternatief voor selectieprocedures om de woningbouwproductie te versnellen.

*Het versnellen van de woningbouw is al jaren een hersenkraker voor gemeentes. De woningtekorten zijn nijpend en door de stijgende huizenprijzen haken mensen noodgedwongen af van de koopmarkt. Het einde van deze problemen lijkt dan ook nog niet in zicht. De woningmarkt zit op slot en de bouw van nieuwe woningen wordt extra belemmerd door steeds hogere kwalitatieve eisen en politieke dilemma's zoals de stikstof problematiek. De afgelopen jaren is daarom hard nagedacht over de vraag hoe de woningbouwproductie kan worden versneld. Zo is er veel aandacht voor het eenvoudiger en sneller maken van selectieprocedures. Dit resulteerde onder andere in de opkomst van partnerselecties. Selectieprocedures gaan echter uit van een eerste initiatief vanuit de gemeente: zij hebben een stuk grond waar zij een ontwikkeling mogelijk willen maken. Maar wat gebeurt er als het initiatief vanuit de markt komt in de vorm van een 'Unsolicited Proposal'? Hoe gaat u daar als gemeente effectief mee om?*



**W**at is een Unsolicited Proposal? Waarom is het goed om open te staan voor deze ontwikkelvorm? En welke afwegingen moet een gemeente maken bij de keuze om wel of niet akkoord te gaan met een Unsolicited Proposal? Wij nemen u in dit artikel mee in de belangrijkste kenmerken en aandachtspunten van deze ongevraagde marktvoorstellen. Het doel: effectief inzetten van deze voorstellen om de woningbouwproductie te versnellen.

## WAT IS EEN UNSOLICITED PROPOSAL?

Een Unsolicited Proposal (hierna: UP) is de Engelse benaming voor een ongevraagd voorstel vanuit de markt om een stuk grond dat in eigendom is van de gemeente te kopen en te ontwikkelen. Een UP is een een-op-een procedure waarbij niet met meerdere partijen wordt gesproken maar direct met één partij wordt onderhandeld. Belangrijk kenmerk van een UP is dat er geen voorafgaande uitvraag vanuit de gemeente is geweest. De marktpartij heeft zelf een kans gezien en klopt aan bij de gemeente met een voorstel voor een ontwikkeling. Vaak bezit een marktpartij al gronden in de omgeving en ziet kansen voor grotere plannen.

### OPENSTAAN VOOR UP'S LEIDT TOT NIEUWE INITIATIEVEN

*Het ontwikkelvoorstel voor 700 woningen in de Parkhaven aan de rand van het Euromastpark in Rotterdam is een goed voorbeeld dat openstaan voor UP's leidt tot nieuwe initiatieven. In 2017 stelde de gemeente Rotterdam een woonakkoord vast waarin ze marktpartijen opriep om te komen met ongevraagde voorstellen voor woningontwikkelingen op nieuwe locaties in Rotterdam. De ontwikkelcombinatie Parkhaven Partners diende hierop een voorstel in voor een ontwikkeling naast de Euromast. Het initiatief werd met enthousiasme ontvangen door de Rotterdamse wethouder voor stedelijke ontwikkeling Bas Kurvers. Momenteel vinden er gesprekken plaats met de buurt en wordt de haalbaarheid van het project onderzocht.*

## WAT ZIJN VOORDELEN VAN EEN UNSOLICITED PROPOSAL?

Een UP kent drie belangrijke voordelen ten opzichte van andere selectieprocedures:

### 1. Eenvoudig en snel gebiedsontwikkeling op gang brengen

Het aanvaarden van een UP is een eenvoudige en snelle methode om gebiedsontwikkeling op gang te brengen. Omdat de gemeente zelf geen proces hoeft op te starten voor een uitvraag en omdat er geen selectieprocedure doorlopen hoeft te worden kan een relatief grote tijdswinst worden behaald.

### 2. Snel en efficiënt samenwerking starten

UP's zijn een snelle en efficiënte manier om een samenwerking te starten. Wanneer een gemeente ingaat op een UP wordt direct contact met de indienende partij opgestart. Zowel vanuit de markt als de gemeente vraagt dit een beperktere capaciteit/inzet. Dit is anders dan wanneer de gemeente een selectieprocedure doorloopt. Daarnaast staat het de gemeente bij een UP vrij om mee te denken en te sturen om de plannen van de indienende partij te optimaliseren zodat deze goed aansluiten bij de gemeentelijke doelstellingen.

### 3. Creativiteit markt beter benutten

UP's zorgen ervoor dat de creativiteit en vindingrijkheid van de markt optimaal wordt benut. Hierdoor kunnen ontwikkelkansen ontstaan die een gemeente zelf nog niet had opgemerkt of had kunnen uitwerken.

## HOE MAAK JE EEN UP TOT EEN SUCCES?

De voordelen van UP's zijn, zoals hiervoor beschreven, duidelijk. Het kan zorgen voor snellere, eenvoudigere en creatieve ontwikkelprocessen. Om UP's succesvol te maken moet echter ook juist om worden gesprongen met de uitdagingen die UP's met zich meebrengen:

### 1. Hoge plankwaliteit zonder concurrentie organiseren

Bij een een-op-een samenwerking wordt geen concurrentie georganiseerd. Concurrentie wordt vaak gebruikt als een middel om partijen een stap extra te laten zetten. Immers om te winnen moet je het beter doen dan de concurrent. Het is echter onjuist om te denken dat zonder concurrentie deze plankwaliteit niet kan worden bereikt. Een UP is een bijzondere vorm van een-op-een samenwerking. Het initiatief komt uit de markt en niet vanuit de gemeente. Daardoor zit de marktpartij niet zondermeer gelijk aan tafel, zij moeten de gemeente eerst overtuigen dat hun plan het beste plan is voor de locatie of het gebied. Is dit niet het geval dan kan de gemeente alsnog kiezen een selectieprocedure te organiseren.

### 2. Aanbestedingsrichtlijn inpassen

Het aangaan van een een-op-een samenwerking is niet altijd mogelijk. Is er sprake van een overheidsopdracht boven de drempelwaarden of een opdracht met een vaststaand grensoverschrijdend belang, dan moet worden aanbesteed. In dit geval kan echter worden bezien of het mogelijk is het aanbestedingsplichtige deel van de opdracht separaat op de markt te brengen (Reiswijzer, 2019). De verkoop van grond valt in de regel niet onder de Europese aanbestedingsrichtlijnen. Fakton kan helpen bij de vraag of de aanbestedingsrichtlijnen moeten worden toegepast voor specifieke vastgoed- en gebiedsontwikkelingen.

### 3. Door kaders en richtlijnen sturingshandvatten organiseren

Gemeentes hebben in beginsel weinig sturing op welk voorstel wordt ingediend. Dit punt is grotendeels te mitigeren door duidelijke kaders en richtlijnen te stellen voor het indienen van UP's. Hierover leest u verderop in dit artikel meer.

---

*Onze stelling is dat gemeenten met UP's sterke en creatieve plannen uit de markt kunnen halen als ze de juiste kaders en randvoorwaarden scheppen voor het indienen en behandelen van UP's. Daarom schetsen wij een beoordelingskader met concrete handvatten hoe een gemeente met de uitdagingen, die een UP met zich meebrengt, om kan gaan.*

---

## WELKE AFWEGINGEN ZIJN NODIG BIJ DE KEUZE VOOR EEN UNSOLICITED PROPOSAL?

Voor een gemeente is het van belang de voordelen en nadelen van een UP op de juiste manier af te wegen en te beoordelen. De Reiswijzer (2019) benoemde hiervoor al een aantal

strategische en juridische afwegingen. Wij vulden deze afwegingen aan en voegden inhoudelijke afwegingen toe.

Hieruit komt een beoordelingskader voort dat gemeentes helpt bij het nemen van een besluit over een ongevraagd ontwikkelvoorstel. Daarnaast stuurt een beoordelingskader marktpartijen (vooraf) in de juiste richting. Zo voorkom je als gemeente dat er incomplete voorstellen worden ingediend en voor marktpartijen is direct duidelijk wanneer hun UP positief wordt beoordeeld.

Het is belangrijk dat de gemeente transparant handelt bij het maken van een afweging over het wel of niet akkoord gaan met een UP. Dit transparant handelen richt zich niet alleen op andere marktpartijen die gelijke kansen moeten krijgen. De transparantie richt zich ook op het proces van besluitvorming over het UP. Hoe beoordeelt de gemeente of een UP wenselijk is of niet? Hoe steekt het proces in zijn werk en hoe ziet het beoordelingskader eruit?

Wij adviseren hiervoor een duidelijk beoordelingskader op te stellen. In het kader hiernaast beschrijven wij de belangrijkste aspecten om mee te nemen in dit beoordelingskader.

Samen met u kunnen wij dit beoordelingskader concreetiseren en passend maken op de situatie, wensen en eisen binnen uw gemeente.

## CONCLUSIE

Het verkopen van te (her)ontwikkelen gebouwen of gebieden aan marktpartijen kan beter dan nu vaak gebeurt. Nog te vaak is bij dit soort verkopen sprake van lange procedures, hoge tenderkosten, lage win-kansen en onduidelijke beoordelingscriteria. Verkopende partijen zoals gemeenten zijn vaak terughoudend bij een-op-een samenwerkingen en zien een Unsolicited Proposal als onwenselijk.

Onze stelling is dat gemeenten met Unsolicited Proposals sterke en creatieve plannen uit de markt kunnen halen als ze de juiste kaders en randvoorwaarden scheppen voor het indienen en behandelen van UP's. Vooral bij complexe gebiedsontwikkelingen waar een groot aantal uitdagingen zoals de versnelling van de woningproductie, de energietransitie, hittestress, inclusiviteit en bereikbaarheid moeten worden aangepakt. Gebruik voor deze uitdagingen juist de voorstellen en creativiteit van de markt.

Wij adviseren diverse gemeentes over verkoopbeleid en verkoopprocedures in relatie tot het versnellen van de woningbouwopgave. Dit kan op verschillende manieren, afhankelijk van de specifieke casus. Eerder schreven wij hoe Verkoop in Dialoog en Partnerselectie kunnen bijdragen aan het versnellen van de woningbouwopgave. Wij zien Unsolicited Proposals als een alternatief instrument dat als alternatief kan dienen voor de huidige selectieprocedures.

Samen met u kunnen wij een afwegingskader voor Unsolicited Proposals opstellen. Daarnaast kunnen wij ook advies en ondersteuning bieden bij het beoordelen van ingezonden marktvoorstellen.

Bent u geïnteresseerd in Unsolicited Proposals? Neem dan contact op met Madelon Lageveen, Director bij Fakton Consultancy, via [m.lageveen@fakton.com](mailto:m.lageveen@fakton.com) of Daniëlle Veenhof, Consultant bij Fakton Consultancy, via [d.veenhof@fakton.com](mailto:d.veenhof@fakton.com).

## BELANGRIJKE ASPECTEN BIJ HET OPSTELLEN VAN EEN BEOORDELINGSKADER VOOR UNSOLICITED PROPOSALS

### VORMVEREISTEN

- Hoe moet een marktpartij een UP kenbaar maken bij de gemeente?
- Welke informatie moet een UP minimaal bevatten? Bijvoorbeeld: een beschrijving van het plan, uitleg over aantoonbare meerwaarde voor het gebied, informatie over haalbaarheid en fasering, een onderbouwing van het grondbod en een voorstel voor samenwerking.

### PROCEDURE

- Hoe verloopt het proces van indiening van een UP? Bijvoorbeeld: een check op de vormvereisten, inhoudelijke gesprekken plannen, GO/NO GO moment, samenwerkingsafspraken vastleggen in een intentieovereenkomst, afspraken over de duur/looptijd en eindigheid van een initiatief.
- Hoe worden afspraken/ spelregels vastgelegd? Er worden afspraken gemaakt over onder andere planning, go en no-go momenten, start bouw, minimum grondbod, verdeelsleutel, (verrekenbare) reserveringsvergoeding, exit strategie en een eventuele terugleverplicht.

### UITSLUITINGS- EN BEOORDELINGSCRITERIA

#### *Juridische afweging:*

- Wordt voldaan aan de juridische kaders?
  - Nationale of Europese aanbestedingsrichtlijnen staan een UP niet in de weg.
  - Het voorstel is marktconform er doen zich geen staatssteun risico's voor.
  - De besluitvorming over het UP is transparant en voorzien van deugdelijke informatie.

#### *Strategisch afweging:*

- Wanneer is een UP wenselijk voor de gemeente? Bijvoorbeeld wanneer het gaat om eenvoudige ontwikkelingen van een kleine omvang.
- Op welke type locaties is een UP wenselijk?
- Onder welke voorwaarden kan op een UP worden ingegaan?
- Aan welke minimale eisen moet de partij die een UP indient voldoen?
- Hoe moet de gemeente omgaan met de duur, looptijd en eindigheid van een UP?

#### *Inhoudelijke afweging:*

- Draagt het UP bij aan versnelling van de woningbouw?
- Voldoet het marktvoorstel aan de gemeentelijke randvoorwaarden?
- Sluit het marktvoorstel aan bij de visie van de gemeente op de stad en het specifieke gebied?
- Geeft het marktvoorstel op een goede manier invulling aan de gemeentelijke ambities? Bijvoorbeeld: voorstel heeft aandacht voor kwetsbare doelgroepen.
- Kan de indiener overtuigen dat deze zijn UP ook kan waarmaken (in goede samenwerking met de gemeente)?