

Beantwoording vragen PVV-fractie t.b.v. interpellatie, ex art. 46 RvO, in de Statenvergadering- ring van 6 november 2017 over de verkoop van de kavels / woning aan de Dolderseweg te Huis ter Heide.

Algemene toelichting GS:

Tijdens de commissie vergadering RGW van 23 oktober jl. zijn n.a.v. de inspraakreactie van de heer Jung er door uw Staten vragen gesteld over de kwestie "Verkoop kavels Dolderseweg 50-56 in Huis ter Heide". Gedeputeerde Maasdam heeft hierop toegezegd de Staten nader te informeren alvorens onomkeerbare stappen te zetten in de verkoopprocedure.

Om de leden van de commissie RGW en de overige Statenleden in staat te stellen zich een zo volledig mogelijk beeld te vormen van de feitelijke gang van zaken bij de verkoopprocedure en de rechtmatigheidsvragen, zullen wij, voorafgaand aan de commissievergadering van 27 november, in de griffiekamer de onderstaande stukken voor u ter inzage leggen. Hiervoor geldt strikte vertrouwelijkheid. De betreffende documenten bevatten onder andere vertrouwelijke bedrijfsgegevens en gegevens met betrekking tot de financiële en economische positie van de provincie. Openbaarmaking van deze documenten zou de concurrentiepositie de provincie, van betrokken derden en/of de onderhandelingsstrategie van de provincie kunnen ondermijnen/schaden. Deze belangen zijn wettelijk beschermd (op grond van de Wet openbaarheid bestuur Wob)

1. **Stukken Wob-procedure:** het gaat hier om twee sets stukken:
 - De volledige documenten e.d. die in het kader van het WOB-verzoek van de heer Jung van belang zijn en een rol spelen in de beoordeling van de verkoopprocedure,
 - de documenten e.d. zoals ze zijn openbaar gemaakt en verzonden naar de heer Jung in het kader van zijn Wob-verzoek van 26 juni. Daarbij is ook ons Wob-besluit opgenomen met daarin de onderbouwing voor het niet of gedeeltelijk openbaar maken van een aantal van die documenten. (hier rust uiteraard geen geheimhouding op)
2. **Advies van advocatenkantoor Van Benthem & Keulen:**

Naar aanleiding van de bezwaren en klachten van de familie Jung en onze toezegging om nog eens kritisch te kijken naar het verloop van de procedure, hebben wij advies ingewonnen bij advocatenkantoor Van Benthem & Keulen. Wij hebben hen de volgende drie vragen voorgelegd:

 - Is proces rechtmatig verlopen?
 - Is de provincie geld misgelopen?
 - Kan de verkoop en levering aan beoogd koper nog worden teruggedraaid?

Hun advies bevat een helder antwoord op deze drie vragen.
3. **Offertes makelaars:** De commissie RGW heeft ook vragen gesteld over de marktconformiteit van de gehanteerde vraagprijzen in de procedure. Om uw Staten daarin ook een beter inzicht te verschaffen hebben wij besloten ook de offertes van de vier makelaars (die in september 2016 hebben meegedaan met de (meervoudig onderhandse) aanbestedingsprocedure) alsmede de drie taxaties uit 2013 van de betrokken bouw kavels ter inzage leggen in de griffiekamer.

Beantwoording vragen: ··Waarom is er geen te koop bord geplaatst langs de drukke provinciale weg zoals geadviseerd?

Wij nemen aan dat u in de vraagstelling doelt op het advies van de makelaar in de opdracht om projectborden langs de N238 te plaatsen. Wij zagen daar geen meerwaarde in gegeven het feit dat door de signalen uit de markt is gekozen voor een

snelle en onvoorwaardelijke verkoop. Daarom werd gekozen voor een korte inschrijfprocedure voor zowel particulieren als projectontwikkelaars. Bij een lange (maanden durende) verkoopprocedure, bijv. bij 8 kavels voor twee-onder-een kap woningen zou een dergelijk projectbord meerwaarde hebben. Niet in deze omstandigheden. Dat de wijze van in de markt zetten van de kavels effectief was, blijkt in elk geval uit het aantal hits op de betrokken kavels op Funda: variërend per kavel van 1116 tot 3549.

Overigens is de inschrijvingsprocedure door de makelaar ook aangemeld op het uitwisselingssysteem van de NVM. Daarop zijn alle NVM-Makelaars aangesloten. Dus ook die in Zeist en Den Dolder. Op deze wijze is de inschrijfprocedure breed en toegankelijk ingericht.

Waarom een makelaar uit Soest met geen enkele activiteit in de omgeving?

Voor de opdracht van de begeleiding van de verkoop van de betrokken bouw kavels is in september 2016 een meervoudig onderhandse aanbestedingsprocedure gevolgd, waarbij 4 makelaars hebben geoffreerd. Een van deze offertes heeft de PVV-fractie bij het interpellatieverzoek gevoegd. De betrokken kantoren waren gevestigd in Soest, Amersfoort en Zeist. Op basis van de gunningscriteria is de keuze gemaakt voor de makelaar met vestigingen in Amersfoort en Soest. De keuze voor het betrokken makelaarskantoor werd ingegeven door gebleken ervaring in dit specifieke (duurdere) marktsegment, met de verkoop in de directe omgeving van de Dolderseweg en Amersfoortsestraat, met de verkoop van grote bouw kavels en natuurlijk de bemiddelingskosten. Deze criteria zijn in oktober 2016 besproken in de Stuurgroep Vliegbasis Soesterberg, waarin naast de provincie de gemeenten Soest en Zeist zitting hebben (bron: beantwoording schriftelijke vragen PVV dd. 10-10-2017). Uit de ons bekende informatie bleek dat de geselecteerde makelaar zeker voldeed aan de eis dat dat deze ervaring moest hebben met verkopen in het betreffende gebied (rondom de Vliegbasis)

Waarom laat u toe dat een relatie van de makelaar eerder geïnformeerd werd dan andere kandidaten?

Het (bestuurlijke) besluitvormingsproces rond de verkoop van de 4 bouw kavels heeft gelopen van juni 2016 tot half april 2017. Het voornemen tot verkoop als zodanig was dus al eerder bekend dan het besluit over de uiteindelijke inrichting van dat verkoopproces. Bijvoorbeeld bij de 4 makelaars die offerte hebben uitgebracht voor de bemiddelingsopdracht. Daarom hebben zich ook al geruime tijd voor de besluitvorming over de definitieve inrichting van de inschrijfprocedure belangstellenden gemeld; ook bij ons. De spreker dhr. Jung in de Cie. RGW van 23 oktober is daarvan een voorbeeld. Hij deed dat in maart 2017.

Het enkele feit dat de partij, die de bieding heeft gewonnen, al in het najaar van 2016 van het voornemen tot verkoop op de hoogte kwam via de makelaar aan wie wij een bemiddelingsopdracht hadden verstrekt, is niet bepalend geweest voor de uitkomst van de inschrijving. Alle geïnteresseerden, ook de betrokken marktpartij, hebben gewoon moeten meebieden. Uiteindelijk bleken er op 6 juni om 12 uur 5 biedingen te zijn binnengekomen. Dat de keuze dan op de ontwikkelaar valt, die zich als eerste

geïnteresseerde meldde, is gebeurd enkel op basis van de inhoud van zijn bieding. Door de ontwikkelaar te informeren over de voorgenomen verkoop deed de makelaar op grond van de hem per 7 november 2016 verstrekte opdracht datgene waarvoor wij hem hadden ingehuurd.

Voor wat betreft de aard van de relatie, zoals u die in uw vraagstelling noemt verwijzen wij naar de beantwoording van uw schriftelijke vragen op 10-10-2017 onder vraag 2.

Waarom is er sprake geweest van een extreem korte periode waarbinnen kandidaat-kopers konden bieden?

Bij een privaatrechtelijke verkoopprocedure via inschrijving gelden geen wettelijke eisen voor de vormgeving van die procedure; derhalve ook niet voor de periode waarbinnen geïnteresseerden kunnen bieden. In dit geval liep de periode van 12 mei 2017 (datum verschijnen op Funda) en 6 juni 2017 12.00 uur, het uiterste indieningstijdstip zoals vermeld in de verkoopbrochure en het inschrijfformulier. Dat wil zeggen over een periode van 26 dagen dus bijna 1 maand. Een dergelijke termijn is niet ongebruikelijk en daarmee in onze ogen dan ook niet extreem kort zoals u in uw vraag aangeeft. De reden om de periode niet lang te maken was de eerder genoemde bestuurlijke wens te komen tot een snelle en onvoorwaardelijke verkoop.

Waarom is er een vraagprijs genoemd? Dat is ongebruikelijk bij tenders.

Er is in dit geval geen sprake geweest van een tender maar van een privaatrechtelijke verkoopprocedure waarbij de provincie als privaatrechtelijke rechtspersoon aan het rechtsverkeer deelneemt. Voor deze privaatrechtelijke verkoopprocedure geldt, anders dan voor een aanbestedingsrechtelijke tender, geen stringente bijzondere regelgeving.

Dat hier geen sprake is van een tender hebben wij ook steeds eenduidig gecommuniceerd naar betrokkenen in de procedure.

De vraagprijs hebben wij op basis van een objectieve taxatie in overleg met de makelaar bepaald. Deze lag aanzienlijk hoger dan getaxeerde waarde, gelet op signalen die wij uit de markt hadden opgevangen. Wij zijn er bij deze handelwijze vanuit gaan dat bij deze prijsstelling rekening is gehouden met de op dat moment bekende marktomstandigheden. De uitkomst van de biedingen bevestigt deze aanname.

Waarom is de woning niet als woning aangeboden?

De staat van de bestaande woning op kavel nr. 54. was zodanig slecht en daarmee de renovatiekosten zo hoog, dat niet aannemelijk was dat er voor die woning belangstelling zou zijn. Daarmee werd ook dit perceel interessant voor gegadigden voor een bouwkaavel en hebben wij besloten de aanbieding geheel op bouwkaavels te richten. Daarmee sloten wij ook aan bij de bestuurlijke wensen van de betrokken overheidspartijen in de Stuurgroep Vliegbasis Soesterberg om de kaavels zo snel mogelijk te verkopen. Bron: brief aan de heer Jung van 18 september 2017). In de verkoopbrochure op pagina 3 is bij perceel 54 t.a.v. de woning ook aangegeven: "De

bestaande woning kunt u renoveren. Gezien de grote investeringen die hiermee gepaard gaan ligt dat niet voor de hand."

Het biedingsformulier maakt uitdrukkelijk het voorbehoud van gunning. Waarom schrijft de provincie aan een belanghebbende dat men gaat leveren vanwege te verwachten aansprakelijkheden?

Het biedingenformulier vermeld uitdrukkelijk dat "als het bod wordt geaccepteerd, dan wordt de koop zo spoedig mogelijk in een schriftelijke overeenkomst vastgelegd". Op basis hiervan zijn wij in overleg getreden met de partij van de winnende bieding om de genoemde koopovereenkomst uit te werken en vast te stellen. Daarbij is in dit geval het voorbehoud gemaakt van instemming van ons college. Pas na die instemming ontstaat een verplichting tot levering. De levering is derhalve nog niet aan de orde. Wij hebben nog geen besluit heeft genomen over de koopovereenkomst op verzoek van de Commissie RGW. Tijdens het proces van uitwerking en opstellen van de koopovereenkomst zijn verwachtingen gewekt, dat tot daadwerkelijke overeenstemming en levering zal worden gekomen. Wij hebben na de gebleken kritiek van de heer Jung op de gang van zaken tijdens de verkoopprocedure in juni 2017 eerst met alle betrokkenen onderzocht of er sprake was van onrechtmatigheden in die procedure. Nadat wij hebben vastgesteld dat zulks niet het geval was en dat de heer Jung in een brief van 18 september 2017 onderbouwd met feiten hebben meegedeeld, zijn wij het gesprek met de partij aangegaan. Deze mocht er daarom op vertrouwen dat het verloop van de verkoopprocedure in elk geval niet meer ter discussie zou worden gesteld. Van een zorgvuldig handelende overheid mag in de gegeven omstandigheden verwacht worden dat de afspraken worden nagekomen en niet eenzijdig aan de kant worden gezet.

Verwijzend naar de bijgaande stukken: waarom is er een vraagprijs gehanteerd van € 6 ton per kavel. Waarom is er geen enkele differentiatie aangebracht bij de vraagprijs?

*Er is wel degelijk gedifferentieerd in de vraagprijzen per kavel: in de verkoopbrochure, die wij hebben gehanteerd tijdens de verkoopprocedure is voor perceel 54 een prijs van €650.000 gehanteerd.(NB in de stukken die zijn bijgevoegd bij het interpellatieverzoek zit een niet volledige versie van de verkoopbrochure: de blz. 1 tm 3 ontbreken met daarin de vraagprijzen per kavel)
Bij de vraagprijsbepaling van de overige percelen is aangesloten bij de in de taxatie uit 2016 gehanteerde differentiatie*

Hoe verloopt het interne toezicht bij dergelijke processen?

Bij de afdeling UFL van de provincie is het team grondzaken ondergebracht die verantwoordelijk is voor de begeleiding van koop en verkooptransacties. Het team grondzaken voert aan- en verkopen uit en/of heeft vooral de controlerende en toetsende rol in de koop en verkoopprocessen richting de makelaar. Voorts is aan het begin en eind van het proces instemming van de Portefeuillehouder nodig. De

voorstellen daarvoor worden via het management aan de portefeuillehouder voorgelegd.

Bij deze verkoopprocedure heeft toetsing en sturing door grondzaken plaatsgehad. Deze had bij deze verkoop betrekking op o.a. de verkoopstrategie, het besluit om een brede en transparante verkoopprocedure voor zowel particulieren als projectontwikkelaars, de te hanteren periode van verkoop, en de gunning (openen van de biedingen en toetsen ervan).

Het gaat in dit geval om de verkoop van provinciale eigendommen en dus ligt de beslissingsbevoegdheid en verantwoordelijkheid ook bij de provinciale organisatie. Waar het gaat om aan-of verkopen van grond in het gebiedsproject Hart van de Heuvelrug is er de bestuurlijke toets via de noodzakelijke instemming van GS voor het totstandkomen van de koopovereenkomst

Bijlagen:

1. Brief aan de heer Jung van 18 september 2017 inzake de verkoop bouwkavels Dolderseweg
2. Beantwoording schriftelijke vragen van de PVV inzake de verkoop bouwkavels Dolderseweg van 10 oktober 2017