

VvG najaarcongres 2019

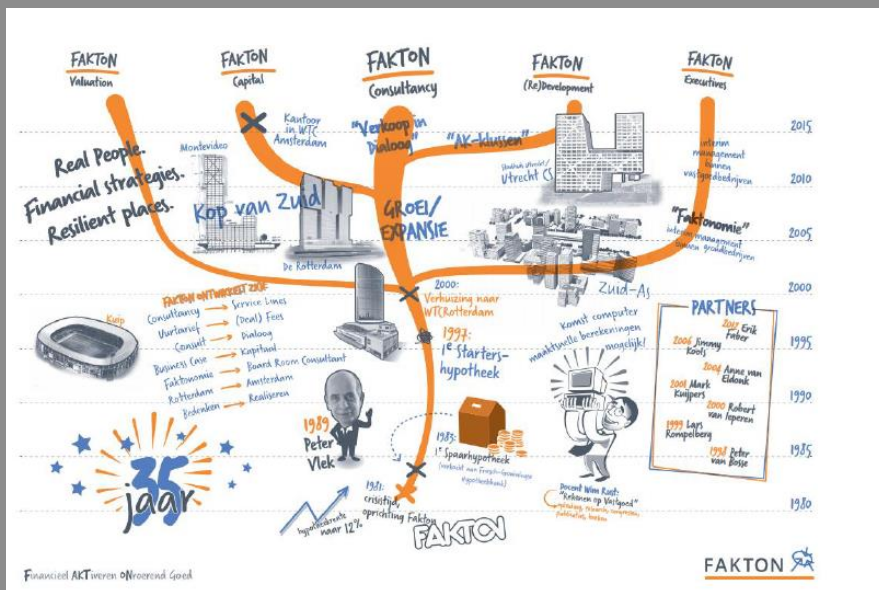
Edward van Schaijk

Fakton Executives

13 november 2019



IT TAKES TWO TO TENDER

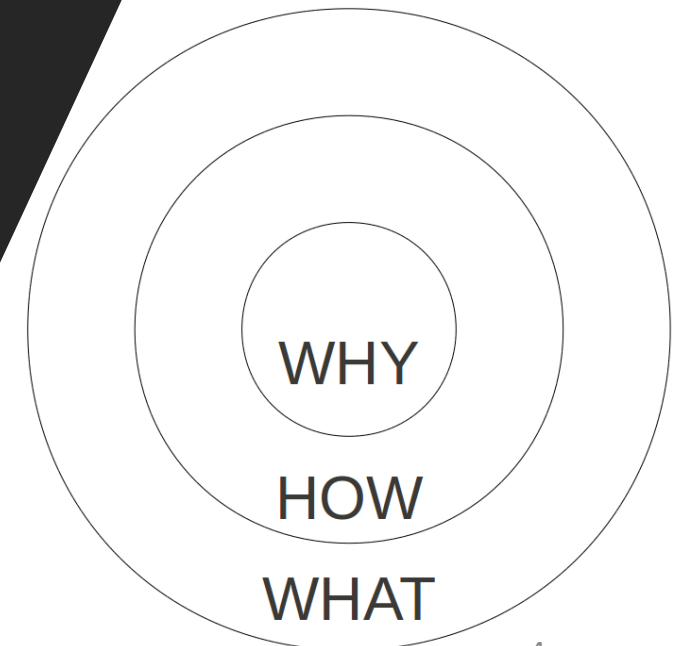


1. Waarom, hoe en wat
2. Vragen
3. Aanpak
4. Praktijk



1. Waarom, hoe en wat?

- Toekomstige exploitatie centraal
- De kracht van de plek;
- Dialoog met marktpartijen;
- Inspireer de markt;
- Waardecreatie;
- Ruimte én flexibiliteit;
- Samenwerken & leren centraal!



2. Vragen (1)

“Hoe gaan we als gemeente snel de markt op met deze bouwopgave?”

“We willen 1:1 zaken doen met een marktpartij waarmee we goede ervaring hebben, mag dat of moeten we onderhands?”

“Ik wil een procedure zonder problemen; dus geen claims en gedoe, met waarborgen van transparantie, gelijkheid, etc., hoe doe ik dat?”

Publiek-private samenwerking
bij gebiedsontwikkelingen:
sneller, beter en goedkoper

ps:
positieve prikkels tot Samenwerken



Aanbestedingscultuur zet
onnodige rem op woningbouw

Door Jan Jager

31 jul 2017 - Ontwikkelaars passen steeds vaker voor deelname aan een tender, waardoor gemeenten niet de kwaliteit krijgen die ze met tenders proberen af te dwingen. De complexiteit van duurzame, binnen gebiedsontwikkeling verhoudt zich bovendien met de complexiteit van de Nederlandse aanbestedingscultuur.

2. Vragen (2)

“Moet ik deze grond verkopen via een aanbestedingsprocedure of kan dat ook anders?”

“De markt vindt de opgave te beperkt, de procedure te kostbaar en de kans om te winnen te laag, wat nu...”?

“Ik heb interessant voorstel gekregen van marktpartij voor deze opgave; hoe gaan we daarmee om?”



2. Vragen (3)

“Wat is de meerwaarde van een tender in relatie tot de gemeentelijke doelstellingen?”

“Wat vindt de markt belangrijk bij een tender?”

“Ik vind het loslaten van de gebiedsontwikkeling als gemeente best spannend en veel regelwerk...is dat het waard?”



3. Aanpak: doelen scherp maken

Wat zijn doelen van de gebiedsontwikkeling/opgave?

- Snelle productie!
- Standaardproduct binnen strakke kaderstelling;
- Innovatieve oplossing binnen ruimere kaderstelling;
- Dus hoogste prijs of hoogste kwaliteit;
- Hoogste prijs én kwaliteit in samenhang (PKV);
- Vinden betrouwbare gebiedspartner en dus zekerheid voor langere termijn!



3. Aanpak: van buiten naar binnen...

- Drijfveren van markt mbt gemeentelijke doelen/opgave; productie, marge, profileren, markt maken, innoveren, etc;
- Gezonde business case, die kan...;
- Welk type marktpartij of marktcombinatie;



3. Aanpak: van buiten naar binnen...

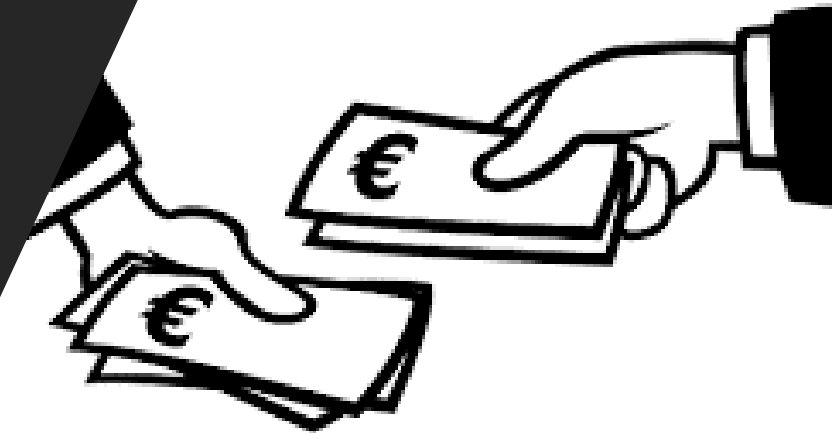
- Veel tenders in de huidige 'warme' markt; maak tenderopgave aantrekkelijk!
- Duidelijke kaders en spelregels, reële winkansen, beperk kosten dus...beperk het werk aan weerszijde van de tafel!
- Sturen op meerwaarde; laat de verrassing toe...



3. Aanpak: van achter naar voor...

Welke transactie vindt er uiteindelijk plaats?

- Gronduitgifte en/of verkoop onroerend goed;
- Gronduitgifte plus bouw- of ontwikkelopgave;
- Ontwikkelovereenkomst....met een optie;
- Uitgifteovereenkomst of exploitatieovereenkomst;
- Verkoop en/of inkoop...?;
- Let op: getrapt contracteren!



3. Aanpak: strategie

- Let op; meerdere wegen naar Rome!
- Altijd maatwerk;
- Complexiteit opgave bepaalt de route;
 1. “Bord in de tuin; te koop”
 2. Plan én prijs;
 3. Partnerselectie.



4. Praktijk: plan van aanpak

- Breng verleden goed in kaart...;
- Toezeggingen gedaan in verleden bieden geen garantie voor de toekomst!
- Creëer dialoog- en interactiemomenten met de markt;
- Maak reële planning;

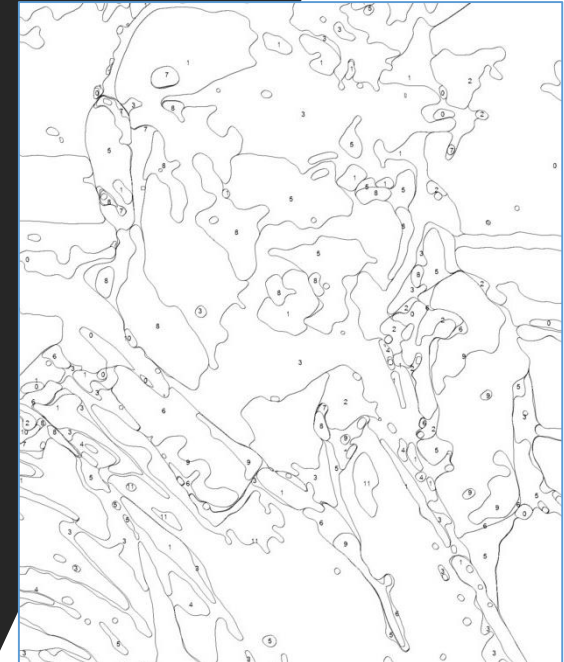
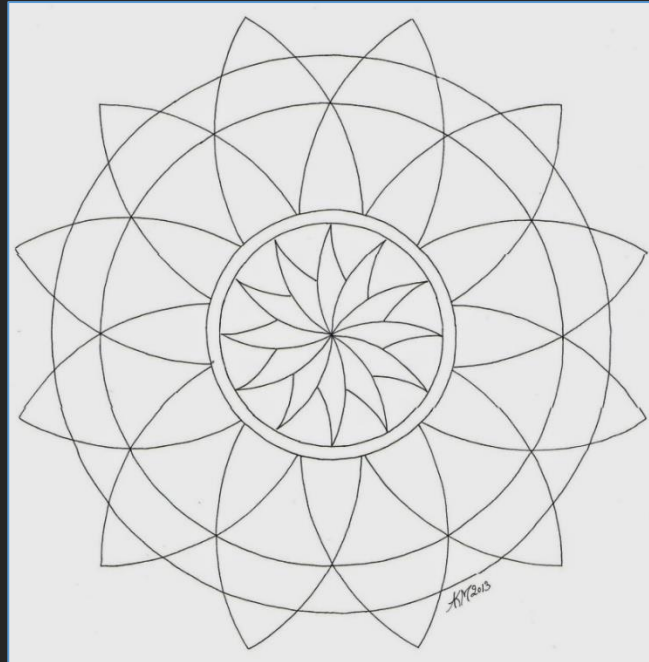


4. Praktijk: Nota van Uitgangspunten

- Nota van Uitgangspunten met concrete en dus toetsbare beleidsdoelen voor opgave (Stedenbouw, duurzaamheid, wonen, verkeer, milieu, etc.);
 - Balans tussen eisen en wensen → doelstellingen!
- Nota van Uitgangspunten → leidraden;
- Leidraad is processtuk; alle informatie in één document en op één plek!;
- Besluitvorming & mandaat;
- Communicatie;



3. Aanpak; kaderstelling



eisen

wensen

4. Praktijk: nota van uitgangspunten

- Voorbereiding consultatie, beleidskast open!
- Optie: consultatie → reflectie, aanvulling, aanscherping;
- Voorbereiding tender → definitief maken → duidelijke scope dus HELDER PROCES;
- Inrichten beoordelingsprotocol; weging!
- Besluitvorming & Communicatie.



4. Praktijk: start!

- Start tender Publicatie
- Ronde 1: indiening Aanmelding
- Ronde 2: indienen Inschrijving
 - Dialoog: ideeën en (on)mogelijkheden verkennen → sturen op waarde creatie, kleuren binnen de lijntjes...
- Inschrijvingen beoordelen → gunningcriteria;
- Deelnamevergoeding & servicegesprek!

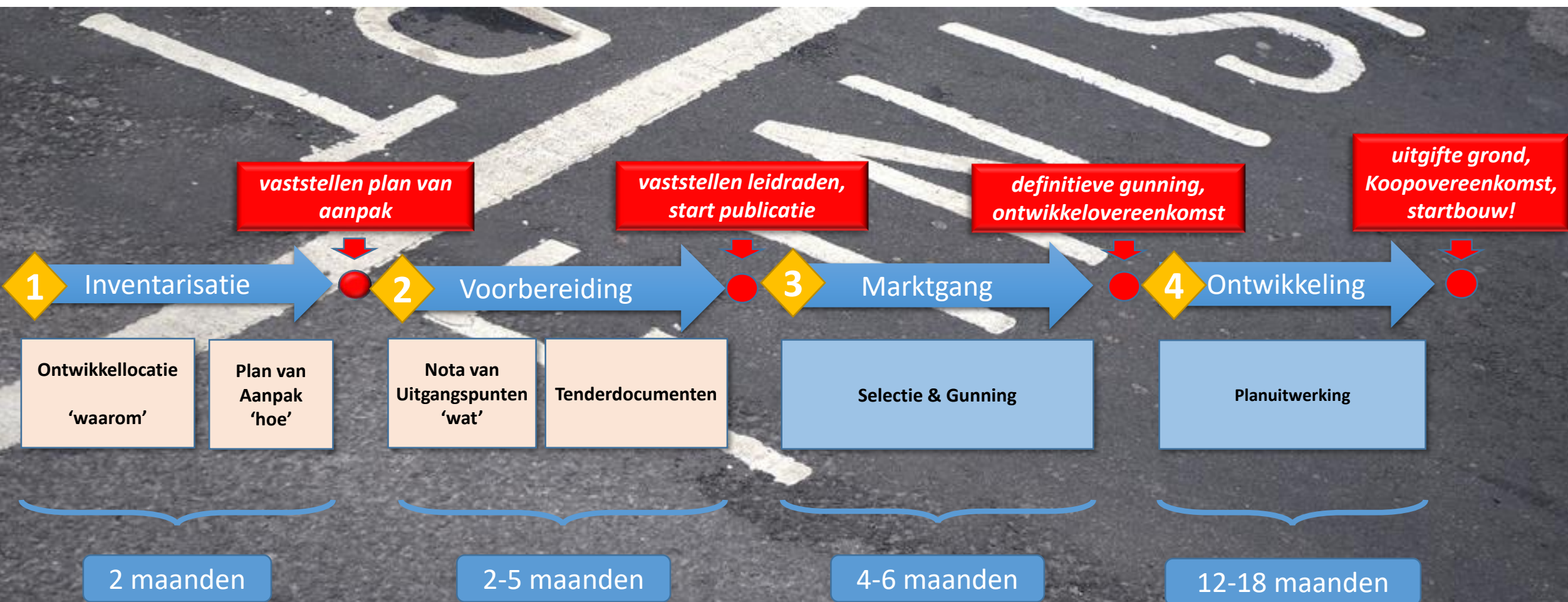


4. Praktijk: finish!

- Inschrijver met hoogste score → winnaar → contractant;
- Contract bespreking aan de hand van concept ontwikkelovereenkomst;
- Sluiten ontwikkelovereenkomst;
- Start ontwikkeling;
- Koop & Levering.



4. Praktijk: getrapte aanpak



MT ROK: doel & proces

Dir SO: Agendapost, min.
Grondwaarde, kennisgeving
besluiten b, korte proces
uitleg.

Selectiebesluit
door GAM/GO

dir SO: Agendapost tbv voorlopige
gunning en definitieve gunning en
het aangaan van een
ontwikkelovereenkomst met
winnaar (formaliteit, tenzij...),
grondreservering & exclusiviteit

dir SO: Agendapost
tbv aangaan
koopovereenkomst



Besluitvorming

Contracting

Tendering



1. Nota van uitgangspunten;
2. Plan van aanpak;
3. Intern draaiboek;
4. Notitie MT GOK;
5. Agendapost directie SO I;
6. Brieven/aankondiging tender;
7. Selectieleidraad;
8. Bijlagen bij leidraad;
 - a. Eigen verklaring
 - b. Div. modellen
 - c. Etc.

15. Brief startgesprek / dialoog 1;
16. Verslag startgesprek;
17. Briefing dialoog 2;
18. Verslag dialoog 2;
19. Nota van inlichtingen II
20. Beoordelingsformat II;
21. Beoordelingsrapport II;
22. Agendapost directie SO II;
23. Brieven afwijzing/ mededeling voorlopige gunning;

voorbereiding

1

selectiefase

2

inschrijvingsfase

3

20 dagen

4

6 weken

5

ontwikkeling

6

voorbereiding

7

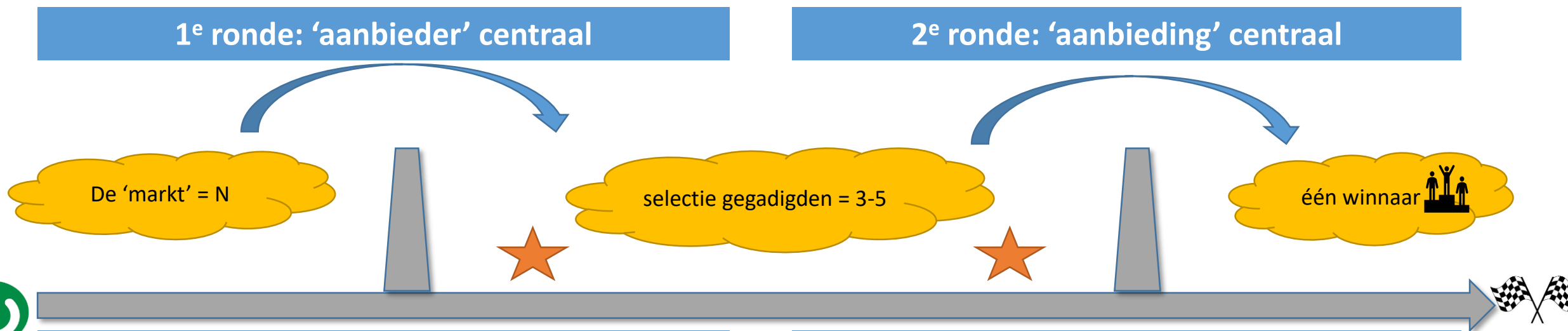
9. Nota van inlichtingen I;
10. Beoordelingsformat I;
11. Beoordelingsrapport I;
12. Brieven afwijzing / selectie;
13. Inschrijvingsleidraad
14. Bijlagen bij leidraad;
 - a. Model ovk;
 - b. Deelnameverklaring
 - c. Div. modellen

24. Ontwikkelovereenkomst
25. [regulier proces]

Contractering

Tendering

4. Praktijk: proces



Identificatie; wie is de inschrijver / combinatie;

Uitsluitingsgronden; wel of niet meedoen;

Minimumeisen; hoogte van de horde; voldoet wel of niet = knockout (econ/fin zoals omzet, solvabiliteit, bankgarantie, ook technische bekwaamheid!);

Selectie op basis van selectiecriteria; relevante referenties, visie op opgave, visie op markt, visie duurzaamheid, etc... (beoordelingssystematiek; punten toekenning).

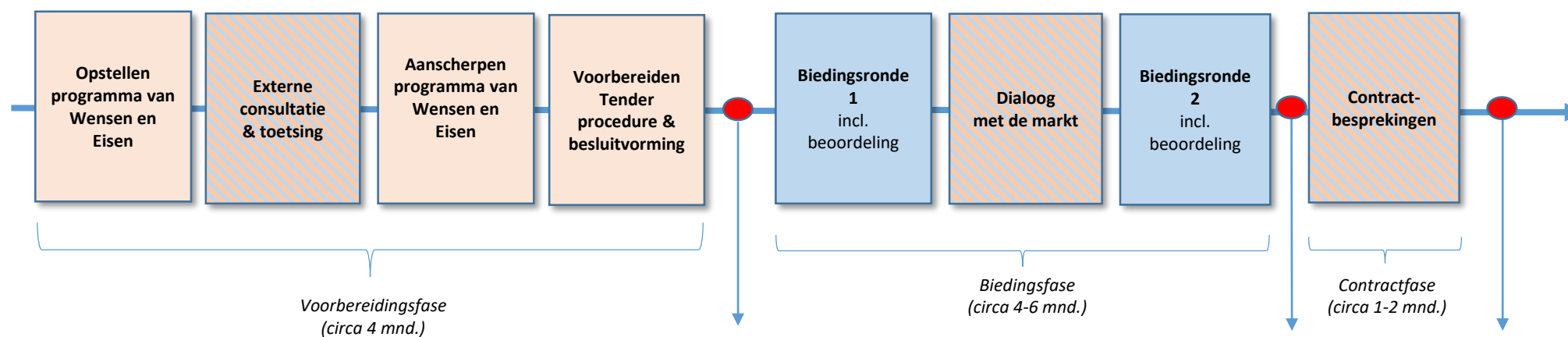
Deelnameverklaring: vooraf akkoord op procedure en eisen.

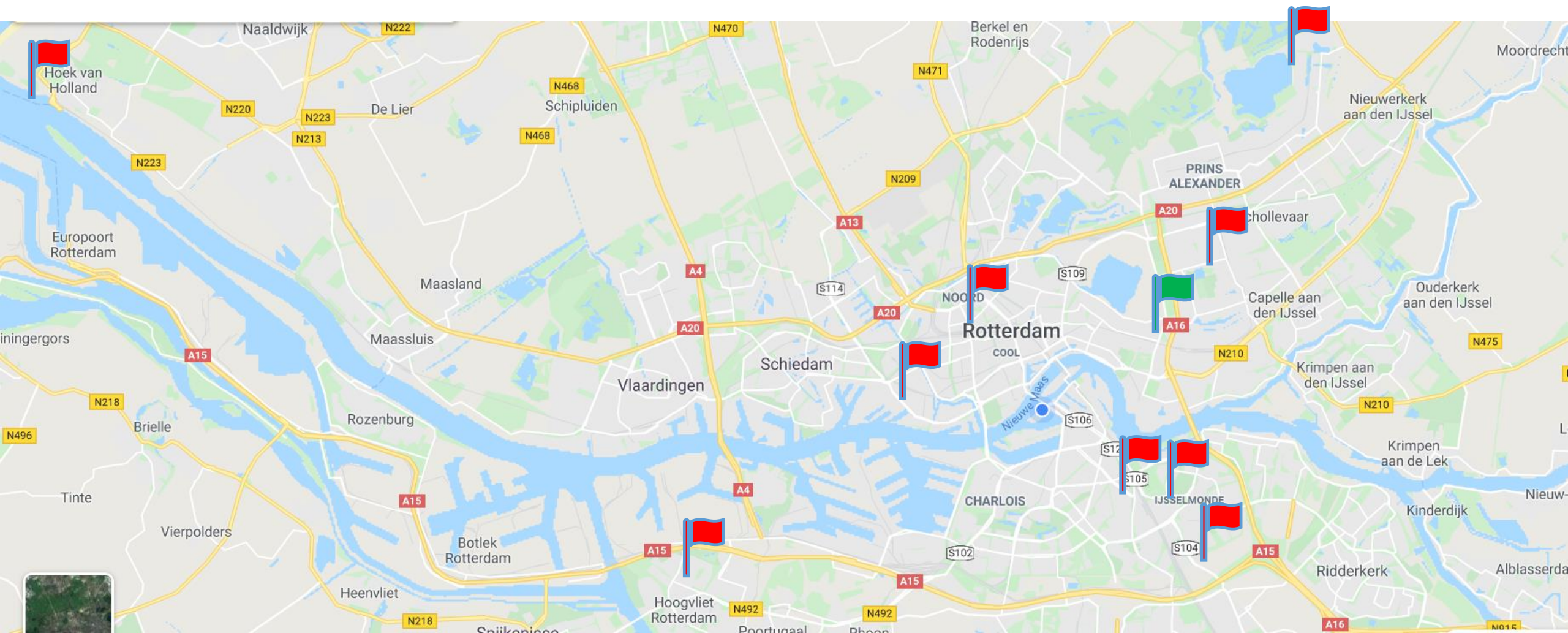
Dialoggesprekken: tenminste 2 gesprekken per partij;

Minimumeisen; minimaal groundbod, programmatoets, bestemmingsplantoets, geluid, etc. (voldoet wel of niet);

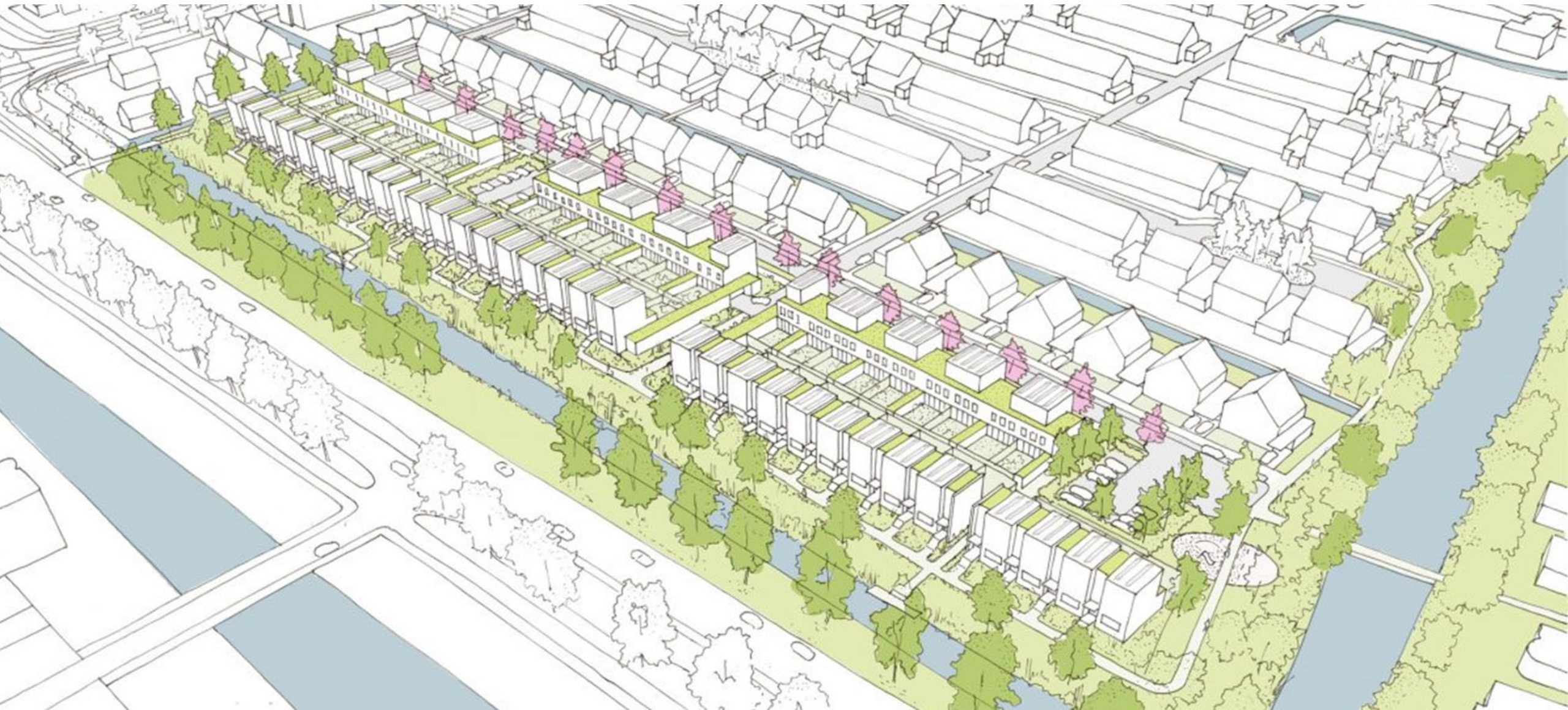
Gunning op basis van gunningcriteria; prijs & kwaliteit (beoordelingssystematiek; onderlinge weging, punten toekenning).

4. Praktijk: proces



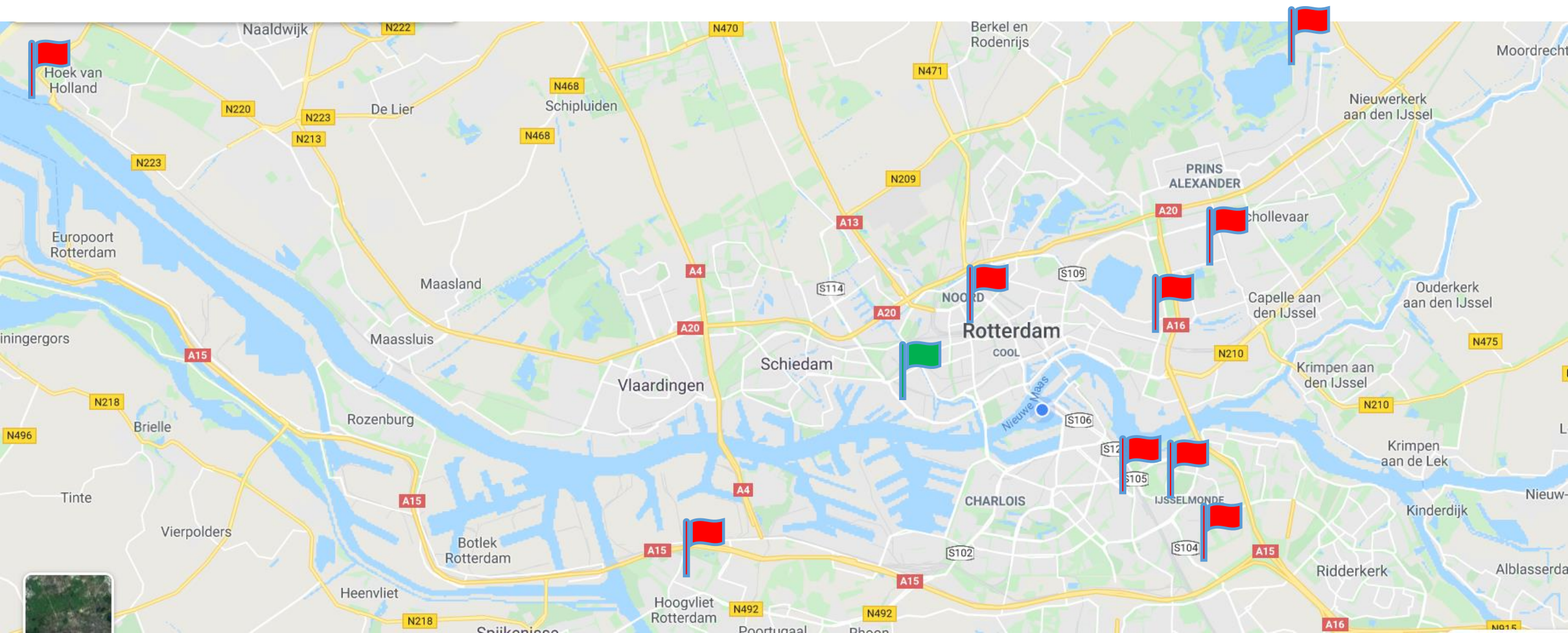


Kralingen



Kralingen





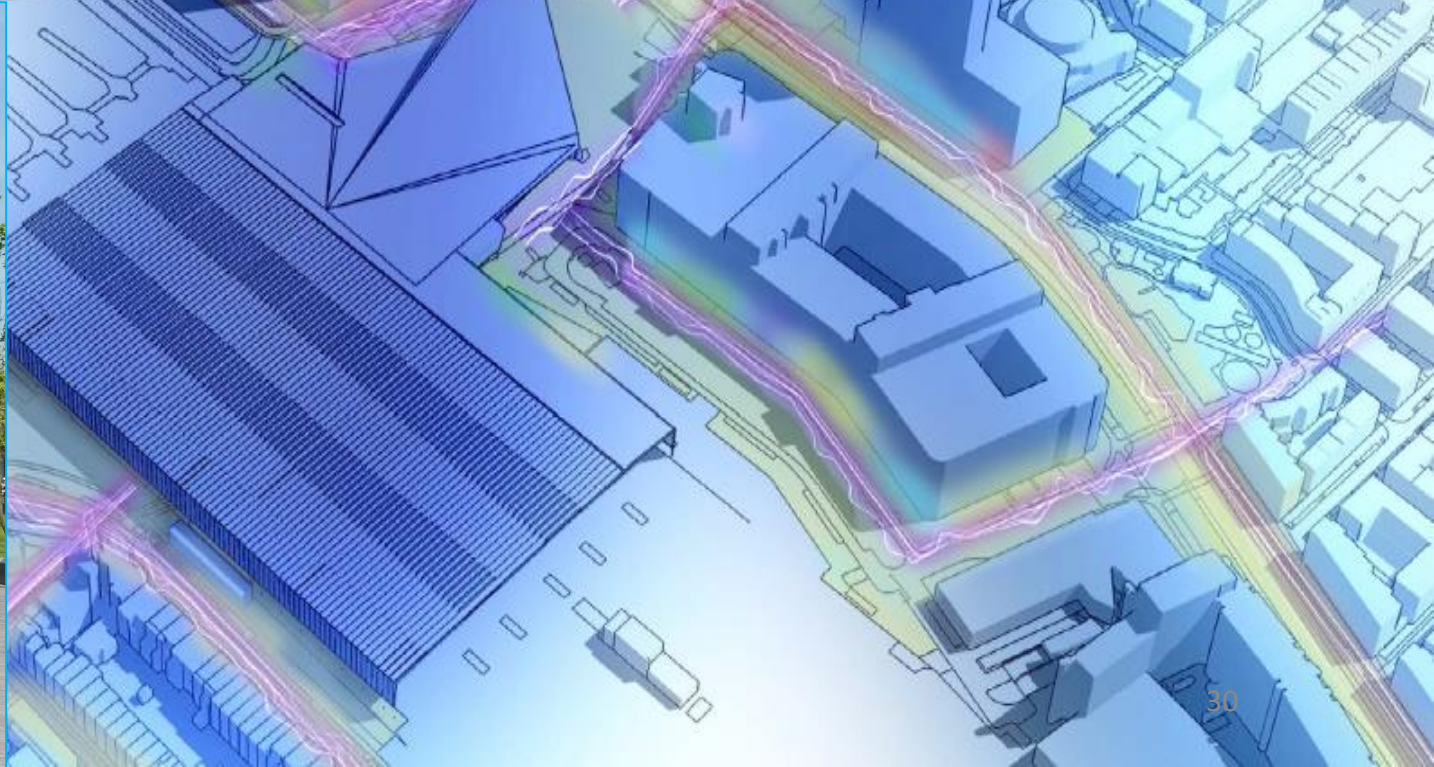
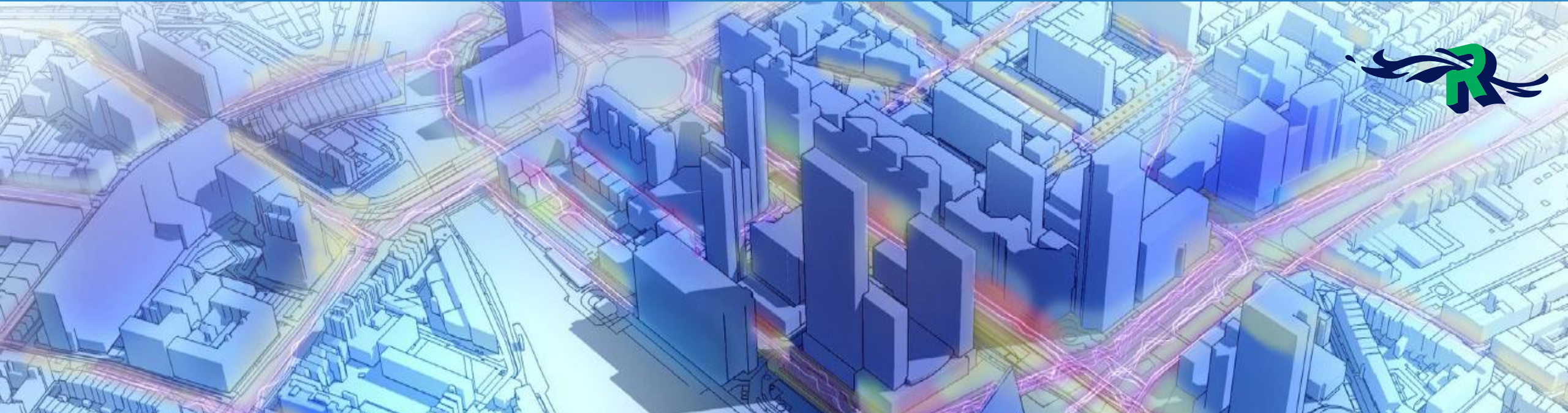


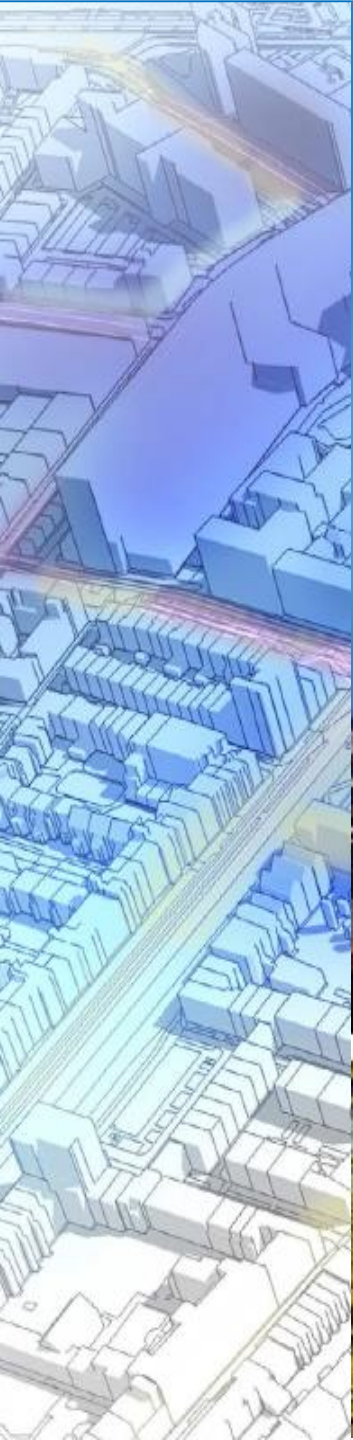
THE HUDSONS

Locatie Punt 2 - Schipper 2

DEEL 2 SCHETSONTWERP

JANUARI 2017





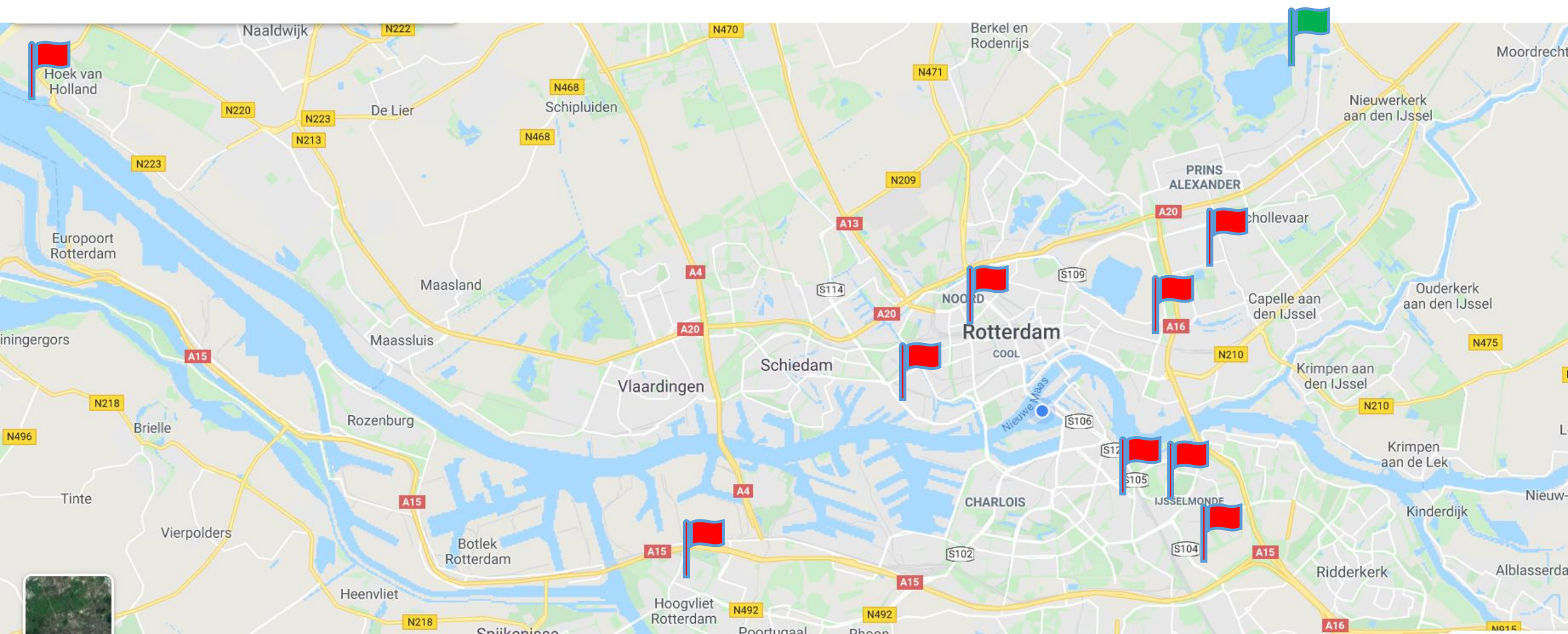
DORP, HISTORIE EN STRAND

Wonen op een landschappelijk gradient van bos en duin

Het plan geeft gezicht naar de Prins Hendrikstraat en continueert de historische lijn vanaf het dorp met haar voorzieningen naar het strand en de duinen voor recreatie. Visuele maar ook fysieke openingen geven doorgang vanaf de Langeweg naar het park De Roomse Duin. Er komen bomen en heesters tussen de clusters tot aan de Langeweg en klein groen vormt de invulling vanaf de Langeweg tot aan de nieuwe metrolijn. Zichtrelaties met het historische Fort blijven behouden.



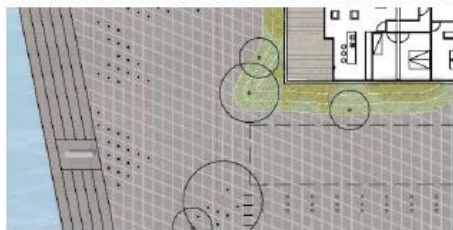






Plein met geleidelijke overgang naar de Zevenhuizerplas middels trappen versterkt het contact met het water en levert zitmogelijkheden op met uitzicht.

Het kunstwerk krijgt een prominente plek op het plein.



De ruim 500m² grote graszone is bedoeld voor windsurfers en loopt vanaf het water geleidelijk op naar wandelpromenade en plein, alwaar plaatsen gereserveerd zijn voor auto's met trailers.



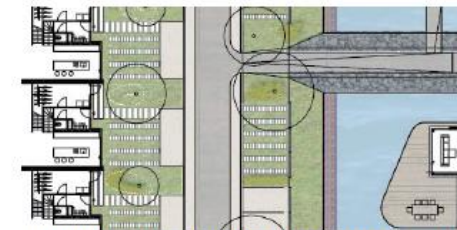
Sfeerbeelden van het karakter van strand en duin



Het microreliëf versterkt het karakter van strand en duin. Voorzien van grassen, bloeiende planten en struikachtigen genereert dit privacy, een kleurige woonomgeving, maar bovenal biodiversiteit waar vogels en insecten van profiteren.



Platte daken zonder PV panelen worden voorzien van mos sedum beplanting.



Straatprofiel met 3,5 meter brede rijbaan en uitwisktroken aan beide zijden van 1,25 meter geven ruimte aan de voetganger en de fietser en voorkomt hard rijden.



Brede rietkragen en bloeiende oeverplanten in plasbermen bieden een schuilplaats voor vissen en insecten en nestgelegenheid voor riet-, watervogels en amfibieën.



Landtong met betonnen looper en grove basaltkeien langs zij.



Aansluitend op de omgeving worden dennen, acacia's en berken aangeplant. Dankzij de ijle kronen blijft het architectonische beeld bepalend, maar wordt de buurt op subtiële wijze groen ingepakt.





Nog vragen?
Edward van Schaijk
Fakton Executives
06 – 107 313 54