



MARKTCONSULTATIE

ANTWOORDEN

aanbesteding
OBA Next & Kantoren

1 Inleiding

De gemeente Amsterdam organiseert deze marktconsultatie voorafgaand aan de aanbesteding voor de ontwikkeling en realisatie van een gecombineerd complex van ca 25.000m² met grootstedelijke uitstraling gelegen aan het hart van de Zuidas in Amsterdam.

Het programma bevat de nieuwe openbare bibliotheek OBA Next dat een 'kenniscentrum en innovatieprogramma voor informatie-wijsheid' moet worden in eigendom van de gemeente en een kantorenprogramma dat wordt ontwikkeld voor eigen rekening en risico van de markt.

Ontwikkellende partijen worden van harte uitgenodigd om mee te denken over de projectopzet, aanbestedings- en contracteringsstrategie inclusief belangrijke randvoorwaarden hierbij met als doel door middel van een ordelijk en haalbaar aanbestedings-, ontwerp- en uitvoeringsproces een optimaal eindresultaat te realiseren.

Het Kredietbesluit wordt volgend jaar in de Gemeenteraad gebracht. De marktconsultatie maakt deel uit van de voorbereiding van het Kredietbesluit. Daarom is het verzoek aan geïnteresseerde partijen om de informatie uit deze Marktconsultatie niet te verspreiden anders dan in de eigen organisatie of bij samenwerkende partners voor zover nodig om de antwoorden te kunnen geven.

2 Inhoudsopgave

1	Inleiding	2
2	Inhoudsopgave	3
3	Doel.....	4
4	Werkwijze	5
4.1	Planning marktconsultatie.....	5
5	Randvoorwaarden.....	6
5	Projectomschrijving	7
5.1	Programma.....	7
5.2	Projectscope.....	8
5.3	Organisatie	8
5.4	Projectrandvoorwaarden	8
5.5	Projectlocatie.....	9
5.6	Vraagspecificatie stedenbouw en architectuur.....	9
5.7	Vraagspecificatie Duurzaamheid	9
5.8	Vraagspecificatie OBA Next	9
7	Aanbesteding	10
7.1	Economisch Meest Voordelige Inschrijving.....	10
7.2	Gunningscriteria	10
7.3	Vergoeding	10
7.4	Producten inschrijving gunningsfase.....	11
8	Contractvorm	12
9	Marktconsultatie VRAGEN EN ANTWOORDEN	13
9.1	OPGAVE KAVEL 2i	13
9.2	DE CONCURRENTIEGERICHTE DIALOOG.....	14
9.3	GUNNINGSCRITEIA	17
9.4	VRAAGSPECIFICATIE	19
9.5	CONTRACT	20
9.6	PLANNING.....	22
9.7	TRANSACTIEVERGOEDING	22
9.8	ALGEMEEN.....	24
10	Slotwoord	26

3 Doel

Het doel van de marktconsultatie is enerzijds eventuele verfijning en/of verbetering van de projectopzet, aanbestedings- en contracteringsstrategie en anderzijds het toetsen of er interesse is voor de realisatie van dit project vanuit welke markt.

De marktconsultatie heeft het karakter van een toets op de projectopzet, aanbestedings- en contracteringsstrategie.

De kavel is een onderdeel in een reeks van te bebouwen kavels in het Kenniskwartier. Daarmee is ook het tijdvak voor de ontwikkeling bepaald. Het bestemmingsplan is vigerend. Het doel is het gebouw uiterlijk in 2025 in gebruik te stellen, het jaar waarin Amsterdam 750 jaar bestaat. Het Haalbaarheidsonderzoek is begin 2019 vastgesteld in de Gemeenteraad. Er wordt nu gewerkt aan het Kredietbesluit wat het eerste kwartaal van 2020 aan de gemeenteraad wordt aangeboden.

4 Werkwijze

Het streven is door middel van een schriftelijke consultatie de projectopzet, aanbestedings- en contracteringsstrategie in voldoende mate te borgen. De consultatie betreft een open marktconsultatie. Alle geïnteresseerde deelnemers worden uitgenodigd een reactie te geven. Hiermee wordt de kans verkleind dat er potentiële oplossingen voor de vraag van de aanbestedende dienst of de daaraan gerelateerde informatie verloren gaat.

4.1 Planning marktconsultatie

Aankondiging marktconsultatie:	17 oktober 2019
- TenderNed (aankondiging en publicatie)	
- NEPROM (verwijzing naar TenderNed)	
Beschikbaar stellen consultatiedocument	17 oktober 2019
Indienen antwoorden door marktpartijen (per email)	6 november 2019
Publicatie verslag	3 december 2019

5 Randvoorwaarden

De antwoorden op de vragen worden anoniem integraal in het verslag van de marktconsultatie opgenomen. Het is dus mogelijk dat als meerdere partijen antwoord hebben gegeven op een bepaalde vraag, ook meerdere antwoorden in het verslag worden opgenomen. Dit document en het verslag worden als bijlage bijgesloten bij latere publicatie van de aanbesteding. Dit wordt gedaan om een gelijkwaardig speelveld aan te bieden bij de aanbesteding en het beeld van voorkennis of aanvullende project specifieke kennis bij een of meer marktpartijen te voorkomen. De deelnemende partijen aan de marktconsultatie krijgen het verslag ter kennisgeving na de consultatie, dus vooruitlopend op de formele publicatie bij de aanbesteding in een later stadium.

Dit document bindt de Gemeente Amsterdam op geen enkele wijze. Het is mogelijk dat na de consultatie de projectopzet, aanbestedings- en contracteringsstrategie (inclusief de aanbestedingsrechtelijke en contractuele uitgangspunten) wijzigen in de definitieve opzet.

Deelnemers is vrijblijvend en er kan geen aanspraak worden gemaakt op een vergoeding. Het staat u geheel vrij bepaalde vragen open te laten. Mocht u bepaalde vragen willen beantwoorden maar uw antwoord vanuit concurrentiegevoeligheid niet willen delen in het verslag dan kunt u dit bij het betreffende antwoord aangeven. Het antwoord wordt dan niet opgenomen in het verslag.

5 Projectomschrijving

Uitgangspunten marktconsultatie

Hieronder worden de uitgangspunten voor de ontwikkeling vastgelegd. De kavel is door het gemeentebestuur vastgelegd. Ook is er een bestemmingsplan van kracht dat de functies mogelijk maakt en randvoorwaarden vastlegt (bijv. maximale rooilijnen/hoogtes).

5.1 Programma

Kavel 2i ligt op circa 250 meter, ca 3 minuten loopafstand, van Station Amsterdam Zuid. Vanaf de nieuwe westelijke uitgang van het station wordt een nieuwe langzaam verkeer – route gemaakt richting Kenniskwartier en Kavel 2i. Deze route, de zogenaamde Diagonaal, zal een druk gebruikte route worden. De kavel ligt tevens aan de Mahlerlaan, de belangrijkste oost-west verbinding in Zuidas. Ook de bereikbaarheid van de locatie per fiets is zeer goed. Kavel 2i is via de Parnassusweg goed aangehaakt aan de stad.



Figuur 1: Kenniskwartier

Het doel is één gebouw te realiseren. De opgave zal naar verwachting bestaan uit een gemeentelijk deel van ca. 10.000 m² aan maatschappelijke voorzieningen (OBA Next en buurtkamer en maatschappelijke dienstverlening) en ca 15.000 m² kantoorprogramma. Het gehele gebouw wordt ontworpen en gerealiseerd door de marktpartij. OBA Next blijft in eigendom van Gemeentelijk Vastgoed en het kantoorprogramma komt tot stand voor eigen rekening en risico van een ontwikkelaar. Voor het gemeentelijk deel is het essentieel dat het gebouw in staat is veranderingen in programmering en gebruik door de tijd heen te blijven faciliteren zonder ingrijpende aanpassingen. Waarschijnlijk wordt in het kader van duurzaamheid een dergelijke eis ook meegegeven voor het kantorendeel. Bij beide

programma onderdelen hoort een parkeeropgave (waarbij gestuurd wordt op zo weinig mogelijk autobewegingen en maximale ruimte voor de fiets).

Het ontwikkelproces met betrekking tot het totale gebouw zal in een Vraagspecificatie worden uitgewerkt waarbij architectonische kwaliteit en duurzaamheid hoofduitgangpunten zijn voor het gehele gebouw. Deze 2 hoofduitgangpunten zullen op de reguliere manier getoetst worden in het kader van de optie overeenkomst. Voor zover de gemeente op deze onderwerpen zwaardere eisen wenst te stellen aan het gemeentelijke deel zullen die apart in beeld gebracht worden.

Voor het gemeentelijk deel is adaptiviteit en flexibiliteit de kernkwaliteit. Dit gedeelte is de basis voor het UAV-GC contract.

5.2 Projectscoop

De scope van het project in opdracht van de gemeente betreft het ontwerp en de realisatie van:

- een deel van het Gebouw groot circa 10.000 m2 BVO
- Gebouwd fiets parkeren voor ca. 500 fietsen
- Casco, installaties, inbouw en afbouw

De scope van het project voor eigen rekening en risico van de markt betreft het ontwerp en de realisatie van:

- een deel van het Gebouw met max 15.000 m2 effectieve BVO's kantoren
- Gebouwd fiets- /auto parkeren

Niet tot de scope behoren:

- Bouwrijp maken van de kavel
- Inrichting openbare ruimte
- Losse inrichting gemeentelijk deel

5.3 Organisatie

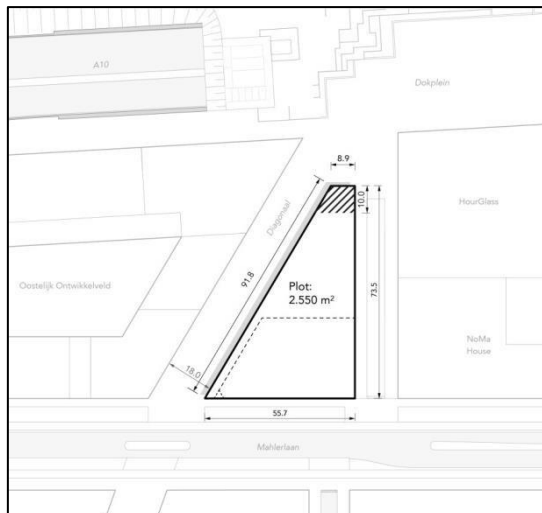
Voor de realisatie van OBA Next op de Zuidas is er een gezamenlijk opdrachtgeverschap. Dit betreft de samenwerking tussen Directie Kunst&Cultuur, Directie Zuidas en de directie Gemeentelijk Vastgoed. Het Projectmanagement bureau Amsterdam is verantwoordelijk voor de organisatie en aansturing van het project en het contract management.

Wie voor het vervolg optreedt als aanbestedende Dienst en/of contractpartner en/of budgethouder zal voor de start van de aanbesteding bepaald worden.

5.4 Projectrandvoorwaarden

In de Vraagspecificatie zijn alle eisen, wensen en uitgangpunten voor het gehele gebouw en het gemeentelijk deel in het bijzonder opgenomen. De hoofduitgangpunten zijn hieronder samengevat.

5.5 Projectlocatie



Figuur 2: Overzichtsskema met kavelgrenzen.

Kavel 2i, het voormalige Deltakavel op de Zuidas, ligt aan de toekomstige Diagonaal die de voetgangersverbinding is tussen de VU en het station Zuid en aan de Mahlerlaan.

De kavel heeft een grondoppervlak van 2.550 m² en is driehoekig van vorm. De bouwhoogte gaat van 40 meter tot circa 90 meter.

5.6 Vraagspecificatie stedenbouw en architectuur

De locatie is markant en omgeven door verschillende (toekomstige) gebouwen met kantoren en woningen. De opgave is een bijzonder gebouw te realiseren met een publieke, open, uitnodigende en herkenbare uitstraling, dat als een sculptuur aan alle fysieke randvoorwaarden voldoet met een hoge architectonische uitstraling. Daarnaast gelden ook welstandnota Zuidas, protocol supervisie Zuidas, blvc kader Zuidas.

5.7 Vraagspecificatie Duurzaamheid

Conform de duurzaamheidsambities van de gemeente zal het gebouw geen gebruik maken van fossiele energie. Tevens worden er groene daken en gevels gerealiseerd en gebruikt het gebouw het eigen opvangen regenwater. Circulariteit is uitgangspunt bij de vervaardiging, onderhoud, sloop en afvoer van materiaal. De adaptiviteit/flexibiliteit, ruimtelijk en installatie technisch, van het gemeentelijk gedeelte van het gebouw, is een manier om het gemeentelijk deel langdurig, zonder grote ingrepen, te kunnen blijven gebruiken en exploiteren. Bij het aanpassen van het gemeentelijk deel gaan zo geen energie en grondstoffen verloren.

5.8 Vraagspecificatie OBA Next

De adaptiviteit/flexibiliteit, ruimtelijk en installatie technisch, van het gemeentelijk gedeelte van het gebouw, is een manier om het gemeentelijk deel langdurig, zonder grote ingrepen, te kunnen blijven gebruiken en exploiteren. Bij het aanpassen van het gemeentelijk deel gaan zo geen energie en grondstoffen verloren. Tevens is flexibiliteit een belangrijke functionele eis, zowel voor het functioneren van OBA Next zelf, maar ook voor de toekomstige exploitatie zodat in de toekomst makkelijk gedeeltes af te kunnen scheiden ten behoeve van verhuur aan derden of anderszins op locatie te kunnen groeien. Wederzijds gebruik van ruimtes wordt gestimuleerd. Het gebruik als bibliotheek en buurtkamer valt onder de definitie van maatschappelijke dienstverlening.

7 Aanbesteding

De opgave betreft een gecombineerde ontwikkeling (Maatschappelijk gedeelte voor de gemeente en kantoren voor de markt). Om de beste oplossingen te krijgen voor de gehele ontwikkeling zoekt de gemeente partijen die zowel het ontwerp en de uitvoering van het gehele gebouw, inclusief parkeeroplossingen en het eigenaarsonderhoud van het gemeentelijk deel kan organiseren en uitvoeren.

De Europese aanbesteding zal bestaan uit:

- een selectiefase waarin geschikte partijen zich kunnen aanmelden en waarin 3 partijen geselecteerd worden op basis van selectie criteria
- een gunningsfase in de vorm van een half jaar durende Concurrentiegericht Dialogo waarin 3 partijen een voorlopig ontwerp maken als inschrijving

7.1 Economisch Meest Voordelige Inschrijving

De bedoeling is alleen op Kwaliteit te gunnen. Om dat te bereiken is het voorstel om alle financiële componenten van de opgave bij de uitvraag bekend gemaakt en vast te zetten. De inschrijving bevat alleen kwalitatieve producten passend bij de financiële randvoorwaarden.

Budget gemeentelijk deel

Voor het ontwerp en de realisatie van het gemeentelijk deel stelt de gemeente een vast bedrag ter beschikking. De losse inrichtingskosten horen daar niet bij. De jaarlijkse onderhoudskosten (eigenaars onderhoud) van het gemeentelijk deel gedurende een periode van 20 jaar zullen ook vooraf worden vastgelegd.

Erfpachtuitgifte Kantoor

Het kantoorprogramma wordt in erfpacht uitgegeven conform het erfpachtbeleid van de gemeente Amsterdam. De hoogte van de erfpacht wordt vooraf vastgesteld. Optievergoeding Kantoor: De optievergoeding voor het ontwikkelrecht wordt vooraf vastgelegd.

7.2 Gunningscriteria

Voorstel is dat van de gunningscriteria in ieder geval onderstaande 4 onderwerpen deel zullen uitmaken:

- stedenbouwkundige en architectonische kwaliteit hele gebouw, inclusief gemeentelijk gedeelte
- Duurzaamheid hele gebouw, inclusief gemeentelijk gedeelte
- Flexibiliteit, adaptiviteit gemeentelijk gedeelte
- Evenwichtige uitwerking van drie voornoemde criteria

7.3 Vergoeding

De twee partijen die een geldige inschrijving doen, maar de opdracht niet winnen krijgen een vergoeding. De winnaar krijgt geen vergoeding. De kosten voor het VO worden verondersteld in de vooraf vastgestelde financiële uitgangspunten te zitten.

7.4 Producten inschrijving gunningsfase

- Voorlopig ontwerp gehele gebouw
- Duurzaamheidsoplossingen hele gebouw
- Flexibiliteitsoplossingen gemeentelijk deel
- Installatie-oplossingen gemeentelijk deel
- Materiaalstaat gemeentelijk deel
- Organisatie verdere uitwerking ontwerp tot DO en TO
- Projectkwaliteitsplan

Om zeker te stellen dat het fysieke eindresultaat van het gemeentelijk deel voldoet aan de minimumeisen en het voorlopig ontwerp dat is uitgewerkt tijdens de Concurrentiegerichtte Dialoog, worden tijdens de resterende voorbereiding (DO en TO) en de realisatie audits gehouden. Hierbij wordt een werkwijze volgens systeemgerichte contractbeheersing gehanteerd met audits op proces-, systeem- en productniveau.

Naast formele periodieke audits wordt een toets- en acceptatieplan voor het gemeentelijk deel volgens de systematiek van de UAV-GC gebruikt.

Er wordt daarnaast van de Opdrachtnemer voor het gemeentelijk deel een projectkwaliteitsplan verwacht ter toetsing alsook een kwaliteitsborgingsplan. Daaronder valt ook wijzingenbeheer, afwijkingenmanagement, verificatie- en validatie, risicomanagement, omgevingsmanagement, planningsmanagement en veiligheids- en gezondheidsmanagement.

8 Contractvorm

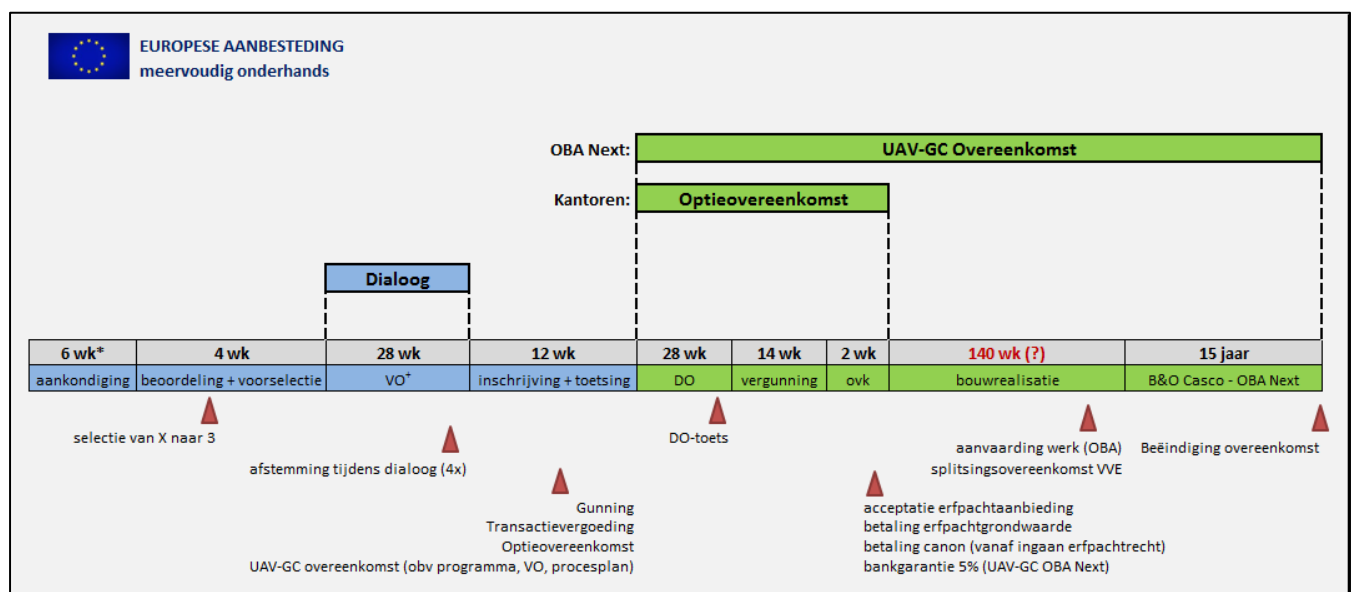
De voorgenomen contractuele opzet is dat met de opdrachtnemer twee verschillende overeenkomsten gesloten worden.

Voor het deel ontwikkeling kantoren met parkeergarage is een optie overeenkomst met ontwikkelrecht van toepassing.

Voor het gemeentelijk gedeelte wordt gebruikt gemaakt van de UAV-GC voor het Ontwerp, Uitvoering en Onderhoud (20 jaar).

Voor de overkoepelende afspraken die bijvoorbeeld de verhouding tussen de twee contractvormen vastlegt wordt een oplegger opgesteld.

De Vraagspecificatie met prestatie eisen en aanvullende 'Doelen' maakt onderdeel uit van het contract. Na gunning zullen de inschrijvingsbescheiden ook toegevoegd worden aan het contract. De planning met belangrijkste contractfasen en bijbehorende doorlooptijden is weergegeven in onderstaande illustratie.



Figuur 3: Planning

9 Marktconsultatie

VRAGEN EN ANTWOORDEN

9.1 OPGAVE KAVEL 2i

1. Welke randvoorwaarden zijn voor u onontbeerlijk om de gecombineerde opgave succesvol te maken en waarom?

- Selectie op basis van kwaliteit, ervaring. Korte procedure, gelimiteerd aantal 'finalisten'. Dialoog ronde inbouwen!!!!!!
- De eisen, specificaties en contractuele bepalingen mogen/kunnen niet tegenstrijdig met elkaar zijn voor de 2 deelopgaves. Dit moet afgestemd worden op een (locatie)marktconform kantoor om de afzet/verhuurbaarheid te kunnen garanderen door de inschrijver.
- Uitvraag dient helder een eenduidig te zijn (compleet PvE, SMART omschreven), waarbij duidelijk is wat de eisen zijn voor de gecombineerde opgave. Ook duidelijkheid scheppen in hoeverre functies met elkaar geïntegreerd mogen zijn in dagelijks gebruik (bijvoorbeeld gemeenschappelijke lobby / entree, maar ook installaties). Verder dient het contractdeel ook in balans te zijn, niet alle risico's naar de marktpartij. Op voorhand ook kenbaar maken als een bepaalde eigendomsstructuur en de daaraan verbonden gemeenschappelijkheden niet werkbaar zijn voor de gemeente.
- De plot heeft een alzijdige vorm en ligt op een prominente plek binnen het stedenbouwkundig plan voor Kenniskwartier. Het is cruciaal dat er binnen de plot nog voldoende vrijheid is om een optimaal publiek gebouw te kunnen ontwerpen en een kantoorprogramma met een eigen kwaliteit. De beide programma's zijn heel specifiek en vragen erom binnen de gebouwenvelop de meest optimale ruimtelijke en programmatische compositie te kunnen onderzoeken. - Zo een publiek programma vraagt ook nadrukkelijk een sterke verbinding tussen gebouw, openbare ruimte en omliggend stedelijk weefsel. - Belangrijk ook om helderheid te hebben rondom de (technische)randvoorwaarden van de plot. Geluidshinder, fasering irt omliggende gebouwen en de verkeersafwikkeling zijn zaken die cruciaal zijn om tot een succesvolle ontwikkeling te kunnen komen. - In het belang van het succes van de gecombineerde opgave heeft het onze voorkeur om niet met een optieovereenkomst voor het ontwikkeldeel te werken, maar met een ontwikkelovereenkomst.
- Realistische doelen, een open gesprek, openheid over (onderliggende) belangen/ambities
- Er dient sprake te zijn van een open en transparant samenwerken. Open begrotingen waarbij eventuele 'onrendabele top' investeringen mogelijk zijn en verrekend kunnen worden komen het project ten goede

2. Welke eisen zouden aan de inschrijver gesteld moeten worden zodat de gecombineerde opgave tot een succesvol resultaat zal leiden en waarom?

- Concrete ervaring: dwz gerealiseerde multifunctionele binnenstedelijke projecten waarbij na oplevering iedereen tevreden is.
- Combinatie tussen een ontwikkelaar, ontwerpteam en aannemer die voldoende UAVgc ervaring heeft om deze mix op een verantwoorde manier te kunnen realiseren. Referenties en ambities op circulariteit/duurzaamheid en processturing (Systems Engineering) zijn noodzakelijk in de selectiefase.
- Stel niet alleen eisen aan de ontwikkelaar, maar ook aan het ontwerpteam. Zoek een architect met ervaring met het ontwerpen van complexe publieke gebouwen, zoals cultuurgebouwen, universiteitsgebouwen of overheidsgebouwen. Stel eisen aan ervaring met duurzaamheid (liefst meetbaar, bijv. BREEAM). Stel als eis dat het ontwerpteam (incl. technisch adviseurs) van begin tot eind (minimaal oplevering) betrokken blijft, om de architectonische kwaliteit te waarborgen.
- Inschrijver moet solvabel zijn en daarnaast ervaring met UAV-gc projecten en ervaring met ontwikkeling van commercieel vastgoed aantonen. Mogelijk ook eisen aan de ervaring met SE.
- Belangrijk is dat de inschrijver ervaring heeft met de ontwikkeling van complexe stedelijke ontwikkelingen binnen een grootstedelijk project. Cruciaal voor het succes is verder het voorgestelde team wat de inschrijver voor ogen heeft en de ervaring die er is om samen met de gemeente, bibliotheek en kantoorgebruikers/ belegger een samenhangende overtuigende visie te kunnen ontwikkelen.
- goed samenwerken - inhoudelijke visie op architectuur, stedelijke kwaliteit, duurzaamheid, sociaal-maatschappelijke kwaliteit en relevantie
- Een transparante financiële afspraak. Respect voor elkaars idealen en begrip voor elkaars doelstellingen door bijvoorbeeld een gezamenlijke reis naar een voorbeeld ontwikkeling.

9.2 DE CONCURRENTIEGERICHTE DIALOOG

3. Wat zijn volgens u de drie voornaamste succesfactoren voor de opzet van het dialoogproces, gegeven het feit dat er drie partijen participeren, een VO moet worden uitgewerkt en er circa 7 maanden ter beschikking staan van start dialoog tot en met inschrijving en waarom?

- Een succesvol dialoogproces kenmerkt zich door een getrapte aanpak (1) (van grof naar fijn) en de mogelijkheid tot het voeren van een open gesprek. De mening van de mensen aan de dialoogtafel is belangrijk om als inschrijver tot een weloverwogen en winnend (ontwerp)besluit te kunnen komen - dus geen juridische houding, maar een coöperatieve houding (2). Er wordt informatie gedeeld die voor alle partijen relevant zijn, deze moet in de Nota gedeeld worden, maar er is ook commercieel vertrouwelijke informatie die slechts individueel gedeeld kan worden aan de betreffende partij die met een commercieel vertrouwelijk voorstel is gekomen.
- dialoog dient goed gekaderd te zijn aan de voorkant, waarvan van beide kanten de verwachtingen duidelijk staan omschreven. Probeer niet teveel onderwerpen in een dialoog te stoppen. Beter om een thema per dialoog te kiezen, bijvoorbeeld duurzaamheid of architectuur. -

stukken voor dialoog delen, bijvoorbeeld een week van te voren zodat zowel OG als ON zich goed kunnen voorbereiden. - groepen niet te groot maar effectief / efficiënt samengesteld op basis van het onderwerp.

- We hebben als [naam verwijderd] heel veel ervaring met concurrentie gerichte dialoog als tender proces. We denken dat deze vorm van tender heel goed past bij complexe opgaven met veel onzekerheden en onduidelijkheden, bij voorkeur op gebiedsniveau. De schaal van het gebouw op kavel zi is niet perse geschikt voor een concurrentiegericht dialoog. Voordeel van de dialoog is de mogelijkheid om echt in open transparante dialoog te kunnen zijn met de uitschrijver, modellen en varianten te kunnen testen en hiermee samen met de uitschrijver te zoeken naar de meest optimale variant/ oplossing zowel ruimtelijk programmatisch als financieel organisatorisch. Drie succesfactoren hierbij. Een open sfeer in het gesprek waarbij alles besproken kan worden, een goede voorbereiding en sturing op de tenderstukken, we zien vaak bij het proces van een concurrentiegericht dialoog gedurende de looptijd nieuwe stukken verschijnen die cruciaal zijn voor het succes van de tender. En tot slot een onafhankelijke procesbegeleider en een deskundige jury. Concurrentiegericht dialoog valt of staat bij het kunnen voeren van een open dialoog waarbij vanuit de inschrijver als de uitschrijver met een open houding gekeken kan worden naar optimalisaties en modellen die niet direct voor de hand liggen. Twee tot drie dialoogronden zijn in de regel voldoende. Het is een intensief proces zowel voor inschrijver als voor uitschrijver en vraagt om veel zorgvuldigheid en staat voor relatief hoge proceskosten voor beide partijen.
- Zorg dat je elkaars (onderliggende) belangen en ambities leert kennen. Doelen helder formuleren. Markt écht uitdagen te komen met oplossingen om uw ambities te realiseren.
- Transparantie, respect en een open dialoog over (hoge) ambities.

4. Wat is volgens u het detailniveau van het inschrijvingsproduct op basis waarvan de opdrachtgever zijn keuze kan maken en waarom?

- Voorlopig Ontwerp, grove planning, financiële onderbouwing en verantwoording
- Een VO is voor het ontwerpdeel een goed niveau.
- Vraag naast het VO minimaal om een materiaal- en afwerkstaat. Hiermee krijgt u inzicht in de kwaliteit van het eindresultaat en bent u er zekerder van dat het voorgestelde beeld daadwerkelijk gerealiseerd zal worden.
- Voorlopig Ontwerp is wel erg ver voor een competitie. Mogelijk dat dit ook al wel op een schetsontwerp met Plan van Aanpak zou moeten kunnen. Vraag is wat verstaan wordt onder het VO, als het echt conform DNRstb is gaat dit heel ver (ook kostentechnisch). Architectonisch kan het mogelijk wel tot een VO uitgewerkt worden, maar constructief, installatietechnische en bouwfysisch is dit niet direct nodig. Wellicht is het beter om te omschrijven wat de kwalitatieve criteria zijn (zoals gebruikswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde) en het aan de inschrijvers te laten hoe ze hieraan vorm geven.
- Los van het plan denken we dat de ervaring en competenties van het team cruciaal zijn om deze opgave tot een succes te maken. Het zoeken van een ontwikkelpartner, met gevoel voor de opgave en ervaring om dit type project in de context van Zuidas Amsterdam tot een succes te maken is erg belangrijk . Qua ontwerp denken we dat een SO/ VO voldoende inzicht geeft in de

ambities van de inschrijver en de plannen onderling voldoende vergelijkbaar maakt zonder de inschrijvers op onverantwoorde kosten en uitwerkingen te jagen. VO niveau geeft inzicht in de ruimtelijke en programmatische opbouw van de plot, de architectonische ambities en hoofdverschijningsvorm en hiermee geeft dit ook voldoende detailniveau voor een globale bouwkundige haalbaarheid en bouwkostenraming. VO niveau is tegelijk nog voldoende open om in een vervolgproces met elkaar nog verder in detail uit te werken en de plannen beter te maken. De partner is wat ons betreft belangrijker dan het plan. De opgave zal hier sterk liggen in het vormgeven van een bibliotheek als ultiem publiek programma binnen de Zuidas en Buitenveldert/Zuid. De visie op deze programmatische opgave en de vraag op welke manier het kantoorprogramma hier een bijdrage aan heeft lijkt ons veel belangrijker dan de exacte architectonische verschijningsvorm.

- Inhoudelijke visie op de opgave of maximaal een SO is voldoende, eventueel aangevuld met een plan van aanpak gericht op proces, kwaliteitsborging en samenwerking. Om van 3 partijen een VO te vragen is erg veel onnodig werk van de markt vragen.
- Een hoog detail niveau over ambities en samenwerkende partijen, lager detail niveau over uitwerking, die volgt de ambities vanwege de hoge aantrekkelijkheid van de Zuidas

5. Welke eindproducten vindt u zinvol voor de beoordeling van de inschrijvingen (naast ondermeer een VO, een projectkwaliteitsplan, enz.) en waarom?

- VO, planning, financiële haalbaarheid (belegger aan boord?), bouwer aan boord?, verhuurstrategie, relatie met de omgeving in ontwerp en programmering, etc.
- Visiedocument van de ontwikkeling en het ontwerp (overwegingen etc) Het Projectkwaliteitsplan (PKP) is erg belangrijk i.r.t. de UAVgc en systeemgerichte contractbeheersing. Niet veel marktpartijen zijn erg bekwaam in dit aspect. Voorbeelden en inzicht in de werkwijze van aantoonbare verificatie van (hoofd)eisen geeft meerwaarde. Visie op het meerjarig onderhoud en de wijze hoe dit is geborgd in het ontwerp (TCO)
- Een materiaal- en afwerkstaat (zie antwoord 4) en een integraal meerjarenonderhoudsplan voor beide gebouwdelen (zowel gemeentelijk deel als kantorendeel). De invulling van het meerjarenonderhoudsplan zegt namelijk veel over de kwaliteit van het ontwerp.
- Naast een Voorlopig Ontwerp (wat meer een architectonische & technische vertaling is) ook een Plan van Aanpak met visie op het kantoorproduct en de afzetbaarheid van dit product. Eveneens de visie op het totale project, dus interactie tussen OBA en kantoorprogramma. Mogelijk ook nog iets over de BLVC oplossingen. Een projectkwaliteitsplan is meer op de organisatie en het proces, mogelijk dat hier nog een verificatierapport mbt eisen OG gevraagd kan worden.
- Procesaanpak, beschrijving van het team inclusief sleutelfiguren, aanpak en visie op duurzaamheid en mobiliteitsaanpak.
- Inhoudelijke visie op de opgave of maximaal een SO is voldoende, eventueel aangevuld met een plan van aanpak gericht op proces, kwaliteitsborging en samenwerking. Om van 3 partijen een VO te vragen is erg veel onnodig werk van de markt vragen.
- De samenwerking en intentie afspraken met de eindgebruikers is belangrijk voor het functioneren van dit markante gebouw op deze belangrijke plek. Ook eindgebruikers van de

kantoren dienen bekend te zijn en zich in te zetten voor het succes van de exploitatie.

6. Heeft u nog aanbevelingen met betrekking tot invulling van de Concurrentiegerichtte Dialoog?

- 2 dialoogrondes, juiste team vanuit gemeente (ook vanuit OBA), heldere voorbereiding en agendering van dialoogrondes
- Nee
- Het procesmatige onderdeel ontbreekt nog in de dialoog. Hoe borgt de inschrijver dat wordt voldaan aan de gestelde eisen in de vraagspecificatie. Ook het onderdeel risicobeheersing kan hier een rol in spelen. Mogelijk ook aandacht besteden aan de softere criteria, zoals samenwerking tussen de teams.
- De opgave is in de basis best helder, de context en het beoogde programma is redelijk helder. De dialoog zal met name ingezet worden om de uitwerking van het programma in relatie tot de plot te testen en met elkaar te verkennen op zoek naar een meest optimale invulling. Dialoogprocessen kunnen soms te lang duren en het gebeurt vaak dat er gedurende het proces steeds nieuwe informatie wordt verstrekt. Pleidooi voor een compacte vorm van dialoog op basis van een heldere set van uitgangspunten. Voor de invulling van het proces is het verder heel belangrijk om van beide kanten open te staan voor een echt open gesprek en goed na te denken over de agenda per dialoogsessie en de manier waarop de dialoogsessie worden teruggekoppeld.
- Focus op een écht open gesprek, samenwerking, visie t.a.v. korte en lange termijn doelstellingen
- Betrek alle eindgebruikers.

9.3 GUNNINGSCRITERIA

7. Welke suggesties (eis of gunningscriterium, aard en weging) wilt u doen ten aanzien van de gunningscriteria:

- a) Architectonische kwaliteit,
- b) Duurzaamheid en energie en
- c) Flexibiliteit

- Architectuur en functionaliteit zouden het zwaarst moeten wegen. Daarnaast ook hoge waarde toekennen aan ervaring en financiële onderbouwing.
- Voor Duurzaamheid/Energie en Flexibiliteit moet in de vraagspecificatie een heldere minimeis gesteld worden. De Surplus die de inschrijver biedt moet als gunningscriterium worden meegerekend. Het is hiermee wel van belang om een vergelijkbaar en objectief criterium te creëren bv aantal BREEAM credits/punten (of andere meet-methodiek).
- Overweeg om Duurzaamheid niet als kwaliteitscriterium te behandelen, maar als minimeis. Bijv: minimaal energieneutraal en/of minimaal BREEAM Outstanding, etc. Dan bent u er zeker van dat deze ambitie behaald wordt, en kunt u optimaal beoordelen op de kwaliteit van het plan zelf. Eventueel zou u wel integrale duurzaamheid kunnen beoordelen als onderdeel van architectonische kwaliteit (dus slimme oplossingen die bijdragen aan zowel de architectuur als

een hoge duurzaamheidsprestatie). c) Er zijn veel soorten flexibiliteit en dit is ook slecht meetbaar. Overweeg om een aantal (bijv. 2 of 3) specifieke flexibiliteitsscenario's te beschrijven, waarvan Gegadigden moeten aantonen dat het gebouw dit kan opvangen. Dit zou ook als minimumeis kunnen worden geformuleerd. d) maak het Meerjarenonderhoudsplan tot vierde gunningscriterium. Dit is iets wat u op kwaliteit kunt beoordelen.

- Goed om architectonische kwaliteit nog te splitsen, bijvoorbeeld in belevingswaarde, gebruikswaarde en toekomstwaarde. Duurzaamheid en energie kan enerzijds meetbaar, zoals BREEAM Excellent / Outstanding en mogelijk WELL Gold / Platinum. Daarnaast mogelijk iets van een MPG berekening meenemen of een materialenpaspoort.
- Moeilijk om architectonische kwaliteit te vangen in objectieve criteria. We denken dat een objectieve inhoudelijke jury van groot belang is om de architectonische kwaliteit te kunnen beoordelen. Van belang dat de jury ervaring heeft met het ontwerp van publieke programma.
- Kwaliteit doorslaggevend laten zijn. Prijs vastleggen (geen gunningsfactor) Daag markt uit om echt met vernieuwende ideeën te komen op gebied van duurzaamheid etc. (schrijf geen maatregelen of oplossingen voor) Beoordeel op ambitieniveau, geen ontwerp. Focus op samenwerking.
- Het zou op deze plek zeer aanbevelenswaardig zijn een (Amsterdamse) kunstenaar in te schakelen bij de vormgeving van dit gebouw (vgl Hundertwasser of Gaudí)

8. Welke twee suggesties wilt u doen ten aanzien van de financiële uitgangspunten als vast gegeven zodat alleen op kwaliteit gegund kan worden?

- Onderbouwing en verantwoording van financiën. Is er al een belegger? Bouwer?
- Wij zijn geen voorstander van een vast budget, dit leidt afgelopen jaar in (bijna) alle gevallen tot een mislukte aanbesteding omdat het gestelde budget niet toereikend is voor het ambitieniveau van het project. Opdrachtgever kan overwegen om in leidraad een richtbudget op te nemen en deze niet als formeel plafond te handhaven. Dan kan opdrachtgever nog overwegen om in dialogen met de geselecteerde partijen het maximaal budget vast te stellen - dan is de expertise van de markt gebruikt en past het budget bij de vraag(specificatie).
- Vast bedrag + onderhoudsbudget als uitgangspunt
- Dit is een goed uitgangspunt, mits de financiële uitgangspunten werkbaar en marktconform zijn. Duidelijk moet zijn als de prijs voor het UAV-gc deel vast is wat hiervoor geleverd moet worden, dus het eisenpakket moet SMART zijn. Daarnaast moet duidelijk zijn wat onder kwaliteit wordt verstaan en waarop gegund wordt.
- Toepassen van vastgestelde marktconforme grondprijzen
- vaste prijs hanteren en markt uitdagen binnen dat bedrag maximale kwaliteit en duurzaamheid te realiseren.
- Een vooraf bekende grondwaarde en huurprijs (van Oba next)

9.4 VRAAGSPECIFICATIE

9. Welke aanbevelingen zou u doen bij het opstellen van proceseisen door de opdrachtgever?

- stuur op gedrag en samenwerking
- Dialoogrondes mét tussentijdse feedback om te vernemen of we op de goede weg zijn.
- Een vraagspecificatie moet ondubbelzinnig zijn. Wij zien veel zogenaamde vraagspecificaties die bestaan uit allerlei geschreven programma's van eisen, technische omschrijvingen en handboeken - dit is voor systeemgerichte proces/projectbeheersing bijna onmogelijk. Wij willen u verzoeken om slechts een VS aan te leveren in Relatics-vorm (of briefbuilder) om elke vorm van dubbelzinnige eisen of tegenstrijdigheden te voorkomen. Dit scheelt inschrijver veel inspanning tijdens de tenderfase.
- Graag zien wij dat de eisen van OG worden aangeleverd in een webbased beheeromgeving zoals bijvoorbeeld Relatics. Mocht dit niet haalbaar zijn dan in ieder geval de eisen voorzien van een eis-ID van OG in tabelvorm (Excel). De eisen zo goed als mogelijk SMART geformuleerd. Proceseisen gekoppeld aan deelproces / activiteit. Geef ON de vrijheid om het eigen KMS te gebruiken zonder dat OG hier teveel in voor wil schrijven.
- Wij zijn voorstander van een beperkte doorlooptijd van het gehele traject. Een kort en intensief traject waarbij de vergoeding in verhouding staat tot de geleverde inspanning en gemaakte kosten heeft daarom onze voorkeur.
- Bekendheid met ontwikkeling gecombineerde functies in gebouwde omgeving en met name de Amsterdamse bestuurlijke omgangsvormen en werkmethodeken

10. Op welke wijze kunt u de kwaliteit van het werk gedurende de ontwerpfase, de realisatiefase en de exploitatiefase aantonen?

- periodiek overleg en toetsing door gemeente
- Transparante Verificatie en Validatie - dit presenteren wij u graag in de tenderfase
- Markt vragen op een aantal aspecten 'smart' ambities / beloftes op te nemen in aanbidding, waarop later gecheckt/gestuurd kan worden.
- Ervaring en persoonlijk commitment van de inschrijvers

11. Welke aanbevelingen heeft u bij de toepassing van systeemgerichte contractbeheersing?

- Hanteer de aanpak van SCB zoals het Rijksvastgoedbedrijf deze hanteert. Zij hebben deze werkwijze in een document vastgelegd. Zie:
<https://www.rijksvastgoedbedrijf.nl/documenten/richtlijn/2017/12/01/kader-systeemgerichte-contractbeheersing-rijksvastgoedbedrijf>

9.5 CONTRACT

12. Wat vindt u van het uitgangspunt twee contracten te hanteren met oplegger zoals beschreven bij 'Contractvorm'?

- prima
- In principe geen probleem - Bij opdrachtgever dient er wel ruimte te zijn om de inhoud van de contracten in de dialoog te bespreken en hierbij ook open te staan voor feedback van de deelnemers en zonodig eea aan te passen voor een redelijke risicoverdeling.
- De keuze voor 2 contractstructuren lijkt op voorhand logisch, gegeven de verschillende uitgangspunten van beide functies. Echter is het wel de opgave om er één gebouw van te maken. Het totale gebouw zal in de ontwikkeling, realisatie en met name in de exploitatie vele (contractuele) raakvlakken met elkaar hebben. Gegeven dit is het niet uitgesloten dat de "oplegger" veel meer inhoud moet krijgen en dat de 2 contracten meer als bijlage fungeren.
- Wij geven de voorkeur aan één contract waarbij het gemeentelijk deel op basis van programma van eisen ontwikkeld en gerealiseerd wordt en bij oplevering wordt afgenomen door de gemeente.

13. Vindt u de UAV-GC de beste contractvorm voor het gemeentelijk deel en zo nee, waarom niet. Wat zou in dat geval een betere contractvorm kunnen zijn?

- nee, maatwerk is nodig. UAV is prima richtlijn, maar an sich te rigide.
- Ja de UAVgc is een prima contractvorm, mits ongewijzigd van toepassing verklaard. Dit is voor ons een zeer belangrijk en hard aspect.
- Als uitgangspunt in eigendom is van het gemeentelijk deel dan is het een prima contractvorm voor dit onderdeel. Wij hebben met deze contractvorm goede ervaringen, bijvoorbeeld bij het Rijksvastgoedbedrijf. Wel dient dan zoveel mogelijk bij het basiscontract UAV-gc aangesloten te worden, samen met de annexen. Wij zien nog wel eens dat opdrachtgevers veel wijzigingen op de basis opnemen, wat over het algemeen neerkomt op meer risico's bij de ON. Dit is wat ons betreft over het algemeen een "no go". Een UAV-gc contractvorm betekent echter ook iets voor de OG, die moet deze rol, zeker proces- en contractmatig, goed kunnen vervullen, zie ook antwoord vraag 11.
- Zie vraag 12.
- Dat ligt aan de betrokkenheid van de gebruiker. Om een goed 'maatpak' voor OBA te maken is betrokkenheid vanuit de gebruiker wenselijk; uitwerking tot bestek onder UAV werkt dan vaak beter dan een UAV-gc contract. Bouwteam kan ook een goede optie zijn, om wel vroegtijdig de expertise vanuit de uitvoering aan tafel te hebben.

14. Op welke manier kunnen de risico's voor de gemeente beheerst worden die zouden kunnen ontstaan doordat het moment van gunning (en het dus aangaan van de verplichting door de gemeente) van het gemeentelijk deel veel eerder is dan het moment van het onverhoopt niet

accepteren van het erfpachtcontract na het aflopen van de optieperiode?

- aanwezigheid van belegger en bouwer meenemen in selectiecriteria.
- risicobeheersing aan begin van proces met alle partijen bespreken, openheid over belangen en bezwaren open leggen
- De gemeente kan inschrijvers verzoeken objectieveerbare criteria / randvoorwaarden op te geven voor het accepteren van het erfpachtcontract aan het einde van de optieovereenkomst. Dit vergroot de transparantie maar neemt dit risico niet weg, dat zou ook strijdig zijn met het principe van een optieovereenkomst.
- Deze constructie heeft niet onze voorkeur.
- Belangrijk is het proces van de marktpartij te volgen en inzicht te hebben in diens afspraken en risico's. Co- creatie in de ontwikkeling als partners is belangrijk.

15. Ziet u mogelijkheden de totaal opgave aan te gaan met een verplichting tot realisatie van de totaal opgave zonder een optieovereenkomst. Zo ja, welk contract of overeenkomst zou daar geschikt voor zijn?

- nee, pas gedurende het proces - als er meer duidelijkheid is over de leveringsomvang - zijn er pas beleggers en bouwers te contracteren. Gelet op het feit dat dit project ca. 4 jaar gaat duren zijn (kost)prijzen ten tijde van gunning moeilijk te voorspellen. Ook is er duidelijkheid nodig over het bestemmingsplan.
- Nee, een optie-overeenkomst is onontbeerlijk omdat anders een onvoorwaardelijke afnameplicht moet worden aangegaan voordat zekerheid kan worden verkregen over de afzet. Alle inschrijvers zullen voor dit gegeven een risicopremie in prijzen hetgeen ten koste gaat van de grondopbrengst of optievergoeding.
- Ja. Een ontwikkel- en realisatieovereenkomst inclusief erfpacht aanbidding.
- Ja, middels een mantelovereenkomst waarbij de eind belegger betrokken is.

16. Het doel van DB+M is de realisatie van duurzame oplossingen die op langere termijn voordeliger blijken. De gemeente kan de beoogde besparing tijdens de beheerfase niet voorfinancieren. Welke mogelijkheden ziet u om toekomstige besparingen in te zetten voor hogere investeringen?

- Maatwerkanalyse nodig
- Een voorbeeld is de exploitatie van de warmte- en koudevoorziening door een derde, het afnamecontract vertegenwoordigd een waarde die aan de voorkant kan worden ingebracht.
- De eindgebruiker is bij Oba next bekend, bij de andere gebruiker dient die ook bekend te zijn waarbij de exploitatie en de eindbelegger een totaalplan hebben dat een langjarig rendement inclusief service en energiekosten inzichtelijk en financierbaar maakt.

17. Wat is volgens u een zinvolle periode voor een onderhoud contract voor een nieuw gebouw met hoge duurzaamheidsambities? En waarom?

- 10 jaar - pas in marktconforme standaarden en garanties. Lanegre termijn is bij Rijksoverheid niet heel succesvol gebleken.
- 10 of 20 jaar; 10 jaar is een optie wanneer opdrachtgever niet 'langjarig' aan een marktpartij vast wil zitten ivm eventueel veranderende vastgoed strategieën. 20 jaar is een technisch georiënteerde periode; Binnen 20 jaar worden veel installaties minimaal 1x vervangen en kan opdrachtgever in samenwerking met en door kennis van de opdrachtnemer investeren in het verder verduurzamen van het gebouw naar de maatstaven en kennis van dat moment.
- Hoge duurzaamheidsambities en periode onderhoud contract hebben wat ons betreft niet direct een relatie met elkaar. Indien het energieverbruik hieraan gekoppeld wordt dan wel. Een maintainperiode van minimaal 10 jaar past dan het beste bij de opgave, beter is wellicht 15 of zelfs 20 jaar.
- 10 jaar, omdat het gebouw zich moet bewijzen en risico's financieel afgedekt dienen te worden.

9.6 PLANNING

18. Hoeveel werkweken meent u nodig te hebben voor realisatie van het project vanaf het acceptatiemoment van de erfpachtaanbieding? Het betreft een driehoekig bouwrijp kavel van 2.550 m², 25.000 m² BVO , een hoogte van 93 meter op een klein binnenstedelijk kavel en uitgaande van twee/drie bouwlagen ondergronds parkeren. Houd bij beantwoording van uw vraag rekening met een periode van drie maanden na oplevering voor de losse inrichting.

- ca. 2,5 jaar
- afhankelijk van de bouwmethode tussen 2,5 en 3 jaar
- Circa 200 weken
- Afhankelijk van de specifieke omstandigheden van de ondergrond is inschatting dat realisatie van de ondergrondse bouwlagen 24-52 weken zal duren. De bovenbouw zou in circa 100 werkweken gereed kunnen zijn. Dit is exclusief de genoemde 3 maanden voor losse inrichting.
- Bij vastgesteld bestemmingsplan ca 60-80 weken.

9.7 TRANSACTIEVERGOEDING

19. Welke vergoeding voor uw aanbestedingskosten vindt u realistisch (als percentage van de bouwkosten of als absoluut bedrag)?

- Als een VO gevraagd wordt, moet een VO betaald worden.
- € 100.000. Dit is ongeveer een kwart van de tenderkosten

- Uw redenering klinkt logisch, maar is het niet. Stel, er doen niet drie maar vijf partijen mee. Dan heeft elke partij $\frac{1}{5}$ kans dat de opdracht wordt binnen gehaald. Met uw redenering zou u dan $\frac{1}{5}$ van de kosten vergoeden. Dan krijgen de deelnemers dus minder vergoed dan wanneer er drie partijen zouden meedoen, tegen een groter risico. Uw redenering loopt dus scheef. Eerlijker zou zijn om de verhouding om te draaien. Bij een $\frac{1}{3}$ winkans krijgt elke partij $\frac{2}{3}$ van de gemaakte kosten vergoed. Bij een $\frac{1}{5}$ winkans krijgen zij $\frac{4}{5}$ vergoed. Met deze redenering krijgen partijen een hogere vergoeding tegen een hoger risico. Waar uw redenering ook scheef gaat, is dat u geen rekening houdt met de hoeveelheid inspanning ten opzichte van de totale opdracht. Hoe groter het uitwerkingsniveau, hoe hoger de vergoeding die daar tegenover moet staan. U heeft hoge ambities en vraagt om drie uitgewerkte ontwerpen van hoge kwaliteit. Daar hangt een prijskaartje aan. Zie hiervoor ook de Gids Proportionaliteit en de Richtlijn Gezonde Architectenselecties van de BNA en Architectuur Lokaal. In de Richtlijn staat een helder schema om een redelijke inschrijvergoeding te bepalen. Uitgaande van een volledige architectenopdracht, zou bij een uitwerkingsniveau op VO+ niveau eigenlijk 80% van de gemaakte kosten vergoed moeten worden. Dit gaat over de gemaakte kosten door de architect/ontwerpteam. De vergoeding voor deze tender moet dus minstens deze kosten dekken, plus een substantieel deel van het risico van de ontwikkelaar.
- Dit is lastig in een percentage uit te drukken van de bouwkosten. Dit is afhankelijk van de output die geleverd moet worden en de doorlooptijd van een tender. In het geval van een VO en dialoogfase van 7 maanden moet je al gauw denken aan out of pocketkosten van € 500.000. Het Rijksvastgoedbedrijf hanteert een stelregel dat 50% van de out of pocketkosten (dus externe kosten) worden vergoed, dit lijkt ons een goed uitgangspunt. In dit geval zou dit dus 250k vergoeding betekenen.
- 25.000-50.000 euro

20. Is de hoogte van de vergoeding voor de aanbestedingskosten relevant voor uw besluit om al dan niet te participeren in de aanbesteding?

- ja
- zeker
- Ja, als dit niet in verhouding is en de kosten te hoog worden kan dit een "no go" zijn.
- Nee, maar realiseer je dat er forse kosten zijn aan een concurrentie gerichte dialoog vanwege langere looptijd en de voorbereiding van de dialooggesprekken, het verwerken van de uitkomsten en de productie van de definitieve indiening
- Slechts relatief, de wens dit te doen is groot.

21. Welke andere factoren kunt u noemen die uw besluit om deel te nemen in belangrijke mate beïnvloeden?

- selectiecriteria: kwaliteit, financiële onderbouwing, actieve dialoog met feedback
- Contractvoorwaarden (ongewijzigde uavgc) aantal deelnemende partijen (max 3) Vooraf

bekende gunningscriteria en objectiviteit van deze.

- In hoeverre er voldoende onderscheid gemaakt kan worden op kwalitatieve criteria en de risico's tussen OG en ON op een evenwichtige manier zijn verdeeld. Daarnaast in hoeverre de financiële kaders haalbaar en marktconform zijn en in goede balans zijn met de gevraagde kwaliteit. Tenslotte dient het project in de capaciteitsplanning van onze organisatie passen, dit is mede afhankelijk van andere projecten in die periode.
- Doorlooptijd en de verwachten te maken kosten m.b.t de concurrentie gerichte dialoog - Contractvorm - Grondprijzen - Selectie op basis van kwaliteit
- gunnen op kwaliteit, een open dialoog en de mogelijkheid om je als markt echt te kunnen onderscheiden (positief) onduidelijke kaders, teveel nadruk op prijs/grondbod, geen dialoog (negatief)
- Enkel financiële criteria bij de eindselectie beschouwen wij als negatief voor het resultaat, deze markante plek en invulling verdienen het om inhoudelijk beoordeeld te worden.

22. Hoe hoog schat u de kosten voor deelname aan de aanbesteding en kunt u hierbij het onderscheid per fase aangeven?

- op basis van tender kavel 2a: € 500.000,- excl BTW. eerste ronde was ca. € 75.000
- Zie antwoord bij vraag 19.
- Ca. 100.000 euro, een groot gedeelte (40%) zal reeds in de beginfase gemaakt worden

9.8 ALGEMEEN

23. Heeft u ervaring met DBM contracten?

- ja
- Ja
- Ja.
- Nee. De aan ons gelieerde bouwbedrijven hebben hier ruime ervaring mee.
- Jazeker, middels onze partner [naam verwijderd]

24. Hoe groot is de kans dat u wilt deelnemen aan het project OBA Next en Kantoren en waar is dit in grote mate van afhankelijk?

- groot, veel ervaring in het gebied. recent meegedaan aan tender 2a. Meerder projecten op Zuidas gerealiseerd. Opgave van Bibliotheek en kantoor is complex, daarom spreekt het ons aan.

- 75%
- Dit is zeker waarschijnlijk. Mede afhankelijk van inhoud selectiedocumenten (zie bovenstaande) en uiteraard tender- en realisatiecapaciteit intern
- Grote kans op deelname, interessante opgave op een mooie locatie, kansrijk. Afhankelijk van definitieve uitvraag en in hoeverre wij ons voldoende kunnen onderscheiden en of de verdienmogelijkheden in verhouding staan tot de inspanningen / kosten.
- We vinden het een interessante tender. Voor overige zie vraag 21.
- Het is een prachtig project, deelname zal afhangen van de aspecten zoals benoemd in de beantwoording van bovenstaande vragen + het vinden van een sterk team om mee in te schrijven
- Groot. Afhankelijk van de wens tot kwaliteit en niet alleen financiële parameters.

25. Wat vindt u van de propositie van het plan als geheel?

- interessant
- goed
- Interessant - is een uitdagend project op een mooie positie
- Goed.
- Een plan met veel potentie op een bijzondere locatie.
- Een prachtige propositie en uitdaging!

26. Heeft u afsluitend aanbevelingen of conclusies?

- zie boven
- nog niet
- Nee
- Zorg ervoor dat de Supervisor en Welstand een substantiele rol krijgen in de beoordeling van de plannen.
- Nee.
- Overwegen om een omvangrijke dialoogproces meer in te zetten als proces van partnerselectie. Deze opgave is heel erg specifiek en het succes hangt in groter mate af van de interactie tussen opdrachtgever, afnemer.
- Organiseer na deze marktconsultatie gesprekken met de markt om verwachtingen en belangen af te stemmen en optimaal kennis uit de markt te kunnen ophalen als input voor de uit te

schrijven tender, of organiseer een marktconsultatie op de inhoud: zijn uw ambities haalbaar binnen het budget of kan de lat zelfs nog wat hoger?

- Streef naar een zo hoog mogelijke integratie tussen eindgebruikers en schakel bij de vormgeving een vooraanstaand (Amsterdams) kunstenaar als mede architect in.
- De NEPROM¹ vindt het positief dat de gemeente een marktconsultatie heeft uitgeschreven voor deze opgave. Hierin is een groot aantal relevante vragen gesteld. Voor ons als branchevereniging zijn de vragen veelal te gedetailleerd om een goed antwoord op te geven. We hopen dat de reacties vanuit de markt de gemeente waardevolle input geven voor het formuleren van de uitvraag en het doorlopen van de procedure. En we vertrouwen erop dat de gemeente deze ook daadwerkelijk benut.

In zijn algemeenheid bevelen we aan om kritisch te zijn op de gevraagde inspanningen van de inschrijvers en daarmee ook die van het ambtelijk apparaat in de voorbereiding, begeleiding en beoordeling van de inzendingen. Van onze leden horen wij vaak dat dialoogprocedures erg intensief en kostbaar zijn. Gezien de wensen t.a.v. OBA Next kunnen we ons voorstellen dat dialoog gewenst is om tot een passende uitwerking en kaderstelling te komen. De noodzaak van een dialoog over de architectonische opzet is ons niet zonder meer duidelijk. We bevelen de gemeente aan, om in overleg met de deelnemende marktpartijen, te bezien of het aantal rondes verminderd kan worden. Ook vragen we ons af of een volledig VO echt nodig is om een keuze te kunnen maken of dat een SO ook al voldoende informatie kan geven om een winnaar aan te wijzen. Verdere uitwerking betekent niet per definitie meer zekerheid of extra inzichten t.o.v. een VO.

We verwijzen graag naar de Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2019 (te downloaden of bestellen via www.reiswijzerGO.nl) bijlage II, vanaf p. 133, voor de uitwerking van de dialoogprocedure.

10 Slotwoord

De huidige verwachting is dat meer projecten in combinatie ontwikkeld gaan worden. De output van het project OBA Next en Kantoren wordt als blauwdruk gebruikt voor toekomstige ontwikkelingen waar projectmatige ontwikkeling en realisatie van maatschappelijk vastgoed worden geïntegreerd.

Tot slot dankt de gemeente u voor uw inbreng bij deze marktconsultatie.

¹ Vanwege de reactie van een branchevereniging draagt het niet anonimiseren hiervan bij aan de kwaliteit zonder dat concurrentiegevoeligheid in het geding komt en is hier gekozen de naam niet te verwijderen.