



Verslag marktoriëntatie

Ten behoeve van de aanbesteding prestatiegericht verduurzamen maatschappelijk vastgoed

Referentienummer: 377883

Datum: 14-01-2022



1 Inleiding

Als voorbereiding op de aanbestedingen voor het prestatiegericht verduurzamen van het maatschappelijk vastgoed van de gemeente Amersfoort is in december 2021 en januari 2022 een marktoriëntatie uitgevoerd onder een selectie van marktpartijen. Dit bestond uit een mix van een achttal partijen (klein en lokaal, groot en landelijk, totaalaanpak en gespecialiseerd). Daarbij is gekeken naar de ervaring die partijen hebben met gemeente Amersfoort en/of SRO en/of een vergelijkbare aanpak van verduurzaming.

Het doel van de marktoriëntatie was het informeel ophalen van informatie in relatie tot de gekozen aanpak voor het verduurzamen van het maatschappelijk vastgoed van de gemeente Amersfoort. Met name voor de aanpak, aanbesteding, samenwerking en risicoverdeling.

Er is gekozen voor een gesloten vorm van marktoriëntatie, dat betekent dat zelf een beperkt aantal partijen uitgenodigd is. De informatie is opgehaald in een open gesprek per partij. Bij start van het gesprek zijn de spelregels in relatie tot transparantie, objectiviteit en gelijkheid benoemd. Daarnaast is benoemd dat deelname vrijwillig is en er geen rechten aan ontleend kunnen worden.

Middels dit verslag en deze vooraankondiging wil de gemeente Amersfoort ervoor zorgen dat alle partijen, ook de partijen die niet deelnamen aan de marktoriëntatie, vroegtijdig dezelfde informatie. Op deze manier garandeert de gemeente Amersfoort als aanbestedende dienst een gelijk speelveld voor alle geïnteresseerde partijen en is men transparant over de uitgevoerde marktoriëntatie.

De informatie uit de marktoriëntatie heeft bijgedragen aan de uitwerking van de aanbestedingen zoals deze binnenkort starten. Onderstaand hebben we dit puntsgewijs uitgewerkt in een verslag binnen de vier thema's (aanpak, aanbesteding, samenwerking, risicoverdeling).

2 Verslag marktoriëntatie

Aanpak

- Het is belangrijk om de portefeuille goed te analyseren (data) om je opgave echt helder te krijgen. Per gebouw moet de MJOP actueel en helder zijn en het gebouwdossier volledig, zodat er echt inzicht is in de kwaliteit van het gebouw.
- In de huidige markt is de capaciteit van (de grotere) marktpartijen dusdanig beperkt, dat het langjarig reserveren van capaciteit noodzaak is. Advies is om het aantal te selecteren partijen niet te klein te maken, zo zorg je dat ook in drukke jaren de opgave uitgevoerd kan worden.
- Belangrijkste overweging voor meerdere marktpartijen om deel te nemen is continuïteit. Als er van 2023 tot en met 2030 een vast team met een vaste omzet per jaar (natuurlijk kan dat per jaar fluctueren) ingezet kan worden is dat erg interessant.
- Marktpartijen hebben ruime ervaring met langjarige samenwerkingen in de verduurzaming en renovatie van vastgoed. Het is voor marktpartijen de prettigste manier van samenwerking omdat je elkaar leert kennen, er vertrouwen ontstaat en men echt uitgedaagd wordt om mee te denken over oplossingen.
- Marktpartijen kunnen goed uit de voeten om de ambities voor verduurzaming concreet te maken naar prestaties en die tot technische oplossingen uit te werken en te realiseren. En hebben daar ervaring mee. Dat betekent het energetisch doorrekenen van ingrepen en uitwerken van verschillende scenario's. Aandachtspunt daarbij is wel dat er heldere eisen en kaders door de opdrachtgever meegegeven worden.
- Marktpartijen zijn gewend verantwoordelijk te zijn voor ontwerp en uitvoering. Binnen de eigen organisatie wordt samengewerkt met verschillende afdelingen/werkmaatschappijen wanneer specifieke expertise benodigd is of buiten de eigen organisatie met vaste samenwerkingspartners.
- Marktpartijen hebben ervaring met het garanderen van prestaties waarbij men tevens verantwoordelijk is voor de instandhouding en het onderhoud van installaties. Als belangrijk aandachtspunt wordt genoemd dat de doelstelling van CO₂-neutraal in 2030 alleen echt gehaald kan worden als de prestaties ook in de exploitatie gegarandeerd moeten worden.
- Marktpartijen zoeken altijd naar standaardisering in product en proces. Om die reden zit de winst van de voorgestelde aanpak met name in herhaling. Er wordt bijvoorbeeld voorgesteld één gebouw uit een deelopgave als pilot uit te voeren en op basis daarvan vervolgens dezelfde type gebouwen snel en efficiënt te verduurzamen.

Aanbesteding

- Op basis van de aanpak lijkt het logisch om vooral op kwaliteit in de aanbesteding te richten, waarbij het voorstel door meerdere marktpartijen wordt gedaan om een business case voor een referentiegebouw uit te werken. Op die manier is voor opdrachtgever snel de expertise van de partijen inzichtelijk.
- Er moet voldoende ruimte voor invulling door marktpartij in de aanbesteding gegeven worden. Het moet niet dichtgetimmerd zijn richting technische oplossingen / een uitgebreid eisenpakket. Het is belangrijk dat er in de projecten duidelijke technische uitgangspunten zijn (richtinggevende ingrepen en budget), waar het mogelijk is om verschillende oplossingen voor te stellen. Ook zullen de eisen gedurende de samenwerking wijzigen (wetgeving), daar moet je flexibel in kunnen zijn.
- Voor marktpartijen is het belangrijk dat de verduurzamingsopgave van Amersfoort concurreert met andere aanbestedingen. Zorg dat je opgave aantrekkelijk is. Dat begint enerzijds met duidelijkheid over de opgave en het proces van aanbesteding en in de projecten. Anderzijds ook door bijvoorbeeld een langjarige samenwerking voor te stellen. Dat is interessant voor marktpartijen, om de opdrachtgever ook echt te leren kennen.
- De aanpak om gebouwen te clusteren en met marktpartijen samen langjarig de verduurzaming te realiseren wordt positief ontvangen. Als belangrijkste voorwaarde voor succes wordt het creëren van een open en transparante samenwerking tussen gemeente, SRO (verantwoordelijk voor het onderhoud aan het maatschappelijk vastgoed van de gemeente) en marktpartijen benoemd. Ook belangrijk dat de marktpartijen onderling van elkaar kunnen leren.
- Voor de aanbesteding geeft men mee dat het belangrijk is de inspanning van marktpartijen te beperken en een reële winkans te realiseren. Men is hierdoor geen voorstander van een openbare aanbesteding. Tevens is het belangrijk dat in de voorselectie de uitgevraagde referenties aansluiten op de beoogde werkwijze en opgave van opdrachtgever. En zorg dat je het gesprek tijdens aanbesteding al aangaat met de marktpartijen in één of meerdere dialoogronden. Hierdoor kun je elkaar echt leren kennen.
- Meerdere marktpartijen zijn selectief in deelname aan aanbestedingen. Er wordt met name gekeken of men onderscheidend kan zijn en er een reële winkans is. Men neemt niet deel als een externe adviseur verantwoordelijk is voor het ontwerp, samenwerkingspartners voorgeschreven worden waar men niet graag mee werkt en de nadruk in de aanbesteding op laagste prijs ligt.

Samenwerking

- De (financiële) omvang per project is niet snel te groot voor kleinere marktpartijen. Zij besteden vaak ook een deel van de opgave uit, waardoor de risico's te overzien zijn.
- Om snelheid te maken in de uitvoering zien meerdere marktpartijen als belangrijkste voorwaarde een daadkrachtige opdrachtgever. Er moet een duidelijke projectorganisatie zijn met voldoende mandaat en beslissingsbevoegdheid. Opdrachtgever moet (snel) beslissingen kunnen en mogen nemen. Een aandachtspunt voor de projectorganisatie is de rol van SRO. Zowel als vastgoedbeheerder met veel kennis van de gebouwen, als ook als gebruiker van de gebouwen wordt de toegevoegde waarde in de projectorganisatie gezien. Het is wel belangrijk dat de rol per gebouw helder is.
- Als aandachtspunt in de samenwerking wordt meegegeven dat er een duidelijk juridisch kader (overeenkomst) moet zijn, maar vooral ook niet te juridisch ingestoken. Hetzelfde geldt voor de prestatie die geleverd moet worden. Leg de lat hoog, maar probeer het praktisch met elkaar in de projecten in te vullen.
- Meerdere marktpartijen hebben de voorkeur om in een bouwteam samenwerking de beste oplossing samen met de opdrachtgever te onderzoeken. Dit kan op basis van een prestatie, maar is per gebouw maatwerk. Marktpartijen zijn gewend hier in de lead te zijn en de verantwoordelijkheid te nemen.
- Marktpartijen zijn gewend om samen te werken met vaste partners / nevenaannemers. Sommige partijen kunnen alle expertises zelfstandig oppakken. Anderen hebben voor bepaalde expertises vaste partners. Ze zijn gewend om in bouwteam dit soort projecten op te pakken. Dit kan door de verschillende partijen apart te contracteren of een samenwerkingsverband tussen deze partijen op te zetten.
- In de samenwerking is openheid en vertrouwen het belangrijkste. Er moet de ruimte en tijd genomen worden om elkaar te leren kennen. En ook financieel moet er openheid zijn. Op die manier kan er gestuurd worden op het budget op opgave-niveau en niet op projectniveau. Het ene gebouw kan bijvoorbeeld duurder uitvallen omdat dat een betere oplossing is, waarbij dat bij een ander gebouw goedgemaakt kan worden.

- Marktpartijen geven aan de wens te hebben om in het projectteam (marktpartijen en opdrachtgever) echt openheid over begrotingen en technische keuzes te realiseren. Op die manier kan er echt samengewerkt worden, snelheid gemaakt worden en kan de marktpartij echt toegevoegde waarde leveren. Op die manier kunnen beter onderbouwde keuzes gemaakt worden en dit moet ook de besluitvorming bij de gemeente vergemakkelijken.

Risicoverdeling

- Marktpartijen willen ook graag de verantwoordelijkheid nemen voor ontwerp en uitvoering. Men is bereid risico's te nemen zolang ze te overzien zijn. Dat begint bij het gezamenlijk identificeren van de risico's en bekijken wie ze het beste kan beheersen.
- Een tweetal risico's worden benoemd: de politiek is veranderlijk, tegelijkertijd is er wel het vertrouwen in dit traject omdat het ambtelijk al een aantal jaren geleden is ingezet. De recente prijsstijgingen zijn schrikbarend, dit kan mogelijk effect hebben op de realiseerbaarheid van de projecten.
- Als risico voor het traject wordt benoemd dat de aangevraagde budgetten bij gemeenten vaak niet meelopen / inspelen op de prijsstijgingen. Zeker de recente grote prijsstijgingen zorgen ervoor dat budgetten niet actueel zijn. Als daar niet tijdig op ingespeeld wordt, kan dit ervoor zorgen dat niet de gehele opgave gerealiseerd kan worden.
- Marktpartijen zijn gewend risicodragend in een samenwerking te participeren en langjarig prestaties te garanderen. Dit bijvoorbeeld op het vlak van life cycle costs, garanderen van conditiescores in het onderhoud en garanderen van technische prestaties van installaties.