

Verslag van de Marktconsultatie

voor aanbestedingen ten behoeve van ontwikkeling en realisatie van Waterfront fase 3 te Harderwijk



Datum: 27 oktober 2021

Contactpersoon Mevrouw mr. P.I. Bos (Pro 10)

Inhoud

1.	Aanleiding marktconsultatie.....	3
2.	Resultaten	4
2.1	Clustering	4
2.2	Planning	10
2.3	Risico's	10
2.4	Contractvorm	12
2.5	Aanbesteding	13
2.6	Contracttermijnen	14
2.7	Samenwerking	16

1. Aanleiding marktconsultatie

Pro 10 B.V. is door gemeente Harderwijk, hierna te noemen de gemeente, gevraagd om een marktconsultatie te organiseren in het kader van de voorgenomen ontwikkeling en realisatie van Waterfront fase 3.

Deze marktconsultatie werd gehouden voorafgaand aan mogelijke aanbesteding(en) voor de realisatie van Waterfront fase 3 en maakt daarvan geen deel uit. De informatie de gemeente uit in deze marktconsultatie vergaart, kan worden gebruikt bij de nadere besluitvorming over de haalbaarheid en de aanbesteding.

Alle ondernemingen zijn via een aankondiging op TenderNed uitgenodigd om mee te denken over hoe de juiste aanbesteding eruit moet zien om het gewenste eindresultaat te realiseren.

Aan deelneming of bijdragen aan deze marktconsultatie kunnen geen rechten worden ontleend.

De planning voor de marktconsultatie was als volgt:

Stap	Actie	Datum
1.	Publicatie markconsultatie	15 juni 2021
2.	Aanmelden voor digitale marktbijeenkomst	Uiterlijk 25 juni 2021
3.	Digitale marktbijeenkomst	29 juni 2021
4.	Uiterste termijn indienen respons	14 juli 2021
5.	Verslag voor marktpartijen	27 oktober 2021

2. Resultaten

Na publicatie op TenderNed en TED hebben 11 partijen inhoudelijk gereageerd, waarvan 9 partijen de vragenlijst hebben ingevuld.

Categorie onderneming	Aantal partijen
Projectontwikkeling en bouwer	6
Warmtebedrijf	5

Uit oogpunt van transparantie is een lijst met partijen als bijlage bij dit verslag opgenomen (bijlage A).

Hierna worden achtereenvolgens de verschillende inhoudelijke thema's belicht. Veel reacties zijn integraal opgenomen.

2.1 Clustering

B1. Is de voorgestelde opzet, waarbij de diverse onderdelen worden geclusterd volgens u logisch?

Logische perceelindeling	Aantal partijen
Ja	3
Nee	3
Gedeeltelijk	3

Ja, omdat:

- Juist door energie en vastgoed gebundeld uit te vragen wordt er ruimte geboden aan innovatie en naadloze integratie. De grote omschakeling kwam met het besluit dat alle nieuwbouw aardgasvrij moest worden. Dat betekent dat bij de bouw van een nieuwe buurt niet meer een nutsbedrijf wordt gebeld voor een aansluiting, maar van te voren uitvoerig nadenken over een duurzame energievoorziening voor de buurt. Dat leidt tot nieuwe concepten waarbij steeds integraal wordt gekeken naar hoe een duurzaam energiesysteem werkt.
- Als het project zal worden geclusterd wordt hiermee enerzijds het project eenvoudiger, risico verlaagd en beheersbaar gemaakt. Anderzijds vermijdt je hiermee een omvangrijkere of meer collectieve oplossing dat mits alle risico's beheersbaar zijn gemaakt vaak kostenverlagend kunnen zijn.
- Omdat het gelijke tred houdt met de ontwikkeling van de locatie. Wel is er in onze visie sprake van twee ontwikkeltrajecten, het bovengrondse (het warmtepomp) traject en het ondergrondse, bronwarmtenet.

Nee, omdat:

- Er gekozen wordt voor een model waarbij alle assets in publieke handen zijn. Terwijl dat de leverancier eind verantwoordelijk vergunninghouder is. Hoe worden risico's voor de leverancier afgedekt? Daarnaast plaatst de warmteleverancier de warmtepomp, welke wel in eigendom is van de woningeigenaar?
- Er uit de marktconsultatie naar voren leek te komen dat er voor het energie deel geen commerciële drivers aanwezig zijn voor de energie leverancier. Eerder risico's omdat deze partij zelf geen invloed heeft op de levering (zekerheid) vanuit de bron. De partij is meer een

doorgeefluik en lijkt met name verantwoordelijk voor de warmte levering en de warmte pompen. Er is dus maar een beperkt verdien model, met een intensieve exploitatie verantwoordelijkheid. De gemeente kan zo wellicht niet integraal selecteren op de beste aanbieder ontwikkeling én beste aanbieder energiepartij. Het hangt sterk af van welke partijen een samenwerking aangaan.

- Het niet bij een ontwikkelaar 'past' om energie te leveren via een separaat vehikel. Dat is een andere business qua kennis en ervaring. Je dient schaalgrootte te organiseren om als ontwikkelaar ZLT-warmte te kunnen leveren. Het leveren / realiseren van bodemwarmtepomp in individuele woningen, past een ontwikkelende bouwer wel. Zoals plaatsen we al vele jaren bodemwarmtepompen in woningen. Inmiddels hebben we dit bij vele honderden woningen gedaan. Door deze niet de ZLT warmte toe te voegen aan de clustering voorkomt u dat er diverse potentiële interessante bidders / ontwikkelaars afvallen. Er zullen namelijk veel ontwikkelaars zijn die dit totale pakket aan clustering niet interessant vinden, lees: niet vinden passen bij hun core business.

Gedeeltelijk, omdat:

- Projectontwikkeling i.c.m. met warmte/koude installaties is een logische combinatie omdat het energieconcept grote invloed heeft het voldoen aan eisen van duurzaam en circulair ontwikkelen en bouwen. De combinatie met de rol van warmteleverancier is minder logisch, dit is een taak die nauw is verbonden met het warmtenet.
- Integrale ontwikkeling van vastgoed en energievoorzieningen zien we als een logisch stap. Echter de gekozen opzet met een sec administratieve rol voor de 'warmteleverancier' is onhaalbaar en kostenverhogend.
- Ja het feit dat de ontwikkelaar het vastgoed ontwikkelt en de energie exploitant de warmtelevering doet is logisch. Het geheel in één tender vatten is zeker uniek, maar een complex proces. Ons lijkt logischer dat eerst het vastgoed wordt getenderd en daarna ontwikkelaar en gemeente samen de warmtelevering aanbesteden

B2. In welk onderdeel zou u interesse hebben?

Onderdeel	Aantal partijen
Gebiedsontwikkeling en realisatie	2
Gebiedsontwikkeling en realisatie i.c.m. het leveren warmtepompen	3
Leveren Warmtepompen	1
Leveren ZLT-warmte	2
De totale opdracht	3

De verdeling is als volgt:

- Twee partijen geven aan alleen interesse te hebben in Gebiedsontwikkeling en realisatie.
- Twee partijen geven aan interesse te hebben in Gebiedsontwikkeling en realisatie en het leveren van de warmtepompen.
- Twee partijen geven aan interesse te hebben in het leveren van ZLT-warmte.
- Eén partij geeft aan dat zij de warmtepompen leveren en installeren in combinatie met de verhuur van de toestellen. Zij pleiten voor een integrale dienstverlening, de toestelverhuur in combinatie met de bronwarmtelevering.

- Vier partijen geven aan in de totale opdracht interesse te hebben. Waarbij één partij zegt onder de voorwaarde dat de warmteleverancier volledige zeggenschap heeft over de warmte-opwekkers en tegen competitief tarief kan inkopen bij Warmtefront en/of vrijheid heeft in conceptkeuze.

B3. Zou u dit perceel geheel zelfstandig kunnen (willen) uitvoeren of zou u hiervoor een consortium/combinatie met andere bedrijven gaan opzetten?

	Aantal partijen
Zelfstandig	5
Combinatie	4

Zelfstandig, omdat:

- Alle kennis en ervaring in eigen huis hebben om zelfstandig uit te voeren.
- Zelfstandig voor het gedeelte van projectontwikkeling en realisatie. Voor de levering van warmte koude moet een partner betrokken worden. Maar dat lijkt ons op basis van de voorgestelde uitvraag lastig, omdat het exploitatie model niet overeenkomt met de werkwijze van de beoogde energie partijen.
- Zelfstandig heeft de voorkeur. Maar hier hebben we nog geen definitief standpunt in bepaald.
- Wij zijn bekend met alle facetten van de warmteketen en hebben alle benodigde disciplines t.a.v. gevraagde rol van warmteleverancier in huis / indien gewenst open voor samenwerking met bijvoorbeeld lokale partijen (draagvlak creatie).

Combinatie, omdat:

- Bij deze combinatie van projectontwikkeling en warmtelevering de kennis en competenties van de verschillende bedrijven nodig is.
- Expertise van een warmte-exploitant benodigd is.
- De exploitatie van energiesystemen niet tot onze core business behoort.
- Zowel in de realisatie als in de exploitatiefase werken wij samen met vaste partners.

B4. De gemeente stelt voor om één opdracht in de markt te zetten, voor zowel de ontwikkeling, realisatie van de woning, het leveren van een warmtepomp en het leveren van de ZLT-warmte. Vindt u deze keuze logisch?

	Aantal partijen
Ja	3
Nee	3
Gedeeltelijk	3

Ja, omdat:

- Door vastgoed en energie integraal te ontwikkelen ontstaat een naadloze integratie die maximaal recht doet aan de klantwensen, duurzaamheid, de meeste ruimte biedt aan innovatie, en uiteindelijk ook de meest betaalbare oplossing biedt.
- Eén opdracht impliceert een constructie van hoofdaannemer en onderaannemer / voordeel is voor gemeente minder partijen te coördineren / nadeel is dat risico van de onderaannemer wordt afgedekt en ingeprijsd door de hoofdaannemer, wat prijsverhogend werkt / in deze

constructie worden twee verschillende project disciplines samengevoegd / in een constructie van hoofd- en onderaannemer zal de gemeente minder directe invloed hebben op sturing op onderaannemer. Deze afweging van belangrijkheid en keuze hiervan ligt bij gemeente.

- dan alle verantwoordelijkheden bij één partij liggen en de gemeente Harderwijk optimaal onzorgt kan worden.

Gedeeltelijk, omdat:

- Projectontwikkeling, realisatie woningen en leveren warmtepomp.
- Wij begrijpen dat het comfortabel is voor de gemeente om het als één opdracht in de markt te zetten. Voor de marktpartijen is het een gecompliceerde vraag omdat je als (in ons geval) afhankelijk wordt van de prestatie van partijen die vooralsnog vrij onbekend voor ons zijn. Indien je besluit deel te nemen aan een tender wil je dit met het best mogelijke consortium doen om de win kans zo optimaal mogelijk te laten zijn. Bij de marktconsultatie hoorde wij aan de kant van de exploitanten niet veel positieve geluiden. Bovendien heeft niet een partij aanwezig ons benaderd om een consortium te vormen of meningen uit te wisselen. We hebben bewust zelf het contact niet gelegd omdat we gevoel wilden krijgen bij de mate van interesse bij de warmteleveranciers. Dit geeft weinig vertrouwen dat deze partijen net zo diep willen gaan om de opdracht te winnen als wij. Dat maakt het een lastig inschatbaar risico. Ook hebben wij onvoldoende inzicht of alle energieleveranciers hetzelfde kunnen betekenen of dat daar onderling grote verschillen in zijn.

B5. Dient de levering van de warmtepomp onlosmakelijk aan de opdracht van de Warmteleverancier te worden toegevoegd of kan dit ook door de installatietechnisch aannemer in opdracht van de Projectontwikkelaar worden uitgevoerd?

	Aantal partijen
Toevoegen aan opdracht Warmteleverancier, omdat het alleen exploiteren van het netwerk een te beperkte activiteit is	2
Uitvoeren door aannemer i.o.v. projectontwikkelaar	1
Anders	6

Toevoegen aan opdracht Warmteleverancier, omdat:

- Het alleen exploiteren van het netwerk een te beperkte activiteit is.
- De warmteleverancier onderhoud en beheer moet uitvoeren op de warmtepomp. De projectontwikkelaar is niet betrokken bij het project na realisatie.

Anders, omdat:

- Wij zijn bezorgd over de technische lock-in die door de gemeente wordt gecreëerd. Hoewel gesloten bodemenergie uitgesloten is zijn er concepten toepasbaar die mogelijk aanzienlijk beter scoren op betaalbaarheid, duurzaamheid en zeggenschap. De vraagstelling biedt beperkt ruimte voor integrale ontwikkeling van vastgoed en energie en stelt het concept als gegeven, ons inziens een belemmerende factor.
- Dit is afhankelijk van het gekozen model i.v.m. verantwoordelijkheden en verdienmodel van energieleverancier. Wij realiseren in al onze woningen warmtepompen, dus realiseerbaarheid is geen probleem. De vraag is wie er verantwoordelijk is voor het onderhoud en de leveringszekerheid. Een energiepartij zal het liefst zowel de bron als de pomp in exploitatie hebben omdat hij daarmee de levering kan garanderen en tevens een exploitatiemodel heeft.

Als de je bron en de pomp elders belegt blijft er voor de energieleverancier maar een beperkte exploitatie business case over. In de situatie waarin wij de wp realiseren zullen we hem mee verkopen aan de woningeigenaar, waardoor de verantwoordelijkheid voor de pomp ook daar komt te liggen. Dat lijkt ons in het kader van deze warmtevoorzieningsopzet echter niet wenselijk.

- We bieden een integraal product aan, dus in de basis zou beiden kunnen. Echter, omdat wij ook de eerder genoemde servicecontracten aanbiedt zal de keuze voor de warmtepomp en de installatie hiervan door eigen mensen plaats vinden, derhalve is het voor de hand liggend dat deze ook door dat bedrijf energie geleverd worden. Hierdoor kunnen de bijbehorende inkoopvoordelen ook maximaal doorgerekend worden aan de klant.
- Dit is mede afhankelijk met welke warmteleverancier een consortium zal worden gevormd. Wij hebben momenteel niet de kennis of de levering van warmtepompen door iedere warmteleverancier kan worden aangeboden, of welke voorwaarden zij hier tegenover stellen. Dit hangt mede samen met het antwoord op vraag B4. Het is voor ons mogelijk om warmtepompen te leveren als onderdeel van de opdracht voor de installatietechnisch aannemer, maar het is ons niet bekend hoe de warmteleverancier daar vervolgens onderdeel van uitmaakt of eigen voorwaarden aan stelt.
- Alle opsplitsing in scope is mogelijk, maar optimaal vertrekpunt is dat de partij die een bepaalde verantwoordelijkheid draagt (zorgen dat het warm is in een woning), ook alle componenten en invloed in zijn regie heeft om die verantwoordelijk te kunnen sturen, wat dat betreft zou de voorkeur zijn om de WP in scope van de warmte leverancier onder te brengen; indien verantwoordelijkheden (zoals bijvoorbeeld levering WP) bij een andere partij komt, dan dienen daar in uitwerking afspraken over te worden gemaakt. Het zou tevens een mogelijkheid zijn om hiervoor een white-labeling constructie te ontwikkelen, waarbij de facturatie/klantenadministratie etc. geregeld wordt door een warmteleverancier alleen dan zonder 'gezicht'.
- In onze visie gaat het om drie gescheiden trajecten, het ondergrondse traject, de levering van bronwarmte voor de warmtepompen, de levering/verhuur van de warmtepompen zelf en de afgiftesystemen in de woningen. De leveringen, installatie en exploitatie van de warmtepompen verzorgen wij graag zelf. De afgiftesystemen, binnenhuisinstallaties horen in onze beleving bij installateur van de aannemer. De aanleg van het warmtenet , valt ook buiten onze scope. Het bronwarmtenet kan door de Gemeente of een ander partij worden aangelegd, wij willen het wel graag na realisatie in combinatie met de warmtepompen exploiteren.

B5. Dient het onderhoud van de warmtepomp onlosmakelijk aan de opdracht van de Warmteleverancier te worden toegevoegd of kan dit ook een optioneel te kiezen onderdeel zijn voor de woningeigenaar?

	Aantal partijen
Toevoegen aan opdracht Warmteleverancier, omdat het alleen exploiteren van het netwerk een te beperkte activiteit is.	3
Optioneel te kiezen onderdeel voor woningeigenaar. Dit hangt uiteraard samen met levering van de warmtepomp en vanuit welke entiteit deze is geleverd.	4
Anders	1

Toevoegen aan opdracht Warmteleverancier omdat:

- Anders de installaties van Warmtefront onbeheersbaar worden. Centrale regie op WP's is een vereiste voor lange termijn beheersbaarheid en bedrijfszekerheid.
- Wij van mening zijn dat de warmtepomp in een huurconstructie aangeboden moet worden. Hierdoor wordt de woningeigenaar ontzorgd.

Optioneel te kiezen onderdeel voor woningeigenaar omdat:

- Dit hangt uiteraard samen met levering van de warmtepomp en vanuit welke entiteit deze is geleverd.
- Wij ontwerpen onze woningen en energiesystemen met alleen de hoogste kwaliteit aan materialen die ook in de gebruiksfase tot zo laag mogelijke kosten resulteren. JUIST door de woning eigenaar de keuze te bieden tussen full service en het in eigen hand nemen van het onderhoud, bewijs je vertrouwen te hebben in de (gebruiks)duur(zaamheid) van het ontworpen en aangeboden systeem. Er worden hierbij ook 100% full service abonnementen aangeboden die de werking van de warmtepompen, alle onderhoud, reparaties en vervanging garanderen. Hierdoor kan een koper/eigenaar kiezen voor ieder serviceniveau dat het best bij hem past. Met name bij de senioren doelgroep zien we een grote behoefte aan een dergelijke ontzorging, waarbij tot wel 50% van de bewoners voor een dergelijk abonnement kiest.
- Dit de meest klantvriendelijke manier is. Echter kunnen wij niet inschatten of dit een interessante businesscase is/blijft voor een warmteleverancier.

B5. Welke andere clustering zou volgens u ook nog kunnen?

- Warmtelevering clusteren met exploitatie van het warmtenet.
- Indien wordt vastgehouden aan het technische concept is een logische demarcatie het onderbrengen van de warmtepompen als asset van de warmteleverancier. Omdat het beheer van de WP's en het ZLT net sterk invloed op elkaar hebben ligt het voor de hand de warmteleverancier te laten exploiteren in het Warmtefront.
- Middels een collectieve warmtepomp en afleversets. Dit geheel in eigenaarschap onder te brengen bij de warmteleverancier. Hierdoor is onderhoud aan de warmtepomp makkelijker uit te voeren en is de woningeigenaar afhankelijker van jullie warmtenet.
- Wij begrijpen uit ook het Begeleidend document marktconsultatie dat met Clustering bedoeld wordt de ook hierboven bij vraag B5 omschreven vorm om één opdracht (project ontwikkeling vastgoed + warmtelevering) in de markt te zetten. Voor de hand liggend alternatief is om dit niet als cluster maar naast elkaar en gescheiden te doen. Als de gemeente kennelijk een actieve rol wil spelen in het open warmtenet, dan zou daar een actieve sturing richting warmteleveranciers (en duurzame warmteproducenten) bij passen.
- Indien er een passend kader te vinden is, zien wij mogelijkheden om de aanleg van het warmtenet te combineren met de levering en installatie van de individuele warmtepompen.

B6. Tot welke voor- en nadelen leidt uw aangepaste clustering, zowel bekeken vanuit uw rol als de gemeente?

- De warmteleverancier doet feitelijk niet veel meer dan facturatie en incasso en is daarmee een verlengstuk van de exploitant. Clusteren van deze rollen is logisch en leidt tot minder ingewikkelde constructies.

- Voordelen: Financiële haalbaarheid, technische performance, mogelijk reductie stakeholders.
Nadeel: juridisch deelname netbeheerder niet haalbaar.

2.2 Planning

C1. Is de voorgenomen clustering van invloed op de doorlooptijd m.b.t. realisatie van de bouwplan ontwikkeling?

	Aantal partijen
Ja	1
Nee	6
Geen antwoord	2

Ja, omdat:

- Deze afwijkt van hetgeen gangbaar is in gebiedsontwikkeling. De vraag is hoeveel warmtepartijen hierin mee zouden willen/ kunnen gaan en tegen welke kaders. Er zit erg veel onzekerheid in de uitvraag welke kan leiden tot vertraging en extra kosten voor de ontwikkelaar.

Nee, omdat:

- Mits er tijdig zekerheid is over de aansluiting op het warmtenet (wat, wanneer, kosten etc.).
Opmerking: i.v.m. BENG eisen is ook een BCRG gelijkwaardigheid verklaring van belang.
- Indien tijdig aansluitingen beschikbaar zijn.
- Vanuit onze rol als warmteleverancier zien we hier geen belemmeringen.
- Wij zien geen invloed op doorlooptijd door deze keuze.

Opmerkingen

- De warmtepompen volgen de ontwikkeling van de woningen. Echter voordat de warmtepompen per cluster in bedrijf komen, moet het onderliggende bronwarmtenet wel gereed zijn. De warmtepompen kunnen alleen functioneren als het bronwarmtenet bronwarmte levert. In geval het bronwarmtenet niet gereed is en er wel bronwarmte geleverd moet worden, kunnen wij desgewenst een tijdelijk noodvoorziening maken.

2.3 Risico's

D1. Wat zijn in uw ogen de drie belangrijkste risico's bij de voorgestelde clustering?

✓	Levensvatbaarheid van het warmtenet bedrijf. De vele stakeholders en de publieke aansturing van het warmtenet bedrijf verhouden zich moeilijk met een slagvaardige en efficiënte bedrijfsvoering
✓	Participatiegraad. De technologische ontwikkelingen van individuele systemen voor warmte/koude (met name bij grondgebonden woningen) gaan snel, waardoor aansluiten op een warmtenet voor ontwikkelaars gezien de BAK mogelijk minder interessant wordt
✓	Betaalbare woonlasten. De voorgestelde bijdrage van € 450 per jaar drukt een zware stempel op de energiekosten voor de bewoner (ca 50% van totale kosten voor verwarmen/koelen) en is hoger dan ACM toestaat voor ZLT warmte
✓	Falen tender door gebrek aan inschrijvers / te weinig energiepartijen in de markt voor wie deze

opgave interessant is.
✓ Benadeling inwoners door onnodige complexiteit en stakeholders.
✓ Installatie met grote carbon footprint en matige performance.
✓ Koppeling van ontwikkeling en deze wijze van aanleg/ exploitatie warmtenet.
✓ Kans op vertraging doordat contracten en verantwoordelijkheden onderzocht en vastgelegd moeten gaan worden. Kost erg veel tijd en energie naast de ontwikkel en realisatie opgave.
✓ Monopolie op ZLT net.
✓ Afname warmtevraag door 5jr contract.
✓ Ketenverantwoordelijkheid ligt bij warmteleverancier, maar heeft geen invloed op gehele keten.
✓ Onbekendheid met partijen waar we mee moeten samenwerken voor de tender.
✓ Kleinschaligheid van de opdracht voor de warmteleverancier en daarmee de marktconformiteit of aantrekkelijkheid voor warmteleverancier.
✓ Het uitleggen richting de consument en ook het vertrouwen wat we moeten over zien te brengen dat er na vijf jaar genoeg keuzes zijn om daadwerkelijk sprake te laten zijn van marktwerking voor de consument en in hoeverre individuele kopers daar zeggenschap over hebben gezien dit onderdeel van een VVE is. De hoeveelheid partijen die hiervoor interesse hebben lijkt niet groot en het is op dit moment niet duidelijk dat deze werkwijze de betaalbaarheid voor de bewoners echt verbeterd.
✓ De samenwerking tussen partijen.
✓ Onderaanneming: opslag in prijs i.v.m. risico afdekking en coördinatie onderaannemer door hoofdaannemer.
✓ Minder directe aansturing dus minder invloed mogelijk van de gemeente op onderaannemer.
✓ Vertraging van het ontwikkeltempo van de locaties
✓ Hoge voor investeringen in de warmtebron en in de aanleg van het warmtenet
✓ De continuïteit en beschikbaarheid van de warmte

D2. Welke risico's kan de gemeente in uw optiek contractueel het beste bij de markt leggen?

- De zorg voor een slagvaardig en efficiënt opererend warmtebedrijf, met alleen overheid invloed waar nodig, en met maximale gebruikmaking van kennis en kunde uit de markt.
- Geen, de genoemde risico's zijn verbonden aan de conceptkeuze. Vanuit de conceptkeuze en deelname van de gemeente in Warmtefront zal de gemeente al deze risico's zelf dragen.
- Integrale opdracht verstrekken aan de markt voor warmtenet inclusief de bron en warmtepompen. Of keuze maken dat gemeente deze levering volledig zelf gaat oppakken, zonder marktpartij er tussen.
- Het ontwerp om warmte van het ZLT net naar de woning te transporteren bij de warmteleverancier neerleggen. Technisch niet te veel inkaderen, maar de markt met een oplossing laten komen.
- Die risico's waar de inschrijver ook daadwerkelijk op kan sturen. Waarbij de ontwikkelaar verantwoordelijk is voor de vastgoedontwikkeling en de leverancier voor het warmtedeel in de opgave. Kortom; de juiste risico's bij de juiste partij.
- De gebiedsontwikkeling, het leveren van warmtepompen.
- Levering en bedrijfszekerheid van de individuele warmtepompen
- Leveringscontinuïteit van de bronwarmte

D3. Welke risico's kan de gemeente in uw optiek contractueel zelf het beste gaan beheeren?

- Participatiegraad, dit is een risico dat de markt over het algemeen niet of tegen een hoge prijs wil nemen. De gemeente heeft daarvoor de instrumenten a.o. Warmteplan.
- Allen. In principe doet de gemeente dat ook al. De enige resterende stap is als gemeente een warmtebedrijf oprichten zelf de rol van warmteleverancier vervullen (incl. WP's). Zo ontstaat een construct waarbij één partij zeggenschap heeft over alle assets en verantwoordelijkheden.
- Belangenconflicten tussen de beheerder van het ZLT net en de individuele warmteleveranciers.
- De garantie van de beschikbaarheid van warmte op de lange termijn.
- De energielevering.
- Coördinatie van partijen, borging van regie sturing en 'onafhankelijkheid' bij gemeente houden (kan ook via uitbesteding aan derde, in opdracht van gemeente).
- Aanleg en beheer van de benodigde infrastructuur (warmtenetten etc)

2.4 Contractvorm

F1. Is het voorgestelde contracthuis volgens u logisch?

	Aantal partijen
Ja	4
Nee	3
Geen antwoord	2

Ja, omdat:

- Gegeven de beoogde rolverdeling lijkt de contractstructuur logisch, voor zover dit door ons met de beperkte informatie te beoordelen is.
- Vanuit voorgenomen clustering is deze vorm logisch / detail: het open warmtenet zal waarschijnlijk een aparte entiteit worden, waar de gemeente in participeert.

Nee, omdat:

- Verantwoordelijkheid is alleen te dragen als er ook invloed is. De rol van Warmteleverancier voldoet niet aan dit criterium. De warmteleverancier heeft louter een administratieve rol (in- en verkoop) met vast partners, maar draagt wel het risico.
- Exploitatie warmte levering wordt over teveel partijen verdeeld, waardoor winst en risico niet in balans is.
- Het lijkt logischer warmte op gebiedsniveau te organiseren in plaats van gebouwniveau met een dergelijk korte doorlooptijd. Vanuit de aanbesteding vormen ontwikkelaar en warmteleverancier 1 consortium, echter er is in de uitvoering van het project geen contractuele lijn tussen deze partijen in uw voorgestelde contracthuis. Uw voorstel lijkt te suggereren dat ontwikkelaar een ovk sluit met gemeente en de warmteleverancier separaat ook.

F2. Wat ziet u als voor- en nadelen van de voorgestelde contractopbouw?

- Nadelen: Dat wij als ontwikkelaar niet in de lead zijn over alles en dus afhankelijk zijn van een nader te bepalen warmteleverancier.
- Het is evident dat een structuur zoals weergegeven in Projecttoelichting marktconsultatie Waterfront, slide 41 een eenvoudiger contractvorm zal hebben; In de beoogde vorm zal dus veel aandacht moeten worden gegeven aan m.n. scope- en verantwoordelijkheidsgrenzen (hoe

zorg je dat bijvoorbeeld niet-levering van warmte door de RWZI of een breuk in het open warmtenet niet leidt tot boete en aansprakelijkheid bij de warmteleverancier omdat de woning geen warmte heeft); hoe ga je om met nieuwe duurzame bronnen die op het open net komen (system operator); dit vraagt enerzijds een goed gestructureerde contractstructuur en anderzijds vertrouwen, openheid en transparantie van betrokken partijen.

F3. Heeft u aandachtspunten welke de gemeente kan meenemen bij de overeen te komen Aansluit- en Leveringsovereenkomsten?

- Continuïteit: hoe is de continuïteit van de warmtelevering gewaarborgd, m.a.w. wat als het warmtebedrijf en/of de warmteleverancier in (financiële) moeilijkheden komt, wie staat er dan garant voor de continuïteit van de levering?
Kwaliteit: wat is de duurzaamheidskwaliteit van de warmte (BCRG verklaring) en hoe is deze geborgd?
Prijs: gunstige prijs voor zowel ontwikkelaar als eindgebruiker.
- Neem voldoende tijd om deze vooraf inzichtelijk en helder te omschrijven. Zeker in een voorliggende opzet zal er veel tijd gaan zitten in het afdekken van risico's en de daarbij behorende afspraken en voorwaarden. Daarnaast zal dit ook per energie partij nog afwijken. Zonder heldere kaders zullen energie partijen waarschijnlijk ook minder geneigd zijn om in te stappen.
- Het is ons nu onduidelijk wat er gebeurt indien wij als ontwikkelaar de anterieure overeenkomst sluiten en de warmteleverancier, om wat voor reden dan ook, besluit dit niet te doen. Normaliter vallen de werkzaamheden bij ontwikkeling allemaal onder onze verantwoordelijkheid en regie. Dat is in dit geval anders.

2.5 Aanbesteding

G1. Welke informatie moet de gemeente minimaal verstrekken zodat u straks een kwalitatief goede inschrijving kan indienen?

- Voor wat betreft het warmtenet duidelijke voorwaarden voor aansluiting op het net, zoals aangegeven bij F3.
- Helderheid over: het aanbod van Warmtefront (prijs, performance en garanties), ontwerp vrijheid zowel stedenbouwkundig als installatietechnisch. Kwalitatieve criteria gunning.
- Dat kan in overeenstemming met eerdere uitvraag Waterfront deelgebied 1. Ten opzichte van die uitvraag zou het wellicht wel toekunnen met wat minder lijvige stukken. Een aantal zaken zoals bv het onderdeel duurzaamheid leken wel erg voorgeschreven waardoor het voor ons lastig was om te kiezen welke onderdelen nu echt belangrijk zijn. Je krijgt dan de neiging om alle onderdelen in uit het duurzaamheidsboek mee te nemen. Ook het kavelpaspoort zou wat minder vast omkaderd mogen zijn wat ons betreft zodat er v.w.b. architectuur en eigen inbreng hierop ook wat meer ruimte kan ontstaan voor verassing.
- Contractuele verplichtingen, planning, puntentoekenning, minimum grondbod, beeldkwaliteit, beoordelingscommissie, aanwezige onderzoeken. Voorwaarden, prijs en leveringsgaranties ZLTnet.
- Duidelijke omkadering van de inschrijving. Gezien de keten, is het van belang dat de overdrachtpunten duidelijk afgekaderd worden. Zodat er zekerheden ontstaan.

- De Gunningscriteria en ook wat het aandeel van de warmteleverancier daarin is. De bak kosten en alle technische details van de warmtelevering. Zorg dat het level playing field gelijk is en blijft.
- Eisen woningbouwprogramma (actuele prijzen inzake gereguleerd programma) en overige invulling, duurzaamheidseisen (scherp omschreven uitgangspunten), beeldkwaliteitsplan (voldoende ruimte voor eigen inbreng), taakverdeling (wie doet BRM / WRM, sloop, ontwikkeling, energieleverantie etc.).
- Voor deze opgave zijn basis gegevens zoals aantallen / gebruik / oppervlakken / vermogens / temperaturen / bronnen eigenlijk minder relevant; zaak is om voor alle inschrijvers een gelijk speelveld te bieden; en vooral dat de gemeente zich uitspreekt wat zij belangrijk vindt in het type en de kwaliteiten van de Warmteleverancier, die bijdragen en borgen dat een complex proces als dit op een kundige, duurzame, betaalbare, betrouwbare wijze in open samenwerking met andere projectpartners tot stand komt.
- Om een passende aanbieding te kunnen doen moet de exacte omvang en doorlooptijd van project bekend zijn. Daarnaast moet duidelijk zijn welke risico's de Gemeente zelf wil dragen en welke de Gemeente graag in de markt wil neerleggen. Daarnaast hebben wij het volgende nodig: 1)het aansluitvermogen van de woningen 2)de capaciteit en technische specs van het warmte systeem.

G2. Welke informatie heeft u minimaal nodig om een grondbod te kunnen bepalen voor een dergelijk project? (welke informatie moet minimaal in de bouwenvelop zijn opgenomen?)

- Programma, categorieën, verdeling BRM/WRM, financiële verplichtingen, planning, technische randvoorwaarden etc.
- Dat kan in overeenstemming met eerdere uitvraag Waterfront deelgebied 1.
- Vanuit onze rol als warmteleverancier zien we hier geen belemmeringen.
- 'Ontwerp- en programmavooraarden, tendervoorwaarden, staat van grond, contractuele verplichtingen, technische eisen van de warmtelevering.
- Hetgeen bij G1 en bij wie welke risico's liggen, indexeringen.

2.6 Contracttermijnen

H1. De contracttermijn van de warmteleverancier wordt voorgesteld op 5 jaar. Wat zijn voor u voor- en nadelen van deze contracttermijn en dient deze contracttermijn verkort of verlengd te worden?

Voordelen:

- Er bestaat na 5 jaar de keuze om te kiezen voor een andere partij, met andere tarieven en voorwaarden.
- Klant kan vaker van warmteleverancier wisselen. Verhoogd gevoel van vrijheid voor de woningeigenaar.
- Vrij korte periode heeft als voordeel dat indien iets niet bevalt de consument er vanaf kan.
- Voor de warmteleverancier geeft dit zekerheid qua inkomsten, die kan investeringsbereidheid ten goede komen.

Nadelen:

- Veel te kort indien de warmteleverancier ook investeert in warmtepomp en in pandige distributie (bij appartementen). De investering is binnen de Warmtewet en binnen 5 jaar niet terug te verdienen. Voor de bewoner biedt dit weinig zekerheid, aangezien onduidelijk is of er voldoende concurrentie komt.
- Naar verwachting ambieert geen partij deze positie, omdat het louter een administratieve rol is met verplichte inkoop bij een partij.
- Een korte termijn betekent ook dat een energiepartij zijn kosten moet dekken in een kortere periode. Dit leidt tot hogere tarieven voor de bewoners. Andere consequentie kan zijn dat partijen hun exploitatie niet dekkend krijgen en daarom niet zullen willen meedoen.
- Dit is erg (ongebruikelijk) kort om gedane investeringen en opstartkosten terug te kunnen verdienen. In de basis is dat niet in het voordeel van de kopers/bewoners. Bij voorkeur een termijn van minimaal 15 jaar met een exit clause bij wanprestatie. Overigens is de rol van de warmteleveranciers zeer beperkt aangezien het om een ZLT netwerk gaat en de opwekking in de warmtepomp plaats vindt. Het is derhalve hoofdzakelijk facturatie van vastrecht (en afhankelijk van de afspraken met de gemeente) geen of zeer beperkt 'warmte'.
- Zoals we het begrijpen moeten ze alsnog om de 5 jaar als collectief een nieuwe warmteleverancier kiezen. Besteed de gemeente dit aan of wordt dit weggelegd bij een energie corporatie bijvoorbeeld? Als de woningeigenaar om de 5 jaar ook kan beslissen of hij nog gebruik wil maken van het ZLT net, dan is het een risico dat ze na 5jr een eigen systeem aanschaffen en van het ZLT net afgaan.
- De zekerheid bieden aan consumenten dat er ook daadwerkelijk wat te kiezen valt na die vijf jaar. Gevoelsmatig is een terugverdiensijd van vijf jaar kort en zal dit doorwerken in de consumentenprijs.
- Een lange looptijd van een contract maakt dat je minder flexibel bent. Dit zal afgewogen moeten worden tegen het voordeel. Alles afwegende vind ik 5 jaar acceptabel. Een kortere looptijd geeft de warmteleverancier te veel onzekerheid.
- Uitgaande van investeringen in assets door de warmteleverancier levert een dergelijke korte termijn nadelen i.v.m. restwaarde van installaties na verstrijken contract en de financierbaarheid; Wij beogen duurzame en langdurige relaties en daar willen we ook in investeren; als minimale termijn zou ons voorstel een contractduur van 15 jaar zijn, met optie voor verlenging nadien.
- Afhankelijk van het investeringniveau wat wij moeten doen in relatie tot de daarbij behorende terugverdiensijd, hanteren wij doorgaans een minimale exploitatietermijn van 15 jaar

H2. Het verlengen, of indien noodzakelijk, het ontbinden, van de leveringsovereenkomst zal per deelgebied dienen plaats te vinden. Kunt u aangeven op welke wijze u dat praktisch voor u ziet. Zowel in geval van grondgebonden woningen als in geval van een appartement waar een VVE zal zijn ingesteld.

- Als dit per deelgebied (met veel verschillende woningeigenaren) plaatsvindt is er nauwelijks sprake van een vrije keus. Ontbinden kan alleen als alle aangesloten eigenaren dat willen. Ontbinden creëert ook veel onduidelijkheid: is er wel een de nieuwe leverancier, is de continuïteit van de levering wel geborgd? Deze constructie is alleen mogelijk als er voldoende marktwerking en concurrentie is.
- Dat zal moeten gaan middels offertes van andere energiepartijen (als deze voorhanden zijn na 5 jaar) en vervolgens stemmen door de bewoners. Vraag is wel of andere partijen concurrerend kunnen zijn ten opzichte van een partij die al 5 jaar ervaring heeft in de exploitatie.

- Dit is juridisch te ondervangen door (indien er een VvE is) de VvE het hoofdstalrecht te geven en de warmte leverancier het onder stalrecht.
- De kosten die een dergelijke warmteleverancier maakt voor het inregelen van het deelgebied moeten ergens ook weer verdisconteerd in het onderhoud van de warmtepomp. Gezien een warmtepomp langer dan 5 jaar mee gaat zal de restwaarde overgedragen moeten worden. De woningeigenaar is wel eigenaar van de WP, maar het kapitaal eindigt volgens de presentatie uiteindelijk bij de warmteleverancier.
- Keuzes die per VVE gemaakt worden zijn niet eenvoudig voor woningkopers en VVE deelnemers. We kunnen ons voorstellen dat bepaalde zaken in de statuten opgenomen kunnen worden, maar dat neemt niet weg dat het behalen van bv unanimiteit lastige dobbers zijn bij VVE's van dergelijke omvang.
- In het contract dienen afspraken te worden opgenomen over juist uitgevoerd onderhoud (MJOP) en de restwaarde gedurende c.q. bij einde contractduur.
- Deze zaken zijn geregeld in de Warmtewet en daar dienen zowel de exploitant als de bewoner/VVE zich aan te houden. Echter gezien het investeringsniveau in relatie tot de terugverdientijd van deze investeringen stellen wij een aansluitplicht voor alle aansluitingen voor een minimale periode van 15 jaar.

2.7 Samenwerking

11. Kunt u aangeven op welke manier u samenwerking met Projectontwikkelaar danwel Warmteleverancier en met Warm Waterfront i.o. tijdens de projectontwikkeling het meest optimaal voor u ziet? Welke voorwaarden stelt u daaraan?

- Voor de ontwikkeling van de deelplannen dient een goed doordacht en uitgewerkt plan gereed te zijn voor de aanpak warmte om te komen tot een kwalitatief goed plan met dita grondwaarde. In de opstalontwikkeling zullen daarom randvoorwaarden bij aanvang van de werkzaamheden goed uitgedacht moeten zijn. Periodiek kan hieromtrent gewerkt worden in een overlegstructuur waarbij per planfase de voortgang wordt besproken tussen gemeente, warmteleverancier en projectontwikkelaar.
- Heldere en haalbare kaders en werkwijze opstellen aan de voorkant. De huidige opzet heeft een te groot experimenteel karakter wat leidt tot onzekerheid en mogelijk vertraging. Hiermee zal binnen de tendervoorwaarden, planning en kostenvergoeding rekening moeten worden gehouden tbv de ontwikkelaar. Het kan niet zo zijn dat in een dergelijke opzet vastgehouden wordt aan de reguliere uitvraag voorwaarden.
- Duidelijke rolverdeling en omkadering.
- Het meest optimale is dat wij de verbinding met de gemeente zijn en de warmteleverancier minimaal een contractuele verplichting met ons als risicodragend ontwikkelaar heeft.
- Wij hebben bij projecten zeer diverse rollen en omvangen van dienstverlening, en we staan open om voor ieder project de meest passende vorm met overige project partners op te zetten.
- Onze betrokkenheid strekt zich uit over het gehele traject, van ontwikkeling , realisatie tot en met exploitatie. Hiervoor werken wij per fase nauw samen met de betrokken partijen.

12. Warmt Waterfront i.o. ziet ook een rol voor de plaatselijke energiecoöperatie in het voorgestelde samenwerkingsmodel. Kunt u aangeven (1) welke toegevoegde waarde dit voor u als Projectontwikkelaar danwel Warmteleverancier kan hebben (2) welke voorwaarden u daaraan stelt en (3) welke aandachtspunten u hierbij heeft in relatie tot de aanstaande aanbesteding?

- Ons is niet geheel bekend wie de plaatselijke energietoekomst is. Wat wij zien zijn zonneparken die hierbij worden aangelegd. Uiteraard is dit een perfect platform om te integreren in de plannen. Wellicht is dat ook de juiste partij om in te zetten als warmteleverancier voor het gehele warmtenet van Waterfront fase 3.
- Zeggenschap bij de eindgebruiker is een waardevol aspect. In het geval een echte warmteleverancier met assets en zeggenschap positie krijgt kan deze een vorm van zeggenschap organiseren of zelfs mede-eigenaarschap faciliteren.
- Het is niet helemaal duidelijk waar hier op bedoeld wordt.
- Kunt u aangeven in welke rol u een plek ziet voor de plaatselijke energie coöperatie? De vraag is ons niet geheel duidelijk.
- Het aanbesteden of hercontracteren van een nieuwe warmteleverancier. Het kan ook als representatief orgaan optreden voor de bewoners.
- 1) De toegevoegde waarde van het betrekken van de plaatselijke energietoekomst is dat in een vroeg stadium alle partners bekend zijn, en direct de dialoog kan worden gestart. Eventuele concurrentie is daarbij dan niet (meer) van toepassing tussen onderlinge partijen
- 2) -
- 3) Aandachtspunt t.a.v. aanstaande aanbesteding is op voorhand duidelijk wat de rol wordt van de desbetreffende energietoekomst, welke afspraken er zijn gemaakt (o.a. ten aanzien van gelijke startpositie van inschrijvers van de aanbesteding), en wat in overweging dient te worden genomen tijdens de aanbesteding zelf.
- Plaatselijke energiecorporaties kunnen het lokale draagvlak enorm versterken, een belangrijke rol spelen in de communicatie richting bewoners, wat belangrijke argumenten zijn om hen te betrekken in de organisatie;

13. Bent u bereid om uw antwoorden nog mondeling toe te lichten aan de gemeente?

	Aantal partijen
Ja	9
Nee	-

Ja, omdat:

- Persoonlijk contact en interactie gaan we graag aan omdat dat tot een betere samenwerking en begrip voor elkaars standpunt zal leiden.

Bijlage A: Respondenten marktconsultatie

Koopmans TBI / Croonwolter&dros TBI
Ter Steege Gebiedsontwikkeling i.s.m. IF Technology
Dura Vermeer Bouw Hengelo BV
Heijmans Vastgoed BV & Heijmans Energie BV
Kelvin B.V.
Ballast Nedam Development
Roosdom Tijhuis
InWarmte B.V. gevestigd te Utrecht.
Econic gevestigd in Amsterdam Noord
Four Energy B.V. te Zwanenburg
Ista Nederland B.V te Schiedam