



Gemeente Zaanstad
Inkoop & subsidies

Stadhuisplein 100
1506 MZ Zaandam
Postbus 2000
1500 GA Zaandam

Telefoon 14 075
www.zaanstad.nl

DATUM: 18-01-2023
ONS KENMERK: 2022-361
BIJLAGE(N): -

ONDERWERP: MARKTCONSULTATIEVERSLAG MEDE OPDRACHTGEVERSCHAP 38 WONINGEN DE VRIJE WATERING – POELENBURG OOST

Als voorbereiding op de voorgenomen Europese aanbesteding 'Mede Opdrachtgeverschap 38 woningen de Vrije Watering – Poelenburg Oost' heeft de gemeente Zaanstad een marktconsultatie gehouden. Het doel van deze marktconsultatie was om de haalbaarheid van de aanbesteding te toetsen, input te verwerven t.a.v. de kwaliteit en de daaraan gekoppelde geschikte beoordelingsmethodiek en inzicht te krijgen in de kansen en risico's van het aanbestedingstraject. De gemeente Zaanstad kan de verkregen informatie gebruiken bij het bepalen van de aanbestedingsstrategie, de optimalisatie van de aanbestedingsstukken en een doorvertaling maken naar een effectieve aanbesteding. In dit marktconsultatieverslag vindt u de vergaarde informatie in algemene zin terug, zodat de verkregen informatie niet te herleiden is naar de marktpartijen die bereid waren de vragen van de gemeente te beantwoorden.

De marktconsultatie bestond uit een schriftelijke vragenronde, hier zijn vier reacties op binnengekomen. De reacties op de schriftelijke vragen worden hieronder per vraag samengevat. Bedrijfsvertrouwelijke informatie wordt niet openbaar gemaakt.

Schriftelijke vragenronde

1. Wat is voor u de meest ideale invulling van het Mede Opdrachtgeverschap (MO)?

Mede Opdrachtgevers krijgen invloed op alle aspecten van het zelf bouwen, samen met andere toekomstige bewoners een gezamenlijke droom realiseren. MO staat voor maximale inspraak voor de kopers, maar wel gecombineerd met de expertise van een projectontwikkelaar in het ontwikkeltraject. De vooraf geselecteerde betrokken partijen (bouwgroep) helpen om het plan van SO naar VO en uiteindelijk DO uit te werken door middel van workshops. Dit kun je bereiken door kopers met de architect aan tafel zetten om, aan de hand van een spelregelboek (in gezamenlijkheid samengesteld met alle professionele partners) vanuit een inspiratiewoning, hun persoonlijke woonwensen te verwezenlijken. De bewoners maken de keuzes en wij begeleiden en brengen kennis en kunde. Projectontwikkeling is immers een vak en sommige facetten van het ontwikkeltraject maakt een koper slechts één-, tweemaal in hen mee.

Doel van het medeopdrachtgeverschap (MO) is om het risico van projectontwikkeling (dat bij Collectief Particulier Opdrachtgeverschap komt kijken, zoals onverwachte proceskosten, stijgende bouwkosten of planning) zoveel mogelijk weg te nemen en/ of duidelijk inzichtelijk te maken in een helder traject. "Wel de lusten, niet de lasten": de medeopdrachtgever heeft wel ruimte om mede te bepalen hoe het ontwerp van de woning wordt uitgewerkt (binnen kaders), maar hoeft niet zelf te sturen op de

planning, kosten etc. Bij de koopovereenkomst is duidelijk hoe de woning eruit gaat zien en wat deze gaat kosten.

Een mogelijkheid is ook In ons geval gebeurt dat doordat kopers met de architect aan tafel zitten om, aan de hand van een spelregelboek (in gezamenlijkheid samengesteld met alle professionele partners) vanuit een inspiratiewoning, hun persoonlijke woonwensen te verwezenlijken.

Mede opdrachtgeverschap vraagt om een juiste balans tussen:

- 1) vrijheid voor de eindgebruiker (medeopdrachtgever)
- 2) heldere kaders door gemeente en MO-ontwikkelaar: proces, ruimtelijk, financieel

2. Wat is uw visie op de zeggenschap die de bouwgroep leden in het project hebben? En de wijze waarop u dit doet?

Het traject moet voor een bewoner vooral duidelijk, plezierig en waardevol zijn. Daarom pleiten wij, uit ervaring, voor een vooropgezet traject waarbij de kopers of het collectief op vooraf gekozen momenten inspraak heeft. Mede opdrachtgevers hebben dan wel de lusten van een PO (esthetisch en functionaliteit van de woning, indeling en afwerking in de woning, maandelijkse lasten, sturen op minimaliseren van de kosten, keuze energieconcept), maar niet de lasten van een PO (voor investeren, risico's aangaan die men simpelweg niet aan wil of kan gaan, aansturen adviseurs, zoeken van een bouwer).

De wijze waarop zal in een uitvoerig ontwikkelplan in detail omschreven worden waaronder ook de beslissingsmomenten en op welke wijze de beslissingen genomen worden. Samengevat komt het erop neer dat wij eerst aan de voorkant de woonwensen van potentiële gegadigden inventariseren door workshops (tevens ook onderdeel van de wervingscampagne) en daarna werken naar een eerste schetsontwerp en kavelplan met bijbehorende bouwconcept. Met name keuzevrijheid in esthetische en functionaliteit van de woning staan centraal in het proces naar voorlopig ontwerp en uiteindelijk het definitief ontwerp.

Een voorbeeld proces:

- A. Eerste 2-3 maanden parallel:
 - Afstemmen met gemeente over proces en werving geïnteresseerden.
 - Toetsen verkaveling, parkeeroplossingen, speelplekken etc.: inrichting openbare en collectieve voorzieningen.
 - Toetsen wensen met betrekking tot eisen/wensen: energieprestatie en installaties, natuur inclusiviteit & biodiversiteit, klimaat adaptiviteit, circulair materiaalgebruik.
- B. Ontwerpproces verloopt met individuele huishoudens in zogenaamde "sprints" van 30 dagen. Hierin wordt in vooraf heldere stappen met ontwerper en eindgebruiker tot een afgestemd ontwerp gekomen. We verwachten ook (beperkte) financiële bijdrage van de eindgebruiker, zodat deze zich ook committeert aan het project. Bovendien starten we met een financiële toets en hypotheek advies, zodat MO-klant ook weet wat de financiële mogelijkheden zijn.
- C. Aan het eind van de sprint is helder:
 - Koopsom van de woning;
 - Koopsom van de grond;
 - Indeling/ architectonische uitwerking in de vorm van een SO/VO

De duur van deze sprintfase is afhankelijk van de grootte van het project(fase) en de marktvraag/conjunctuur.

- D. Bij voorkeur bij 100%, maar in afstemming met gemeente (en in het belang van de eindgebruikers) bij minimaal 70% verkocht, kan een omgevingsvergunning ingediend worden. Zodra deze onherroepelijk is, kan de grond geleverd worden aan de eindgebruikers. Als omgevingsvergunning is ingediend, kunnen MO-klanten nog instappen, maar er is minder keuzevrijheid.

Afhankelijk van de doelgroep en de Beeldkwaliteitseisen zijn vrijheden die eindgebruikers in MO-traject hebben:

- 1) Keuze beukmaat, diepte, aantal verdiepingen
- 2) Kapvorm (of platdak)
- 3) Erkers/ baywindow,

4) Materiaalgebruik, architectonische verschijning

5) Indeling, vides, etc.

Het is belangrijk dat zowel bij bewoners als (alle) professionals (gemeente: welstand, RO-juristen, projectmanager etc. en ontwikkelaar en bouwers) wat de verwachtingen zijn over vrijheden en kaders. Wanneer deze vooraf helder zijn, loopt het proces voor alle deelnemers soepeler.

Een tweede voorbeeld proces:

In het ontwikkeltraject:

- Alle stakeholders (incl. potentiële kopers) betrekken door o.a. het afnemen van woonwensen enquêtes;
- Met alle input het plan uitwerken tot zogenaamde inspiratiewoningen waarmee de verkoop kan worden gestart. De VON-prijzen zijn dan bekend.

Na start verkoop:

- In nauw overleg tussen koper, architect, bouwer en adviseur kunnen de woningen zowel qua interieur als exterieur op tal van punten kunnen worden geïndividualiseerd. Door altijd te werken binnen de kaders van het beeldkwaliteitsplan ontstaat eenheid in verscheidenheid. En door de architect verantwoordelijk te maken voor de uiteindelijke regie, blijft de harmonie bewaard.
- Potentiële kopers kunnen aan de hand van een inspiratiewoning een vrijblijvend beeld krijgen hoe hun woning er mogelijk uit kan gaan zien: de architectuur, de indeling, het volume. Deze inspiratiewoning is echter slechts het vertrekpunt voor de verdere co-creatie: de afstemming van de woonwensen, van binnen en van buiten.
- De inspiratiewoning gaat verder dan een architectonische schets. Ook installatietechnisch krijgen kopers al een realistische impressie van het eindresultaat. Binnen ons concept is er vanzelfsprekend ruimte voor innovaties op klimaatgebied en domotica.
- Alle individuele aanpassingen worden in het ontwerp ingepast, zowel technisch als financieel. Als het ontwerp van de woning 100% aansluit bij de wensen van de koper, volgt het traject met de koop- en aannemingsovereenkomst.

3. Hoe kijkt u aan tegen de risicoverdeling? Is de ontwikkelaar financieel risicodragend?

Er worden 3 verschillende suggesties door de marktpartijen gedaan inzake de risicoverdeling:

1. Uit ervaring adviseren wij inderdaad dat de ontwikkelaar (financieel) risicodragend is bij een MO. We hebben meerdere malen meegemaakt dat het niet werkt om het afname risico van de grond bij een te formeren stichting (bestaande uit de mede opdrachtgevers) te leggen. Gezien de leden vroegtijdig instappen in een langdurig proces wisselt in de praktijk de samenstelling van de stichting regelmatig. Wanneer het moment daar is om de grond af te nemen vindt de stichting dit in de praktijk veelal te spannend. Dit dus ook in relatie met de wisseling van de leden in deze stichting. Ook de financierbaarheid is hierbij een uitdaging.
2. In het geval dat de grondlevering via de gemeente rechtstreeks aan de individuele kopers binnen de MO plaatsvindt, sluit de gemeente vooraf een (reservering) grondleveringsovereenkomst met de MO/ontwikkelaar. De individuele kopers sluiten met de ontwikkelaar een ontwikkel- en aannemingsovereenkomst. Mocht er onverhoopt toch iemand uit het traject stappen en het collectief geen nieuw lid kunnen vinden dan kan de ontwikkelaar deze plaats overnemen. Het verkooprisico zou in die constructie echter slechts deels bij de ontwikkelaar kunnen liggen, immers is de gemeente dan risicodragend van de grond. Het is belangrijk om deze afspraken goed vast te leggen in de (reservering) grondleveringsovereenkomst.
3. Een derde mogelijkheid is dat de ontwikkelaar risicodragend is voor:
 - a. Verkoop/ afzetrisico: ontwikkelaar financiert het wervingsproces en is verantwoordelijk voor het aantrekken van MO-klanten
 - b. Vanaf de koopovereenkomst (aan het eind van de 30 dagen sprint) is de ontwikkelaar verantwoordelijk voor de realisatiekosten. De prijs van de woning staat dan immers vast. Tijdens de 30 dagen sprint is de ontwikkelaar verantwoordelijk om de klant precies inzicht te geven in de (mogelijke) kosten van zijn of haar keuzes.
 - c. Grondrisico: bij voorkeur vindt de grondlevering plaats bij 70% voorverkoop (eventueel in deelfases). Gezien de huidige neergang van de woningmarkt is dit van groot belang. Bij vooraf vastgestelde leveringsdata wordt het grondrisico via een renterisicoreservering in de stichtingskosten opgenomen en aan de eindgebruiker/ mede-opdrachtgever doorbelast. Dit drukt de haalbaarheid van het project.

4. Op basis van welke objectieve criteria zou de gemeente Zaanstad een eerste selectie uit de geïnteresseerde aanbieders kunnen maken?

Een samenvatting van de suggesties van de marktpartijen bij deze vraag:

- Minimaal een referentie project waarin de aanbieder een ontwikkelplan waarin het MO proces staat omschreven heeft opgemaakt van een al gerealiseerd project van minimaal 10 grondgebonden woningen in de afgelopen 5 jaar. Dat betreft dan de aantoonbare ervaring van het begeleiden van een MO proces (VO en DO) van een gerealiseerd project in de afgelopen 5 jaar;
- Referentie project waarbij aanbieder kan aantonen risicodragend geparticipeerd te hebben in de ontwikkeling van een project van minimaal 20 grondgebonden woningen waarbij minimaal drie verschillende woningtype zijn toegepast;
- Ervaring en referenties met MO- of vergelijkbare trajecten;
- De gemeente zou kunnen selecteren op basis van:
 - Procesvoorstel/ plan van aanpak;
 - Doelgroep analyse: wie is de MO klant op deze plek, welk profiel heeft deze?
 - Referenties met betrekking tot gerealiseerde MO processen;
 - Grondbod;
- Referentieplannen aanleveren met minimaal 20 woningen die in MO succesvol zijn ontwikkeld/uitgevoerd;
- Vervolgens in het vervolgtraject werken met: vaste grondprijs en selecteren op basis van kwaliteit plan en procesaanpak.

5. Hoe lang verwacht u nodig te hebben vanaf het moment dat de gunning definitief is tot aan het starten van het zoeken naar kopers?

Een samenvatting van de suggesties van de marktpartijen bij deze vraag:

- Direct na gunning gaan wij op zoek naar kopers die samen met ons het MO traject in willen gaan.
- Dat traject starten we direct na de gunning, omdat wij tijdens het ontwikkeltraject diverse stakeholders betrekken middels participatiebijeenkomsten bij de uitontwikkeling van het plan.
- Enkele weken tot maanden: afhankelijk van de vrijheid die de doelgroep zou vragen zouden wij zo snel mogelijk MO-klanten aan tafel willen. Voordat we de individuele sprints gaan doorlopen willen we echter een aantal zaken met gemeente afgestemd hebben (beeldkwaliteitskaders, samenwerkingsproces m.b.t. RO-procedure etc.). Kern van het MO proces is dat er gestart wordt met de werving en daarna wordt het plan pas (gezamenlijk) uitgewerkt. Valkuil is dat er door professionals (gemeente en ontwikkelaar) geen heldere kaders zijn vastgesteld, waardoor de MO klanten in een stroperig traject terecht komen.
- Er is inmiddels een omvangrijke klankbordgroep die deels bestaat uit mogelijk potentiële mede opdrachtgevers. Wat ons betreft starten we in een vroeg stadium met het plaatsen van advertenties fysiek en digitaal met een oproep om in te schrijven voor een eerste workshop. Dit duurt ca een maand.

Naar aanleiding van de workshop met potentiële opdrachtgevers wordt er een schetsontwerp gemaakt waarin de wensen zijn verwerkt en onderlegger zal dienen voor de inschrijfprocedure per kavel. Dit duurt ca twee maanden om tot Schetsontwerp te komen en een raming op hoofdlijnen/bandbreedte per kavel.

Dan vindt er een inschrijfperiode plaats waarbij wij de inschrijvers vragen een motivatiebrief toe te voegen waarom zij graag als mede opdrachtgever willen participeren in dit project. Dit duurt ca. twee weken.

Totaal komen wij dan op ca 4 maanden uit tot dat we reserveringsovereenkomsten hebben afgesloten per kavel op basis van een kavelpaspoort en schetsontwerp. Daarna start het proces van voorlopig ontwerp en definitief ontwerp en afsluiten van KO en AO. Hiervoor dient ca. 6 maanden aangehouden te worden.

6. Op welke wijze zoekt u naar kopers en hoe verdeelt u de beschikbare kavels?

Een samenvatting van de suggesties van de marktpartijen bij deze vraag:

- Wij werken veelal met een vooraankondiging website.

- We zoeken via standaard verkoopkanalen: social media, website, advertenties, (lokale) makelaars, etc.
- Kavelkeuze is afhankelijk van de vrijheid die we hebben vanuit de bouwvelop: bij zeer strak bepaalde rooilijnen is er minder vrijheid en leggen we de beukmaten vooraf vast. Door middel van inschrijving of loting kunnen MO-kanten de kavel van hun voorkeur kiezen. Bij meer vrijheid, stellen maken we in workshops met geïnteresseerden, gezamenlijk een stedenbouwkundige schets, die als basis dient voor de verkaveling. Vervolgens kunnen kopers kiezen (of loten) welke kavel ze ambiëren.
- Als de verkaveling vaststaat en een schetsontwerp met globale raming/bandbreedte dan zal er een actieve kavelkaart ingericht worden waarop alle gegadigden kunnen inschrijven. Het uiteindelijke toewijzingsprotocol stemmen wij graag af met de gemeente waarbij het denkbaar is dat de inwoners van de gemeente voorkeur krijgen. Ook vinden wij de motivatiebrief hierbij een belangrijk onderdeel.
- Na start verkoop wijzen we de woningen toe aan de hand van met elkaar bepaalde criteria, dan wel loten. Kandidaten sluiten dan een reserveringsovereenkomst waar men een vergoeding voor betaald. Als de woning 100% naar de wens is van de kopers, worden de KAO's getekend. De betaalde reserveringsvergoeding wordt uiteindelijk verrekend met de grondprijs bij notarieel transport.

7. Welke mogelijkheden ziet u in de screening van kopers in het kader van ondermijning?

Een samenvatting van de suggesties van de marktpartijen bij deze vraag:

- De kopers dienen een compleet (digitaal) inschrijfformulier in te vullen. Deze gegevens worden na toewijzing gescreend op basis van de Wwft.
- In aktes kan verder zelfbewoningsplichten of andere kwalitatieve verplichtingen opgenomen worden.
- Een financiële verklaring van de bank/ hypotheekverstrekker om aan te kunnen tonen dat men de woning in het MO-project daadwerkelijk kan betalen. Dit om teleurstelling van beide kanten te voorkomen.
- Met alle toegewezen kandidaten worden introductiegesprekken gevoerd, zodat goed de motivatie en de serieusheid bepaald kan worden. Toewijzen gebeurt ook op basis van motivatie en financiële toets.

8. Waar ziet u kansen en voordelen, of juist bedreigingen en nadelen, op de wijze hoe de gemeente deze locatie wil uitgeven?

Kansen en voordelen

- We schatten de kans van slagen voor de verkoop van de MO woningen wat hoger in dan de PO woningen.
- Wij zijn van mening dat de stedenbouwkundige opzet ook gerealiseerd kan worden door middel van minder PO woningen aan te bieden en een deel traditioneel te laten ontwikkelen met de doelstellingen van de gemeente als kader.
- Randvoorwaarden bestemmingsplan en beeldkwaliteitsplan samen met ontwikkelaar opstellen zodat er geen buitensporige en kostenverhogende eisen worden vastgelegd waarmee onderstaande kans minder haalbaar wordt.
- Inzetten modulaire bouw als ontwerputgangspunt. Dit geeft duidelijkheid, snelheid en behoud de betaalbaarheid van het plan. Daarnaast geeft dit ook houvast aan de kopers die soms ook juist keuzestress krijgen als de keuzes oneindig zijn.
- Zorgen voor een eenduidige duidelijke procedure.
- Vrijheid in architectonische verschijningsvorm en stedenbouwkundige uitwerking: aansluitend bij wensen van eindgebruikers
- Combineren van PO en MO: er ligt een mooie kans om hier vanaf het begin van het ontwikkelproces een sterke community te creëren. Expliciet zou ook de corporatie met de ouderenwoningen betrokken kunnen worden.
- We zien MO als een onderscheidend product op de woningmarkt: met het huidige negatieve sentiment op de woningmarkt kan MO een bijdrage leveren aan de differentiatie van het (koop-)woningaanbod.
- Bandbreedte in woningaantallen meegeven, zodat we er scherper op de markt ingespeeld kan worden. Grondgebonden woningen van bijvoorbeeld 85-95 m2 GO zouden onder een bepaald prijsniveau kunnen blijven en in de huidige markt voor betere afzet kunnen zorgen. Dat vraagt echter om flexibiliteit in het woonprogramma en mogelijkheden voor parkeeroplossingen.

- Concurrentie op de woningmarkt van andere (koop)projecten: gemeente zou een onafhankelijk advies van makelaar/ marktonderzoeker kunnen vragen wat realistische afzetnelheid is en daar de grondlevering/ fasering op kunnen afstemmen. Bij overaanbod liggen alle projecten stil, door te sturen in de fasering kan in lager tempo doorgebouwd worden.
- We gaan ons inziens een tijd tegemoet waarbij je weer alles uit de kast moet halen om kopers te verleiden om een woning te kopen. Door maximale inspraak voor de kopers te faciliteren, komt dit de verkoopbaarheid ook ten goede.
- Voordeel van MO is grotere sociale betrokkenheid van kopers bij hen plan, zodat ze ook op langere termijn zich veel meer gaan inzetten voor de buurt en er ontstaan projecten met veel meer diversiteit, maar die wel passen binnen het beeldkwaliteitsplan: eenheid in verscheidenheid

Bedreigingen en nadelen

- Er wordt een groot aantal PO en MO woningen (64) aangeboden. In de huidige tijd loopt de verkoop van PO woningen niet altijd goed. Dit heeft uiteraard te maken met de onzekerheden rondom de (hoge) bouwkosten en het risico wat de koper hierbij moet aangaan.
- De gemeente zal rekening moeten houden met haar doelstelling om een divers woonaanbod voor diverse bewoners haalbaar te laten zijn in relatie met de uitvraag en mogelijke minimale grondopbrengst versus doelgroep/woningtype.
- De gemeente schrijft over een gelijke verdeling van het risico bij de MO woningen tussen aanbieder en mede opdrachtgevers. Wij verwachten dat de MO's dit juist niet wensen. Het gaat hen om de invloed op het bepalen van het thuiskomen binnen de financiële kaders die wij hun kunnen bieden. Daarbij behoort een openheid van inkoop en zeggenschap.
- De markt is veranderd en dat kan invloed hebben op het kunnen werven van voldoende MO-leden.
- Te hoog tempo/ verwachtingen over moment van gronduitgifte. We zien een enorme terugval in de verkoop van nieuwbouwwoningen. Mogelijk fasering, afname bij 70% verkoop of realistische afzetperiodes in relatie tot grondlevering kan hierbij helpen.
- Geen duidelijk proces wat leidt tot een langzaam ontwikkelproces en vaak ook onenigheid in een collectief.
- MO's zijn vatbaar om stuurloos te worden en bij een lang traject gevoelig om uit elkaar te vallen.
- Financiële onenigheid over kostenverdelingen.
- Te strenge welstands- en stedenbouwkundige eisen.
- Parkeren is een aandachtspunt: we zien een schets met gebouwde parkeervoorziening. Dat zet de haalbaarheid enorm onder druk. Het MO- proces maakt voor klanten extra zichtbaar hoe duur het parkeren is, dat kan afschrikkend werken. Als gebouwd parkeren een uitgangspunt is, dan drukt dit enorm op de grondwaarde.
- Opknippen van de twee MO kavels en aan verschillende ontwikkelaars gunnen. De opgave wordt dan voor veel ontwikkelaars te klein in relatie tot de proceskosten voor afzet etc.
- Je moet aan dit hele traject wel de goede begeleiding geven door met een kundige partij te werken, zodat je ook de eindstreep gaat halen. Voor een succesvol en smooth MO traject adviseren wij de juiste risicoverdeling te hanteren, in onze ogen is dat niet fifty/fifty.
- Voorfinanciering van de ontwikkelingskosten moet je aan de ontwikkelaar overlaten en niet aan de kopers, zeker met de onzekere tijden op komst.

9. Wat kan de gemeente aan haar zijde doen om alle gegadigden een kans te bieden voor het indienen van een goede inschrijving?

Een samenvatting van de suggesties van de marktpartijen bij deze vraag:

- Door een gericht geschreven uitvraag te doen met duidelijk beoordelingscriteria.
- Wij adviseren met een prijsvraag te werken met een beperkt aantal partijen om de win kans voor partijen zo groot mogelijk te houden. Meedoen aan een prijsvraag kost vanzelfsprekend tijd en geld, maar partijen zullen meer genegen te zijn om een kwalitatief goede inschrijving te doen als de kans op gunning groter is.

10. Welke risico's ziet u bij dit traject en hoe zou gemeente Zaanstad deze risico's kunnen ondervangen?

Een samenvatting van de suggesties van de marktpartijen bij deze vraag:

- Onrealistische ambities: De gemeentelijke ambities moeten goed aansluiten op de huidige marktomstandigheden zodat deze ook (financieel) haalbaar zijn. De mede opdrachtgevers dienen meegenomen te worden in de ambities van adaptief en duurzaam ontwikkelen en de daarbij behorende kosten. De betaalbaarheid van nieuwbouw koopwoningen staat onder druk en de gemeente zou er goed aan doen om te werken met een vaste grondopbrengst waardoor kwaliteit van het plan en betaalbaarheid wordt gewaarborgd.
- Gemeente als daadkrachtig regisseur optreden met duidelijk planning en kaders.
- Weinig interesse vanuit de markt (pas starten als een groep compleet is), terwijl de ontwikkelaar kosten maakt. Dit zien wij liever vergoed wanneer het traject niet doorgaat. Anderzijds kan de gemeente zelf de werving van de MO leden voor haar rekening nemen.
- Onhaalbare businesscase door (bouwkosten inflatie, hogere hypotheekrente). Deze kosten worden verhaald op de MO leden als er veel mensen uitstappen. Wellicht kan de gemeente hierin iets betekenen.
- Een ontwikkeling op basis van Mede Opdrachtgeverschap is echt een andere tak van sport dan projectmatige ontwikkelingen. Door de gekte op de markt zullen er partijen zonder ervaring op het gebied van MO inschrijven, dat brengt risico's met zich mee op het gebied van o.a. financiën, planning en resultaat. Voor een ervaren ontwikkelaar op het gebied van MO zijn deze risico's beheersbaar en zal de gemeente ontzorgd worden.

11. Andere gemeenten hanteren bij inschrijving al een intentieovereenkomst met kopers als minimeis.

Bij het lezen van de antwoorden merken we dat we de vraag onduidelijk gesteld hebben. Bij sommige gemeenten dienen ontwikkelaars al intentieovereenkomsten te hebben voordat de opdracht gegund is, als minimeis bij de inschrijving. We hebben daarom enkel de antwoorden samengevat die in de lijn van dit uitgangspunt liggen.

a. Heeft u ervaring met een dergelijke eis?

Ja, wij hebben ervaring hiermee. Wij hebben twijfels bij deze manier van selectie. Op welke wijze wordt de klant hiermee bediend? Deze moet een intentieovereenkomst tekenen zonder dat de ontwikkelaar zekerheid heeft over de ontwikkelpositie. Bovendien wordt de markt dan overspoeld door ontwikkelaars die klanten moeten werven om zich te kunnen inschrijven. Het proces voor de eindgebruiker wordt diffuus en onduidelijk, dat is nu precies wat MO proces van (C)PO zou moeten onderscheiden: een helder en overzichtelijk proces bieden. Bovendien is het voor de gemeente lastig om de commitment van deze eindgebruikers te toetsen.

b. Zou deze passend kunnen zijn in Zaanstad, waarom?

Wij zien het voor geen enkele gemeente passend. In het geval van wooncollectieven of bouwgroepen zouden we anders adviseren. Dan gaat het juist om het aantrekken van een bouwcollectief. In geval van Mede-opdrachtgeverschap gaat het juist om individuele opdrachtgevers die gebaat zijn bij zoveel mogelijk helderheid en zekerheid.

c. Welke hoeveelheid zou dan realistisch zijn (in% van het totaal)?

Marktpartijen duiden dit als onwenselijk en geven daarom ook geen % af.

12. Wat vindt u van het plan de Vrije Watering?

Een samenvatting van de suggesties van de marktpartijen bij deze vraag:

- Interessante locatie. Ook de verdeling tussen zelfbouw, semi-zelfbouw en traditionele bouw is erg interessant. Denk dat vooral de 'overall' coördinatie en samenhang tussen de percelen belangrijke aspecten worden.
- Kansrijk plan door de ligging aan het groen, centraal in de MRA.
- De stedenbouwkundige opzet is goed. Wel dient de nodige aandacht gegeven te worden aan het tot stand komen van het definitief ontwerp van de openbare ruimte gezien dit een groot onderdeel uitmaakt van het plan. Ik kan op dit moment ook niet goed beoordelen of de twee blokken MO woningen wel voldoende buitenruimte krijgen in relatie met parkeren en groen.
- Gebouwd parkeren is risicovol en lastig financieel haalbaar op deze plek.
- Gezien de PO en MO wens dient dan ook de realisatie van de openbare ruimte in het plangebied in goed overleg plaats te vinden met de toekomstige bewonersgroep.
- De bundeling van een PO en MO en het apart positioneren (in losse blokken) vinden we sterk.
- Heldere (faseerbare) bouwvelden.

- We zien Poelenburg wel als een kwetsbare omgeving: ondanks de specifieke locatiekwaliteiten, zal de afzet een aandachtspunt zijn.
- Wij adviseren nog eens kritisch naar de “dekwoningen” in het linker blok te kijken. Over het algemeen zijn deze woningen minder courant en met het half verdiept parkeren worden ze vrij kostbaar. Wellicht beide blokken dezelfde verkavelingsopzet geven.

13. Heeft u nog op- of aanmerkingen?

Wij stimuleren de zeggenschap van toekomstige bewoners over het bepalen van hun thuiskomen. Wel dient er een juiste balans gevonden te worden bij wie de huidige (hoge) risico's komen te liggen en binnen welke kaders je het proces van VO en DO flexibel kunt insteken.

Uit vraag 11 vermoeden we dat er nog wat meer scherpste gesteld kan worden in de intenties voor de keuze van Mede-opdrachtgeverschap op deze plek. Wat ons betreft ligt de nadruk op “wel de lusten en niet de lasten.” De klant kan wel zelf mee bepalen binnen kaders en weet altijd vooraf goed waar hij/zij aan toe is (financieel, planning etc.) en wordt tevens ontzorgd op het ontwikkelproces. Dat betekent dat professionals altijd eerst samen de kaders moeten vaststellen, voor dat de eindgebruikers aan tafel komen.

Er zijn kopers die vroeger in het proces willen instappen en meer keuzevrijheid wensen. Deze groep accepteert dan dus ook meer onduidelijkheid en langere doorlooptijd en grote risico's. Wat ons betreft neigt zo'n proces meer naar collectief particulier opdrachtgeverschap.

Vervolg aanbesteding

Allereerst willen we de marktpartijen danken voor hun input. We hebben veel bruikbare inzichten ontvangen aangaande het plan, de manier van ontwikkelen en ook t.a.v. de aanbesteding voor het selecteren van de ontwikkelaar. De gemeente Zaanstad gaat de komende tijd beoordelen op welke manier de verkregen informatie gebruikt kan worden bij het verder bepalen van de aanbestedingsstrategie, de optimalisatie van de aanbestedingsstukken en een doorvertaling maken naar een effectieve aanbesteding. Op dit moment koersen we op publicatie van de aanbesteding in het 2^e kwartaal via Tenderd. Indien we nog aanvullende vragen hebben zullen we dit ook kenbaar maken via Tenderd.