

Verslag van de Marktconsultatie

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



Datum: 13 december 2023

Versie: definitief

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

1. Aanleiding marktconsultatie

Pro 10 B.V. is door de 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, deelgebied 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 die de gemeente uit deze marktconsultatie vergaart, kan worden gebruikt bij de nadere besluitvorming over de haalbaarheid en de aanbesteding.

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

De planning voor de marktconsultatie was als volgt:

Stap	Actie	Datum
1	Publicatie markconsultatie	19 mei 2023
2	Aanmelden voor digitale marktbijeenkomst	2 juni 2023
3	Digitale marktbijeenkomst	7 juni 2023
4	Uiterste termijn indienen respons	22 juni 2023
5	Verslag voor marktpartijen	December 2023

Naar aanleiding van de marktconsultatie wordt de strategie voor de aanbesteding van deelgebied 3 definitief gemaakt en wordt de aanbesteding voorbereid. De verwachting is dat de aanbesteding medio maart 2024 wordt gepubliceerd.

2. Resultaten

Na publicatie op Tendered en TED hebben vijf partijen inhoudelijk gereageerd.

Hierna worden achtereenvolgens de verschillende inhoudelijke thema's belicht. Omdat een aantal reacties als commercieel vertrouwelijk is aangemerkt, zijn de reacties beknopt weergegeven.

2.1 Bouwprogramma

B1. De gemeente is voornemens om in de uitvraag voor deelgebied 3 extra voorzieningen te vragen voor de doelgroep jongeren/starters. Voor deze doelgroep worden ruim 100 kleine appartementen in de betaalbare koop gerealiseerd. Welke voorzieningen zijn voor deze doelgroep van toegevoegde waarde?

- Woonstarters hebben behoefte aan goede infrastructuur en voorzieningen in de nabijheid van hun woningen. Dit omvat toegang tot openbaar vervoer, winkels, scholen, gezondheidszorg, recreatiemogelijkheden en andere essentiële diensten. Ook kan het aanbieden van energiezuinige woningen, groene initiatieven en voorzieningen zoals voldoende fietsenstallingen en elektrische laadpunten van toegevoegde waarde zijn. Het creëren van gemeenschappelijke ruimtes in wooncomplexen kan woonstarters de mogelijkheid bieden om elkaar te ontmoeten, ervaringen te delen en een gevoel van gemeenschap op te bouwen. Dit kan bijdragen aan het verminderen van sociale isolatie en het bevorderen van het welzijn. Ook financiële ondersteuning (starterslening) en woonbegeleiding kunnen als voorzieningen aangemerkt worden. Het verstrekken van online platforms, informatiecentra of makelaarsdiensten gericht op woonstarters kan hen helpen bij het vinden van beschikbare woningen, het begrijpen van de lokale vastgoedmarkt en het navigeren door het aanvraagproces.
- Fietsenstalling en extra (optionele) bergruimte. Gezamenlijke werkplekken/huiskamer die je kunt reserveren als je dit nodig hebt. Sport voorzieningen en goede buitenruimtes.
- Wasserette/fietsenstalling of fietsenmaker/werkcafé (koffiebar waar je kunt (thuis)werken). Een sportruimte met sociaal karakter (bijvoorbeeld een pooltafel e.d.). Uitgangspunt zijn voorzieningen die enerzijds functioneel zijn voor de bewoners om te gebruiken en anderzijds sociale interacties stimuleren. Denk ook aan een gezamenlijke woonkamer die voor meerdere doeleinden gebruikt kan worden zoals bijvoorbeeld gemeenschappelijke keuken/ontmoetingsplek/werkcafé beheerd door de bewoners.
- Snel en werkend internet bij oplevering. "Delen" is belangrijker dan "hebben"; gemeenschappelijke voorzieningen als wasserette, deelfietsen en -auto, pakket ontvangst service.
- Goede OV verbindingen, deelauto, gezamenlijke faciliteiten voor het dagelijks leven (was-bar, collectieve stofzuiger, kookvoorzieningen, terras met voorzieningen, etc.)

B2. Zijn de gevraagde woningbouw categorieën en de gevraagde hoeveelheden (zoals beschreven in par. 2.1 van het begeleidend document) een risico of een kans?

Antwoorden	Aantal partijen
Risico	3
Kans	3

B3. Bent u het eens met deze stelling: De omzetting van betaalbare koop naar sociale huur draagt bij aan de haalbaarheid van deze ontwikkeling.

Antwoorden	Aantal partijen
Eens	4
Oneens	3

B4. Naast betaalbare koop en sociale huur kan ook worden gedacht aan de ontwikkeling van zorgconcepten voor bijzondere doelgroepen. Het toevoegen van deze doelgroepen aan het bouwprogramma is een kans of een complicerende factor?

Antwoorden	Aantal partijen
Kans	3
Complicerende factor	3

B5. Het bouwprogramma in deelgebied 3 wordt verdeeld over 3 bouwvolumes. Een kadeblok en 2 appartementengebouwen. Het bouwprogramma bestaat uit kadewoningen en appartementen in de vrije sector, goedkope koop appartementen en mogelijk (sociale) huur appartementen. Is mixen van duur/goedkoop en huur/koop dan het uitgangspunt voor deze ontwikkeling of is juist het clusteren van programma een logisch uitgangspunt?

Antwoorden	Aantal partijen
Mixen	1
Clusteren	4
Anders	1

2.2 Netcongestie

C1. Gemeente is voornemens een eis op te nemen waarbij ten opzichte van een reguliere netaansluiting het appartement op jaarbasis voor 100% in zijn eigen elektragebruik voorziet en daarvoor minimaal 80% op basis van eigen gerealiseerde zonne-energie gebruikt. Is deze eis haalbaar en proportioneel?

Antwoorden	Aantal partijen
Ja	2
Nee	4

C3. Om de gevraagde doelstelling ook praktisch haalbaar te maken, is vroegtijdige betrokkenheid van Liander als netwerkpartij noodzakelijk.

Antwoorden	Aantal partijen
Eens	5
Oneens	0

C4. Het is noodzakelijk dat ook het elektrisch rijden onderdeel uitmaakt van het takenpakket van de VVE teneinde integraal invloed te hebben op alle energiestromen binnen het appartementencomplex.

Antwoorden	Aantal partijen
Eens	3
Oneens	2

2.3 Warmteleverancier

D1. De gemeente is voornemens de rol van Warmteleverancier voor de ZLT-warmte voor het appartementencomplex bij de VVE zelf te leggen. Kunt u aangeven of u vanuit dat perspectief de voorkeur geeft voor een individuele aansluiting of een collectieve aansluiting op het Open Warmtenet en wat uw motivatie daarvoor is?

Antwoorden	Aantal partijen
Individuele aansluiting	4
Collectieve aansluiting	2

2.4 VVE

E1. Wat ziet u als uw verantwoordelijkheid als projectontwikkelaar bij het inrichten en structureren van de VVE, specifiek gericht op de beschreven doelstelling in deze marktconsultatie. Welke taken en verantwoordelijkheden kunt u oppakken en welke moeten door ofwel gemeente ofwel een derde partij worden opgepakt en heeft u daar tips en adviezen over?

- Inrichten en structureren van de VVE moet je in dit geval zeker door de ontwikkelaar laten doen.
- Ontwikkelaar richt altijd de VVE op, heeft hier ervaring mee en kent de juiste partijen. Gemeente hoeft dit niet op te pakken.
- Als ontwikkelaar stellen wij een professionele organisatie in die eerste jaar/jaren VVE ondersteunt. Goede voorlichting naar kopers/huurders essentieel.
- In nauwe samenspraak met een notaris/juridisch adviseur moet een werkbare VVE worden opgericht. Extra taken of ambities allemaal afzonderlijk beoordelen, wetende dat een VVE bestuurd wordt door de bewoners, niet zijnde professionals. Dus als het te complex wordt

kunnen de risico's te groot worden voor de vrijwillige bestuurders van een VVE. De VVE gaat van oudsher over glazen wassen, schoonmaak en beheert het fonds voor langjarig onderhoud. We zien in de praktijk dat dit voor de bestuurders vaak al complex genoeg is. Pas op met het toekennen van specialistische taken.

E2. In welke mate is het uitvragen van beschreven doelstelling van extra (verkoop)waarde voor de verkoop van de appartementen of is er volgens u juist sprake van mindere verkoopwaarde en wat is uw onderbouwing van uw analyse op dit punt?

Antwoorden	Aantal partijen
Extra (verkoop)waarde	2
Mindere (verkoop)waarde	3
Anders	1

2.5 Emissieneutraal bouwen

F1. Is een 100% emissie neutrale bouwplaats naar uw mening een haalbare ambitie uitgaande van een start bouw in 2025 en wat zijn uw argumenten/overwegingen daarbij?

Antwoorden	Aantal partijen
Ja	2
Nee	3

F2. Wat zijn eventueel de belemmerende factoren voor het realiseren van deze ambitie?

- Beschikbaarheid stroom en een betrouwbaar energienetwerk.
- er onvoldoende elektrisch materieel voorhanden is.
- Dat er niet voldoende materieel voorradig en beschikbaar is dat volledig elektrisch kan worden gebruikt.
- Beschikbare bouwplaats; meer ruimte nodig voor accupakketten en oplaadpunten. Een rupskraan heeft of enorme verlengkabel nodig of een accupakket die meebeweegt. Die pakketten dienen 's nachts opgeladen te worden op de locatie.
- Met name transport. Zwaar transport kan vaak nog niet elektrisch, en veel onderaannemers en leveranciers moeten de energietransitie nog doen. Indien voldoende stroom op de bouwplaats aanwezig is kan wel 100% elektrificatie van de bouwplaats plaatsvinden.

F3. Is er wat u betreft een rol weggelegd voor de gemeente, bijvoorbeeld bij het creëren van randvoorwaarden voor het realiseren van deze ambitie?

Antwoorden	Aantal partijen
Ja	4
Nee	1

2.6 Risico's

G1. Wat zijn in uw ogen de drie belangrijkste risico's bij de voorgestelde ideeën m.b.t. bouwprogramma?

- Des te meer een uitvraag wordt gekaderd des te groter wordt het risico van de marktpartij. De creativiteit van de marktpartij komt hierbij ook in het gedrang.
- Gesloten bouwblokken, hoeken zijn altijd lastig. Financiële haalbaarheid vanwege groot deel betaalbaar.
- Gemaximaliseerde koopsommen versus bouwkosten versus ambitie.
- categorie <180K vrij op naam is verlieslatend en moet elders kunnen worden gecompenseerd in het project. Idem, maar in mindere mate voor de categorie <240K.

G2. Wat zijn in uw ogen de drie belangrijkste risico's bij de voorgestelde ideeën m.b.t. een VVE als energiebedrijf?

- A) Afhankelijk van de te kiezen constructie. Centrale of decentrale opwekking?
B) Onbekend maakt onbemind.
C) Iedereen moet meedoen: is het nog altijd voor iedereen betaalbaar?
- Geen
- Huidige terughoudendheid koper, denk na of eis moet zijn of ambitie
- Te complex voor het verantwoordelijke bestuur (gekozen uit de bewoners). Bestuur is aansprakelijk als zaken niet goed gaan, daar mee zou je deze bewoners niet mogen belasten. Maar juridisch advies is hierin in ieder geval wenselijk.

G3. Wat zijn in uw ogen de drie belangrijkste risico's bij de voorgestelde ideeën m.b.t. emissieneutraal bouwen?

- Kostenverhoging, minder succesvol aanbesteden door gemeente.
- Onvoldoende materieel en stroomvoorziening op de bouw.
- Beschikbaarheid materiaal en materieel, vermogen bestaand energienetwerk.
- Tijdig verkrijgen van een passende stroomaansluiting op de bouwplaats, zeker gezien de huidige netcongestie.

G4. Welke risico's kan de gemeente in uw optiek contractueel het beste bij de markt leggen?

- Des te meer risico's er bij de markt worden neergelegd, hoe onaantrekkelijker het voor de marktpartijen wordt in de huidige onzekere tijd en markt.

- Oprichten VVE.
- De markt is bereid de reguliere risico's voor projectontwikkeling te dragen. Indien risico's worden toegevoegd zullen daar marges op worden berekend, die weer ten laste gaan van de grondexploitatie en de haalbaarheid. Aanvullende taken zijn geen probleem, maar significante extra risico's zullen niet meegerekend zijn in de huidige gemeentelijke grondexploitatie.

G5. Welke risico's kan de gemeente in uw optiek contractueel zelf het beste gaan beheren?

- Evenwichtige balans in het woonprogramma.

2.7 Aanbesteding

H1. Welke informatie moet de gemeente minimaal verstrekken zodat de doelstellingen zoals omschreven worden gerealiseerd?

- Afhankelijk van de ambitie en eisen die de gemeente aan deze tender stelt.
- Doelstellingen formuleren en uitwerking aan de markt overlaten.
- Denk goed na over het stellen van eis of ambitie. Maak ambitie meetbaar in heldere beoordelingscriteria waarbij partij kan lezen waarop in te zetten.

H2. Heeft u nog opmerkingen, tips, aandachtspunten m.b.t. de doelstellingen voor deze ontwikkeling?

- Zorg ervoor dat het wel een financieel haalbare ontwikkeling blijft. Met een opeenstapeling aan eisen, ambities en wensen worden de financiële gevolgen nog wel eens over het hoofd gezien
- Als kwaliteit het belangrijkste is het grondbod een lagere weging in de scoring geven.
- Verdiep je in de huidige marktomstandigheden en faciliteer kopers maximaal bij hun besluit om te kopen. Schrijf daar je plan op.
- Leg geen risico's bij bewoners/VVE. Regel zo veel als mogelijk collectief. De energietransitie is gebaseerd op collectiviteit.

2.8 Duurzaam gebruik voorzieningen

I1. Zoals bij onderdeel B is aangegeven wordt nagedacht over de omvorming van een deel van het koopprogramma naar de Sociale huur. Ziet u deze wijziging als een kans of als een bedreiging voor het ontwikkelen en exploiteren van de extra voorzieningen?

Antwoorden	Aantal partijen
Kans	2
Belemmering	4

12. Heeft u ervaring met het opzetten van een (juridische) structuur voor het duurzaam laten functioneren van de beoogde woongemeenschap en hoe heeft u dat vorm gegeven?

Antwoorden	Aantal partijen
Ja	3
Nee	2

13. Zijn er naar uw mening taken en verantwoordelijkheden in het opbouwen en borgen van het duurzaam gebruik van de te realiseren voorzieningen die bij de ontwikkelende partijen neergelegd kunnen worden?

Antwoorden	Aantal partijen
Ja	4
Nee	0