

Marktconsultatieverslag

Aanbesteding Levering woon- en kantoreenheden



Datum: Maandag 10 juli 2023

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
1.1 Gevolgde procedure	3
1.2 Marktconsultatieverslag	3
1.3 Planning	3
1.4. Resultaten	3
2. Concurrentiegerichtte dialoog	4
3. Vorm van contractering	5
4. Perceelindeling	7
5. Koop- terugkoopregeling	8
6. Geschiktheidseisen	9
7. Gunningscriteria	10
8. Casus Oisterwijk	12
9. Overige opmerkingen	13
Bijlagen	14
Bijlage I. Deelnemers individuele marktconsultatiegesprekken	14
Bijlage II. Marktconsultatiepresentatie	15

1. Inleiding

Het Centraal Orgaan opvang Asielzoekers (COA) wil komen tot een raamcontract voor levering van woon- en kantoreenheden. Daarbij is de wens om ten opzichte van de huidige overeenkomst de kwaliteit te verhogen, de voorspelbaarheid en transparantie van de kosten te verbeteren en de duurzaamheidsprestaties te verhogen.

Deze marktconsultatie is voor het COA belangrijk om te bepalen hoe zij de aanbesteding en de daaruit voortvloeiende raamovereenkomsten idealiter kan inrichten. De uitkomsten op de vragen van de marktconsultatie worden gebruikt als input voor de aanbesteding. Met deze marktconsultatie wil het COA haar vraag zo goed mogelijk aan laten sluiten bij het beschikbare aanbod vanuit de markt.

In dit hoofdstuk wordt een toelichting gegeven over de marktconsultatie en waarom deze heeft plaats gevonden. Ook wordt de gevolgde procedure beschreven die is afgelegd voor het uitvoeren van de marktconsultatie. De opdrachtgever van de marktconsultatie is het Centraal Orgaan opvang Asielzoekers (hierna COA).

1.1 Gevolgde procedure

Het COA heeft een marktconsultatiedocument opgesteld. Dit is gepubliceerd op TenderNed (26 mei 2023, TN 413097). Dit marktconsultatiedocument is tevens toegevoegd als bijlage van dit verslag.

Op basis van het marktconsultatiedocument zijn op twee manieren reacties opgehaald:

- Een schriftelijke reactie van geïnteresseerde partijen op de gestelde vragen. De deadline hiervoor was 20 juni 2023;
- Een mondelinge verdieping (1-op-1) met een aantal partijen voor verdere verdieping op de gegeven antwoorden. Deze gesprekken zijn gevoerd op 26, 27 en 29 juni 2023.

Het overzicht van de geraadpleegde partijen is samengevat in Bijlage I.

1.2 Marktconsultatieverslag

Dit marktconsultatieverslag is opgesteld op basis van de gestelde vragen uit het marktconsultatiedocument, de daarop gegeven schriftelijke reacties en aanvullende mondelinge vragen. De gestelde schriftelijke vragen zijn opgenomen in het marktconsultatiedocument. De aanvullende vragen zijn vragen die gesteld zijn in het marktconsultatiegesprek. De beantwoording van de verschillende vragen is in de volgende hoofdstukken opgenomen. Dit marktconsultatieverslag wordt op termijn gepubliceerd als bijlage bij de aanbesteding.

1.3 Planning

Tijdens de marktconsultatie is een planning besproken (zie bijlage II en het marktconsultatiedocument) met verwachte publicatie van de selectieleidraad in week 35 (2023). Op basis van de inzichten uit de marktconsultatie gaat het COA een aantal keuzes opnieuw tegen het licht houden. Hierdoor zal de aanbesteding op een later moment starten. Wanneer er meer duidelijk is, volgt een aankondiging via TenderNed.

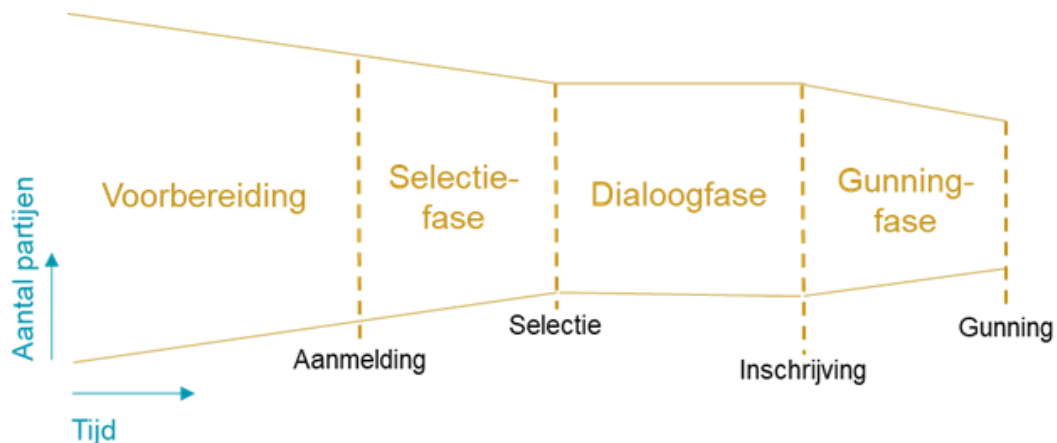
1.4 Resultaten

In onderstaande hoofdstukken wordt per vraag samengevat weergegeven wat de markt heeft geantwoord op de gestelde vragen. De gegeven antwoorden vanuit de markt zijn onder de vraag samengevat weergegeven met als doel, alle geïnteresseerde marktpartijen te voorzien van de informatie die het COA ontvangen heeft en derhalve een gelijk speelveld te creëren zonder afbreuk te doen aan de commercieel vertrouwelijke aard van de schriftelijke reactie. Voor enkele vragen wordt een korte toelichting gegeven door het COA.

2. Concurrentiegericht dialogoog

Het COA kiest in de aanbesteding voor een concurrentiegericht dialogoog. Deze aanbestedingsprocedure bestaat uit vier fasen:

1. **Voorbereidingsfase**, waaronder deze marktconsultatie;
2. **Selectiefase**, waarin alle partijen deel mogen nemen en worden uitgedaagd op onder meer hun visie;
3. **Dialogofase**, waarin gegadigden (max. 4 per perceel) en opdrachtgever met elkaar in gesprek gaan om te komen tot beter onderling begrip;
4. **Gunningfase**, waarin de partijen een inschrijving doen.



Figuur 1 Opbouw aanbestedingsprocedure

1. Welke onderwerpen zijn belangrijk om te bespreken in de dialogofase?

Toelichting op vraag 1: Het doel van de dialoog is om elkaar beter te begrijpen: gegadigden hebben beter begrip voor de behoefte en context van de opdrachtgever, de opdrachtgever heeft beter inzicht in de mogelijkheden en onmogelijkheden van gegadigden.

Antwoord:

Er zijn verschillende onderwerpen die als belangrijk worden gezien:

- Thema's als duurzaamheid en samenwerking komen bij veel partijen terug.
- Ook willen veel partijen meer inzicht krijgen in de wensen van het COA voor haar projecten, zoals technische (bouw)eisen, levertijden, uitstraling, locatie-specifieke kenmerken en contractvormen.

Vraag 2: Welke intensiteit van de dialogofase vindt u wenselijk?

Toelichting op vraag 2: Het COA begrijpt dat een dialogofase veel van marktpartijen vraagt. Om deze reden worden maar vier partijen per perceel geselecteerd voor de dialogofase. Toch wil het COA de druk op de marktpartijen niet te groot maken en is daarom benieuwd wat de marktpartijen als wenselijke intensiteit zien.

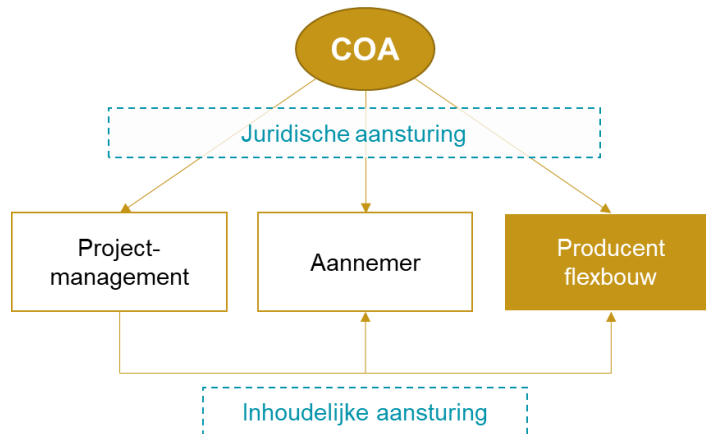
Antwoord:

- Marktpartijen geven veelal aan dat zij zich kunnen aanpassen aan de wensen van het COA. De markt geeft hierin een gevarieerd antwoord in de intensiteit van de dialogofase;
- Wel willen partijen een regelmaat in de gesprekken, met bij voorkeur een beperkte doorlooptijd.

3. Vorm van contractering

Vraag 3: Welke rolverdeling tussen de aannemers en uzelf is wat u betreft ideaal?

Toelichting op vraag 3: Het COA is nog zoekende naar de best passende rolverdeling in de uit te voeren projecten tussen de betrokken partijen. Het voorstel is om het bouw-woonrijp maken, waaronder de fundering, kabels en leidingen, wordt gedaan door een aannemer. Het praktisch aansturen op locatie wordt gecoördineerd door de projectmanager. De juridische aansturing wordt verzorgd door het COA.



Figuur 2 Coördinatie van aansturen van de aannemer

Antwoord: Veel marktpartijen hebben vragen over de aansturende rol die het COA voorstelt voor zichzelf. Ook was niet altijd duidelijk welke werkzaamheden binnen de voorgestelde rolverdeling vallen. Partijen hebben de volgende zaken aangegeven:

- Veel van de partijen adviseren om de demarcatie van de werkzaamheden scherp te doen. Daarbij vinden partijen het veelal wenselijk om zelf de plaatsing, de fundering en de aansluiting op de nutsvoorziening te doen;
- Een aantal partijen geeft aan de gehele coördinatie op te kunnen pakken en daarmee het COA te kunnen ontzorgen;
- Een groot deel van de marktpartijen hebben aangegeven dat beide opties (een coördinerende rol van het COA of een coördinerende rol vanuit de gecontracteerde partij(en)) mogelijk zijn.

Vraag 4: Wat vraagt deze losse contractering van het COA om projecten goed te beheersen en risico's voor producenten te minimaliseren?

Toelichting op vraag 4: Het COA ziet dat de beschreven vorm van samenwerken risico's met zich meebrengt: in de realisatie van een asielzoekerscentrum zullen meerdere partijen (grondgebonden, gestapeld, utiliteitsbouw) gezamenlijk tot realisatie van het azc moeten komen. Er ontstaan risico's als gevolg van de raakvlakken tussen partijen.

Antwoord: De marktpartijen geven het volgende antwoord op vraag 4:

- Verschillende marktpartijen hebben aangegeven bij voorkeur in een gezamenlijk ontwerp- en bouwteam te werken, om raakvlakken vroegtijdig af te stemmen en harmonisatie te kunnen zoeken waar dat nodig is (voorbeeld: stedenbouwkundige uitstraling);
- Een sterke rol in de aansturing vanuit het COA is wenselijk om te zorgen dat partijen raakvlakken tijdig met elkaar afstemmen. Ook kan de opdrachtgever besluiten nemen wanneer partijen er samen niet uit komen;
- Een aantal partijen heeft aangegeven zelf alle percelen uit te kunnen voeren, waarmee de risico's verminderen (zie ook het antwoord op vraag 5).

Aanvullende vraag 4a: Hebben de partijen bij de uitwerking van het ontwerp de voorkeur voor een UAV-gc contract of een bouwteam- en aanneemovereenkomst (UAV) en waarom?

***Toelichting op vraag 4a:** Op de raamovereenkomst wil het COA de ARVODI-2018 of ARIV-2018 van toepassing verklaren. Het COA kijkt nog naar de voorwaarden die van toepassing worden verklaart op zowel de raamovereenkomst als de nadere overeenkomst. Er is onder andere gekeken naar de UAV-2012 en de UAV GC 2005.*

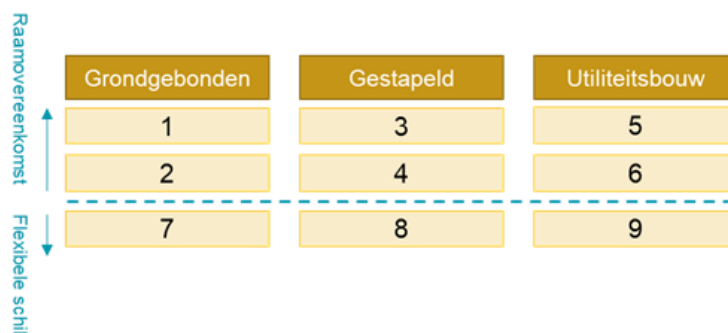
Antwoord: Verschillende contractvormen worden door marktpartijen aangedragen.

- Vrijwel alle partijen adviseren om niet de UAV-GC te hanteren: deze is niet geschikt voor dit soort overeenkomst;
- Vrijwel alle partijen vinden dat de UAV-2012 goed geschikt is voor de nadere overeenkomst. Voor de ontwerpwerkzaamheden kan eventueel de DNR worden toegepast;
- Enkele partijen adviseren om goed te kijken naar de 2-fasenovereenkomst, die door het Netwerk Conceptueel Bouwen is toegestuurd.

4. Perceelindeling

Vraag 5: Sluit deze perceelindeling logisch aan op het perspectief van producenten?

Toelichting op vraag 5: Op dit moment stelt het COA een perceelindeling voor van grondgebonden woningen, gestapelde woningen en utiliteitsbouw. Binnen ieder perceel worden twee partijen gecontracteerd als onderdeel van de raamovereenkomst (3 x 2) en wordt één partij gecontracteerd als 'flexibele schil' (3 x 1). De twee partijen in het raamcontract (1+2 / 3+4 / 5+6) verzorgen in principe de leveringen. De partij in de flexibele schil (7, 8, 9) kan gevraagd worden om te leveren wanneer één van beide partijen uit de raamovereenkomst geen capaciteit heeft. Ook heeft deze marktpartij het recht om toe te treden tot de raamovereenkomst, wanneer het contract met één van de gecontracteerde marktpartijen wordt ontbonden. Eenzelfde partij kan in meerdere percelen een contract sluiten (oftewel: partij 1 kan ook partij 6 zijn).



Figuur 3 Perceelindeling, twee partijen gecontracteerd per perceel

Antwoord: Bijna alle marktpartijen kunnen zich vinden in deze indeling. De marktpartijen geven het volgende aan:

- Enkele grote marktpartijen geven aan dat zij aan de vraag in ieder perceel kunnen voldoen;
- Vragen van marktpartijen gaan vooral over de precieze afbakening tussen de percelen en hoe de samenwerking en afstemming verwacht wordt tussen de percelen op projectniveau. Dit komt terug in de antwoorden op **vraag 3** en **vraag 4**.
- Een van de vragen is of het aantal gecontracteerde partijen per perceel (2 per perceel en 1 in de flexibele schil) wel voldoende is voor de gevraagde hoeveelheden te leveren woon- en kantoreenheden gedurende de looptijd van het raamcontract. De verwachting van het COA is van wel, maar het toekomstig volume is vooraf lastig te voorspellen en afhankelijk van onder meer politieke besluitvorming.

5. Koop- terugkoopregeling

Vraag 6: Hoe kijkt u naar de optie koop-terugkoop en welke mogelijkheden ziet u hierin?

Toelichting op vraag 6: Het COA werkt nu met een huurconstructie vanwege de tijdelijkheid van de locaties. In de praktijk leidt dit vaak tot een lage kwaliteit van woningen – als gevolg van het tijdelijke karakter op het moment van levering - met tevens hoge kosten voor het COA door de uiteindelijk lange gebruiksduur. Omdat het COA een groei- en krimporganisatie is, is flexibiliteit in het aantal wooneenheden belangrijk. Daarom wordt gezocht naar een manier om flexibiliteit te borgen, bijvoorbeeld met een koop-terugkoopregeling.

Antwoord: Marktpartijen geven gevarieerd antwoord op vraag 6. Marktpartijen geven het volgende aan:

- De meeste kleine en middelgrote marktpartijen zien hier geen mogelijkheden voor vanuit hun eigen organisatie. Hiervoor moeten zij reserveringen aanhouden op hun balans, die zij niet hebben;
- Enkele grotere partijen geven aan wel een koop-terugkoopregeling aan te kunnen bieden;
- Het grootste risico bij terugkoop is dat niet duidelijk is hoe de vraag naar woningen er op dat moment uit zal zien, en dus of partijen de woningen kunnen verkopen. Ook de kwaliteit als gevolg van het intensieve gebruik is een risico;
- Om een terugkoop door kleinere partijen aan te kunnen laten bieden, moeten zij samenwerken met een externe financier die het financiële risico voor de terugkoop draagt. Dit betekent in de praktijk een hogere verkoopprijs;
- Onder strikte voorwaarden (bijv. maximaal aandeel van verkoop of vooraf bepaalde waarde) kan terugkoop verder verkend worden. Partijen vinden de dialoofase hier een goed moment voor, omdat er op dat moment meer duidelijkheid is.

Aanvullende vraag 6a: Welke voorwaarden zijn er volgens jou nodig om een koop-terugkoopregeling te realiseren?

Antwoord: Veel verschillende zaken, waaronder restwaarde bij terugkoop, kwaliteit (het COA vraagt een bepaalde kwaliteit en die levert de marktpartij, hoe hoger de geleverde de kwaliteit, hoe makkelijker terugkoop is), standaardisatie (mogelijkheid tot inzetten op andere locatie), moment van terugname, behalen van een bepaalde omzet voor terugname, timing, mogelijkheid om een investeerder aan te laten haken, gepleegd onderhoud, dit doen marktpartijen vaak zelf.

6. Geschiktheidseisen

Vraag 7: Op welke wijze kan het COA door middel van geschiktheidseisen geschikte partijen laten deelnemen aan de aanbestedingsprocedure?

Toelichting op vraag 7 en vraag 8: De geschiktheidseisen dienen voor het komen tot geschikte marktpartijen die kunnen deelnemen aan de aanbestedingsprocedure. Het COA is benieuwd hoe de markt kijkt naar de opgestelde concept geschiktheidseisen die gesteld kunnen worden bij deze aanbestedingsprocedure.

Antwoord: Marktpartijen reageren gevarieerd op de geschiktheidseisen. Grotere marktpartijen vinden strenge geschiktheidseisen positief, zodat de juiste partijen aan tafel komen. Enkele kleinere marktpartijen geven aan dat deze juist niet te strikt hoeven. Duurzaamheid wordt zowel als geschiktheidseis als gunningscriterium genoemd als belangrijk aspect door een aantal marktpartijen. Het COA wil hierbij aangeven dat het COA geschiktheidseisen opstelt om te kijken of partijen geschikt zijn voor uitvoering van de opdracht en niet om te komen tot een beperkt aantal marktpartijen voor uitvoering van de opdracht.

Vraag 8: Is onderstaande geschiktheidseis realistisch?

De partij heeft in de afgelopen vijf kalenderjaren (2019, 2020, 2021, 2022, 2023) een volume van minimaal 100 woningen en/of 1000m2 utiliteitsbouw geproduceerd.

Toelichting op vraag 8: Het COA wil nieuwere, innovatieve bedrijven een kans geven. Tegelijkertijd wil het COA zeker zijn dat de gecontracteerde marktpartijen voldoende productiecapaciteit hebben voor de vraag van het COA. Een voorstel is om een geschiktheidseis op te nemen van minimaal 100 woningen (zie onderstaande geschiktheidseis). Het COA is benieuwd of dit inderdaad leidt tot voldoende kansen voor nieuwere, innovatieve marktpartijen met voldoende productiecapaciteit.

Antwoord: Vrijwel alle marktpartijen vinden dit een realistische geschiktheidseis. Partijen geven wel soms aan dat aantallen in het verleden niet alles zeggen over een partij en dat de afbakening van wat telt als flexwoning uitmaakt (vooral voor kleine partijen).

Vraag 9: Hoeveel (grondgebonden woningen of gestapelde woningen of utiliteitsbouw) kunt u per jaar leveren?

Toelichting op vraag 9: Het COA heeft graag meer zicht op de productieaantallen die marktpartijen kunnen bieden.

Antwoord: De reacties van de marktpartijen verschillen erg door de definities van modules, units, wooneenheden, oppervlaktes en dergelijke. Specifieke aantallen zijn niet in het verslag opgenomen omwille van de vertrouwelijkheid. De aantallen zullen door het COA worden gebruikt voor het verder specificeren van de vraagstelling en de eisen.

7. Gunningscriteria

Vraag 10: Hoe kijkt u naar de opzet van de gunningscriteria zoals vermeld in figuur 4?

Toelichting op vraag 10: Het COA wil zich graag richten op duurzaamheid en samenwerking in deze aanbesteding. In de gunningcriteria wordt dit uitgevraagd op basis van een casus die ook daadwerkelijk gerealiseerd gaat worden: de realisatie van een nieuw asielzoekerscentrum in Oisterwijk. Voor duurzaamheid wordt nu gekeken naar de mogelijkheid om de materiaalgebonden CO₂-uitstoot van de units uit te vragen. Daarnaast wordt gekeken naar de gebouwflexibiliteit: de vervangbaarheid van intensief gebruikte onderdelen, aanpasbaarheid van de plattegrond en verplaatsbaarheid van de woon- en kantoreenheden. Ook wordt gekeken naar de flexibiliteit in het toe te passen energieconcept, om de woon- of kantoreenheid op verschillende locaties met een eigen energiesysteem toe te kunnen passen.

Casus	Langjarige samenwerking COA
Duurzaamheidsprestatie: materiaalgebonden CO ₂ -uitstoot	Doorontwikkeling: o.a. materiaalgebonden CO ₂ -uitstoot
Gebouwflexibiliteit	Flexibiliteit in energieconcept
Samenwerking projectniveau	Samenwerking ketenpartijen
Prijs	Continuïteit & risicomanagement

Figuur 4 Gunningscriteria

Antwoord: De meeste aandacht van de marktpartijen binnen de bespreking van de gunningcriteria gaat uit naar duurzaamheid. Daarbij geven partijen aan dat het belangrijk is om duurzaamheid te concretiseren. Hierbij zijn de volgende aandachtspunten besproken:

- Het concept 'materiaalgebonden CO₂-uitstoot' (de CO₂-uitstoot in de productie- en bouwphase van een bouwwerk) is niet voor alle partijen bekend. Vanwege de noodzaak om te sturen op korte-termijn klimaatimpact overweegt het COA om dit als gunningcriterium mee te nemen;
- De Milieuprestatie Gebouwen wordt door partijen wisselend ontvangen. Enkele marktpartijen adviseren het COA om deze methode wel te gebruiken vanwege de brede toepassing in de markt. Andere marktpartijen adviseren dit niet te gebruiken vanwege de discussies rondom de methodiek en de data. Enkele marktpartijen adviseren om een MPG-grenswaarde van bijvoorbeeld 0,50 als eis te stellen, in voorbereiding op toekomstige wetgeving.

Aanvullende vraag 10a: Hoeveel tijd en kosten maakt u om een DO ontwerp te maken in de inschrijffase voor GC1 Casus Oisterwijk en hoeveel aan tendervergoeding acht u hiervoor realistisch?

Toelichting op aanvullende vraag 10a: Het COA is zich bewust van de tijdsinvestering die gevraagd wordt in de dialoofase, met name als er om een DO wordt gevraagd. Aangezien niet alle partijen ook daadwerkelijk aan de slag kunnen met dit DO in Oisterwijk, is een vergoeding mogelijk op zijn plaats. De extra investering tijdens de dialoofase moet tegelijkertijd leiden tot een tijdswinst tijdens de (voorbereiding op) projecten.

Antwoord: Veel marktpartijen zien een tendervergoeding niet noodzakelijk in verband met de hoge winkans, maar stellen het wel op prijs. Marktpartijen vinden het vooral fijn om een vergoeding te ontvangen voor het dekken van kosten van externe adviseurs, bijvoorbeeld voor duurzaamheids- of bouwtechnische berekeningen. De hoogte van een eventuele vergoeding is sterk afhankelijk van het detailniveau van het DO. Enkele marktpartijen vragen zich af of dit niet een TO moet worden, of dat zowel een VO als een DO uitgevraagd moet worden. Marktpartijen benoemen dat inschrijfvergoedingen bij andere tenders in de orde van

grootte €5.000 - €10.000 liggen. Enkele partijen noemen dat de interne kosten kunnen oplopen tot vele tienduizenden euro's.

Vraag 11: Is social return toe te passen voor Flexbouw en hoe kijkt de markt ernaar als het COA social return meeneemt als gunningscriterium?

Toelichting op vraag 11: Het COA wil graag een sociale bijdrage leveren waar mogelijk. Daarom is het COA benieuwd of het toepassen van SROI bij de gunningscriteria van meerwaarde kan zijn en of partijen zich hierop kunnen onderscheiden van elkaar.

Antwoord: Alle marktpartijen erkennen dat social return belangrijk is. Veel partijen vinden het echter niet passend als gunningcriterium in deze aanbesteding. Marktpartijen geven het volgende aan:

- Vrijwel alle marktpartijen zijn – vaak op hun eigen manier – bezig met social return. Het onderscheidend vermogen is daarmee naar verwachting beperkt;
- Er worden door verschillende marktpartijen voorbeelden gegeven van social return, die volgens de officiële administratie niet meetelt als SROI. Denk bijvoorbeeld aan de inzet van Oekraïense medewerkers op een productielocatie;
- Verschillende partijen geven aan dat werken met asielzoekers een mooi initiatief kan zijn. Dit past echter niet binnen de Nederlandse wet- en regelgeving.

8. Casus Oisterwijk

Vraag 12: Hoe kijkt u naar een casus en het gunnen op prijs op basis van een casus?

Toelichting op vraag 12: Het COA wil de gunning inrichten op basis van een casus: de realisatie van het asielzoekerscentrum in Oisterwijk. Dit moet in de komende jaren worden gerealiseerd. Ook helpt de toepassing van een casus om te komen tot inzicht of het aangeboden concept matcht met het programma van eisen vanuit het COA en het objectief kunnen vergelijken van ingediende prijzen.

Antwoord: Marktpartijen geven aan dat de casus nog onduidelijkheden bevat. Zo is het bijvoorbeeld nog onduidelijk op welke criteria de prijs wordt beoordeeld. Daarnaast geven marktpartijen aan dat projectspecifieke kosten kunnen verschillen per locatie en opdracht (voorbeeld: energieoplossingen). Hierdoor vragen de marktpartijen aan het COA om goed na te denken over het vastleggen van projectspecifieke kosten en afwijkingen van de casus. Meerdere marktpartijen geven aan om kwaliteit in de prijs-kwaliteitverhouding zwaarder te wegen dan de prijs. Daarnaast geven meerdere marktpartijen aan dat duurzaamheid een belangrijk criterium is dat onder kwaliteit valt.

Vraag 13: Welke indexering zou u adviseren om te hanteren op het onderdeel prijs voor perceel 1, perceel 2 en perceel 3?

Toelichting op vraag 13: Om na het vastleggen van de prijs op basis van de casus wel deze prijzen gedurende de looptijd van de raamovereenkomst te kunnen indexeren is het COA opzoek naar een indexeringsmethode.

Antwoord: Het overgrote deel van de partijen adviseert om de BDB-indexering toe te passen, mogelijk met specificatie voor woning- en utiliteitsbouw. Enkele partijen stellen andere indexen voor.

9. Overige opmerkingen

Toelichting op overige opmerkingen: *Verschillende marktpartijen hebben als overige opmerkingen vragen over de projecten die binnen de raamovereenkomst vallen, zoals over de omvang van de projecten en de toepassing van het bouwbesluit.*

Antwoord: Het raamcontract wordt opgesteld voor levering van grondgebonden- en gestapelde wooneenheden en utiliteitsbouw/ kantoreenheden (+ overige utiliteit). Voor de woningen geldt de Woonstandaard 3.0, met enkele aanvullende eisen. Voor alle units geldt het bouwbesluit voor permanente kwaliteit. De jaarlijkse vraag is afhankelijk van instroom en daarmee moeilijk in te schatten.

Een inschatting is als volgt:

- Circa 10 grote projecten
- Meerdere kleine projecten (o.a. bijplaatsingen)
- Circa € 400 miljoen over een looptijd van acht jaar over de gehele uitvraag.
Dit komt neer op circa 8,3 miljoen euro per jaar per partij.

Bijlagen

Bijlage I. Deelnemers individuele marktconsultatiegesprekken

De marktpartijen die hebben deelgenomen aan de individuele marktconsultatiegesprekken zijn:

- BAM Wonen B.V.
- Barli B.V.
- Bouwbedrijf Roos Emmeloord B.V.
- Daiwa House Modular Europe Jan Snel B.V.
- De Meeuw Oirschot B.V.
- Directbouw B.V.
- Dura Vermeer Bouw Hengelo B.V.
- Fijn Wonen B.V.
- Finch Buildings B.V.
- Hegeman Bouw & Infra B.V.
- Hodes Huisvesting B.V.
- IDHS Exclusives B.V.
- Newbouw B.V.
- Plegt-Vos Zuidwest B.V.
- Premier Modular (Netherlands) B.V.
- Startblock B.V.
- Tala B.V.
- TheNewMakers B.V.

De marktpartijen die schriftelijke hebben gereageerd op de marktconsultatievragen zijn:

- BAM Wonen B.V.
- Barli B.V.
- Bouwbedrijf Roos Emmeloord B.V.
- Bouwbedrijf Kreeft;
- Chalet Invest B.V.
- Daiwa House Modular Europe Jan Snel B.V.
- De Groot Vroomshoop Bouwsystemen B.V.
- De Meeuw Oirschot B.V.
- Directbouw B.V.
- Dura Vermeer Bouw Hengelo B.V.
- Fijn Wonen B.V.
- Finch Buildings B.V.
- Hegeman Bouw & Infra B.V.
- Hodes Huisvesting B.V.
- IDHS Exclusives B.V.
- Koopmans Bouwgroep B.V.
- Kuiper Bouw B.V.;
- MEE B.V.
- Newbouw B.V.
- Peters Bouw en Onderhoud B.V.
- Plegt-Vos Zuidwest B.V.
- Premier Modular (Netherlands) B.V.
- Startblock B.V.
- Tala B.V.
- TheNewMakers B.V.
- Welstand Bouw B.V.

Bijlage II. Marktconsultatiepresentatie

Deze bijlage is separaat bijgevoegd en treft u in de TenderNed omgeving.