



(verstrekt middels TenderNed)

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Korte Voorhout 7
2511 CW Den Haag
www.rijksvastgoedbedrijf.nl

Contactpersoon
Theun de Vries
Expert Vastgoed en
Infrastructuur

Theun.Vries@rijksoverheid.nl

Rapportage 36097 | marktconsultatie H99

Datum
10 november 2025

Omschrijving	Rapportage gehouden marktverkenning H99
Vergaderdatum en - tijd	30 sept en 1 oktober 2026
Vergaderplaats	Hengelosestraat 99, Enschede
Aanwezig namens RVB	Integraal projectverantwoordelijke (IPV), Projectmanager (PM), Technisch manager (TM), Contractmanager CM, Inkoopadviseur en project assistent.
Status rapportage	DEFINITIEF

Aanleiding marktconsultatie

RVB heeft via een openbare marktconsultatie (TenderNed publicatie TN 530844) partijen gevraagd mee te denken (bijlage 1. 36097 Marktconsultatie document) in de wijze waarop de uitvraag vorm te geven voor de grootschalige renovatie, transformatie en verduurzaming van het pand aan de Hengelosestraat 99 te Enschede. Het doel is dat verschillende diensten van de Belastingdienst in Twente (Almelo, Enschede en Hengelo) begin 2030 in dit pand centraal gehuisvest gaan worden.

Doel

Het doel van de gehouden marktconsultatie was enerzijds om de markt tijdig te informeren over de opgave en het vroegtijdig creëren van interesse bij de juiste marktpartijen. Anderzijds het verkrijgen van feedback en input van marktpartijen over de volgende onderwerpen:

- De haalbaarheid van de opgave rekening houdend met de uitvoeringscapaciteit in de gevraagde periode;
- De risicoverdeling tussen betrokken partijen (om eventuele knelpunten proactief te adresseren);
- De uitdagingen en kansen voor de verduurzaming en de onderhoudsopgave.

Dit stelt het Rijksvastgoedbedrijf in staat om de opdracht en de aanbesteding beter af te stemmen op de markt en de specifieke eisen van dit project. Het Rijksvastgoedbedrijf ziet gezien de projectopgave mogelijkheden om samen met de markt naar oplossingsrichtingen te zoeken om de opdracht helder te kunnen uitvragen.

Gevolgde procedure

Marktpartijen hebben zich op de hoogte kunnen stellen van de publicatie op TenderNed, waarbij de mogelijkheid is geboden vragen te stellen over de procedure. Geïnteresseerde marktpartijen hebben zich kunnen aanmelden voor de consultatie door een aantal vragen te beantwoorden.

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft op basis van de beantwoording van de vragen in deze aanmeldingen (potentieel kunnen voorzien in geschiktheid) een aantal marktpartijen geselecteerd voor een nader gesprek. In totaal zijn vijf partijen op dinsdag 30 september en woensdag 1 oktober 2025 uitgenodigd voor een nader gesprek op locatie in het gebouw aan de Hengelosestraat 99. De partijen welke niet zijn uitgenodigd voor een individueel gesprek (twee) hebben hierover via TenderNed een bericht ontvangen.

De partijen met wie het Rijksvastgoedbedrijf nader in gesprek is gegaan, hebben zich kunnen voorbereiden met onderstaande vragen, welke structuur voor ieder gesprek is aangehouden. In deze rapportage zijn de inzichten verwoord welke uit de gesprekken naar voren zijn gekomen. Deze rapportage zal ook als document worden meegezonden in een toekomstige aanbesteding.

Rapportage beantwoording vragen

1. Ervaring

Vrijwel alle partijen hebben aangegeven ervaring te hebben in het op basis van UAV-GC contractering uitwerken van een ontwerp en deze te realiseren. Ervaring in UAV-GC in combinatie met lange termijn onderhoud komt minder vaak voor. Een enkele partij heeft enkel wat oudere ervaring in UAV-GC (>10 jaar).

2. Welke ervaring hebben marktpartijen in lange termijn onderhoud

Specifiek ervaring in lange termijn onderhoud is aanwezig. Geadviseerd wordt deze vereiste niet te gaan 'stapelen', bijvoorbeeld door deze vereiste te combineren met een ervaringsvereiste in ontwerp en realisatie UAV-GC, of te combineren met het renoveren van een bestaand utiliteitspand.

Marktpartijen geven daarnaast aan dat het onderhoud goed te combineren is met een UAV-GC contract, mits de uitvraag duidelijk is: zijn de eisen duidelijk en is er voldoende vooronderzoek gedaan naar bestaande situaties welke een mogelijk risico vormen tijdens de onderhoudsperiode van 15 jaar?

NB. RVB onderzoekt deze risico's in de voorfase en geeft aan dat het installatiepakket volledig afgeschreven is en waarschijnlijk vernieuwd zal worden.

3. Heeft u als marktpartij op dit moment voldoende uitvoeringscapaciteit om een dergelijke uitvraag te kunnen ontwerpen en te realiseren in de gevraagde periode 2027 - 2029?

Vrijwel de meeste partijen geven aan dat gezien de omvang, de locatie en de lokale betekenis van het project het een interessante opdracht is om aan te werken, deel te nemen.

Ook de verdieping met 15 jaar onderhoud als contract kunnen partijen aan. De hoeveelheid projecten waar marktpartijen tegelijk op kunnen inschrijven/aan kunnen rekenen (de beschikbare 'reken'capaciteit) is uiteraard beperkt. Een volwaardige afweging voor deelname kan door de meeste marktpartijen

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
10 november 2025

pas gemaakt worden wanneer exacte moment van uitvragen bekend wordt, en de planning en uitvraag gedefinieerd zijn (incl. risico's). Het type procedure en de hoogte van de tegemoetkoming in de inschrijfkosten spelen bij deze afweging ook een rol.

Een aantal partijen heeft aangegeven blij te zijn met de [publicatie van de inkoopkalender van het RVB](#) (2x per jaar), daarop kan de markt beter sturen in capaciteit.

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
10 november 2025

Opgave

4. Wat vindt uw organisatie van deze opgave?

Marktpartijen vinden het unaniem een mooi aansprekend transformatieproject, gezien de ambitie te verduurzamen, de locatie en de architectonische waarde. Ook wordt door partijen de opgave op basis van een UAV-GC benoemd als een logische, met de kanttekening dat de wijze waarop deze uitvraag komt kritisch kan zijn voor deelname als de risico's niet juist belegd worden of beheerst zijn. Daarbij merkt een enkele marktpartij op dat niet alle onderaannemers meegaan in UAV-GC contracteren in de keten. Gezien de grote hoeveelheid (aanbod van) werk kiezen onderaannemers veel selectiever voor welk werk ze gaan deelnemen en welke niet.

Sommige marktpartijen dringen specifiek aan op het includeren van 15 jaar onderhoudsperiode in het contract, om optimaal kennis en kunde van onderhoud in de aanbidding voor het ontwerp en realisatie te kunnen verwerken: door de onderhoudsfase nadrukkelijk te betrekken in de ontwerp- en realisatiefase wordt het eigenaarschap binnen het project sterker ontwikkeld. Dit stimuleert een prestatiegerichte benadering, waardoor al in de ontwerpfase rekening wordt gehouden met de toekomstige onderhoudsbehoeften en levensduurkosten. Andere marktpartijen zullen eerst de uitvraag ten aanzien van onderhoud moeten bekijken.

Geadviseerd wordt aan het RVB om goed te kijken wat er stedenbouwkundig kan en mag, en om daar tijdig helderheid over te verschaffen.

Het RVB geeft aan dat de oorspronkelijke Architect al betrokken is tijdens voortraject om ten behoeve van de transformatie een toelichting te geven op het oorspronkelijke ontwerp en daarbij beeldbepalende kenmerken te omschrijven.

5. Welke kansen ziet u op het gebied van het ontwerpen, realiseren en onderhouden van een dergelijk pand – mede in relatie tot de opgave (incl. langere onderhoudsperiode) en de verduurzaming van dit object?

Drie van de vijf partijen zien het project als een voorbeeldproject voor verduurzaming – positionering van H99 als toonaangevend project. Waarbij door het realiseren van een toekomstbestendig gebouw - dat inspeelt op hybride werken en veranderende capaciteitsbehoeften - het ook een voorbeeldproject kan worden op het gebied van flexibiliteit en adaptiviteit.

Een andere kans welke veel wordt benoemd is het dat het vertrouwen in elkaar en de wijze van samenwerken van grote invloed is op het behalen van succes van het project, voorbeelden daarbij zijn:

- *het delen van elkaars belangen (om vertrouwen en samenwerking te laten groeien);*
- *soms moet je met elkaar pionieren om de beste oplossing voor het project te realiseren;*

- *het creëren van lokale samenwerking, benutten van regionale ketenpartners en toeleveranciers vergroot zowel de efficiëntie als het maatschappelijk draagvlak.*

Marktpartijen zien daarbij unaniem kansen in het contracteren van lange termijn onderhoud (15 jaar) in combinatie met het ontwerp en realisatie.

Sommige marktpartijen zien daarin een kans om in een andere contractvorm als een bouwteamintentie samen te werken. Het RVB (er)kent echter dit contract niet. Wel wordt een twee-fasen aanpak als pilot toegepast o.b.v. paritaire voorwaarden, met behulp van een ontbindingsclausule. Voor dit project is deze pilot niet benoemd.

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
10 november 2025

6. Hoe kijkt u aan tegen de haalbaarheid van de planning (Start aanbesteding Q1 2026, Opdracht Q4 2026, oplevering nov 2029)?

De meeste partijen achten de planning haalbaar, maar wel aan de krappe kant. De haalbaarheid van de planning is mede afhankelijk van welke (onderzoeks)informatie meegezonden wordt. En wat in kwaliteit wordt gevraagd (startpunt van ontwerp).

Veelal kost de aanloop naar de afbouwperiode veel meer tijd door ontwerpfafstemming met gebruikers en vinden activiteiten van afbouw veel korter op elkaar plaats. Daarentegen kunnen ruwbouw en sloop eerder in het proces plaatsvinden, waardoor ook meer inzicht komt in bestaande situatie. RVB geeft aan dat sloop en destructief onderzoek van gedeelte van gevel, (dragende) constructie (vloeren, balken en kolommen) onderdeel uitmaken van het vooronderzoek om revisie te controleren.

7. Hoe kijkt u aan tegen het 15 jaar onderhouden van een bestaand pand, welke visie heeft uw organisatie hierop?

Sommige partijen doen vanuit ervaring in onderhoud veel kennis op hoe je beter kunt ontwerpen en realiseren (TCO). Daar kunnen marktpartijen vanuit kennis en kunde toegevoegde waarde leveren.

Een bestaand pand blijft een risico, bijvoorbeeld in welke mate voldoet de constructie, en bouwfysica nog. Geadviseerd wordt duidelijk te omschrijven wat in de scope van de renovatie moet zitten in relatie tot de gevraagde onderhoudsperiode. Bijvoorbeeld als het doel van het RVB is dat het gebouw weer 30 jaar mee moet, een verwachting uitspreken dat minimaal de gevel moet worden geïmpregneerd. Maar wees ook duidelijk of het dak tijdens renovatie moet worden vervangen. En wat te doen met de liftinstallaties. Dit maakt het 'level-playing' field tussen inschrijvers ook transparanter.

8. Welke specifieke objectinformatie zou uw organisatie nodig hebben - in relatie tot voorliggende opgave - om een goede aanbidding te kunnen maken, mede i.r.t. beoogde onderhoudsperiode

De lastigheid met een bestaand gebouw is dat aannames voorafgaande aan de uitvoering in werkelijkheid niet blijken te kloppen. De mate waarin vooronderzoek heeft plaatsgevonden (bijv. onderhouds-BOEI inspectie, juistheid van revisietekeningen) en de wijze waarop het onderhoud wordt uitgevraagd is voor sommige partijen mede bepalend voor de afweging om wel/niet deel te nemen.

Wat nodig is per onderdeel is transparantie in einde levensduur en transparantie in welke conditie (NEN2767) het onderdeel zich op dit moment bevindt, en in welke conditie het onderdeel gedurende de onderhoudsperiode

minimaal moet blijven. Bijvoorbeeld: Noodzakelijk zijn gegevens en onderzoek van de gevel: revisie tekeningen hoe deze gevel is opgebouwd, met welke oorspronkelijke RC waarde. Daarbij wat is de werkelijke conditie van de gevel vb. met een BOEI inspectie, en maak een opening van gevel of isolatie(waarde) er nog zit, en/of een warmtescan van de gevel om isolatie en kierdichting te controleren. En wat is de gevraagde minimum onderhoudsprestatie: conditieniveau 3?

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
10 november 2025

Daarnaast hebben marktpartijen de volgende (basis)informatie nodig:

- Een functioneel Programma van Eisen (PvE)
- Een evenwichtige risicoverdeling
- Een overzicht van uitgevoerde vooronderzoeken (vb. gevel, constructie, Flora en Fauna, validatie revisietekeningen, etc.)
- Risicodossier opdrachtgever
- Transparantie in onderhoudsperiode: welke prestaties worden gevraagd
- Gebouwddata; actuele informatie over installaties, constructieve staat, as-built tekeningen en eerdere onderhoudsrapportages
- Een realistische planning, voldoende tijd om onvoorziene omstandigheden op te kunnen vangen.

Marktpartijen geven daarbij unaniem aan dat op moment dat van het gebouw een BIM-model beschikbaar is, men veel efficiënter kan werken in de tenderfase.

Risico's

9. Welke ontwerp- en uitvoeringsrisico's ziet uw organisatie in relatie tot de opgave?

Marktpartijen zien over het algemeen de volgende risico's:

- Vertraging en claims door onvoldoende vertrouwen in samenwerking o.b.v. UAV-GC. Dit risico wordt groter als de verwachtingen vooraf niet duidelijk zijn;
- Bouwkostenstijging en prijsontwikkeling (zet budgetten onder druk). Wijze van indexeren;
- Strakke planning – oplevering vóór eind 2029 vraagt om scherpe coördinatie en risicobeheersing;
- integratie van moderne installaties in een bestaand casco;
- Grootschalige aanpassingen vragen volledig inzicht in de bestaande constructie;
- Netcongestie, beperkte capaciteit in de energie-infrastructuur;
- Gebruikers specifieke eisen – onvoldoende of late duidelijkheid vanuit de Belastingdienst kan vertraging en meerkosten veroorzaken.

Het RVB geeft qua netcongestie aan dat de optie van een WKO installatie middels een grondboring onderzocht is en afvalt omdat de bodem onvoldoende geschikt blijkt. Binnen de huidige aansluitcapaciteit (welke is geborgd) past het alternatieve scenario van de toepassing van warmtepompen in combinatie met een buffervat (E-boiler).

10. Op welke wijze kunnen deze risico's volgens u worden beheerst?

- Zoek naar elkaars belangen en deel deze.
- Breng de huidige toestand van het gebouw tijdig in beeld. Definieer een heldere risicodemarcatie.
- Markt moet eigenaarschap pakken in het coördineren van de planning van het ontwerp en de realisatie. Maar ook: daag de markt uit om een visie te

komen op welke wijze verificatie en validatie wordt toegepast specifiek voor dit project (dat aantoont dat minimaal geleverd wordt wat wordt gevraagd).

- *Een enkele partij adviseert om iets meer tijd (ca 3 maanden) voor de oplevering te nemen, om krapte en spanning uit de planning te halen en daarmee een goed ontwerp te kunnen afronden.*

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
10 november 2025

11. Hoe kan het Rijksvastgoedbedrijf volgens u bijdragen aan een evenwichtige risicoverdeling? (naast toepassen paritaire voorwaarden en het respecteren van de uitgangspunten uit de Gids Proportionaliteit).

Neem als RVB de gebruikers tijdig mee in het proces en de procedure van het werken onder een UAV-GC contract (de werking van systeemgerichte contractbeheersing).

Schep tijdig duidelijkheid in de wijze van bouwkosten-indexering, bijvoorbeeld conform BDB index ieder jaar, of bijvoorbeeld op basis van de risicoregeling woning- en utiliteitsbouw 2025 (Bouwend Nederland).

Pas een transitieperiode na gunning/opdrachtverstrekking toe om een periode na opdracht te markeren, waarin de Opdrachtnemer de tijd heeft om deze informatie te verifiëren.

Aanbestedingsprocedure

12. Welke (recente) ervaring (laatste 10 jaren) heeft u als bedrijf met de voorgenomen Europese aanbestedingsprocedure van de concurrentie gerichte dialoog?

Vrijwel alle marktpartijen hebben ervaring in het doorlopen van deze procedure, en weten wat er binnen deze procedure van marktpartijen wordt verwacht: interpretatie van de uitvraag tijdens eerste dialoog-sessie, en het aftasten van mogelijke oplossingsrichtingen tijdens tweede (en mogelijk daaropvolgende) sessie. Het hebben van de ervaring is geen minimum vereiste.

13. Heeft u op- en aanmerkingen op de voorgenomen minimale geschiktheidseisen?

- *Zorg dat er niet teveel competenties worden gestapeld;*
- *Houd de selectie-eisen toegankelijk, zodat er voldoende geïnteresseerden zijn. Maak de eisen ruimer door bijvoorbeeld ook nieuwbouw- of nog niet opgeleverde projecten te accepteren;*
- *Kijk in referentieprojecten niet standaard drie of vijf jaar terug (voor sommige bedrijven komen deze grootte projecten eens in vijf tot acht jaar voor).*

NB. De veiligheidssladder (trede 3.) wordt volgens beleid RVB als contractvereiste gesteld.

14. Op welke criteria van gunning kunnen marktpartijen zich volgens u onderscheiden, in relatie tot de uitvoering van voorliggende opdracht?

Marktpartijen adviseren om realistische gunningscriteria op te stellen: bied opdrachtnemers de ruimte om zich te onderscheiden, maar verwacht geen buitenproportionele inspanning in de tenderfase. Focus op de belangrijkste aspecten en leg overige ambities vast in de vraagspecificatie. Voorbeelden welke worden aangedragen zijn:

Proces / Plan

- op welke wijze zorgt marktpartij voor vertrouwen in samenwerking in UAV-GC.
- hoe om te gaan met bestaand gebouw: hoe borg je dat afwijkingen werkelijke situatie t.o.v. revisiebescheiden z.s.m. inzichtelijk zijn?
- op welke wijze wordt kwaliteit ontwerp geborgd?

Een risicodossier

- welke specifieke risico's ziet marktpartij bij de voorbereiding en uitvoering van zijn aanbieding, en op welke wijze worden deze gemitigeerd?

Ontwerp:

- Er kan een aantal ontwerp-scenario's worden uitgevraagd? Bijvoorbeeld:
 - o de inrichting/indeling van plattegronden voor gebruikers, de logistieke inrichting;
 - o het interieurconcept ten aanzien van bijvoorbeeld een gemeenschappelijke ruimte;
- De mate van hergebruik van materialen, de (wijze van borging van vereiste) energieprestatie.

15. Welke mogelijk risico's ziet u als inschrijver welke u doen overwegen wel/niet deel te nemen?

- De wijze waarop bestaande situatie in kaart is gebracht en geverifieerd;
- De mate waarin overige vooronderzoeken zijn gedaan naar van toepassing zijnde overige randvoorwaarden (vb. vleermuizen);
- De wijze waarop het UAV-GC contract wordt uitgevraagd, incl. de onderhoudsperiode.
- De mate waarin de risicoverdeling duidelijk is, en wijze waarop deze is verdeeld.

16. Welke aanbevelingen (m.b.t. de procedure) wilt u het Rijksvastgoedbedrijf tot slot nog meer meegeven bij het organiseren van deze aanbestedingsprocedure? zie mede bijlage 2. (aanmelding)

- Stel een realistische planning op voor de aanbestedingsprocedure. Gebruik twee, max drie dialoogsessies om een goede afstemming tussen het ontwerpteam en het Rijksvastgoed te waarborgen. Plan de eerste dialoogsessie niet te snel, zodat partijen de tijd hebben om de stukken goed tot zich te nemen.
- Wees concreet in de doorkijk welke ambities gelden voor de opgave zodat marktpartijen tijdig onderaannemers, leveranciers kunnen aanhaken. Bijvoorbeeld in een informatie(ambitie)document – Ontwerp, beveiliging, duurzaamheid. Wat wordt verwacht? Organiseer wellicht een informatiebijeenkomst tijdens de aanmeldingsfase.
- Zorg voor goede afstemming tussen opdrachtgever en bevoegd gezag met betrekking tot vergunningen. Geef opdrachtnemers in de tenderfase ook de mogelijkheid om met het bevoegd gezag in gesprek te gaan over de interpretatie.
- Schep heldere verwachtingen van het proces van samenwerken in een UAV-GC.
- Overweeg om het formuleren van eisen in Relatics beperkt te houden en te werken met een ambitiedocument, om eisen verder pas tijdens de

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
10 november 2025

ontwerpfase de definiëren: Dit biedt meer vrijheid aan inschrijvers om ambitie te bereiken.

- *Zorg voor een passende tegemoetkoming voor de te maken inschrijfkosten.*

Afsluiting

Het RVB dankt alle deelnemende marktpartijen voor het open gesprek, interesse en bezoek. Deze rapportage zal tevens worden gedeeld met andere geïnteresseerde marktpartijen.

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
10 november 2025