



Resultaten marktconsultatie Tijdelijke huisvesting

Openbaar

1 Inleiding

In dit verslag worden de resultaten van de marktconsultatie ter voorbereiding op de aanbesteding van de gemeentebrede raamovereenkomst Tijdelijke huisvesting weergegeven. Van november 2024 tot en met begin januari 2025 heeft deze marktconsultatie plaatsgevonden. Marktpartijen zijn via Mercell (kenmerk T118087) geïnformeerd over de opgave en uitgenodigd hun mening te geven op de uitvraag zoals de gemeente die voor ogen heeft. De resultaten zijn anoniem verwerkt.

In totaal hebben tien partijen, een mix van grote ondernemingen en MKB-bedrijven, schriftelijk gereageerd. Partijen konden meerdere antwoorden aanvinken op de vraag wat voor een partij de onderneming is. Producent, bouw- en installatiebedrijf en logistieke dienstverlener werden het meest aangevinkt.

In algemene zin zijn partijen positief over het voorstel van de gemeente. Wel zien partijen op onderdelen een aantal verbeterpunten en worden ook veel bruikbare adviezen meegegeven.

2 Resultaten marktconsultatie

Wat zijn de overwegingen om wel/niet in te schrijven op een aanbesteding van de gemeente Amsterdam op het gebied van Tijdelijke Huisvesting?

Partijen overwegen inschrijving als de aanbesteding realistisch, goed georganiseerd en gericht is op kwaliteit (boven aanbestedingen gericht op laagste prijs), duurzaamheid en samenwerking. Een overzichtelijke aanbestedingsprocedure zonder een overdaad aan documenten is een positief criterium. Onduidelijkheden, onrealistische eisen (bijvoorbeeld in planning) of disproportionele risicoverdelingen (zoals strikte eisen die niet aansluiten op modulaire concepten) kunnen bedrijven echter doen besluiten af te zien van deelname. Aanbestedingen die ruimte bieden voor innovatieve en flexibele oplossingen zijn aantrekkelijk, vooral bij hergebruik en verplaatsbare bouwmodules.

Partijen achten het belangrijk om vooraf inzicht te krijgen in de geplande gebouwen binnen de gemeente voordat ze kunnen inschrijven op een aanbesteding. Belangrijke factoren zijn de omvang van de gebouwen en de gebruiksfuncties. Ook moet duidelijk zijn dat ondanks het gebruik van modules, realistische planningen worden verwacht. De keuze van units en technische eisen zal per locatie verschillen. Specifieke punten zoals aantal eenheden, huurperiode, tijd tussen gunning en oplevering, bijkomende werkzaamheden en projectcomplexiteit zijn ook van groot belang.

Bij welke opdrachtsom/aanneemsom is het voor u interessant om deel te nemen aan een aanbesteding?

Veel partijen hanteren geen specifieke onder- of bovengrens en beoordelen elke aanbesteding op basis van de inhoud, zoals omvang en eisen. Sommige bedrijven overwegen deelname aan projecten vanaf € 100.000, ongeacht of het om huur of koop gaat, en zelfs bij een enkele module. Andere bedrijven stellen specifieke drempels, zoals projecten vanaf € 750.000, € 2,5 miljoen, of specifieke constructies zoals koop vanaf vijf jaar. De eisen en wensen in de aanbesteding spelen

een grote rol. Bij complexe of arbeidsintensieve uitvragen kan de opdracht som belangrijker worden als afweging. Bedrijven geven aan dat ze elke offerteaanvraag individueel beoordelen. Zowel kleine als grote projecten kunnen interessant zijn, afhankelijk van de projectvoorwaarden en match met hun dienstverlening.

Welke segmenten bedient u?

De meeste partijen bedienen een breed scala aan segmenten. De hoogste focus ligt op onderwijs, kinderopvang, overheid en bouw & industrie, met bijna alle partijen actief in deze sectoren. Gevolgd door kantoor, zorg & gezondheid en (flex) woningen en het minst genoemd, maar alsnog door een significant aantal, sportvoorzieningen.

Welke extra opties biedt u?

Grondwerk, zonnepanelen en andere duurzaamheidsopties worden door alle partijen genoemd. Keukens, bouwkundig onderhoud en technisch onderhoud zijn eveneens veel voorkomende diensten. Ook onderwijs- en kantoorinventaris, landschapsarchitectuur en houtbouw worden genoemd. Sommige partijen hebben nog een aanvulling als beperkte sloopwerkzaamheden en energierapportages.

Welke aankoopoplossingen biedt u?

Alle partijen geven aan koop aan te bieden gevolgd door huur en huurkoop. Huurkoop wordt door een ruime meerderheid aangeboden, terwijl terugkoopgarantie bij iets meer dan de helft van de partijen mogelijk is. Er zijn geen andere aankoopoplossingen genoemd.

Wilt u deelnemen als hoofdaannemer, nevenaannemer of onderaannemer?

Alle partijen geven aan te willen deelnemen als hoofdaannemer. Een kleiner deel is ook bereid om als nevenaannemer of onderaannemer op te treden. Er zijn geen andere rollen genoemd.

Wat kan de gemeente Amsterdam doen om opdrachten en aanbestedingen voor u aantrekkelijk(er) te maken?

Partijen benadrukken enkele belangrijke punten om opdrachten en aanbestedingen aantrekkelijker te maken. Allereerst wordt gevraagd om een beperking van het aantal documenten en gevraagde informatie, met een focus op relevante en standaardinformatie. Informatie dat niet afwijkt van het Besluit bouwwerken leefomgeving (Bbl) en Bouwbesluit tijdelijke huisvesting. En een duidelijk onderscheid maken in gebruiksfuncties en waar nodig splitsen in percelen.

Daarnaast pleiten meerdere partijen voor meer nadruk op kwaliteit, comfort, welzijn, duurzaamheid, energiebesparing en innovatieve oplossingen in plaats van enkel op prijs. Het werken met flexibele contractvormen, zoals UAV-GC, en het waarderen van circulaire en biobased materialen wordt ook genoemd. Verder worden een realistische planning (zowel in de aanbestedings-, als uitvoeringstraject), duidelijke en inzichtelijke leidraden, PVE/bestek, ruimtestaat, situatietekening, inschrijfbiljet. Bij voorkeur is ook de bouwvergunning al gevraagd.

Ook wordt een open houding bij het beantwoorden van vragen voorgesteld. Tot slot wordt standaardisatie van producten en processen voorgesteld.

Amsterdam overweegt de raamovereenkomst in percelen op te delen. Welke percelenindeling heeft uw voorkeur?

De partijen zijn verdeeld over de voorkeur voor een percelenindeling. Vier partijen geven aan op kwaliteit waar onderscheid wordt gemaakt op Perceel 1) tijdelijke huisvesting en Perceel 2) tijdelijke huisvesting van permanente kwaliteit. Drie partijen geven een voorkeur aan op segment bijvoorbeeld met afzonderlijke percelen voor Onderwijs, Jeugd & Zorg, Sport, en Bouw & Industrie. Twee partijen geven aan dat een combinatie van segment en kwaliteit wenselijk is, terwijl één partij aangeeft geen percelenindeling nodig te vinden.

Kunt u uw voorkeur voor (wijze van) de percelenindeling toelichten?

De voorkeuren voor de percelenindeling variëren, maar er zijn enkele gemeenschappelijke thema's die naar voren komen. Veel respondenten geven aan dat de keuze voor percelen afhankelijk is van de specifieke toepassing en segmenten waarvoor ze actief zijn, zoals onderwijs, zorg, of industrie. Er is een sterke voorkeur voor percelen die gebaseerd zijn op kwaliteit, waarbij permanente kwaliteit boven tijdelijke huisvesting wordt geprefereerd. Duurzaamheid en innovatie worden vaak genoemd als belangrijke criteria, waarbij een langetermijnwaarde vooropstaat.

Verder wordt er benadrukt dat standaardisatie en maatwerk in de sector modulaire bouw moeilijk te combineren zijn, en dat er overlap is tussen verschillende toepassingen. Elke gebruiksfunctie heeft zijn eigen kleine en/of grote aanpassingen. Daarnaast is aangegeven dat er altijd specifieke klantwensen zijn, en daarmee verbouwingen, een verschil tussen standaardisatie en maatwerk is hiermee niet interessant. Anders zou elke uitvraag exact op de standaardisatie van één module bouwer moeten zijn geschreven. Andere partijen kunnen niet mee in de standaardisatie van een andere partij.

Wat betreft op segment, gaf een partij aan, dat 3 percelen met verschillende gebruiksfuncties mogelijk is. Een belangrijk punt is dat er minimale partijen zijn die gespecialiseerd zijn in alle 3 de segmenten. Kantoren, onderwijs, Jeugd, noodopvang, en zorg (wat minder) lijken op elkaar. Sport, denk aan sporthallen, is een aparte discipline. Waar bouw en industrie lijken op perceel 1 is dit vaak een markt met kortere termijnen, lagere kwaliteit en flinterdunne marges. Deze markt werkt echt nog met 'containers' in plaats van duurzame modules.

Op het gebied van kwaliteit is er een aanzienlijk verschil tussen het leveren van huisvesting conform het BBL tijdelijke bouw, met aanvullende eisen, noem het semi permanent, en huisvesting conform het BBL permanent. Respondent beschouwt deze scheiding als de meest geschikte manier om de vraagstukken van de gemeente Amsterdam te adresseren.

Veel partijen in de markt bieden zowel huur, koop als tussenvormen aan, terwijl sommige zich uitsluitend richten op koop. Een partij is van mening dat de gemeente zichzelf tekortdoet door hierin beperkingen op te leggen. Het uitsluiten van opties zoals gebruikte units, service, huur met koopoptie, of een combinatie van deze mogelijkheden in een uitvraag, kan waardevolle kansen en duidelijkheid in het proces ontnemen.

Tot slot geeft een partij aan dat ze geen toegevoegde waarde zien om Amsterdam op te splitsen in verschillende delen.

Voor welk soort projecten heeft u interesse?

Allen hebben hierop geantwoord dat ze interesse hebben in standaard/catalogus projecten met minimale aanpassingen en maatwerk projecten. Iets meer dan de helft geeft ook aan interesse te hebben in standaard/catalogus projecten (geen maatwerk). En een enkeling geeft ook aan standaard/catalogus voor flexwoningen. De antwoorden op deze vraag waren gebaseerd op de indeling van de oude raamovereenkomst.

Wat is de minimale doorlooptijd vanaf een aanvraag tot plaatsing? Zitten hierin nog verschillen tussen tijdelijke huisvesting voor een school, kinderdagverblijf of gemeentelijke bedrijfsgebouwen?

De doorlooptijd vanaf aanvraag tot plaatsing varieert sterk en wordt beïnvloed door verschillende factoren, waaronder:

- Omvang en complexiteit van het project.
- Vergunningstraject, zoals het verkrijgen van een omgevingsvergunning.
- Specifieke eisen zoals speciale installaties (hier zitten lange levertijden op), nutsvoorzieningen, en materiaalbeschikbaarheid.

Minimale doorlooptijd:

1. Eenvoudige projecten of bestaande modules:
 - Voor eenvoudige aanvragen of gebruik van bestaande units die zonder aanpassingen kunnen worden geplaatst, ligt de doorlooptijd tussen 1 en 2 weken.
2. Standaardprojecten met nieuwe modules:
 - Bij standaard nieuwe modules bedraagt de minimale doorlooptijd ongeveer 6 weken.
3. Complexe projecten zoals scholen of kinderdagverblijven:
 - Bij grotere of complexere projecten, waar aanvullende eisen gelden, bedraagt de doorlooptijd doorgaans 6 tot 8 weken na vergunning.

Meer uitgebreide projecten:

Bij projecten met een grotere schaal of meer complexe eisen kan de doorlooptijd oplopen tot enkele maanden. Dit wordt vaak beïnvloed door parallelle processen, zoals:

- Prefab-productie tijdens de vergunningsaanvraag, wat doorgaans 6 weken na vergunning kan starten.
- Afhankelijkheden zoals nutsvoorzieningen (NUTS-aansluitingen), die afhankelijk zijn van levertijden en beschikbaarheid.

Algemene indicatie van doorlooptijd per fase:

1. Vergunningstraject:
 - Het verkrijgen van een omgevingsvergunning duurt vaak 6 tot 8 weken, inclusief een bezwaartermijn.
2. Engineering en productie:
 - Prefab-productie kan starten ongeveer 6 weken na vergunning of goedkeuring. Het parallel laten verlopen van productie en vergunningsaanvraag kan de totale doorlooptijd verkorten.

3. Realisatie op locatie:
 - De bouw op locatie duurt afhankelijk van omvang en complexiteit 2 tot 4 weken.

Gemiddelde doorlooptijd:

Wanneer alle processen naadloos op elkaar aansluiten, bedraagt de minimale doorlooptijd voor aanvraag, productie en realisatie gemiddeld 5 maanden. Een meer gedetailleerde algemene planning is ook gegeven door één van de partijen waar vanaf start publicatie tot en met verhelpen restpunten 41,5 weken duurt:

Start - Publicatie stukken

1,5 week - Indienen NVI 1

1 week - Publicatie NVI

2 weken - Inschrijving

(Uitwerking start pas na publicatie NVI, omdat antwoorden in een NVI leidend zijn en een heel plan kunnen omgooien. Ervaring leert dat het geen zin heeft om tekeningen uit te werken voor de NVI)

2 weken - Voorlopige gunning

2 weken - Definitieve gunning

1 week - Verificatie gesprek

1 week - DO gereed

2 weken - Uitwerken/engineering DO

8 weken - Indienen vergunning

6 weken - Bezwaartermijn

8 weken - Standaard inkopen

(Brandwerende materialen of luchtbehandelingskasten hebben levertijden van 14-26 weken)

2 weken - Productie

4 weken - Realisatie op locatie

1 week - Verhelpen restpunten

Invloed van gebruiksfuncties:

Hoewel de doorlooptijd per type huisvesting (bijvoorbeeld school, kinderdagverblijf of gemeentelijk bedrijfsgebouw) in sommige gevallen kan verschillen, worden de belangrijkste variaties doorgaans bepaald door:

- De omvang van het project.
- De technische eisen zoals speciale installaties en afwerking.
- Externe factoren zoals levertijden van materialen en beschikbaarheid van vergunningen.

Draagt uw organisatie zorg voor het gehele voortraject inclusief aanvraag omgevingsvergunning?

Alle partijen geven aan het gehele voortraject inclusief aanvraag omgevingsvergunning te kunnen verzorgen.

Wat wordt er binnen uw organisatie gedaan met de tijdelijke huisvesting na het aflopen van een huurperiode?

Na afloop van een huurperiode wordt tijdelijke huisvesting door de meeste organisaties hergebruikt, aangepast, verkocht of gerecycled. Units worden vaak teruggenomen en opnieuw ingezet voor andere projecten, soms na aanpassingen om ze geschikt te maken voor een nieuwe toepassing. Als de units niet meer voldoen aan de eisen voor verhuur, worden ze verkocht op de tweedehandsmarkt of gerepareerd om weer in de voorraad te worden opgenomen. Wanneer hergebruik niet meer mogelijk is, worden materialen gerecycled. Sommige partijen bieden een terugkoopgarantie waarbij de restwaarde wordt bepaald door de staat en gebruiksduur. Daarnaast wordt in enkele gevallen samen met de gemeente gezocht naar mogelijkheden om de huisvesting binnen de regio te herplaatsen of alternatieve gebruikers te vinden. Over het algemeen staat een circulaire aanpak centraal, gericht op het maximaliseren van de levensduur van de units.

Waarin ziet uw organisatie risico's bij het leveren van tijdelijke huisvesting?

Partijen noemen de volgende risico's bij het leveren van tijdelijke huisvesting:

- Locatie en toegankelijkheid: Geschiktheid van de ondergrond, bereikbaarheid van de locatie, en mogelijke schade door zwaar materieel.
- Vergunningen: Tijdsige goedkeuring van bouw- en omgevingsvergunningen.
- Nutsaansluitingen: Beschikbaarheid en tijdsige realisatie van nieuwe aansluitingen, met netcongestie als een specifiek probleem.
- Planning: Strakke of onrealistische planningen, met risico's tijdens de aanvraag- en uitvoeringsfasen.
- Weersomstandigheden: Onvoorspelbare weersomstandigheden die de uitvoering kunnen vertragen.
- Go/no-go momenten: Vertragingen bij belangrijke beslissingspunten in het proces.
- Veiligheid: Risico's rond veiligheid, die zorgvuldig moeten worden beheerst.

Wat zijn de belangrijkste marktontwikkelingen voor uw onderneming in de tijdelijke huisvesting?

De sector voor tijdelijke huisvesting wordt gekenmerkt door een groeiende vraag naar duurzaamheid, kwaliteit, en flexibiliteit. Modulaire en verplaatsbare woningen winnen terrein, mede door verbeterde kwaliteit, snelheid, en flexibiliteit. Duurzaamheid speelt een centrale rol, met aandacht voor lagere CO₂-uitstoot, bio-grondstoffen, energie-efficiëntie, en natuur inclusief bouwen. De eisen aan isolatiewaarden (RC-waardes) worden steeds belangrijker.

Daarnaast zijn er hogere eisen rondom regelgeving (zoals BENG-2 en BENG-3), losmaakbaarheid, en materiaalpaspoorten. Er is ook een trend naar langere gebruiksperiodes, waarbij tijdelijke huisvesting steeds vaker semipermanent wordt ingezet. Tegelijk groeit de focus op het welzijn van gebruikers en operationele efficiëntie om kosten te beheersen. Tot slot zorgen steeds striktere projectvereisten voor meer maatwerk, wat kan leiden tot hogere kosten en afwijkingen van standaardoplossingen.

Welk soort (aanbestedings)procedure heeft uw voorkeur (bij Europees aanbesteden)?

Bijna alle partijen geven aan een voorkeur te hebben voor de niet-openbare procedure (met voorselectie), twee geven de voorkeur voor de concurrentiegerichtte dialoog en een enkeling geeft aan dat alle procedures kunnen.

Kunt u uw voorkeur voor het soort procedure toelichten?

De voorkeur voor de niet-openbare procedure wordt toegelicht door de voordelen die voorselectie biedt. Het voorkomt dat niet alle partijen veel tijd en kosten investeren, en de kans op succes wordt vergroot. Daarnaast blijft er op deze wijze een scherpte en focus op de meest effectieve en efficiënte aanbidding voor de opdrachtgever

De partijen die voorkeur gaven aan de concurrentiegerichtte dialoog geven aan dat deze vorm de meeste ruimte biedt voor innovatie en maatwerk, optimale benutting van mogelijkheden in zowel planning als ontwerp. Wat uiteindelijk zal leiden tot de beste balans tussen duurzaamheid, kwaliteit en budget. Ofwel de expertise van de aanbieder wordt op deze wijze volledig benut om tot de beste resultaat te komen.

Welke geschiktheidseisen acht u relevant en waarom?

Partijen benadrukken dat relevante geschiktheidseisen afhankelijk zijn van de specifieke aanbesteding, maar de volgende aspecten worden als essentieel genoemd:

- **Certificeringen en Veiligheid:** ISO 9001-certificering en VCA-certificaat (minimaal VCA** en trede 3 op de Safety Culture Ladder) worden genoemd als basisvoorwaarden om kwaliteit en veiligheid te waarborgen.
- **Ervaring en Referenties:** Aantoonbare ervaring door middel van referentieprojecten, waarbij omzet in de tijdelijke bouw en de omvang van eerder gerealiseerde projecten een rol spelen.
- **Duurzaamheid:** Geschiktheidseisen op het gebied van duurzaamheid zijn cruciaal. Dit omvat onder andere het leveren van een uitgebreid materiaalpaspoort, een losmaakbaarheidsindex van minimaal 80%, en aantoonbare prestaties op het gebied van energierapportages en maatschappelijke verantwoordelijkheid (MVO).
- **Transparantie en Nederlandse Producten:** Het gebruik van producten van Nederlandse producenten wordt genoemd om de uitstoot te beperken en de lokale markt te stimuleren. Ook wordt gewezen op de negatieve impact van producten uit landen met lagere duurzaamheidsstandaarden.
- **Financiële Stabiliteit:** Eisen zoals minimale omzet en solvabiliteit worden als belangrijk genoemd om zekerheid over continuïteit te bieden.
- **Integrale Oplossingen:** Het kunnen aanbieden van totaaloplossingen, inclusief grondwerkzaamheden, data, verwarming, WTW, en aansluitingen op nutsvoorzieningen, wordt gezien als een belangrijke eis om opdrachtgevers volledig te ontzorgen.

Overkoepelend benadrukken respondenten het belang van vertrouwen, transparantie, en het naleven van hoge normen op het gebied van kwaliteit, duurzaamheid, en veiligheid.

Hoeveel tijd heeft uw organisatie nodig om een offerte uit te brengen als u een van de raamcontractanten bent?

De tijd die nodig is om een offerte uit te brengen varieert sterk afhankelijk van de omvang, complexiteit van het project, en de specifieke vereisten van de aanvraag:

- **Kleine of eenvoudige projecten:** Offertes kunnen binnen één dag tot één week worden uitgebracht.

- **Grotere of complexe projecten:** Voor deze projecten is doorgaans meer tijd nodig, variërend van 3 tot 8 weken.
- **Afhankelijkheden:** De benodigde tijd hangt af van factoren zoals:
 - Of enkel een prijs en planning moeten worden aangeleverd of ook een volledig ontwerp en plan van aanpak.
 - De bewijslast en vereisten in de uitvraag, zoals een uitgebreide beschrijving of aanvullende documenten.

Gemiddeld lijkt één week voldoende voor eenvoudige projecten, terwijl grotere en meer complexe projecten een langere doorlooptijd vragen van 4 tot 8 weken.

Welke informatie is er voor uw organisatie vanuit de gemeente minimaal nodig om een goede en passende inschrijving aan te leveren?

Om een goede en passende inschrijving te maken, geven respondenten aan dat de volgende informatie essentieel is:

Technische en ruimtelijke details:

- Programma van Eisen (PVE) inclusief ruimtestaat, schetsontwerp, en visie op indeling.
- Duidelijke tekeningen en plattegronden, inclusief situatietekeningen en opstellingen.
- Informatie over de ondergrond, fundering (inclusief sonderingsrapport), en eventuele straat- en grondwerkzaamheden.

Locatie en gebruik:

- Gegevens over de locatie, inclusief foto's, toegankelijkheid, en een mogelijkheid tot schouw.
- NUTS-voorzieningen, zoals stroom, water, en andere aansluitingen.
- Gebruiksdoelen, zoals aantal gebruikers en gewenste ruimte-indeling.

Randvoorwaarden en eisen:

- Kwaliteitseisen, duurzaamheidseisen, en eventuele aanvullende eisen vanuit de gemeente of brandweer.
- Specificaties over bijkomende werkzaamheden (zoals transport en kraanwerkzaamheden).

Planning en vergunningen:

- Gewenste levertijd en gebruiksperiode.
- Bij voorkeur informatie over reeds aangevraagde bouwvergunningen.

Kortom, een compleet en gedetailleerd pakket aan informatie is nodig, waarin de scope, locatie, technische eisen, en planningsdetails duidelijk zijn omschreven.

Opdrachtgever heeft voor ogen een mini-competitie op te zetten met een brochure aangeleverd door de raamcontractant en tijdens de mini-competitie in dialoog te gaan over de opgave. Wat vindt u daarvan, en kunt u dit toelichten?

De meeste partijen staan open voor een mini-competitie en een dialoog, maar er zijn verschillende meningen en voorwaarden:

Positieve reacties:

- Een mini-competitie wordt gezien als een goed uitgangspunt, mits het dialoog ruimte biedt om als aanbieder de capaciteiten en oplossingen goed te presenteren.
- Dit proces kan de gemeente helpen om het maximale uit de markt te halen door concurrerende prijzen en levertijden te waarborgen.
- Sommige partijen vinden het waardevol om in een vroeg stadium betrokken te zijn, zodat de uitvraag beter afgestemd kan worden op hun bouwsystemen en capaciteiten.

Voorwaarden en kanttekeningen:

- Het dialoogproces en de hoeveelheid werk in de mini-competitie moeten in verhouding staan tot de omvang en complexiteit van het project.
- Het werken met een brochure als uitgangspunt wordt door sommigen als beperkend gezien, omdat dit de flexibiliteit in het aanbieden van maatwerkoplossingen kan beperken.
- Het proces moet efficiënt en duidelijk gestructureerd zijn, met duidelijke richtlijnen en een eventuele vergoeding voor tijdsintensieve dialoogsessies, aangezien men vreest dat het anders te tijdrovend en kostentechnisch niet aantrekkelijk is.

Alternatieve suggesties:

- In plaats van een brochure, kan de gemeente de uitvraag in grote lijnen communiceren en feedback vragen van raamcontractanten. Dit biedt ruimte voor aanpassing van de uitvraag vóór de daadwerkelijke publicatie.

Kortom, een mini-competitie en dialoog kunnen succesvol zijn als deze goed georganiseerd zijn en ruimte bieden voor maatwerk en transparantie, zonder onnodige belasting voor beide partijen.

Welk gunningscriterium heeft uw voorkeur?

Bijna alle partijen geven voorkeur aan gunnen op beste-prijskwaliteitverhouding (BPKV), slechts een enkele geeft voorkeur aan gunnen op laagste prijs (LP)

Kunt u uw voorkeur voor het gunningscriterium (laagste prijs of BPKV) en eventuele aandachtspunten toelichten?

De meeste partijen geven een duidelijke voorkeur aan voor het criterium BPKV, met aandacht voor een goede balans tussen prijs en kwaliteit.

- **Argumenten voor BPKV:**
 - **Kwaliteit waarborgen:** Gunnen op basis van alleen de laagste prijs kan leiden tot lagere kwaliteit, concessies in woonoplossingen, en hogere onderhouds- of gebruikskosten op de lange termijn.
 - **Duurzaamheid en TCO:** Door te kiezen voor duurzame oplossingen kan de initiële prijs vaak hoger zijn, maar dit kan op de lange termijn voordeliger uitpakken. Duurzamere producten, zoals energiezuinige of goed geïsoleerde units, verbruiken minder energie en hebben minder onderhoud nodig. Dit

resulteert in lagere energiekosten en onderhoudskosten gedurende de levensduur van de tijdelijke huisvesting. Hoewel de initiële kosten misschien wat hoger zijn, kunnen de lagere doorlopende kosten ervoor zorgen dat de duurzame oplossing op de lange termijn voordeliger is dan goedkopere, minder efficiënte alternatieven.

- **Meerwaarde beoordelen:** Het meenemen van kwaliteit en extra opties in de beoordeling zorgt ervoor dat de opdrachtgever de beste oplossing krijgt die past bij de behoefte en maatschappelijke waarde creëert.
- **Belangrijke aandachtspunten bij BPKV:**
 - Een percentage van 40-50% voor kwaliteit wordt door sommigen wenselijk geacht.
 - Specifieke kwaliteitsaspecten, zoals de modulekeuze, invulling van het Programma van Eisen (PVE), en duurzaamheid, moeten worden meegenomen in de beoordeling.
 - Transparantie in de kostenraming over de gehele projectperiode voorkomt verrassingen tijdens de uitvoering.
- **Kanttekeningen bij laagste prijs:**
 - Focus op alleen prijs kan leiden tot minimale inspanningen van inschrijvers, wat de gewenste kwaliteit en flexibiliteit beperkt.
 - Het uitsluiten van kwaliteitsaspecten kan meerwerk en extra kosten voor de opdrachtgever met zich meebrengen.

Sommige partijen benadrukken echter dat bij tijdelijke huisvesting kosten laag moeten blijven, zolang de minimale kwaliteitseisen gewaarborgd zijn.

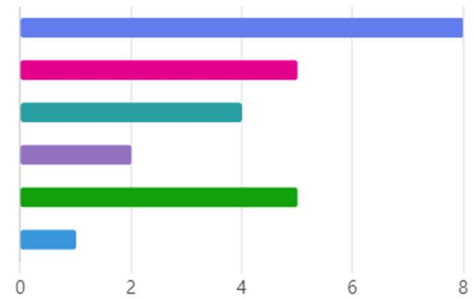
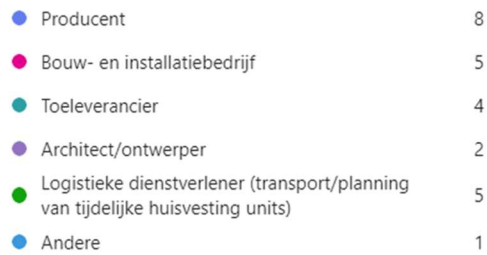
De voorkeur ligt duidelijk bij BPKV, waarbij een juiste balans tussen prijs en kwaliteit essentieel is om lange termijn voordelen, duurzaamheid, en maatschappelijke waarde te realiseren.

Bent u bereid om na de schriftelijke beantwoording op de gestelde vragen nader in gesprek te gaan met de gemeente?

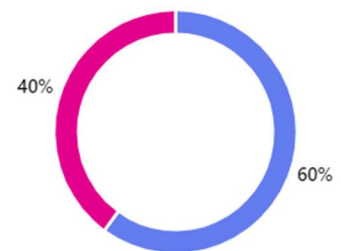
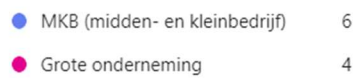
Alle partijen die hebben deelgenomen aan deze schriftelijke marktconsultatie hebben aangegeven bereid te zijn voor een eventuele nadere gesprek.

3 Visuele weergave van de resultaten

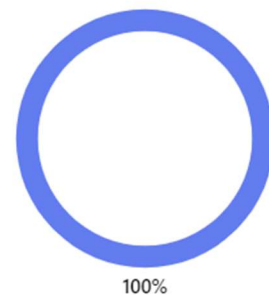
1. Wat voor partij bent u ?



2. Hoe classificeert u uw onderneming ?

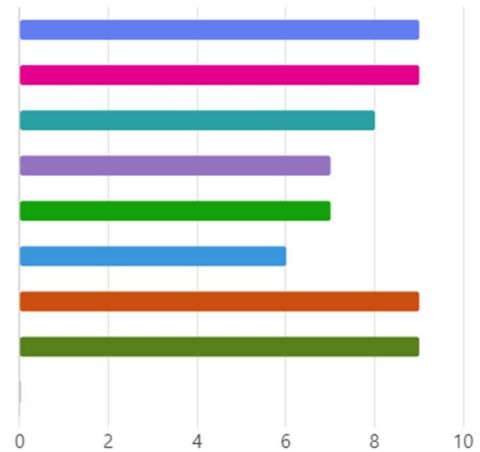


3. Heeft u ervaring met werken voor de gemeente Amsterdam?



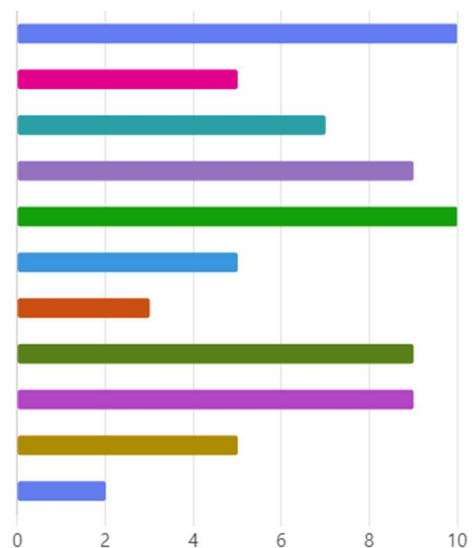
4. Welke segmenten bedient u?

Onderwijs	9
Kinderopvang	9
Kantoor	8
Zorg en gezondheid	7
(Flex)Woningen	7
Sportvoorzieningen	6
Overheid	9
Bouw & industrie (vb. bouwkeet)	9
Andere	0



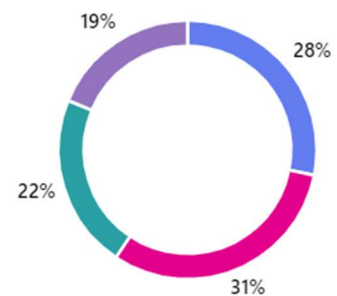
5. Welke extra opties biedt u?

Zonnepalen of andere duurzaamheidsopties	10
Onderwijs- en kantoorinventaris	5
Meubilair	7
Keukens	9
Grondwerk	10
Landschapsarchitectuur	5
Facilitair beheer	3
Technisch onderhoud	9
Bouwkundig onderhoud	9
Houtbouw	5
Andere	2



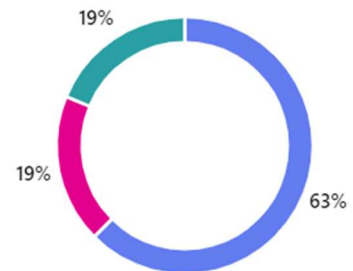
6. Welke aankoopoplossingen biedt u?

Huur	9
Koop	10
Huurkoop	7
Terugkoopgarantie	6
Andere	0



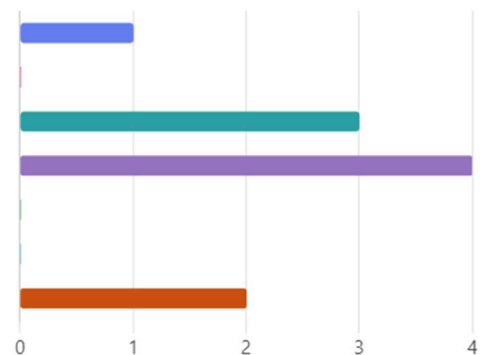
7. Wilt u deelnemen als hoofdaannemer, nevenaannemer of onderaannemer?

Hoofdaannemer	10
Nevenaannemer	3
Onderaannemer	3
Andere	0



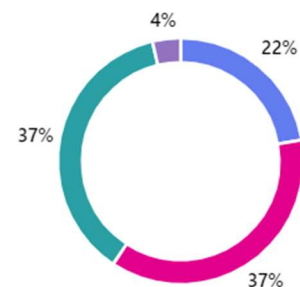
8. Amsterdam overweegt de raamovereenkomst in percelen op te delen. Welke percelenindeling heeft uw voorkeur?

Geen percelenindeling	1
Percelenindeling op <u>standaardisatie</u> Perceel 1) standaard/catalogus product en Perceel 2)...	0
Percelenindeling op <u>segment</u> Perceel 1) Onderwijs, Jeugd & Zorg, Perceel 2) Sport, e...	3
Percelenindeling op <u>kwaliteit</u> , Perceel 1) tijdelijke huisvesting en Perceel 2) tijdelijke...	4
Percelenindeling op <u>tijdsduur</u> , Perceel 1) huur tijdelijke huisvesting en Perceel 2) koop...	0
Percelenindeling op <u>locatie</u> (Bv. indeling op stadsdelen)	0
Andere	2



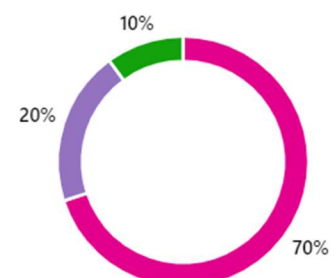
9. Voor welk soort projecten heeft u interesse?

Standaard/catalogus projecten (geen maatwerk)	6
Standaard/catalogus projecten met minimale aanpassingen	10
Maatwerk projecten	10
Andere	1



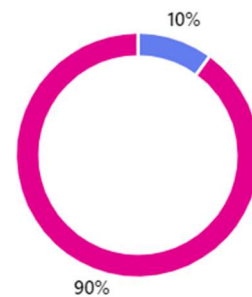
10. Welk soort (aanbestedings)procedure heeft uw voorkeur (bij Europees aanbesteden)?

Openbare procedure	0
Niet-openbare procedure (met voorselectie)	7
Mededingingsprocedure	0
Concurrentiegericht dialoog	2
Andere	1



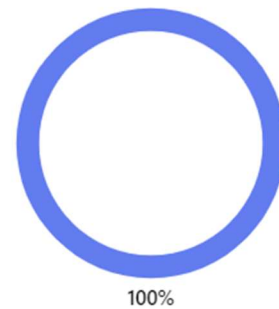
11. Welk gunningscriterium heeft uw voorkeur?

● Gunnen op laagste prijs (LP)	1
● Gunnen op beste-kwaliteitverhouding (BPKV)	9



12. Bent u bereid om na de schriftelijke beantwoording op de gestelde vragen nader in gesprek te gaan met de gemeente?

● Ja	10
● Nee	0



4 Nawoord

We willen alle partijen die we hebben mogen consulteren hartelijk danken voor hun waardevolle input.

De input, feedback en adviezen nemen wij ter harte en worden intern meegenomen om onze opgave te verbeteren. Wij zijn voornemens de aanbesteding te publiceren op Mercell rond Q2/Q3 van 2025. Hierover volgt te zijner tijd ook een bericht op de huidige Mercell dashboard. Houd hierbij Mercell in de gaten.

We hopen jullie te zien bij de aanbesteding!