

Aanbesteden bij gebiedsontwikkeling

Aanbesteden bij gebiedsontwikkeling: drie onbesproken heikele thema's besproken:

- 1. Hoe krijg ik mijn voorkeurspartij binnenboord?*
- 2. Hoe objectief kun en moet je zijn?*
- 3. Na gunning starten de echte onderhandelingen ...*

Adviseurs:

ir. Kai Liang

senior adviseur stedelijke ontwikkeling
kai.liang@dhv.com
033-4682660
06-502 13 494

mr. Els Le Large

senior juridisch adviseur
els.lelarge@dhv.com
033 – 468 3063
06 – 150 93 268

mr. John Geelen

Senior juridisch adviseur
John.geelen@dhv.com
033 – 468 3280
06 – 523 68 120

DHV B.V.

*Ruimte en Mobiliteit
Laan 1914 nr. 35
3818 EX Amersfoort
Postbus 1132
3800 BC Amersfoort
T (033) 468 20 00
F (033) 468 28 01*

Op de Spiegeldag Gebiedsontwikkeling (woensdag 9 september 2009 gehouden te Rotterdam), hebben wij een werksessie gehouden over aanbesteding van gebiedsontwikkeling. Met de deelnemers van de werksessie hebben we de hiernaast aangegeven drie heikele thema's doorgesproken. In de praktijk blijkt toch telkens weer dat deze thema's de agenda vaak beheersen. Hierna geven we kort weer wat onze visie op deze thema's is.

1. Hoe krijg ik mijn voorkeurspartij binnenboord?

We hebben allemaal onze voorkeuren. Ook als een publieke partij een partner zoekt voor een gebiedsontwikkeling, bestaan er vaak 'wensenlijstjes'. Voorkeur voor een partij komt in hoofdlijnen voort uit drie redenen:

- de betreffende partij is écht goed/betrouwbaar/professioneel etc.;
- de betreffende partij heeft positie in het te ontwikkelen gebied (op basis van eigendom/bouwclaim/etc.);
- de betreffende partij heeft vriendschappelijke relaties met een wethouder of een andere 'beslisser' binnen de gemeente...

Afhankelijk hiervan zal in de aanbesteding met die partij moeten worden omgegaan. Als de betreffende partij echt goed is, dan komt deze bovendien. Wees dan niet bang voor de aanbesteding. Zie het als een 'markttoets'. Bij het bepalen van de toetsingscriteria kan eventueel worden aangehaakt bij datgene waar die partij goed in is. Als de betreffende partij positie heeft in het gebied, dan kan gekozen worden voor opdeling van het gebied waarop de aanbesteding ziet. Het gebied van de betreffende partij wordt dan als zelfrealisatie overgelaten aan die partij. Dit vergt wel goede regie van de gemeente op het ontwikkelingsplan om integraliteit te waarborgen. Vaak hebben corporaties grondpositie in een gebied waarvoor de aanbesteding wordt doorlopen. Mogelijkheid dan is dat de gemeente tezamen met de corporatie een partner selecteert. Ook zou met de corporatie de afspraak kunnen worden gemaakt dat de te selecteren partij 'preferred supplier' wordt voor de corporatie.

Als de betreffende partij de voorkeur heeft vanwege vriendschappelijke banden, dan is de aanbesteding juist de lakmoesproef: leveren de beloften en toezeggingen van die partij echt een voordeel op voor de gemeente? Gesteld kan worden dat voor dit soort voorkeurspartijen in de huidige tijd geen ruimte meer is, behalve als zij de toets van de concurrentie doorstaan!

2. Hoe objectief kun en moet je zijn?

Met het aanbesteden van een gebiedsontwikkeling, wil je natuurlijk als onderdeel van een inschrijving "weten wat je krijgt" oftewel een plan dat past binnen de randvoorwaarden en uitgangspunten die je als aanbesteder hebt geformuleerd. Hoe beoordeel en waardeer je dan de kwaliteit van een stedenbouwkundig ontwerp of plan?

Een beoordeling van alleen objectieve criteria is geen garantie voor een kwalitatief goed plan. Er zal altijd sprake zijn van een bepaalde mate van objectiviteit. Objectiviteit kun je naar onze mening nooit uitsluiten, maar je kunt alleen daarop geen gunning van laten afhangen. De aanbesteder is het aan de inschrijver verschuldigd om hem een goede onderbouwing te geven waarom een plan minder heeft gescoord dan een andere. En dan niet alleen op basis van "mooi of lelijk". Daarom is het belangrijk dat de aanbesteder tevoren goed nadenkt over wat hij meer/ minder belangrijk vindt in een gebiedsontwikkelingsopgave en waarom. Het kiezen van de gunningscriteria en wegingsfactoren moet een afspiegeling ervan zijn. Ook het proces waarop de beoordelingen zal plaatsvinden, kan tevoren aan inschrijvers kenbaar worden gemaakt. Hiermee kan ook worden bereikt dat betrokkenen van de aanbesteder de juiste verwachtingen hebben over hun uiteindelijke invloed op de beoordeling.

3. Na de gunning starten de echte onderhandelingen...

Het aanbestedingsrecht geeft slechts weinig bewegingsruimte om de uitgangspunten te wijzigen nadat een partij is geselecteerd en de gunning heeft plaatsgevonden. Immers, de publieke partij mag dat wat is aanbesteed niet wezenlijk wijzigen omdat anders de aanbesteding een farce wordt. Wat dit aspect betreft zien we dat het aanbestedingsrecht is geschreven met het oog op het in de markt zetten van 'echte' opdrachten. Bij gebiedsontwikkeling is daarvan veelal geen sprake. De planontwikkeling is niet definitief, er zijn nog allerlei factoren waarop noch de private, noch de publieke partij invloed hebben. Door een aanbestedingsprocedure te doorlopen wordt het proces 'lineair' gemaakt, daar waar een gebiedsontwikkeling in een cyclisch proces plaatsvindt. Pas na de aanbesteding gaat aldus het echte werk beginnen: optimaliseren, overleg met de stakeholders, publieke procedures etc.

Wij adviseren om bij het vormgeven van de aanbesteding en hetgeen wordt uitgevraagd, al direct ruimte te creëren voor die optimalisatie. Door al in de procedure zelf duidelijk te maken waarin de onzekerheden liggen en een bandbreedte op te geven waarbinnen het project zich beweegt, ontstaat er na de gunning ruimte voor afwijking. Bijkomend voordeel is dan ook dat de marktpartij niet vanwege elke (soms kleine) verandering van omstandigheden de afspraken kan openbreken. Wees daarbij reëel bij het opstellen van de modelovereenkomst die in de aanbesteding aan de marktpartijen wordt voorgelegd. Daarmee wordt voorkomen dat de marktpartij die de aanbesteding wint, redenen heeft om over die modelovereenkomst onderhandelingen uit te lokken.