

Akro Consult: 'We moeten effectiever aanbesteden en meer samenwerken'

03-06-2019 15:00

Ontwikkelopgaven in Nederland worden steeds complexer en moeten aan meer eisen voldoen dan ooit. Toch worden er nog steeds oude methodes gebruikt voor nieuwe uitdagingen. In de vernieuwde Reiswijzer Gebiedsontwikkeling wil Akro Consult een praktische handleiding geven voor betere resultaten.

De Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2019 is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van BZK, NEPROM, Bouwend Nederland, VNG en het platform Stedelijke Transformatie van Platform 31.

De eerste versie van de Reiswijzer Gebiedsontwikkeling verscheen in 2006. Het doel was marktpartijen en overheden meer zekerheid te bieden over de praktische en juridische kaders voor het samenwerken aan projecten in de gebiedsontwikkeling. Sindsdien is de Reiswijzer meerdere keren aangevuld, zoals tijdens de crisis toen marktomstandigheden voor nieuwe uitdagingen zorgden.

Nu de vastgoedmarkt weer aantrekt, de publieke ambities steeds groter worden en projecten complexer, zorgt dat weer voor nieuwe uitdagingen. Tijd dus voor een geactualiseerde versie. "De woningproductie moet omhoog, de energietransitie moet plaatsvinden, we willen gezonder leven en het moet allemaal betaalbaar blijven. Grote ambities die in de jaren hiervoor niet zo prominent aanwezig waren als nu," vertelt Patrick Esveld, partner bij adviesbureau Akro Consult aan VJ.

€700 miljoen aan jaarlijkse kosten

Maar we blijven alsnog dezelfde methodes gebruiken als voorheen: tenderselecties en planselecties. In Nederland wordt jaarlijks zo'n €500 tot €700 miljoen aan tenderkosten gemaakt door bouw- en vastgoedpartijen, blijkt uit onderzoek van Deloitte. Een enorm bedrag waar niet eens altijd de beste resultaten uitkomen. Roger Kersten, partner bij Akro Consult vertelt aan VJ: "In plaats van dat er naar een plan wordt gekeken, moet het juist draaien om het vinden van de juiste partner. Zeker bij complexe opgaven met veel private en publieke belangen. Wil Nederland haar ambities waarmaken, dan moeten we effectiever aanbesteden en meer samenwerken."

Patstelling

Als voorbeeld geeft Kersten het verkopen van de koepelgevangenissen door het Rijksvastgoedbedrijf. "In Haarlem heeft Akro Consult de marktconsultatie gedaan en er was veel interesse uit de markt, maar de bereikbaarheid van het gebouw is lastig. Marktpartijen wilden graag weten van de gemeente welke investeringen zij bereid zijn te doen, maar de gemeente kan op haar beurt er pas een stelling over innemen als er een concreet plan ligt. Je creëert zo een patstelling in plaats van een optimale oplossing."

Samen aan de knoppen draaien

Terwijl planvorming met alle betrokken partijen vooraf zorgt voor een beter resultaat, vervolgt Kersten: "Je moet in gezamenlijkheid onderzoeken aan welke knoppen er kunnen worden gedraaid zodat er een optimale combinatie ontstaat voor beide kanten. Bij een partnerselectie is de zachte kant haast nog belangrijker dan de harde kant. Veel partijen kunnen ontwikkelen, maar niet iedereen past bij de opgave."

Een goed voorbeeld waarbij ingezet wordt op partnerselectie is het Nyma-terrein, een groot fabrieksterrein aan de Waal in Nijmegen dat in eigendom is van de gemeente. Esveld vertelt: "De gemeente wil het terrein ontwikkelen tot een culturele hotspot, waarbij de Nijmeegse ondernemers die al actief zijn op het terrein worden betrokken bij de planvorming. Samen is er specifiek gezocht naar marktpartijen die aansluiten bij het

ontwikkelteam om samen te verkennen hoe het ontwikkelplan eruit kan komen te zien.”

Sollicitatieprocedure

Kersten en Esveld zijn kritisch op het overmatige gebruik van tenders, maar vinden dat er nog steeds ruimte is voor het instrument. “We pleiten niet dat alles een partnerselectie moet zijn, maar voor veel complexe opgaves is dit wel een betere oplossing die te weinig wordt gebruikt. Ze vergelijken het ook wel met een sollicitatieprocedure. “Het gaat niet alleen om wat een partij kan, maar ook wat voor tijd en mankracht hij beschikbaar heeft. Partijen moeten commitment tonen. Je moet bij een partnerselectie niet denken in biedingen maar in afspraken over bijvoorbeeld transparantie, deadlines en spelregels, want dan haal je de vrijblijvendheid eruit.”

De vernieuwde Reiswijzer Gebiedsontwikkeling wordt gepresenteerd tijdens vastgoedbeurs PROVADA op woensdagmiddag 5 juni bij de stand van het Rijksvastgoedbedrijf (Hal 10 Stand 25) tussen 12.00-13.30 uur.

Meer dan alleen traditionele planselectie

Kersten en Esveld vatten de belangrijkste punten uit de Reiswijzer tot slot samen: “Gebiedsontwikkeling moet zo eenvoudig en flexibel mogelijk worden gehouden. Beperk daarom de kosten voor publieke en private partijen om tot samenwerking te komen en kijk goed welke selectiemethode het beste past, denk ook eens aan één-op-één-samenwerking of onderhandse selectie. Verbeter daarbij marktselecties door terughoudender te zijn met het gevraagde uitwerkingsniveau en overweeg bij complexe opgaven ook samenwerkingsvormen die daarop beter zijn toegesneden: de dialoogprocedure en partnerselectie in plaats van ‘traditionele’ planselectie.”

Kimberly Camu