

# STATIONSGBIED UTRECHT ZOEKT PARTNER

MEET ME ON [WWW.CU2030.NL/NOORDGEBOUW](http://WWW.CU2030.NL/NOORDGEBOUW)

## Ontwikkelcompetitie Noordgebouw

Heleen Wijtmans, gemeente Utrecht  
David Snelleman, Dura Vermeer  
Maarten Kievits, Fakton







# Toplocatie en complexe opgave in één

- Zichtlocatie aan het spoor
- Tussen station en binnenstad
- Aan het nieuwe Stationsplein–Oost
- Uitdagingen:
  - HOV bus- en trambaan overbouwen
  - Integratie stationsentree (Noordertunnel)
  - Atoomschuilkelder onder gebouw
  - Geen parkeerplaatsen op kavel mogelijk
  - Expeditie via Hoog Catharijne
  - Eerdere ontwikkelpogingen niet succesvol
  - Plek had nog géén concept en programma
  - Proces gestart tijdens vastgoedcrisis



# Noordgebouw – wat willen we?

## STATIONSGBIED UTRECHT ZOEKT PARTNER

VOOR HET NOORDGEBOUW  
IS HET BESTE NODIG UIT DE  
WERELDEN VAN ONTWIKKELING,  
BOUW, BELEGGING EN GEBRUIK

VERBINDING TUSSEN REIZEN, WERKEN, WONEN EN BELEVEN

DÉ ONTMOETINGSPLEK  
VAN NEDERLAND;  
CENTRALER KAN NIET

IDEALE PLEK VOOR EEN URBAN HUB

DE HERONTWIKKELING VAN HET STATIONSGBIED  
MOET LEIDEN TOT EEN LEVENDIGE WANDEL- EN  
FIETSROUTE NAAR DE BINNENSTAD

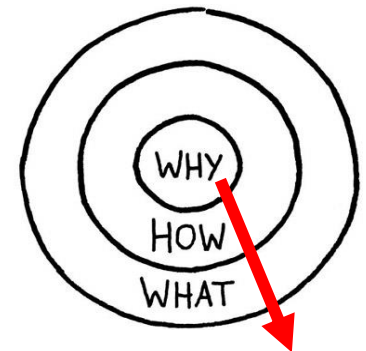
# Noordgebouw – ANDERS aanbesteden

**FLEXIBEL**

CREATIEVE INVULLING NOORDGEBOUW

**UNIEKE KANS**

- Ontwikkelvraagstuk: de markt uitdagen op gemeentelijke ambities, maximaal benutten van kennis van de markt
- Flexibiliteit, creativiteit en transparantie
- Uitgaan van de kracht van de plek
- WAAROM → HOE → WAT
- Open en transparante dialoog met meerdere partijen voor het verkennen van:
  - de plek
  - de mogelijkheden
  - en elkaar



# Het proces (1)

- Concept 'Urban Hub' bedacht ter inspiratie
- Marktconsultatie
- Voorbereidingsfase
  - *brochure, procesbrief, dataroom, deelnamevoorwaarden en verklaring*
  - *start marketing*



## Het proces (2)

- Officiële start openbare procedure (12 april 2013)
- Aanmelding (uiterlijk 14 juni 2013)
- Eerste biedingen en selectie 5 partijen (5 juli 2013)
  - *wel concept, géén ontwerp!*
- Dialoogronden (september – oktober 2013)
- Definitieve biedingen (15 november 2013)
  - *partner, schetsontwerp, gecommiteerd grondbod (incl. kansen en risico's)*
- Voorlopige gunning aan 1 partij (4 december 2013)
- Contractbesprekingen (januari – februari 2014)
- Ondertekening ontwikkelovereenkomst (14 maart 2014)



# Beoordelingswijze (65% prijs – 35% kwaliteit)

	Criterium	Beoordeling
1.	<b>Samenwerkingspartner en team</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• CV's incl. samenstelling en motivatie team</li><li>• Visie op samenwerkingsproces na voorlopige gunning</li><li>• Ontwikkelingsplan incl. planning</li></ul>	Subcommissie partner & team, rapportcijfer
2.	<b>Functioneel concept</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 24 uur in het leven van het Noordgebouw (incl. visie op expeditie, parkeren, entree Noordertunnel etc.)</li></ul>	Subcommissie ruimtelijk & functioneel concept, rapportcijfer
3.	<b>Ruimtelijk concept</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Schetsontwerp</li></ul>	Subcommissie ruimtelijk & functioneel concept, rapportcijfer
4.	<b>Grondbod</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Definitief grondbod</li></ul>	Subcommissie financieel bod & onderbouwing, formule
5.	<b>Opbouw en onderbouwing grondbod</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• financieel invulformat, risico-en kansenlijst, contracten met exploitanten / beleggers / financiers, opgave van de financiering</li><li>• Opmerkingen op het contract</li></ul>	Overall commissie na advies door subcommissie financieel bod & onderbouwing

→ Alle subcommissies incl. technisch voorzitter en secretaris (beiden zonder stemrecht)



# Wat heeft de gemeente (tot nu toe) bereikt?

- Lange termijn partner → ook afname en gebruik gecontracteerd
- Project past binnen de kaders (programma, stedenbouw, planning)
- Grondwaarde past binnen kaders grondexploitatie → met kans op meer
- Gewenste functiemix incl. een overkoepelend en integrerend concept
- Noordgebouw zorgt voor levendige invulling van de plek en wordt van toegevoegde waarde voor de stad en de inwoners van Utrecht
  
- Tevreden wethouder: “deze pilot smaakt naar meer”
- Positieve reacties vanuit de markt!

# Lessons learned

- Dataroom kostte gemeente en markt (te) veel tijd
- Ruimte geven blijkt in de praktijk niet eenvoudig
- Het juiste team is bepalend voor het succes
  - Samenwerkingscompetenties
  - Marktkennis aan boord
- Ook adviseurs committeren werkt goed (klanttevredenheid)
- Proces is leuk en geeft energie!



# Vervolgproces Noordgebouw

- Andere aanpak ontwerp:
  - BIM
  - Commercieel vullen
  - Puzzelstukken opnieuw leggen
  - Visualiseren
  - Rekenen
  - Teken
  - Andere werkwijze adviseurs

# Het proces vanuit perspectief van de markt (1)

- Wat vroeg dit van Dura Vermeer:
  - Partners kiezen
  - Concept maken !!
  - Commercieel draagvlak
  - Inventariseren randvoorwaarden (technisch)
  - Open kaart (grondwaarde regeling)
  - Visualiseren
  - Rekenen
  - Verleiden en overtuigen (intern en extern)
  - Tempo en volle inzet
  - Strakke deadline contractondertekening
  - Ontwikkelen–bouwen–exploitatie
  - Onvoorwaardelijk grondbod



# Het proces vanuit perspectief van de markt (2)

- Wat zijn de nadelen vanuit perspectief van de markt?
  - Analyseren van zeer veel gedetailleerde info in korte tijd
  - Op basis van een concept commerciële verplichtingen aangaan
  - Niet voor alle marktpartijen weggelegd

# Het proces vanuit perspectief van de markt (3)

- Wat zijn de voordelen vanuit perspectief van de markt?
  - Snel duidelijkheid qua haalbaarheid
  - Geringe (tender)kosten
  - Sneller gevoel of je op het juiste spoor zit
  - Uitgangspunten delen
  - Begrip voor elkaars belangen en zorgen

# VRAGEN?



# BIJLAGEN



# Noordgebouw – anders dan anders

- ANDERS aanbesteden
- ANDERS onderhandelen
- ANDERS samenwerken



**Met als basis gezamenlijke waardecreatie**

# Noordgebouw – ANDERS aanbesteden

Regulier	Pilot Noordgebouw
Programma met randvoorwaarden, hoogste bidder wint	Als ontwikkelvraagstuk
Feitelijke benadering (beperkingen)	Zo goed mogelijk aanprijzen (kansen)
Wat (ruimtelijke verschijning)	Waarom en hoe voorop, daarna wat
Strakke kaders	Ruimte en flexibiliteit binnen grenzen
De verkoop starten, ook al zijn er nog onduidelijkheden, kaders later bijstellen	Vorbereiding, alle beschikbare en relevante informatie. Zekerheid bieden
1 op 1	Concurrentiegerichte verkoop
Geen dialoog	Dialoog met meerdere partijen
Gemeentelijk team	Multidisciplinair verkoopteam

# Noordgebouw – ANDERS onderhandelen

Regulier	Pilot Noordgebouw
Vorbereiding op eigen positie	Vorbereiding gericht op inleven in elkaar; in de belangen van jezelf EN de betrokken partijen
Mindset: onderhandelen (bargaining)	Mindset: overleg (negotiation)
Problemen en bezwaren niet uitspreken, vasthouden aan positie	Problemen en bezwaren uitspreken; op zoek gaan naar waardevermeerdering en oplossingen
Argumenteren, dreigen en verdedigen	Exploreren, creativiteit en flexibiliteit
Kaarten tegen de borst	Open kaart spelen
Je hebt een winnaar en een verliezer of alleen maar verliezers ( $1 + 1 = 1$ of $0$ )	Winst voor de 1 is ook winst voor de ander ( $1 + 1 = 3$ )

# Waar kan deze aanpak nog meer kansrijk zijn?

- (Her)ontwikkelopgaven van grond en vastgoed
- Multifunctioneel programma
- Verbeeldingskracht gevraagd
- Urgentie
- Marktvraag
- Behoefte aan privaat investeringsgeld
- Opdrachtgever met:
  - handen vrij
  - geloof in de plek
  - ondernemingslust en de wil om te ontdekken
  - bereidheid om te investeren in het proces