

Fakton



Solving complex real estate challenges

Concurrentiegerichte dialoog Braassemerland

Wouter van den Wildenberg

Bijeenkomst Neprom 26 juni 2014

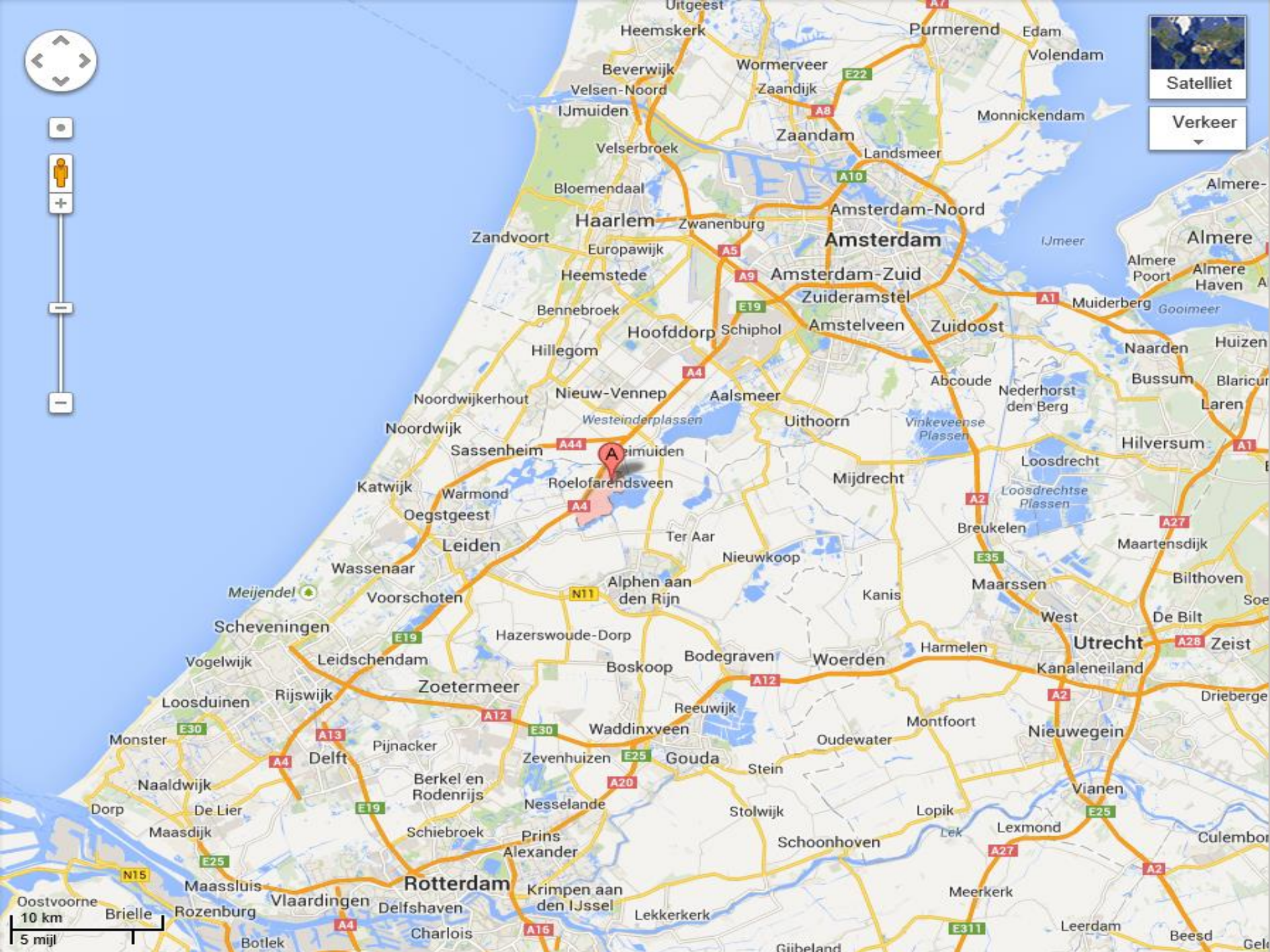
Inhoud

- Beschrijving project
- Beschrijving marktconsultatie
- Afwegingen tot concurrentiegerichte dialoog
- Procedurebeschrijving
- Succesfactoren aanbesteding
- Leerervaringen



Satelliet

Verkeer



Oostvoorne
10 km
5 mijl





Beschrijving project (tot 2010)



- Doel project: herstructurering verouderd kassengebied tot aantrekkelijk woongebied
- ± 200 ha plangebied
- ± 300 grondeigenaren
- Masterplan vastgesteld in 2008
- Bestemmingsplan goedgekeurd door Gedeputeerde Staten
- WVG gevestigd op de gronden in het plangebied
- Maximaal 2.250 woningen
- Traditionele ontwikkeling project tot 2010

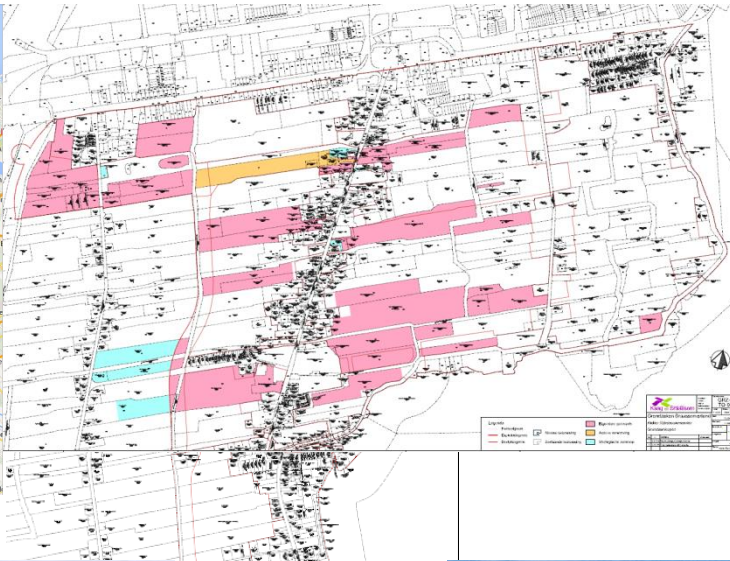
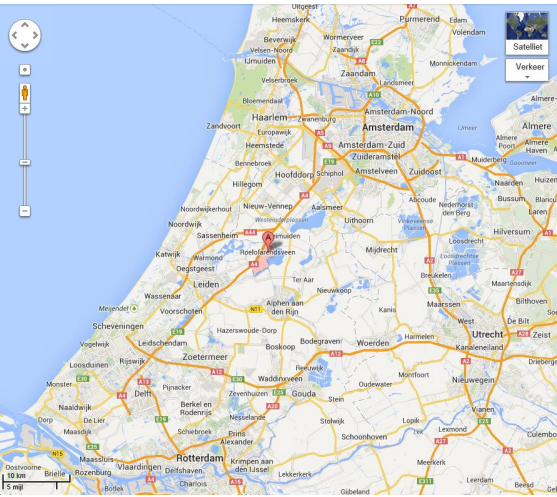
Marktconsultatie

- Open vraag aan de markt:
 - Visie Stedenbouw
 - Visie exploitatie
 - Visie wijze van samenwerken
- Resultaat:
 - Geloof in het project bij de markt
 - Project lijkt door creatieve planaanpassingen haalbaar te maken
 - Nieuwe oplossingsrichtingen of bevestiging van ideeën
 - Wens van 7 van de 8 partijen voor een GEM

Uitgangspunten marktbenadering gemeente



Bepalende sterke eigenschappen project Braassemerland



Hoe gemeente en markt bij elkaar te brengen?

Project BL:

- **Aantrekkelijk project**
- **Risicovolle opgave**
- **Complexe verwervingen**
- **Behoeftte aan gecommiteerde marktkennis**
- **Behoeftte aan risicodeling**

Markt:

- **Gelooft in Braassemerland**
- **Vermijdt risico anno 2010**
- **Ervaart schaarste op kapitaalmarkt anno 2010**
- **Heeft voor BL voorkeur voor gedeelde W&R**
- **Ontwikkel- en bouwmarkt zoekt omzet**



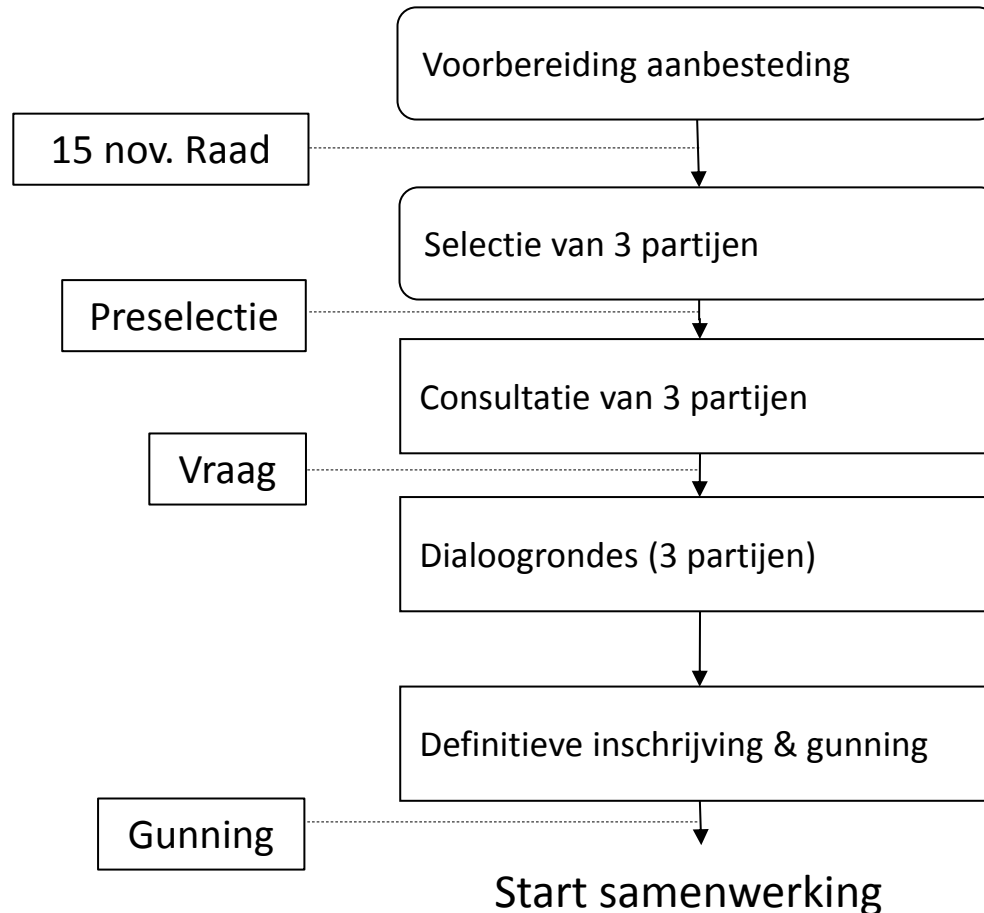
Afpellen optimale selectieproces

- Doel: beste inschrijving uit de markt halen
- Veel ruimte voor communicatie tussen gemeente en markt
 - Overdracht complexe opgave van gemeente aan ontwikkelaar
 - Markt moet plannen voor Braassemerland gaan dragen
 - Toets haalbaarheid ambities gemeente in procedure
 - Ruimte voor onderhandeling
- Minimaliseren inzet markt, opbouwend commitment
- Concurrentie om optimale bieding uit markt te halen
- Grip gemeente op tijdpad selectieproces
- Aanbestedingsplicht door bouwplicht en onzekerheid destijds rond aanbestedingsplicht realisatie vastgoed

→ Aanbesteden volgens de concurrentiegerichte dialoog



Stappen concurrentiegerichte dialoog van grof naar fijn



Object van aanbesteding

- 50-50 deelname in GEM met gemeente voor ontwikkeling en realisatie 1150 woningen
- Dialogen aan de hand van visie op:
 - Stedenbouwkundig plan zoals eindbeeld eruit kán zien
 - Financiële haalbaarheid: grondexploitatie voor GEM
 - Ontwikkelingsstrategie en planning
 - Contractafspraken

Succesfactoren aanbesteding: communicatie en flexibiliteit

- Uitwisseling over haalbaarheid onderhandelbare ambities gemeente in consultatiefase
- Verdieping casus en optimalisatie inschrijvingen gedurende dialogen
- Belangen gemeente en markt bij elkaar gebracht in SOK:
 - Als de markt verslechtert:
 - Ontwikkeling geknipt in fasen: minder risico, toch comfort op geheel
 - Vastomlijnde uitloop in planning toegestaan
 - Als de markt verbetert:
 - Winstdelingsregeling 80-20
 - Grondprijsafrekening zonder gedoe op basis van grondquotes
- Vertrouwen en werkvorm groeien in dialogen → vliegende start GEM

Leerervaringen

- Goed communiceren met elkaar blijft belangrijkste ingrediënt succesvolle samenwerking
- Proceduretijd 1,5 jaar. Complexiteit project vraagt tijd voor (elke) selectieprocedure
- Kracht keurslijf aanbesteding: loodst onderhandeling vóór gunning naar eenduidig resultaat
- Flexibiliteit in procedure, contract en RO cruciaal
- Communicatie met B&W en raad van belang:
 - Betreft het grootste project van de gemeente met groot financieel belang en bijbehorende druk
 - In huidige tijd resultaat niet gegarandeerd
 - Spanningsveld gemeenteraad tussen zakelijk belang gemeente en drang tot openlijke verantwoording