



PROVINCIE  UTRECHT

HET BESTE VAN TWEE WERELDEN

VRAAG EN AANBOD VINDEN ELKAAR IN
VERNIEUWEND OPDRACHTGEVERSCHAP



PROVINCIE-UTRECHT.NL

VERNIEUWEND OPDRACHTGEVERSCHAP: ANDERS DENKEN, ANDERS HANDELEN

INHOUD

U kunt op onze website terecht voor aanvullende documenten. Deze zijn toegankelijk via links in de digitale brochure, deze kunt u vinden op www.provincie-utrecht.nl/achtergrondinfoVO



Anders denken, anders handelen; vernieuwend opdrachtgeverschap is geen hippe trend, maar een structurele verschuiving in denkwijze, houding en gedrag van zowel opdrachtgevers als aanbiedende partijen.

Ik vind het belangrijk om de verschillende vormen van vernieuwend opdrachtgeverschap te stimuleren. Het draait hierbij om de toekomstige bewoner, die directe invloed heeft op de ontwikkeling en bouw van de woning. Op die manier dragen we als provincie bij aan meer variatie in de woningbouwontwikkeling en komt er meer ruimte voor daadwerkelijke vraagsturing op de woningmarkt en staat de consument centraal. Vernieuwend opdrachtgeverschap is eigenlijk durven loslaten. Niet uitgaan van vooronderstellingen, maar in de dialoog zoeken naar een win-winsituatie voor opdrachtgever én aanbiedende partijen. Uit je comfortzone durven stappen en willen leren van elkaar zullen vaak leiden tot verrassende oplossingen met meer ruimte voor innovatie. Dit vraagt om cultuurverandering; inzicht willen krijgen in elkaars bedrijfsvoering en de ander willen begrijpen.

Gemeenten kunnen op verschillende manieren vraagsturing op de woningmarkt stimuleren. In veel gemeentelijke woonvisies is ook opgenomen dat zeggenschap en keuzevrijheid van woonconsumenten bij de totstandkoming van woningbouwprojecten een belangrijke plaats heeft. In de praktijk zijn er echter nog veel vragen over de manier waarop 'vernieuwend opdrachtgeverschap' vormgegeven en ingezet kan worden. In deze brochure is daarom uitgewerkt welk gereedschap gemeenten kunnen gebruiken zodat ontwikkelende partijen toekomstige bewoners en hun woonwensen centraal stellen bij het realiseren van woningbouwprojecten. Doe er uw voordeel mee!

GEDEPUTEERDE **PIM VAN DEN BERG**

INLEIDING



Nederland kent een bijzondere bouwcultuur; anders dan in veel andere landen is de betrokkenheid van bewoners bij de totstandkoming van woningen en woonomgeving nog relatief beperkt.

Toch neemt in veel gemeentelijke woonvisies zeggenschap en keuzevrijheid van woonconsumenten bij de totstandkoming van woningbouwprojecten een belangrijke plaats in. In het afgelopen decennium is veel aandacht ontstaan voor particulier opdrachtgeverschap als alternatief voor de traditionele - aanbodgestuurde - ontwikkeling van woningbouwprojecten. Particulier opdrachtgeverschap - individueel of collectief - biedt toekomstige bewoners een unieke kans om volledige zeggenschap te hebben bij het ontwerpen en bouwen van de eigen woning. Veel gemeenten hebben inmiddels ervaring met het uitgeven van bouwgrond aan particulieren, zowel aan individuele particulieren als aan groepen.

Zeggenschap en keuzevrijheid voor de toekomstige bewoner is ook mogelijk als de grond wordt uitgegeven aan een marktpartij of woningcorporatie. Hier hebben gemeenten echter minder ervaring mee. Ze weten vaak nog niet welke instrumenten daarvoor kunnen worden ingezet. Daarom is deze handleiding opgesteld*.

Centraal staat de vraag:



Hoe kan ik als gemeente bevorderen en borgen dat ontwikkelende partijen toekomstige bewoners en hun woonwensen centraal stellen bij het realiseren van woningbouwprojecten?

* op enkele plaatsen in deze brochure staat het -teken: dit is een link naar achtergronddocumenten die via de website van de provincie te vinden zijn.



WAAROM VERNIEUWEND OPDRACHTGEVERSCHAP?

In Nederland is de gangbare praktijk nog steeds dat woningbouw seriematig wordt gerealiseerd waarbij het schaalniveau vaak een nieuwe buurt of gehele woonwijk is. Professionele projectontwikkelaars maken hun eigen afwegingen bij het laten ontwerpen van de te bouwen woningen; de klant heeft daarop nauwelijks invloed.

Kort voor de eeuwwisseling ontstond meer en meer kritiek op de traditionele, aanbodgestuurde aanpak. De kritiek richtte zich op de eenvormigheid, de grote series en de beperkte invloed van bewoners. Met name de beperkte invloed van kopers en huurders riep een groeiende weerstand op omdat er tegelijkertijd op allerlei andere maatschappelijke terreinen steeds meer van inwoners gevraagd werd. De roep om een omslag in de Nederlandse bouwcultuur leidde ertoe dat het toenmalige kabinet in 2000 met voorstellen kwam voor verandering. In de Nota 'Mensen, Wensen, Wonen', gaf het kabinet zijn visie op het wonen in de 21^e eeuw. Eén van de vijf kernthema's van de nota is het vergroten van de zeggenschap van kopers en huurders.

De keuzevrijheid van de burger als leidend beginsel is niet zozeer een sympathieke geste, maar eerder een logisch gevolg van - deels autonome - maatschappelijke ontwikkelingen. Na honderd jaar Woningwet willen burgers in hun algemeenheid niet meer gehuisvest worden, maar willen zij zichzelf huisvesten.

(Uit: Nota Mensen, Wensen, Wonen - Ministerie van VROM - december 2000)

MEER ZEGGENSCHAP DOOR VERNIEUWEND OPDRACHTGEVERSCHAP

Er is sprake van Vernieuwend Opdrachtgeverschap (VO) wanneer de opdrachtgever voor een woningbouwproject de toekomstige bewoners een belangrijke mate van zeggenschap geeft bij het ontwerpen van de woningen.

De roep om meer van woningbouwprojecten in Vernieuwend Opdrachtgeverschap betekent vooral een oproep aan gemeenten om marktpartijen uit te dagen. Afspraken

met ontwikkelende partijen worden immers op lokaal niveau gemaakt, meestal op het niveau van bouwlocaties. Een meer klantgerichte benadering in woningbouwprojecten is ook in het belang van gemeenten; het leidt tot meer kwaliteit en tot grotere betrokkenheid van inwoners bij hun woonomgeving.

VARIANTEN VAN VERNIEUWEND OPDRACHTGEVERSCHAP (VO)

VO kent een aantal varianten, te weten:

- A. particulier opdrachtgeverschap (collectief particulier opdrachtgeverschap en individueel opdrachtgeverschap);
- B. mede-opdrachtgeverschap;
- C. consumentgericht bouwen.

A. (COLLECTIEF) PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP

Particulier opdrachtgeverschap betekent dat een particulier of groep particulieren voor eigen doeleinden bouwgrond verwerft, zelf het ontwerp bepaalt en zelf bepaalt met welke partijen (architect, adviseurs, aannemer) er wordt samengewerkt.

Het verwerven van de grond en de volledige zeggenschap zijn dus essentieel; er komt een (koop-) overeenkomst tot stand tussen de particulier opdrachtgevers (of groep particulieren) en de eigenaar van de grond. Alle betrokken professionals (architect, adviseurs, aannemer) zijn opdrachtnemer van de particulier of bouwgroep.

Er zijn twee varianten van particulier opdrachtgeverschap, te weten:

1. individueel particulier opdrachtgeverschap (PO), ook wel: 'kaveluitgifte'
2. collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO)

In de meeste gevallen geeft de gemeente zelf de grond uit aan de particuliere opdrachtgevers, maar dat hoeft niet persé. Gemeenten die daarop niet zijn toegerust kunnen ervoor kiezen een locatie te verkopen aan een marktpartij met de verplichting een deel ervan uit te geven aan particulieren. Dat kan een groep particulieren zijn (CPO) of individuele particulieren (PO).

Een geslaagd voorbeeld van een project waarbij een marktpartij bouw kavels heeft uitgegeven aan particulieren is het project Kadewoningen op Eiland 2 in het plangebied Waterrijk in Woerden (www.waterrijkwoerden.nl/eiland-2/).

Het uitgeven van een locatie aan een groep particulieren vraagt om een zorgvuldige voorbereiding. Aandachtspunten daarbij zijn:

- zorg voor een transparante procedure bij het selecteren van een groep;
- voorkom dat de locatie in handen komt van een ontwikkelaar of architect die onder het mom van CPO opereert;
- laat groepen aantonen dat ze voldoende beseffen wat het betekent om in eigen beheer een project te realiseren, bijvoorbeeld door het aanleveren van een plan van aanpak;
- laat groepen aantonen dat de leden voldoende financieel draagkrachtig zijn;
- zorg voor een complete set randvoorwaarden zodat de groep weet aan welke eisen moet worden voldaan;
- adviseer bouwgroepen om professionele begeleiding in te schakelen.

Een bijzondere variant van particulier opdrachtgeverschap zijn 'klushuizen'. In een klushuizenproject worden bestaande - meestal sterk verouderde - woningen verkocht aan particulieren. In de meeste gevallen gaat het om woningen van woningcorporaties of gemeenten. De particulieren krijgen de verplichting de woning ingrijpend te renoveren. Ze doen dat ofwel individueel (bij grondgebonden woningen) ofwel collectief (appartementen).

B. MEDE-OPDRACHTGEVERSCHAP (MO)

MO betekent dat een projectontwikkelaar de eerste bewoners (kopers en/of huurders) een belangrijke mate van zeggenschap geeft bij de planvorming voor het te realiseren project. De invloed van de betrokken particulieren beperkt zich niet tot het ontwerp van de eigen woning, maar betreft ook gezamenlijke aspecten van het project zoals de verkaveling, inrichting van de openbare ruimte, hoe om te gaan met parkeren, architectuur en dergelijke. Vaak krijgen de mede-opdrachtgevers ook invloed op de keuze van de architect.

MO betekent per definitie dat de kopers worden geworven voordat het ontwerp van de woningen wordt vervaardigd. Daarbij zijn grofweg twee mogelijkheden, te weten:

a. 'groep zoekt ontwikkelaar'

Het project wordt ontwikkeld voor en samen met een bestaande groep woningzoekenden. De groep is op zoek naar mogelijkheden om haar specifieke woonwensen te realiseren en zoekt daarvoor een locatie en een samenwerking met een ontwikkelende partij.

b. 'ontwikkelaar zoekt groep'

De deelnemers zijn bij de start van het project nog niet bekend. Zij worden door de ontwikkelaar geworven. De groep ontstaat op het moment dat de deelnemers zich aan het project verbinden. Een aansprekend voorbeeld van een project dat op deze manier ontwikkeld is, is het project Koningsplein in Woudenberg (www.koningspleinwoudenberg.nl).

Een belangrijk aspect van een project met mede-opdrachtgeverschap is de wijze waarop de woningprijzen tot stand komen. In MO-projecten liggen de woningprijzen bij de start van de planvorming nog niet vast; het ontwerp moet immers nog gemaakt worden. De woningprijzen zijn in de meeste gevallen gelijk aan de kostprijs inclusief een vergoeding voor de ontwikkelaar. De kostprijs is het totaal van grondkosten, bouwkosten en bijkomende kosten.

C. CONSUMENTGERICHT BOUWEN

Er wordt gesproken van consumentgericht bouwen wanneer een projectontwikkelaar een woningbouwproject realiseert en de eerste bewoners de mogelijkheid geeft keuzes te maken uit een aantal vooraf uitgewerkte opties. Het kan daarbij gaan om:

- ontwerpvarianten (gevelindeling en -materialisatie, dakvorm etc.);
- opties waarmee de grootte van de woning kan worden aangepast (aanbouwen, opbouwen, erkers etc.);
- indelingsvarianten;
- installaties en de mate van energiezuinigheid.

Met het maken van keuzes kan de woningkoper of huurder het basisontwerp aanpassen aan de eigen wensen en financiële mogelijkheden. De meeste ontwikkelaars hanteren interactieve tools waarmee de koper of huurder keuzes kan maken en direct kan zien wat de gevolgen zijn voor de woningprijs of aanvangshuur. Een voorbeeld hiervan is de tool die is ontwikkeld voor het project De Smaaktuin op het Veemarkterrein in Utrecht (www.desmaaktuin.nl/woonplanner/).



In projecten met consumentgericht bouwen worden de kopers of huurders pas bij het project betrokken als het ontwerp van de basiswoningen (met de opties) is afgerond en de prijzen van de woningen en opties zijn bepaald. Daardoor is de duur van het project voor de deelnemers aanzienlijk korter dan bij een project met mede-opdrachtgeverschap. Bij mede-opdrachtgeverschap zijn de deelnemers immers - per definitie - gedurende het gehele ontwerptraject actief betrokken.

In MO-projecten hebben kopers en huurders 'invloed en zeggenschap'. In projecten waar sprake is van consumentgericht bouwen kan beter worden gesproken van 'keuzevrijheid'.

GRONDEIGENDOM

De mogelijkheden om te sturen op zeggenschap en keuzevrijheid worden in belangrijke mate bepaald door de eigendomssituatie. Wanneer de gemeente eigenaar van de uit te geven grond is kan ze zelf bepalen aan welke voorwaarden de koper (de ontwikkelende partij) moet voldoen. Als de gemeente geen eigenaar is, wordt het ingewikkelder, maar ook dan zijn er mogelijkheden.

De mogelijkheden voor gemeenten om de verschillende vormen van vernieuwend opdrachtgeverschap te faciliteren zijn hieronder weergegeven.

	gemeente geeft grond uit aan particulieren	gemeente geeft grond uit aan een ontwikkelaar
kaveluitgifte (PO)	De gemeente geeft kavels uit aan individuele particulieren.	De ontwikkelaar verwerft de locatie en geeft een deel ervan uit aan particulieren (bouwkavels).
CPO	De gemeente geeft grond uit aan een of meerdere CPO-groepen.	De ontwikkelaar verwerft de locatie en geeft een deel ervan uit aan een of meerdere CPO-groepen.
mede-opdrachtgeverschap	(Niet mogelijk)	De ontwikkelaar verwerft de locatie en geeft een groep kopers en/of huurders invloed en zeggenschap bij de planontwikkeling.
consumentgericht bouwen	(Niet mogelijk)	De ontwikkelaar verwerft de locatie en geeft kopers en/of huurders de mogelijkheid en keuzevrijheid het woningontwerp (gedeeltelijk) aan te passen.

PARTICULIER GRONDEIGENDOM

Wanneer de grond geen gemeentelijke eigendom is zijn er weinig instrumenten om te sturen op vernieuwend opdrachtgeverschap, er ontbreekt immers de mogelijkheid de gewenste zeggenschap contractueel - in de grondkoopovereenkomst - te regelen.

Bij particulier grondeigendom is in veel gevallen een bestemmingsplanwijziging of andere ruimtelijke procedure nodig voor de realisatie van het project. Dat betekent dat er een anterieure overeenkomst tussen gemeente en eigenaar tot stand moet komen, of - als dat niet lukt - door de gemeente een exploitatieplan moet worden vastgesteld. De mogelijkheden om in de anterieure overeenkomst zaken te regelen die verder gaan dan wat het exploitatieplan regelt, zijn beperkt. Het sturen op zeggenschap door middel van de anterieure overeenkomst is daarom niet mogelijk. Wel is het mogelijk om zeggenschap te regelen in het bestemmingsplan, maar dat geldt alleen voor particulier opdrachtgeverschap en niet voor mede-opdrachtgeverschap en consumentgericht bouwen. De Wet ruimtelijke ordening maakt het mogelijk om 'particulier opdrachtgeverschap' als woningbouwcategorie op te nemen in het bestemmingsplan.

TENDEREN VAN LOCATIES

In de meeste gevallen zal de gemeente door middel van een openbare procedure (tender) de meeste geschikte partij voor het afnemen van de grond selecteren.

Hierna wordt toegelicht hoe Vernieuwend Opdrachtgeverschap als randvoorwaarde én selectie criterium kan worden ingepast in de tenderprocedure.

Bij het sturen op Vernieuwend Opdrachtgeverschap in tenderprocedures worden drie stappen doorlopen, te weten:

- A. selecteren
- B. contracteren
- C. bewaken

A. SELECTEREN

Het is van belang duidelijk in de tenderleidraad en overige documenten vast te leggen wat er van de inschrijvers verlangd wordt. De gemeente kan ervoor kiezen zelf te bepalen hoe de te selecteren partij het Vernieuwend Opdrachtgeverschap moet organiseren, maar dat ligt niet voor de hand. Projectontwikkelaars zijn doorgaans uitstekend in staat om zelf met aansprekende voorstellen te komen. Vraag daarom aan inschrijvers een 'Plan van Aanpak Vernieuwend Opdrachtgeverschap' in te dienen. Stel een beknopte richtlijn op voor de inhoud ervan.



RICHTLIJN PLAN VAN AANPAK Vernieuwend Opdrachtgeverschap

Het door inschrijver op te stellen plan van aanpak dient in ieder geval een uitwerking van de volgende zaken te bevatten:

- de wijze waarop de woningkopers (en/of huurders) worden geworven;
- de voorwaarden (rechten en plichten) waaronder kopers (en/of huurders) mogen deelnemen aan het project;
- een beschrijving van het ontwikkelproces van de woningen;
- de wijze waarop de kopers (en/of huurders) betrokken worden bij het ontwikkelproces;
- de mate van keuzevrijheid en zeggenschap van de kopers (en/of huurders) binnen het ontwerpproces;
- de wijze waarop de woningprijzen (en/of aanvangshuren) tot stand komen;
- het globale tijdpad met beslismomenten;
- het moment waarop de koop-aannemingsovereenkomst (en/of huur-overeenkomst) gesloten wordt;
- een opgave van enkele referentieprojecten met toelichting, dan wel bij afwezigheid hiervan een beschrijving van de deskundigheid van een aan te trekken adviseur / adviesbureau. In het laatste geval dient deze deskundigheid expliciet te worden benoemd (naam adviseur / adviesbureau / anderszins), inclusief relevante referenties;
- optioneel: de wijze waarop (in overleg met de gemeente) onderzocht gaat worden of het mogelijk is een bijzondere doelgroep een positie te geven in het project. *(Met een aansprekend voorstel op dit onderdeel kunnen maximaal 10 extra punten worden behaald. Geef aan welke bijzondere doelgroep de gemeente wil betrekken bij het project).*

Het is van belang dat voor de indieners duidelijk is hoe de kwaliteit van het plan van aanpak wordt meegewogen bij het beoordelen van de indieningen. Stel een selectie-commissie in en leg vast welke criteria er worden gehanteerd bij het beoordelen van het plan van aanpak, waaronder:

- de mate van compleetheid;
- de mate van invloed die aan kopers en huurders geboden wordt;
- de transparantie van de voorgestelde aanpak;
- het innovatieve karakter van de voorgestelde aanpak;
- optioneel: de wijze waarop de indiener de door de gemeente voor te dragen doelgroep een positie geeft in het project.

Leg in de voorwaarden vast dat een zorgvuldig uitgewerkt plan van aanpak een 'knock-out criterium' is; een onvoldoende leidt tot uitsluiting ongeacht de score op andere onderdelen van de indiening.

Een voorbeeld voor een mogelijke scoringsmethodiek is hiernaast weergegeven.

1. Mogelijke scores zijn:
5 = Onvoldoende = Uitsluiting | 6 = Voldoende | 7 = Ruim voldoende | 8 = Goed | 9 = Zeer goed | 10 = Uitmuntend
 2. Waardering wordt berekend als vermenigvuldiging van de score met de weging; de totaal waardering kan zo maximaal 100 bedragen
 3. Bieding onder het aangegeven minimum = 5 = Uitsluiting | Bod is gelijk aan minimum = 6 | 5% of meer boven minimum = 7 | 10% of meer boven minimum = 8 | 15% of meer boven minimum = 9 | 20% of meer boven minimum = 10
- De gesprekken over het tot stand komen van de grondverkoopovereenkomst worden aangegaan met de marktpartij (inschrijver) met de hoogste totaalwaardering.
 - Bij een gelijke totaalwaardering is het hoogste bedrag van de bieding op de locatie doorslaggevend voor de keuze voor de marktpartij.
 - Bij een gelijke totaalwaardering en een gelijke bieding is de hoogste score op "Plan van aanpak Vernieuwend Opdrachtgeverschap" doorslaggevend voor de keuze voor de marktpartij.

		score (1)	weging	waardering (2)
Bieding op de locatie	Hoogte van de bieding waarbij het minimale bod op de locatie is vastgesteld op € ... (naar eigen inzicht in te vullen) exclusief BTW. Zie [3] voor score.		3,0	
Algemene visie op de opgave	(naar eigen inzicht invullen)		2,0	
Plan van aanpak Vernieuwend Opdrachtgeverschap	Compleetheid plan van aanpak De mate van invloed van kopers en/of huurders. Innovatieve aanpak.		2,0	
Relevante ervaringen	Aard, omvang en aantal uitgevoerde projecten en de relevantie hiervan voor de voorliggende opgave.		2,0	
Presentatie/ kwaliteit project-leider	Houding, persoonlijkheid, grip op de materie, relevante ervaring en het curriculum vitae.		1,0	
Optioneel: Extra punten	Voorstellen t.a.v. inpassen van door de gemeente voor te dragen bijzondere doelgroep(en).		1,0	
Totaal-waardering			10,0 (of evt. 11,0)	



B. CONTRACTEREN

Nadat de tenderprocedure is afgerond en de ontwikkelende partij is geselecteerd, sluit de gemeente met hem een overeenkomst, in de meeste gevallen een grondkoopovereenkomst.

Het is van belang te voorkomen dat de geselecteerde partij het plan van aanpak niet naleeft. De enige sanctie die de gemeente heeft is het ontbinden van de koopovereenkomst en het niet-leveren van de grond. De juridische levering van de grond moet daarom worden uitgesteld tot het moment waarop het ontwerp van de woningen - en de invloed daarop van kopers en huurders - is afgerond.

In de koopovereenkomst moet een aantal specifieke bepalingen worden opgenomen waarmee de ontwikkelaar gebonden wordt aan de door hem gedane toezeggingen. Bijzondere bepalingen in de koopovereenkomst zijn:

- het plan van aanpak Vernieuwend Opdrachtgeverschap is onderdeel van de overeenkomst en wordt als bijlage bij de overeenkomst gevoegd.
- bij het niet nakomen van het plan van aanpak kan de gemeente de overeenkomst eenzijdig ontbinden, zulks ter beoordeling van een door de gemeente in te stellen beoordelingscommissie.
- er vindt op twee momenten een tussentijdse beoordeling van de door de ontwikkelaar gehanteerde aanpak plaats, respectievelijk na het afronden van het voorontwerp (VO) en definitief ontwerp (DO).
- ten behoeve van de tussentijdse beoordeling levert de ontwikkelaar een document aan waarin hij verslag doet van het proces dat met de kopers en/of huurders doorlopen is. Het verslag wordt besproken tijdens een formeel beoordelingsgesprek tussen beoordelingscommissie en ontwikkelaar.



AMSTERDAM SLUIT TERUGONDERHANDELEN UIT

Veel gemeenten zijn bekend met het verschijnsel 'terugonderhandelen'; niet zelden proberen ontwikkelaars die, nadat de grondkoopovereenkomst met de gemeente tot stand gekomen is, onder gemaakte afspraken uit te komen. De gemeente Amsterdam voorkomt dit door in eerste instantie een optie op de grond te tenderen. Pas als de geselecteerde partij een plan heeft uitgewerkt dat voldoet aan de gestelde eisen en gemaakte afspraken, wordt een grondkoopovereenkomst gesloten. Op deze manier voorkomt de gemeente dat er - bij het niet nakomen van gemaakte afspraken - een koopovereenkomst moet worden ontbonden.

Deze aanpak wordt in Amsterdam ook gehanteerd bij de uitgifte van zelfbouwkavels aan CPO-groepen.



C. BEWAKEN

Effectief sturen op Vernieuwend Opdrachtgeverschap betekent dat gemeenten bereid moeten zijn ontwikkelaars te houden aan gedane toezeggingen. Dat betekent dat in het uiterste geval de koopovereenkomst moet kunnen worden ontbonden. Omdat partijen dat in alle gevallen willen voorkomen is het van belang dat het proces bewaakt wordt zodat er eventueel tussentijds kan worden bijgestuurd.

In de meeste woningbouwprojecten vindt regelmatig overleg plaats tussen gemeente en ontwikkelaar (en eventueel derde partijen). Zorg ervoor dat het onderwerp Vernieuwend Opdrachtgeverschap een vaste plaats krijgt op de agenda voor het overleg. Zorg ervoor dat degenen die namens de gemeente het overleg voeren, goed zijn ingevoerd in het plan van aanpak van de ontwikkelaar.

In de koopovereenkomst wordt geregeld dat de ontwikkelaar op twee momenten de gehanteerde aanpak laat toetsen door de gemeente. Pas als de ontwikkelaar aantoont dat hij het plan van aanpak naar beste vermogen heeft nageleefd, krijgt de ontwikkelaar de toestemming om het plan verder uit te werken. Wanneer de ontwikkelaar naar het oordeel van de gemeente in gebreke blijft krijgt hij de mogelijkheid om met voorstellen te komen voor het herstellen van de aanpak. Voor de beoordeling

wordt namens de gemeente een commissie ingesteld. Het ligt voor de hand dat de leden van de selectiecommissie - die eerder de ontwikkelaar geselecteerd heeft - ook zitting nemen in de beoordelingscommissie, eventueel aangevuld met een of meerdere woningkopers of -huurders.

TENDERPROCEDURE MET CPO-GROEPEN

De meeste tenderprocedures zijn erop gericht een marktpartij te selecteren maar dat hoeft niet persé. Wanneer het gaat om een niet al te grote locatie met een overzichtelijke opgave met vooral woningen, is het heel goed mogelijk om ook CPO-groepen te laten meedingen. Dat heeft wel consequenties voor de organisatie van de tender en de te stellen eisen.

In het voorgaande is aangegeven welke beoordelingscriteria gehanteerd kunnen worden bij het beoordelen van de aanbiedingen van partijen die aan de tender deelnemen. Voor CPO-groepen kunnen dezelfde beoordelingscriteria gehanteerd worden met uitzondering van: 'relevante ervaringen' en 'kwaliteit projectleider'. In de plaats daarvan kan aan de CPO-groep de voorwaarde gesteld worden dat bij het project een procesbegeleider wordt betrokken waarvan naam en CV dienen te worden opgegeven. Het document 'Plan van Aanpak Vernieuwend Opdrachtgeverschap' kan worden vervangen door een 'plan van aanpak CPO' waarin de CPO-groep de door haar te hanteren aanpak beschrijft.

Bij het selecteren van de beste aanbieding is het van belang dat CPO-groepen een zekere mate van voorrang krijgen, mits er een minimale score wordt behaald op het criterium 'bieding op de locatie'.

Uiteraard is het van belang dat de mogelijkheid voor CPO-groepen om deel te nemen aan de tenderprocedure onder de aandacht wordt gebracht van geïnteresseerden particulieren. Alleen een bekendmaking op TenderNed.nl is niet voldoende, daarvoor moeten ook lokale media en social media worden ingezet.

Een voorbeeld van een selectieprocedure die opengesteld is voor zowel marktpartijen als particulieren, is het project Bibliotheek Zonnehof in Amersfoort.

Steeds meer mensen hebben de wens invloed te kunnen uitoefenen op het ontwerp van hun toekomstige woning en woonomgeving. Dit is een positieve ontwikkeling omdat betrokkenheid van de eindgebruiker bij de ontwikkeling van de woning zorgt voor meer variatie in woningtype, hogere kwaliteit van het eindproduct, meer betrokkenheid bij woning en buurt en een passend woningaanbod. Gemeenten kunnen aan die wens tegemoet komen door te sturen op Vernieuwend Opdrachtgeverschap in woningbouwprojecten. Zo kunnen ze grond uitgeven aan individuele particulieren (individueel particulier opdrachtgeverschap) of aan groepen (CPO). Particulier opdrachtgeverschap is echter niet altijd mogelijk of gewenst. In dat geval kan het beste van de twee ontwikkelwerelden worden samengevoegd en zijn er instrumenten om marktpartijen ertoe te bewegen hun klanten actief te betrekken bij het ontwerpen van de te bouwen woningen (mede-opdrachtgeverschap en consumentgericht bouwen). De instrumenten die gemeenten kunnen hanteren bij het sturen op deze twee varianten van Vernieuwend Opdrachtgeverschap zijn in deze brochure in drie stappen omschreven:

1. selecteren van een marktpartij: hoe selecteer ik een ontwikkelende partij mede op basis van een in te dienen procesvoorstel voor Vernieuwend Opdrachtgeverschap;
2. contracteren: hoe leg ik contactueel vast dat de geselecteerde marktpartij zijn procesvoorstel ook daadwerkelijk uitvoert;
3. bewaken: hoe kan ik actief toezien op de naleving van het procesvoorstel.

Op deze manier hopen we een eerste handreiking gedaan te hebben in het beantwoorden van de centrale vraag:



Hoe kan ik als gemeente bevorderen en borgen dat ontwikkelende partijen toekomstige bewoners en hun woonwensen centraal stellen bij het realiseren van woningbouwprojecten?

Mocht u meer informatie zoeken of actief ondersteund willen worden bij het uitgeven van grond in Vernieuwend Opdrachtgeverschap, neemt u dan contact op met

Vincent van Esch

Vincent.van.Esch@provincie-utrecht.nl

Jolanda Aartssen

Jolanda.Aartssen@provincie-utrecht.nl

Anne-Greet van der Wiel,

cpo-aanjager@provincie-utrecht.nl

Deze brochure is opgesteld door adviesbureau
De Regie in opdracht van de provincie Utrecht.
www.deregie.nl

Met dank aan Ecowijk Mandora voor de
aangeleverde foto's.

Provincie Utrecht

Postbus 80300, 3508 TH Utrecht
T 030 25 89 111

2017

