

MEMO van college aan de raad

datum : 25 september 2012
aan : Gemeenteraad
van : College
onderwerp : Voortgang aanbestedingsproces project Mooi Bergen
Portefeuillehouder:wethouder A. Hietbrink
Inlichtingen bij: E. van Hout

Aanleiding

- Op initiatief van het college als onderdeel van de actieve informatieplicht

Kernboodschap

- Waar wil het college informatie over verschaffen?
College wil informatie verschaffen over: Voortgang aanbestedingsproces project Mooi Bergen

In de zomer van 2012 heeft de marktconsultatie in het kader van project Mooi Bergen Winkelkern plaats gevonden. In bijgevoegde rapportage wordt verslag gedaan van de bevindingen. Het college acht het wenselijk om tijdens de informatie avond van 9 oktober 2012 een toelichting te geven op het rapport.

De avond van 9 oktober zal tevens worden benut om met de raadsleden te discussiëren over een aantal principiële keuzes die in het kader van de aanbestedingsstrategie gemaakt zal moeten worden. Dit als opmaat naar het formuleren van een raadsvoorstel ten behoeve van de ARC van 22 november 2012 en raad van 13 december 2012 inzake de aanbesteding van project Mooi Bergen.

Bijlagen

Rapportage marktconsultatie Mooi Bergen Winkelkern d.d. 30 augustus 2012

RAPPORT

Datum

30 augustus 2012

Project

Bergen

Dossier

Bergen

Pagina

1/11

Rapportage marktconsultatie Mooi Bergen Winkelkern

Peter Oussoren & Jos Wetters, Tenman bv

Datum
30 augustus 2012

Offertenummer
Bergen

Dossier
Bergen

Pagina
2/11

Inhoud

1	Inleiding	3
2	Bevindingen	4
	2.1 Planvoorbereiding	4
	2.2 Uitvoerbaarheid en financiering	
	2.3 Parkeergarage	
	2.4 Overig	
3	Conclusies	8

1 Inleiding

De Gemeente Bergen heeft plannen ontwikkeld voor de herstructurering van haar centrum. Deze plannen zijn breed uitgezet binnen de gemeente en er is veel inspraak georganiseerd voor de bevolking. Uiteindelijk is er een vrij gedetailleerde structuurvisie vastgesteld door de Gemeenteraad. Het centrale plein zal kwalitatief verbeterd worden en er zal nieuwe winkelruimte worden toegevoegd alsmede extra ondergrondse parkeervoorzieningen en een beperkt aantal woningen.

De Gemeente zoekt voor de uitvoering van de plannen een of meerdere ontwikkelaars die bereid zijn het ontwikkelrisico te dragen.

Om in de (verplichte) aanbesteding van dit centrumplan een aanbestedingsstrategie te kunnen volgen die een hoog realiteitsgehalte heeft, is in de zomer van 2012 een marktconsultatie uitgevoerd. Dat is uiteindelijk in het belang van zowel de inschrijvers als de Gemeente. Zeker in deze tijd waarin verwachtingen soms verder uit elkaar liggen dan in de jaren voor 2008 is het van belang dat markt en overheid hun rollen goed op elkaar kunnen afstemmen en niet verzanden in strijd en tegenstellingen, maar juist op zoek gaan naar gemeenschappelijke belangen.

Hiertoe is met een aantal mogelijke kandidaat ontwikkelaars voor deze herstructurering gesproken (zie bijgevoegde lijst van geïnterviewden en vragenlijst). Naast de vragenlijst is een informatiepakket toegezonden bestaande uit een deel van de structuurvisie, een globale indicatie van de financiële exploitatie en planning en een uitleg over de aanbestedingsprocedure.

Hieronder treft u een geanonimiseerd en gebundeld verslag aan van de gesprekken die zijn gevoerd. Tevens worden aan het einde van dit verslag een aantal conclusies getrokken.

2 Bevindingen

2.1 Planvoorbereiding

De planvoorbereiding zoals die tot nu toe door de gemeente is uitgewerkt wordt ervaren als redelijk gedetailleerd maar in opzet, kwaliteit en duurzaamheidsambitie goed passend bij deze tijd en de Gemeente Bergen. De beeldwens is sterker uitgewerkt dan het programma en dit vraagt op onderdelen ruimte voor eventuele functieaanpassing. Dit zal echter in de verschijningsvorm of bebouwingshoogte geen wezenlijke wijzigingen opleveren is de verwachting. Voorbeelden van onderdelen waar vragen over gesteld zijn door de marktpartijen:

- De twee-onder-1 kapwoningen boven winkels
- De duurste woningbouw boven de horecafunctie
- Functiewisseling van bijvoorbeeld kantoor (zakelijke dienstverlening) naar winkels

In een aanbesteding kan een vastgesteld gedetailleerd bestemmingsplan in theorie een harde bieding opleveren. Het programma (aantal parkeerplaatsen, vierkante meters winkel en het aantal te realiseren woningen) ligt dan immers helemaal vast. De onderdelen in het programma waar partijen risico's in zien zullen in dat geval echter leiden tot een afslag op de bieding. Verder bestaat de kans dat partijen in eerste instantie ja zeggen maar in de uitwerking toch nog wijzigingen voor zullen stellen waardoor een bestemmingsplan aangepast moet worden. De meeste partijen in de marktconsultatie zijn van mening dat het project meer vraagt om een selectie van een samenwerkingspartner dan om een harde bieding en dat het bestemmingsplan daar ruimte voor moet laten. De meeste partijen gaven derhalve aan dat het op te stellen bestemmingsplan flexibel moet worden vormgegeven.

2.2 Fasering en risico's

De meeste partijen (5) geven aan dat er vanuit ontwikkelingsperspectief een voorkeur bestaat om één partij te zoeken die in principe de ontwikkeling van het totaal doet. Dit staat een fasering van het project zelf niet in de weg. Eén partij heeft aangegeven dat het vanuit logistieke overwegingen en risicobeperking ook in twee delen aanbesteed zou kunnen worden.

Door alle partijen is aangegeven dat fasering noodzakelijk is zowel vanwege de verplaatsing en relocatie van bewoners en winkeliers als het mogelijke afzettingtempo van het programma. Mogelijke combinaties van deelgebieden die genoemd worden in de fasering zijn:

- Eerst 5, dan 3 en dan 4
- 5 en 3a eerst, en daarna 3b en 4
- Alternatief kan zijn om na 5 eerst 4 te doen en daarna 3

Vanuit het ontwikkelingsperspectief is het niet interessant om het woonblok Karel de Grootelaan 11 t/m 17 in de bieding mee te nemen. Er is nauwelijks een inhoudelijke koppeling en de renovatie kan derhalve beter apart worden aanbesteed.

Risico's

De belangrijkste risico's die zijn besproken (en o.a. de fasering raken) zijn de realisatie en de afname van de parkeergarage, de sociale huurwoningen, de verwerving van het bestaande vastgoed en de afzet van het commerciële programma.

Parkeergarage en sociale woningbouw

In de marktconsultatie is het uitgangspunt gehanteerd dat de gemeente de voorbereidingen treft om de parkeergarage onder te brengen bij één exploitant. Op welke wijze dit een plek krijgt in de aanbesteding wordt nog uitgewerkt. Denkbaar is dat de exploitant mede aanbesteder wordt voor de parkeergarage. De meeste partijen zien geen probleem in het gefaseerd realiseren van de parkeergarage, al zal dit wel leiden tot extra kosten is de verwachting.

Alle geïnterviewde marktpartijen zijn blij met de mogelijkheid om de garage meteen te kunnen leveren (voor de stichtingskosten) aan een exploitant. Dat neemt een belangrijk risico weg aan de afzetkant. Uiteraard moet goed gekeken worden naar de vaststelling van de prijs van dit specifieke onderdeel binnen de aanbesteding. Dat impliceert dat voor de bouw van de garage (binnen de aanbesteding) een separaat bod moet worden gevraagd.

Voor de sociale huurwoningen is het uitgangspunt gehanteerd dat er op zijn minst een vastgelegde intentie is met een partij die de huurwoningen wil afnemen.

Hier geven de meeste partijen aan dat het niet nodig is om de "deal" met een woningcorporatie al verder uit te werken. De meerderheid van de geïnterviewden geeft aan een dergelijke uitwerking liever zelf ter hand te nemen.

Marktpartijen geven aan dat de beheersing van deze twee risico's (garage en sociale woningbouw) op een dergelijke wijze (voorbereiding door de Gemeente) een belangrijke bijdrage kan leveren aan de totstandkoming van een succesvolle aanbesteding.

Commercieel programma

Voor de afzet van het commerciële programma (woningen en winkels) geven de meeste partijen aan dat ze dat risico willen mitigeren door voorverkoop/voorverhuur percentages. Het totaalvolume is immers wel zo groot dat het alleen in een zekere fasering kan worden verkocht/verhuurd. Een bouwplicht behoort niet tot de risico's die men kan of wil nemen. Alle partijen leggen daarbij meteen het verband met de verwerving van bestaand vastgoed. Omdat de verwerving onzeker is (qua tijd) is het niet mogelijk een bouwplicht te accepteren die gekoppeld is aan een termijn. Anderen geven aan een belegger mee te willen/kunnen nemen, zodat voorverkoop/voorverhuur niet nodig is. Daarbij is overigens in alle gevallen ruimte voor terugkeer door huidige ondernemers/bewoners. Uiteraard zal er dan nog wel gesproken moeten worden over prijs en kwaliteit tussen de ontwikkelaar en de ondernemer.

Verwerving

Alle partijen zien een groot probleem (risico) aan de kant van de verwerving. De verwerving dient zo opgezet te worden dat er alleen aangekocht wordt als alles doorgaat. De ontwikkelaar zal al het voorbereidende werk verrichten en dus feitelijk de

verwervingsonderhandelingen voeren. Voorgesteld wordt dat -vanwege de overdrachtsbelasting- de gemeente formeel verwerft.

De belangrijkste vraag in de verwerving is wie het risico draagt. Dat kent twee elementen, enerzijds het prijsrisico, anderzijds het tijdelement van de verwerving. Partijen geven aan dat ze het volledige risico van de verwerving niet kunnen nemen. Het is onbeheersbaar en moeilijk te verenigen met de aanbesteding. Als er een eindbod gevraagd zou worden aan inschrijvers dan moeten ze daarbij rekening houden met een behoorlijke tegenvaller in de verwerving en bovendien qua planning een fors voorbehoud maken. Alle partijen suggereren betrokkenheid van de gemeente bij de verwerving. Niet zozeer als onderhandelaar, maar wel als verwerfer (fiscaal) en drager van een deel van het verwervingsrisico.

Voorgesteld wordt door sommige partijen dat de gemeente een deel van het prijsrisico neemt. Ook wordt aangestuurd op het vestigen van het voorkeursrecht. Als er een gedegen verwervingsbudget per object is zou de gemeente zich garant kunnen stellen voor een percentage van het meerdere. Als de verwerving van de benodigde panden/gronden duurder uitpakt dan nu begroot, dan zal de Gemeente daar een deel (bijvoorbeeld 50%) van betalen. Uiteraard zal de Gemeente een bovengrens stellen aan de omvang van haar bijdrage aan de verwerving. De bijdrage dient immers te passen binnen de financiële kaders die de gemeente voor dit project heeft opgesteld.

Een dergelijke werkwijze kan alleen vormkrijgen als de omvang van het verwervingsbudget nog eens goed is gecontroleerd en als de condities waaronder de gemeente bijdraagt aan de verwerving scherp zijn gedefinieerd.

Dit veronderstelt intensieve samenwerking tussen de gemeente en de ontwikkelaar. Een aantal partijen benadrukt dat zij een dergelijke samenwerking ook nastreven (en niet alleen bij de verwerving). Transparantie over en weer (over alles) is daarbij bespreekbaar. Uiteraard blijven bepaalde onderdelen volledig voor rekening en risico van de ontwikkelaar en andere zaken meer aan de gemeente, maar om een gebiedsontwikkeling als de onderhavige in de huidige tijd van de grond te krijgen is een intensieve samenwerking (volgens een aantal partijen) een belangrijke voorwaarde.

Het vormgeven van een dergelijke samenwerking binnen een verplichte Europese aanbesteding is een complexe zaak (maar niet onmogelijk). Door de aanbestedingsregelgeving is de Gemeente verplicht om partijen op objectieve criteria te beoordelen bij de inschrijving. Het samenwerken met een ontwikkelaar is lastig te objectiveren. Aspecten zoals , prijs, kwaliteit en duurzaamheid zijn beter objectief te beoordelen. Partijen begrijpen dat ze om geselecteerd te worden ook harde- kwantitatief meetbare- toezeggingen zullen moeten doen.

Financieel risico

Een aantal marktpartijen had op basis van de verstrekte gegevens zelf ook gerekend aan het plan. Op sommige vlakken zien de ontwikkelaars mogelijkheden voor verbetering (met name voor wat betreft de maximale financieringsbehoefte). De door de gemeente gehanteerde uitgangspunten werden verder grotendeels door partijen gedeeld, zodat de verwachting is dat de aanbesteding zou kunnen slagen op basis van de gehanteerde gegevens, mits de hierboven genoemde risico's door de gemeente hanteerbaar worden gemaakt.

2.3 Overig

Het toepassen van een branche- en selectiecommissie bij de eerste verhuur is geen bezwaar. Voor vervolhverhuur is het onwenselijk omdat dit de beleggingswaarde kan beïnvloeden. Het volledig uitsluiten van filiaalbedrijven wordt niet realistisch geacht, dat er aandacht is voor diversificatie vindt men logisch.

Het enthousiasme bij partijen is groot. Bergen is een gewilde locatie, zelfs in tijden van crisis. De beoordeling van financiële uitgangspunten lijken aardig te kloppen voor zover dat op basis van de globale verstrekte gegevens mogelijk is. Afhankelijk van het risicoprofiel (afzet parkeergarage, sociale woningbouw en verwerving) blijken de verschillen –zeker na doorspreken van de details- niet heel groot. De cashflow van het project verdient wel de nodige aandacht. Hierbij kan helpen dat verwervingen pas geëffectueerd worden als een fase of deelgebied doorgaat. Ook kan een gezamenlijke risicopot voor verwerving en afzet hierin helpen.

Alle partijen zagen het belang van een duurzaam project en gaven aan daar helemaal achter te staan. Duurzaamheid is bij alle gesprekspartners een belangrijk issue. De invloed van de gemeenteraad op de kwaliteit van het architectonisch ontwerp voor plandeel 4 (het signaal) kan bijvoorbeeld worden gezekerd door vooraf de stedenbouwkundige randvoorwaarden en beeldkwaliteit vast te leggen en/of na selectie van een ontwikkelaar, gezamenlijk een architect te selecteren.

Een aantal partijen had ook oog voor de leefbaarheid van het centrum. Gedurende een dergelijke grootschalige ontwikkeling moet het centrum wel bereikbaar en leefbaar blijven. Ook in een tijdelijke situatie (tussen twee fases of tijdens een fase) moet het gebied altijd 'af' zijn. Mocht onverhoopt een onderdeel niet doorgaan dan moet het er niet uitzien als een oorlogsgebied. Focus moet ook daarbij zijn samenwerking tussen gemeente en ontwikkelaar.

3 Conclusies voor het vervolg :

1. Er is voldoende animo bij de marktpartijen voor dit project
2. De calculaties die de gemeente heeft gemaakt lijken redelijk consistent van aard en sluiten aan op de verwachtingen van de markt
3. Aanbesteden bij voorkeur in 1 keer
4. Fasering is noodzaak
5. Samenwerking tussen gemeente en ontwikkelaars is wezenlijk, met name bij de verwerving
6. Laat ruimte in het bestemmingsplan en het programma (en de planning)
7. Bereid als gemeente de afname van de parkeergarage voor en tevens de afname van de sociale huurwoningen
8. Vraag geen bouwplicht
9. Vraag wel transparantie
10. Laat het functioneren van het centrum tijdens de realisatie van het plan en duurzaamheid ook onderdeel zijn van het aanbestedingsproces.

Vragenlijst marktconsultatie Mooi Bergen Winkelkern

Planvorming en voorbereiding

- 1 Dient het bestemmingsplan al te zijn vastgesteld of ziet u nog ruimte voor planologisch ondergeschikte wijzigingen?
- 2 Hoe kijkt u aan tegen de duurzaamheidsambitie van de gemeente Bergen?
- 3 Verdient het uit ontwikkelingsperspectief de voorkeur om het project per plandeel aan te besteden of in één keer?
- 4 Voor plandeel 4 (het signaal) heeft de gemeenteraad aangegeven dat de kwaliteit van het architectonisch ontwerp van essentieel belang is en dat zij daar een stem in willen hebben. Dat maakt de vergelijkbaarheid van totaalbiedingen (voor het hele project) lastig. Hoe kijkt u daar tegenaan?
- 5 Hoe ziet u de samenwerking met de gemeente in dit project, gezien de wens van de gemeente om veel verantwoordelijkheid bij de ontwikkelaar(s) neer te leggen?
- 6 Hoe kijkt u aan tegen de wens van de gemeenteraad om invloed te hebben op het aantal en het soort te vestigen filiaalbedrijven?
- 7 Is het uit ontwikkelingsperspectief interessant om het woonblok Karel de Grotelaan 11 t/m 17 in de bieding mee te nemen? Het gaat in dat verband om een andere tak van sport, namelijk renovatie en herinvulling van een gemeentelijk monument.
- 8 Hoe ziet u uw rol in de verwerving van winkelpanden en appartementen?

Uitvoerbaarheid en financiering

- 1 Hoe om te gaan met planning en fasering in het project? De gemeente vindt fasering belangrijk. Welke delen zou u eerst willen uitvoeren en waarom?
- 2 Ziet u qua verkoopbaarheid / verhuurbaarheid ruimte voor de ontwikkeling zoals thans beoogd; In welk tempo acht u het vastgoed afzetbaar?
- 3 In de bijgevoegd financieel overzicht geeft de gemeente aan dat zij een vergoeding van 2 miljoen euro (voor de ontwikkelaar) heeft opgenomen in de calculatie van het resultaat van de Vastgoedexploitatie. Wat is uw visie daarop, gezien het risicoprofiel van dit project?
- 4 Hoe kijkt u aan tegen de financierbaarheid van het project en het bijgevoegde cash flow overzicht (en de overige financiële parameters)?
- 5 Kunt u een afname garantie bieden zonder voorverkoop / voorverhuur percentages?
- 6 Kan het interessant zijn om eerst een gedeelte van de parkeergarage te realiseren, wetende dat er nog een gedeelte wordt aangebouwd?
- 7 Acht u op het eerste gezicht de voorgestelde financiële bandbreedte reëel?

Parkeergarage

- 1 De keuze voor eigendomsoverdracht van de parkeergarage of een concessiemodel; De wijze waarop de exploitatie van de parkeergarage het beste kan worden vormgegeven, ervan uitgaande dat er reeds een bestaande parkeergarage is met een bestaande exploitant.
- 2 De eventuele samenwerking met die bestaande exploitant.

Datum

30 augustus 2012

Offertenummer

Bergen

Dossier

Bergen

Pagina

10/11

Overig

- 1 Hoe essentieel acht u de betrokkenheid van een woningcorporatie in relatie tot de sociale woningen (hoe en wanneer betrekken)?
- 2 Hoe zou u om willen gaan met winkeliers/eigenaren die willen terugkeren (huidige eigenaren). Zoekt u een belegger die alle winkelruimte gaat verhuren of kunnen de huidige eigenaren eigendom terugkrijgen?

Geïnterviewde personen

- De heer mr. C.G.J.W. (Charlie) Martens, Ballast Nedam Ontwikkeling
- De heer drs. J. (Jeroen) Galle MRE, MAB Development
- De heer W. de Nijs, Bouwbedrijf M.J. de Nijs en Zonen B.V.
- De heer A.C. (Ton) Jansen en de heer G. (Guido) van der Veen, projectontwikkelaar Van Wijnen Holding N.V.
- De heer A. (Allard) Leyten en de heer R. (Rob) de Jong, Leyten Projectontwikkeling
- De heer D. (Daan) van der Vorm en mevrouw F. (Fransje) Sprunken, Vorm Bouw B.V.

Geen interesse in marktconsultatie

- Mevrouw M. Maarsen, Maarsen Groep