

Resultaten marktconsultatie verduurzaming gemeentelijk Vastgoed Amsterdam

Aan Geïnteresseerde marktpartijen, gemeente Amsterdam
Van Francien Bouwmeester, gemeente Amsterdam
Kopie aan Gemeentelijk Vastgoed, gemeente Amsterdam

Bijlagen - Prestatie 'op weg naar 55% CO₂ reductie'
- Presentatie 'inkoop van verduurzaming vastgoed'

Datum donderdag 22 februari 2024

Beste geïnteresseerde, beste collega,

In voorbereiding op (een) mogelijke aanbesteding(en) wil de gemeente Amsterdam de input van de markt gebruiken. Hiervoor is een digitale enquête opgesteld en een digitale consultatiebijeenkomst geweest op 16 februari 2024. De informatie die met deze marktconsultatie wordt opgehaald heeft als doel te worden gebruikt bij de nadere besluitvorming en de invulling van een mogelijke aanbesteding(en) en aanpak en organisatie van de opgave.

In dit document is enerzijds een samenvatting van de resultaten van de enquête weergegeven (1) en anderzijds een samenvatting van de digitale bijeenkomst en de gesprekken in de break-out rooms (2).

1. Samenvatting digitale bijeenkomst 16-2-2024

Er zijn 37 partijen die de enquête hebben ingevuld en het merendeel hiervan heeft ook deelgenomen aan de digitale bijeenkomst. De respons betreft een redelijke variatie van grote ondernemingen en MKB en ook qua type bedrijven is er een redelijke diversiteit. De respons kan daarmee als enigszins representatief worden beschouwd, hoewel het wel een beperkt deel van de gehele markt betreft. Ook het echte 'kleinbedrijf' is beperkt vertegenwoordigd geweest.

Veel van de bedrijven die hebben gereageerd werken al (veelvuldig) voor Amsterdam, slechts 6 hebben nog geen ervaring bij Amsterdam. Desondanks hebben partijen gemiddeld genomen beperkt informatie over de Amsterdamse opgave, hoewel dit varieert per partij (in sommige gevallen hebben bedrijven werk verricht in de verduurzaming). Tegelijkertijd zijn de partijen die hebben gereageerd vrijwel allemaal zeer actief in de verduurzaming bij overheden (en ook commerciële partijen). De volgende tabel geeft op hoofdlijnen inzicht in de partijen die hebben gereageerd op de consultatie.

Type bedrijf en grootte	Aantal
Bouwonderneming	7
Grote onderneming	2
MKB (midden- en kleinbedrijf)	5
Bouwonderneming;Ingenieursbureau;Adviesbureau	1
Grote onderneming	1
Bouwonderneming;Installatiebedrijf	3
Grote onderneming	3
Installatiebedrijf	5
Grote onderneming	5
Adviesbureau	11
Grote onderneming	2
MKB (midden- en kleinbedrijf)	9
Ingenieursbureau	6
Grote onderneming	3
MKB (midden- en kleinbedrijf)	3
Ingenieursbureau;Adviesbureau	2
Grote onderneming	2
Overig	2
MKB (midden- en kleinbedrijf)	2
Eindtotaal	37

Bevindingen digitale enquête:

Hieronder zijn de belangrijkste bevindingen opgenomen van de antwoorden uit de enquête. Specifieke antwoorden en adviezen vanuit de enquête zijn hier niet allemaal in terug te vinden. Doel in deze fase is om een rode draad te destilleren en de inkoopkeuzes op hoofdlijnen te kunnen maken voor de opgave. Bij de verdere uitwerking van de inkoop is het zinvol de specifieke antwoorden nog eens te beschouwen en partijen voor een specifieke inkoop eventueel nogmaals te consulteren. Ook in de open vraag zijn interessante specifieke adviezen opgenomen die mogelijk aanleiding zijn voor vervolgesprek of benut kunnen worden in de verdere uitwerking. De bevindingen zijn onderverdeeld naar advies- en ingenieursbureaus en uitvoerende partijen.

Advies- en ingenieursbureaus:

Vraag #	Resultaat
Vraag 7/9.	De drempel om mee te doen met een aanbesteding varieert van geen specifieke omvang tot een omvang vanaf € 250.000,-, waarbij grote ondernemingen zich gemiddeld genomen meer richten op opdrachten vanaf 50.000,- en MKB ook interesse heeft in kleinere opdrachten.
Vraag 12/13.	Er is niet een eenduidige voorkeur voor clustering van een groot deel van de opgave voor meerdere jaren (raamcontract) vs. clusteren van meerdere panden met meerdere disciplines. Wel hebben deze partijen een voorkeur voor een vorm van

Vraag #	Resultaat
	clustering. Bij de advies- en ingenieursbureaus wordt o.a. als argument benoemd dat dit bijdraagt aan het leren en ontwikkelen en een integrale benadering op portefeuille niveau.
Vraag 14.	Vrijwel alle partijen adviseren om waar mogelijk de verduurzaming te combineren met onderhoudswerkzaamheden, maar waar nodig verduurzaming 'vooruit te trekken' (niet wachten op onderhoud). Dit is ook het uitgangspunt bij de meerjarenplanning. Daarbij wordt ook een aantal keer benoemd dat het ook gecombineerd kan worden met een langere onderhoudsperiode als vervolgtraject (DBM).
(vragen 6, 9, 11, 17/18)	Aspecten die een rol spelen bij de keuze van adviesbureaus en ingenieursbureaus om in te schrijven op een aanbesteding/opdracht zijn:
	<ul style="list-style-type: none"> o Sluit aan bij expertise/core business, mogelijkheid om toegevoegde waarde te leveren.
	<ul style="list-style-type: none"> o Langjarige betrokkenheid/samenwerking, niet 1 persoon, maar expertise van de organisatie duurzaam benutten.
	<ul style="list-style-type: none"> o Met name grote ingenieursbureaus zijn meer gericht op integrale vraagstukken (niet teveel opgeknipt in kleine opdrachten). Maar ook bij MKB komt dit verschillende keren terug. Met name het integraal inzetten en benutten van de expertise wordt belangrijk gevonden: betrokken als partner.
	<ul style="list-style-type: none"> o Qua aanbestedingsvorm worden zowel openbaar als niet-openbaar een aantal keer benoemd als voorkeursoptie. De voorkeur voor de niet-openbare procedure is er vooral op gericht dat een beperkt aantal partijen ook echt een aanbieding hoeft te doen (administratieve last beperken). Hierbij speelt ook de mate van trechters een rol: 5 partijen wordt soms nog als veel beschouwd. De concurrentiegerichte dialoog wordt relatief vaker benoemd. Uit de toelichting blijkt dat de volgende aspecten van belang zijn: <ul style="list-style-type: none"> o ruimte in de aanbesteding om samen tot een goede/passende opdracht te komen die aansluit bij de opgave/behoefte. o beperkte administratieve last in de aanbesteding, passend bij de opdracht/opgave. o Aandachtspunt bij de dialoogsessies wat wordt genoemd is dat grote partijen dit beter kunnen organiseren dan kleinere bedrijven (marketing). o Eisen aan omzet en specifieke certificeringen kunnen MKB buiten spel zetten. Belangrijk om hier rekening mee te houden in aanbestedingen.
Vraag 19/20.	Alle partijen willen gunning op basis van beste prijs/kwaliteit verhouding (BKPV).

Bouwondernemingen en installatiebedrijven:

Vraag #	Resultaat
Vraag 7.	De drempel om mee te doen met een aanbesteding varieert van geen limiet tot projecten vanaf € 5 miljoen. Gemiddeld genomen zijn grote ondernemingen iets meer gericht op de grotere opdrachten, maar ook bij MKB komt naar voren dat, zeker bij de bouwbedrijven wel degelijk gekeken wordt naar een bepaalde minimale omvang die boven de 500k ligt en bij een aantal partijen ook specifiek naar de omvang op jaarbasis, vanaf 1 miljoen per jaar. Hier is niet een heel eenduidig beeld uit te halen.
Vraag 10.	De bouwondernemingen willen vrijwel allen als hoofdaannemer optreden. Wel is interessant om te zien dat ook enkele installateurs als hoofdaannemer willen

Vraag #	Resultaat
	optreden, al dan niet op voorwaarde dat de installatiecomponent groter is dan het bouwkundige werk.
Vraag 12.	Er is niet een eenduidige voorkeur voor clustering van een groot deel van de opgave voor meerdere jaren (raamcontract) vs. clusteren van meerdere panden met meerdere disciplines. Er zijn slechts 3 partijen die geen voorkeur hebben voor clusteren. Een belangrijk argument wat veelvuldig genoemd wordt voor clusteren is dat dit de mogelijkheid biedt om capaciteit in te plannen zodat dit ook beschikbaar is.
Vraag 14.	Vrijwel alle partijen adviseren om waar mogelijk de verduurzaming te combineren met onderhoudswerkzaamheden, maar waar nodig verduurzaming 'vooruit te trekken' (niet wachten op onderhoud). Dit is ook het uitgangspunt bij de meerjarenplanning. Daarbij wordt ook een aantal keer benoemd dat het ook gecombineerd kan worden met een langere onderhoudsperiode als vervolgtraject (DBM).
Vraag 15/16.	Qua contractvorm is er niet een duidelijke voorkeur. Wel is te zien dat meerdere bouwbedrijven een voorkeur hebben voor een vorm van bouwteam (zowel UAV als UAV-gc worden genoemd). De omvang (groot/MKB) lijkt een beperkte rol te spelen in de voorkeur voor een specifieke contractvorm. Ook de optie Design, Build, Maintain (DBM) wordt door een aantal bedrijven als voorkeursoptie benoemd. Het lijkt erop dat vooral de voorkeur van het bedrijf een rol speelt in de beantwoording en niet zozeer de specifieke kenmerken van de Amsterdamse opgave.
Vraag 19.	Alle partijen willen gunning op basis van beste prijs/kwaliteit verhouding (BKPV).
(vragen 6, 9, 11, 17/18)	Aspecten die een rol spelen bij de keuze van uitvoerende partijen om in te schrijven op een aanbesteding/opdracht zijn:
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Er lijkt brede behoefte te zijn bij uitvoerende partijen om ruimte te krijgen om integraal mee te denken/werken aan de voorbereiding (het wat).
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Aandacht voor samenwerking en meerdere projecten in één opdracht (raamcontract/clusters).
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Qua aanbestedingsvorm wordt met name de niet-openbare procedure (met voorselectie) meerdere keren benoemd als voorkeursoptie. Ook bij de uitvoerende partijen komt de concurrentiegerichte dialoog een aantal keer naar voren. Uit de toelichting blijken met name de volgende aspecten een rol te spelen: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Voorselectie is van belang om te voorkomen dat heel veel partijen een aanbieding moeten doen (veel tijd, grote administratieve last). Ook hier wordt door een partij aangegeven dat de voorkeur uitgaat naar max 3 partijen. ▪ Een voorkeur voor concurrentiegerichte dialoog heeft vooral betrekking op voldoende ruimte in de aanbesteding voor het goed (gezamenlijk) doorgronden van de opdracht/opgave om tot een goede aanbieding te kunnen komen. ▪ Aandachtspunt bij concurrentie gerichte dialoog is dat dit wel vaak heel tijdsintensief is. Moet passen bij het contract en mogelijk zijn er partijen die dan juist niet deelnemen.
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Eisen aan omzet en specifieke certificeringen kunnen MKB buiten spel zetten. Belangrijk om hier rekening mee te houden in aanbestedingen.
Vraag 19/20.	Alle partijen willen gunning op basis van beste prijs/kwaliteit verhouding (BKPV).

2. Digitale bijeenkomst 16 februari 2024

De digitale bijeenkomst is opgedeeld in 2 delen. Het eerste gedeelte is plenair. Hierin heeft de gemeente Amsterdam een korte toelichting gegeven op de opgave en de inkoopopties die worden verkend. In het tweede deel is de groep uiteen gegaan in 2 break-out rooms: de advies- en ingenieursbureaus (incl. enkele andere specialistische bedrijven) en de uitvoerende partijen (m.n. bouwbedrijven en installateurs). Hieronder is een samenvatting terug te lezen van deze bijeenkomst.

Toelichting op opgave door gemeente Amsterdam

Evelien Roubos (programmamanager verduurzaming vastgoed) geeft een toelichting op de opgave. De openbare sheets zijn als bijlage bijgevoegd.

- De aanpak richt zich op de doelstelling 55% CO₂ reductie in 2030 ten opzichte van 1990. Er is op dit moment investeringsruimte toegekend tot en met 2027. Financiering voor de periode daarna is onzeker.
- Er wordt al langere tijd ingezet op verduurzaming, er is alleen een trendbreuk nodig: er moet worden versneld om de gemeentelijke doelstellingen te halen.
- Er zijn een aantal mogelijke varianten voorgesteld aan de wethouder waarna er besloten is om één van deze varianten nader uit te werken in een uitvoeringsplan (scenario 1B). Dit betreft een scenario met ca. 300 panden tot en met 2030, in principe zonder verduurzaming van monumenten. Voor een deel van deze opgave zijn ook al contracten gesloten, bijvoorbeeld voor eigen huisvesting. Ook interne proceskosten worden bekostigd uit deze investeringsruimte.
- Monumenten zijn in principe dus geen onderdeel van de opgave. Hier is voor gekozen omdat dit vaak de wat lastigere panden zijn (meer tijd en geld) en er juist gekozen is voor de snelheid die nu nodig is: het laaghangend fruit eerst. Hier zijn wel nuances op te bedenken waar in de praktijk ook aandacht voor zal zijn, bijvoorbeeld bij grootschalige vernieuwing, maar het uitgangspunt is in eerste instantie om daar niet de focus op te leggen.
- De opgave richt zich nu op het eerste deel, dus ca. 150 panden tot en met 2027, waar € 150 miljoen investeringsruimte voor beschikbaar is gesteld.
- Het is belangrijk om te beseffen dat de gemeente een heel divers areaal heeft en het niet alleen om de inhoud, de 'stenen' gaat, maar ook om de omgeving waar je mee te maken hebt. Afspraken met huurders, zaken als netcongestie, ontwikkelingen in de buurt etc.
- Op dit moment is er een eerste principe meerjarenplanning gemaakt waarin bijvoorbeeld gepland groot onderhoud wordt gecombineerd met verduurzaming (natuurlijk moment). Zo krijgen we steeds meer grip op de opgave. Eind Q1 2024 wordt het totale plan van aanpak ter vaststelling aangeboden aan het bestuur.
- ***Vraag: is er in de meerjarenplanning ook rekening gehouden met het vergunningetraject.***
- ***Antwoord: Niet expliciet. De meerjarenplanning is nog sterk op hoofdlijnen, op basis van de omvang en complexiteit van een pand is een globale inschatting van de totale doorlooptijd gemaakt in jaren (eenvoudig = 1 jaar, gemiddeld = 2 jaar, complex = 5 jaar).***

Francien Bouwmeister (adviseur markt & inkoop) geeft een toelichting op de stand van zaken m.b.t. inkoop van de opgave. De sheets zijn als bijlage bijgevoegd.

- Voor de opgave zijn veel verschillende diensten en werkzaamheden nodig, variërend van duurzaamheidsadvies tot bouwmanagement en van isolatiewerkzaamheden tot het plaatsen van zonnepanelen en aanleggen van groene daken/tuinen.
- Voor een deel van deze opgave zijn al bestaande (raam)contracten aanwezig of is de capaciteit intern beschikbaar. Zo is er voor eigen huisvesting een E&W raamcontract voor de verduurzaming en is er ook een raamcontract voor zonnepanelen en dagelijks onderhoud. Nieuwe contracten moeten hier dus goed op aansluiten.
- Kijkend naar de opgave is ongeveer de helft van de projecten een vrij kleine ingreep (<€ 150.000) die enkelvoudig onderhands uitgevraagd zou kunnen worden. De andere helft betreft ingrepen die minimaal meervoudig onderhands of mogelijk Europees gecontracteerd moeten worden.
- Aandachtspunten bij deze opgave is de complexiteit door diversiteit in type panden, omvang/volume, bouwjaar, type gebruik etc. Daarnaast is de opschaling een belangrijk aandachtspunt. In 2024 zal het niveau en de aanpak nog dicht bij de huidige praktijk liggen, vanaf 2025 is een verdubbeling van het investeringsvolume voorzien en die lijn zet zich door tot en met 2027, waarna het weer afbouwt tot en met 2030 (met de kanttekening dat hier nog geen financiële middelen voor zijn toegezegd).
- Door die snelle opschaling is er beperkt tijd om bestaande werkwijzen en routines te doorbreken, de aanpak zal in elk geval op korte termijn dus redelijk dicht bij de bestaande werkwijzen liggen. Volledig functioneel uitvragen of prestatiecontracten liggen daarmee niet direct voor de hand omdat hier beperkt ervaring mee is en de beschikbare informatie van panden veelal niet meteen voor handen is.
- Qua inkoop kijken we nu naar een meer programmatische benadering. Bijvoorbeeld met behulp van raamcontracten (in percelen) of clusters van gelijksoortige werkzaamheden/objecten. In geval van clusters zijn een groslijst-methodiek of open covenant varianten die we afwegen om meervoudig onderhandse uitvragen uit te zetten.
- De input uit deze marktconsultatie zal worden benut om deze afweging verder vorm te geven. Op het moment dat de inkoopstrategie een stap concreter is uitgewerkt en concrete inkopen duidelijk zijn zal er ook weer contact gezocht worden om hierop met marktpartijen te reflecteren.
- Op dit moment is nog geen concrete inkoopplanning gereed. Hier zal wel aan worden gewerkt. De projecten die in 2024 staan gepland zullen nog veelal enkelvoudig of meervoudig onderhands worden ingekocht. Parallel zal de voorbereiding van eventuele aanbestedingen voor projecten van 2025 t/m 2027 worden gestart. Hierover zullen we marktpartijen actief informeren.

Samenvatting break-out room 1: Uitvoerende partijen

- Partijen geven vrij breed aan dat de beslissing om deel te nemen aan een aanbesteding/inschrijving er van afhangt of het voor interessant is. Zaken die het interessant maken zijn:
 - Gunning op beste prijs/kwaliteit
 - Veel ruimte voor samenwerking/partnerschap (bouwteam), waarin je samen met bouwpartner het plan maakt
 - Langere termijn/meerdere projecten/clusters voor continuïteit

- Zorg voor voorspelbaarheid → breng panden in kaart en zet de projecten uit in de tijd, dan kan de markt ook capaciteit voor ons reserveren/regelen.
- Zorg voor een behapbare omvang, maar wel met voldoende 'workload'.
- Kijk ook naar wat je separaat (niet als integraal project) kunt realiseren (bv. los isoleren), mogelijk past dit ook al in een deel van de bestaande contracten.

Samenvatting break-out room 2: Adviesbureaus, ingenieursbureaus, data-specialisten

- Capaciteit bij advies/ingenieursbureaus:
 - Er is/likt geen sterke krapte op de adviesmarkt, zeker wanneer dit te plannen is, eventueel benodigde extra capaciteit kan (goed) worden opgeschaald.
 - Het is voor de meeste (gespecialiseerde) bureaus aantrekkelijker om betrokken te zijn in de advisering over het geheel (integrale benadering).
 - Als de opdracht groter/meer lange termijn is, dan is dit aantrekkelijk om aan mee te doen voor bureaus. Constante 'flow' van werk is dan van belang.
 - Wat weet je zelf over je areaal? Hoeveel informatie beschikbaar? Dat bepaalt ook hoeveel capaciteit je nog nodig hebt t.b.v. voorbereiding en kost ook tijd om in kaart te brengen.
- Overige aandachtspunten die worden meegegeven vanuit bureaus:
 - Ook beschikbare capaciteit aan opdrachtgeverskant is bepalend (je moet het ook aansturen).
 - Uitvoerende bedrijven zijn erg geïnteresseerd in grotere clusters/langere termijn opdrachten vooral met een bouwteam-achtige benadering is de ervaring.
 - De opgave/financiële middelen zijn nu gericht op de periode tot en met 2027. Denk ook goed na over wat je wil inrichten voor de periode daarna. De verduurzamingsopgave stopt niet na 2027 en ook niet na 2030. Wetende dat er een financiële onzekerheid is. Doordat er nu gekeken lijkt te worden tot 2027 sluit je opties uit om bijvoorbeeld de opgave als totale 'prestatie' bij een consortium te beleggen. Dat vraagt echter wel een (veel) langere periode dan ca. 3 jaar.