

Bron, www.gebiedsontwikkeling.nu, 11 mei 2015

Door: Praktijkhoogleraar Gebiedsontwikkeling TU Delft / Directeur Nieuwe Markten BPD



Aanbesteding Rijnhaven valt in het water

De aanbesteding voor de gebiedsontwikkeling van de Rijnhaven in Rotterdam is in het water gevallen. Van de ingediende plannen voldeed geen aan de gestelde eisen, meldt de gemeente Rotterdam. Het zat er dik in dat deze aanbesteding zou mislukken, omdat de gemeentelijke ambities en eisen overtrokken waren.

In 2013 presenteerde de gemeente Rotterdam het bidboek 'Rijnhaven Metropolitan Delta Innovation'. In dit bidboek stelde de gemeente een ambitieuze vraag aan de markt om de Rijnhaven op een innovatieve en nieuwe manier te ontwikkelen. De randvoorwaarden werden door de gemeente vastgesteld, maar er werd – zo heette het officieel – 'geen programma' voorgeschreven.

De winnende partij zou het Rijnhaven-gebied voor een periode van dertig jaar in eigendom krijgen. Zeven marktpartijen meldden zich aan, waaruit drie gegadigden werden geselecteerd. Om een partij de aanbesteding te kunnen gunnen, moest worden voldaan aan de gestelde eisen voor financiële draagkracht en risicodragend ontwikkelen. Tevens moest het plan voorzien zijn van een sluitende business case die voldeed aan de gevraagde voorwaarden. De gegadigden moesten daarbij aantonen dat zij de Rijnhaven konden ontwikkelen, exploiteren en beheren voor de gestelde periode van dertig jaar.

Uiteindelijk hebben twee van de drie gegadigden begin januari hun plan ingediend met daarin een voor hen maximaal haalbaar voorstel vanuit hun ondernemersperspectief. Deze plannen zijn door de gemeente Rotterdam beoordeeld op de hierboven genoemde eisen.

Beide plannen bleken echter niet aan de gestelde eisen te voldoen, aldus de gemeente. Rotterdam kijkt nu naar een vervolgaanpak; men zegt lessen uit het mislukte aanbestedingsproces 'mee te nemen'.

Dat de aanbesteding van de Rijnhaven is mislukt wekt geen verbazing en was door vele insiders voorspeld. Waarom? De inhoudelijke eisen waren zwaar overtrokken; het moest allemaal super duurzaam en met veel 'drijvend bouwen'.

Het programma mocht bovendien niet concurreren met Central District. Er waren dus wel degelijk programmatische randvoorwaarden.

Daarnaast moest de winnende partij up front € 3 miljoen neertellen als vergoeding voor het ambtelijk werk van de gemeente.

De winnende partij zou hele Rijnhaven-gebied (inclusief openbare ruimte) voor een periode van dertig jaar in eigendom krijgen. Dat mag dan wel innovatief lijken en zelfs door het ministerie van I&M worden aanbevolen als 'gebiedsontwikkeling-nieuwe-stijl (Gons), maar een serieuze marktpartij die zo'n risicoprofiel accepteert is natuurlijk niet te vinden.

En tot slot was de jury gevrijwaard van substantiële vastgoedkennis; ook best vernieuwend.

Dat geëxperimenteerd wordt met nieuwe vormen van aanbesteding, is op zich prima. Maar met open ogen afkoersen op een mislukking gaat wat ver. Hoe moet het dan wel? Voor een antwoord op die vraag, verwijs ik graag naar de publicatie Hou het simpel met vlag en wimpel van Neprom, Akro-consult en de praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft.