

[TOOL B M A]

ONDERHANDELINGSPROCEDURE ZONDER VOORAFGAANDE BEKENDMAKING METHODOLOGIE BOUWMEESTER - MAITRE ARCHITECTE

Opdracht voor diensten < 144.000 euro exclusief btw

Timing procedure (vanaf verzending van de nieuwsbrief) : 1,5 - 3 maanden

De organisatie van wedstrijden is voor de bouwmeester maître architecte (BMA) een belangrijk instrument dat toelaat om ontwerpers op een transparante en kwaliteitsgerichte wijze aan te stellen. Als wedstrijden goed georganiseerd zijn, dankzij de drievoudige combinatie van projectdefinitie, procedure en jury, leiden ze op de beste manier naar ruimtelijke kwaliteit.

Volgens de wet op de openbare aanbestedingen zijn publieke opdrachtgevers verplicht om meerdere kandidaten in mededinging te brengen.

Om publieke opdrachtgevers zo goed mogelijk te begeleiden heeft de BMA instrumenten en procedures ontwikkeld waarmee ze deze mededinging op een zo transparant, efficiënt en kwaliteitsvol mogelijke manier kunnen organiseren.

De **onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (OPZB)** laat de opdrachtgever toe om bureaus naar keuze te contacteren en uit te nodigen voor de opmaak van een offerte. Dit leidt er vaak toe dat enkel bureaus uitgenodigd worden die reeds gekend zijn bij de opdrachtgever. Deze manier van werken is helemaal wettelijk, maar lijkt ons niet voldoende juist, efficiënt, transparant noch innovatief.

Bovendien vragen opdrachtgevers regelmatig aan BMA raad voor een lijst van uit te nodigen ontwerpers. Dit brengt BMA in verlegenheid omdat het ingaat tegen zijn principes van openheid en onpartijdigheid.

Om tegemoet te komen aan het gebrek van openheid in de traditionele werkwijze, stelt BMA een methodologie voor die aan de OPZB een meer transparante dimensie geeft.

Deze methodologie vertrekt van een **oproep tot interesse** die via de nieuwsbrief van BMA en andere kanalen verspreid wordt. De oproep tot interesse is een uiterste korte fase (1 à 2 weken) die door BMA georganiseerd wordt. Deze fase vormt geen bijkomende werklast voor de ontwerp bureaus, maar laat hen toe kennis te nemen van de algemene voorwaarden van een project vooraleer de keuze om een ontwerp bureau uit te nodigen gemaakt wordt.

De oproep tot interesse is een instrument met het oog op:

- zoeken van de meest geschikte profielen voor een opdracht
- ontdekken van nieuwe ontwerpers en relevante tijdelijke verenigingen
- verzekeren dat teams die hun interesse tonen wel degelijk beschikbaar én geïnteresseerd zijn in de opdracht
- verhogen van de transparantie van de procedure

De BMA beveelt volgende methodologie aan voor een OPZB met meer kwaliteit, stap voor stap:

PROJECTDEFINITIE

1. Samenwerking tussen de opdrachtgever en BMA

BMA stelt verschillende instrumenten ter beschikking aan de opdrachtgever, deze zijn afhankelijk van de opdracht en de verschillende fases van de opdracht.

De opdrachtgever neemt zo vroeg mogelijk in het project contact op met BMA.

2. Het programma

Het programma legt de inhoud van een project vast; de haalbaarheid en de kwaliteit van de ruimtelijke voorstellen hanger hiervan af. Naast kwantitatieve gegevens worden ook kwalitatieve randvoorwaarden vastgelegd zoals een analyse van de bestaande situatie, de context, de kadering van de opdracht, de verschillende betrokken actoren, etc.

Het programma geeft verder ook de ambitie van de opdrachtgever weer. De haalbaarheid van een gewenst programma wordt afgewogen ten opzichte van de context en andere projecten in de context.

Het programma wordt in samenwerking met BMA opgesteld.

3. **Het bestek**

BMA stelt een type bestek ter beschikking van de opdrachtgevers, dit is beschikbaar op

<http://bma.brussels/nl/home/tools-nl/>

Het bestek bepaalt enerzijds de inhoud van de gevraagde offerte en de voorwaarden voor de toewijzing van de opdracht (gunningscriteria) en anderzijds de modaliteiten van de uitvoering van de opdracht.

De gunningscriteria zijn geformuleerd rond 4 aspecten: stedelijkheid, leefbaarheid, techniciteit en haalbaarheid. De ontwerpers worden niet beoordeeld op ereloon en worden vergoed voor de opmaak van de offerte. Deze vergoeding is in verhouding met het in de offerte gevraagde werk.

Het bestek wordt in overleg met BMA opgesteld.

OPROEP TOT INTERESSE

1. **Oproep tot interesse**

Via de newsletter van BMA en andere kanalen (nieuwsbrief van de opdrachtgever, mailing, ...) is er communicatie over de opdracht naar ontwerpers.

In de oproep tot interesse wordt het algemene kader van een opdracht uitgelegd: het programma, de ambitie van de opdrachtgever, de verwachtingen naar de ontwerper toe, de gezochte competenties, de gunningscriteria, het budget van de opdracht (honoraria, het uitvoeringsbedrag, de vergoeding) en de voorziene timing.

De nieuwsbrief BMA bereikt een breed publiek van professionelen.

BMA formuleert een samenvatting van het project en de voorwaarden van de opdracht

2. **Blijk van interesse**

De geïnteresseerde teams krijgen één week de tijd om een tekst van 1 A4 op te stellen die getuigt van hun belangstelling en relevantie voor de opdracht. Er wordt geen prestatie verwacht.

BMA ontvangt de blijken van interesse en bezorgt de lijst van geïnteresseerden aan de opdrachtgever.

3. **Keuze van de uit te nodigen teams**

De opdrachtgever kiest de meest relevante en geschikte teams in het kader van de specifieke opdracht.

De blijken van interesse worden geanalyseerd op basis van de motivering van de belangstelling en de samenstelling van de teams in relatie tot de opdracht.

De opdrachtgever beslist in alle soevereiniteit om minimaal 3 teams uit te nodigen voor de opmaak van een offerte. De keuze kan gemaakt worden uit de geïnteresseerden uit de oproep maar kan ook andere teams inhouden.

Het team BMA maakt haar advies van de verschillende geïnteresseerde teams over aan de opdrachtgever.

De opdrachtgever beslist 3 tot 5 teams uit te nodigen en motiveert deze keuze. De opdrachtgever contacteert de verschillende teams en bezorgt hen het bestek. BMA informeert de teams die niet werden weerhouden.

OFFERTES

1. **Briefing en terreinbezoek**

Dit is de gelegenheid om de uitgenodigde teams meer informatie ter plaatse te geven over de bestaande toestand, de bestemming en de context.

De opdrachtgever organiseert de briefing en het terreinbezoek (tussen 1 à 3 weken na het opsturen van het bestek).

2. Offertes

Het ruimtelijk voorstel wordt geanalyseerd op basis van de 4 gunningscriteria in het bestek. De inschrijvers worden, in verhouding met het gevraagde werk, vergoed voor hun offerte. Bij het bepalen van de indieningstermijn voor de offertes wordt rekening gehouden met de inhoud van de offerte en de complexiteit van de opdracht. De ontwerpers beschikken doorgaans over 30 tot 90 werkdagen.

De opdrachtgever ontvangt de offerte via elektronische weg en communiceert ze spoedig aan team BMA voor analyse volgens de methodologie die eerder overeengekomen is tussen opdrachtgever en BMA.

3. Adviescomité

Tijdens het adviescomité presenteren de verschillende inschrijvers hun voorstel en wordt er nadien gedebatteerd om tot een consensus te komen over een rangschikking. BMA adviseert een voor alle inschrijvers open presentatie van de offertes.

De leden van het adviescomité hebben als doel de opdrachtgever bij te staan in de beslissing om het team te kiezen dat het beste tegemoetkomt aan de vooropgestelde ambities. De aanwezigheid van een extern expert wordt aanbevolen om het debat te openen en de transparantie van de beslissing te verzekeren. Deze externe expert wordt vergoed.

Het adviescomité evalueert de offertes op basis van het ingediende dossier en op basis van de presentatie. Een gemotiveerde rangschikking wordt na het adviescomité opgesteld in een rapport dat de beslissing van het comité vastlegt.

De opdrachtgever bepaalt in overleg met BMA de samenstelling van het adviescomité. De bouwmeester is gewoonlijk voorzitter van het adviescomité

De opdrachtgever organiseert volgende praktische zaken:

- *de verschillende leden en de extern expert uitnodigen*
- *de praktische organisatie van het adviescomité (zaal, lunch, secretariaat)*
- *de modaliteiten van het adviescomité doorsturen aan de 3-5 uitgenodigde teams*
- *ongeveer één week voor het adviescomité de offertes en het bestek aan de leden bezorgen*

TOEWIJZING

1. Onderhandeling

Indien nodig laat de onderhandeling toe de ambities van de opdrachtgever beter af te stemmen op de concepten en methodologieën van de inschrijver.

De opdrachtgever bepaalt in overleg met BMA de noodzaak van een eventuele onderhandeling.

2. Toewijzing

De opdrachtgever wijst op basis van een gemotiveerde rangschikking de opdracht toe aan het team dat met de offerte het beste antwoord biedt aan de vooropgestelde ambities.

Het verslag van het adviescomité geeft in alle transparantie de keuze en de beargumentering voor de keuze weer. Alle elementen die hebben geleid tot het gunnen aan de laureaat dienen opgenomen te worden in het verslag.

De gunning wordt geofficialiseerd door een notificatie aan de laureaat en aan de niet weerhouden inschrijvers.

De opdrachtgever schrijft het gunningsverslag met ondersteuning van BMA.

De opdrachtgever stuurt het besluit samen met het gunningsverslag door aan de niet weerhouden inschrijvers en aan de laureaat.

De opdrachtgever voert spoedig de betalingen van de vergoedingen uit.