**METHODOLOGIE VOOR DE OPROEP TOT INTERESSE**

Oktober 2023

**WAAROM ?**

De organisatie van een ontwerpwedstrijd is het belangrijkste instrument van BMA. Wedstrijden brengen opdrachten voor architectuur, stedenbouw of publieke ruimte in alle openheid op de markt en stuwen de kwaliteit van de ontwerpen omhoog. Zowel publieke als private opdrachtgevers kunnen beroep doen op de ondersteuning door BMA voor een zo goed mogelijke wedstrijdprocedure.

BMA heeft onder de vorm van “10 punten van BMA voor een goede wedstrijd” de belangrijkste punten opgelijst waaraan een wedstrijd die door BMA gesteund wenst te worden, moet voldoen. Tevens stelt BMA modelbestekken ter beschikking voor verschillende types procedures.

Voor opdrachten van diensten met een ereloon lager dan 143.000 euro excl. BTW, biedt de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (OPZB) de opdrachtgever de kans om contact op te nemen met ontwerpers naar eigen keuze en deze uit te nodigen om een offerte in te dienen. Dit komt er vaak op neer dat enkel ontwerpers worden geselecteerd die al bekend zijn bij de opdrachtgever. Deze manier van werken is volledig wettelijk in orde, maar lijkt ons onvoldoende billijk, doeltreffend, transparant en innovatief. Bovendien vragen opdrachtgevers regelmatig aan BMA raad over een lijst van uit te nodigen ontwerpers. Dit brengt de BMA in verlegenheid omdat dit indruist tegen zijn principes van openheid en onpartijdigheid.

**PRINCIPES**

Om tegemoet te komen aan het gebrek aan openheid in de traditionele werkwijze, stelt BMA een methodologie voor die vertrekt van een oproep tot interesse en die de volgende doelstellingen nastreeft:

* Breder openstellen van de opdracht

Een betere zichtbaarheid voor de opdracht die de opdrachtgever wil lanceren, bij zoveel mogelijk ontwerpers in het domein van architectuur, stedenbouw of publieke ruimte.

* Verhogen van de doeltreffendheid van de keuze van de uit te nodigen ontwerpers

De opdrachtgever helpen zorgvuldiger te overwegen welke teams uit te nodigen en zeker zijn dat de teams effectief gemotiveerd zijn voor de opdracht en voldoende beschikbaar zullen zijn tijdens de looptijd van de opdracht.

In overleg met de opdrachtgever wordt de oproep tot interesse verspreid via de website van BMA, de newsletter van BMA en andere kanalen. De duur van de procedure is 2 weken (vanaf de verzending van de newsletter).

De oproep tot interesse, die past in het kader van een marktbevraging voorafgaand aan de opdracht, wordt door BMA opgenomen en valt dus niet onder de juridische verantwoordelijkheid van de opdrachtgever. Inderdaad, de procedure van de oproep maakt op zich geen deel uit van de aanbestedingsprocedure voor de betrokken opdracht door de opdrachtgever. Ze bindt de opdrachtgever niet, maar biedt de kans om een beter geïnformeerde keuze te maken over de te raadplegen teams, zonder dat dit echter een selectiefase is.

Deze fase vormt bijna geen werklast voor de ontwerpers, maar laat hen toe kennis te nemen van de algemene voorwaarden van een opdracht om op basis daarvan een keuze te maken of ze al dan niet geïnteresseerd zijn.

Na de oproep tot interesse, neemt de opdrachtgever het verdere verloop van de eigenlijke aanbesteding op zich, in de meeste gevallen een onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (OPZB), maar het kan ook om een ander type procedure gaan.

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

* Het ontdekken van nieuwe teams en relevante combinaties.
* De garantie dat de teams beschikbaar zijn en werkelijk interesse hebben voor de opdracht.
* Transparantie, want de keuze wordt bekendgemaakt.

**METHODOLOGIE STAP VOOR STAP**

1. **Samenwerking tussen de opdrachtgever en BMA.**

BMA biedt de opdrachtgevers verschillende instrumenten aan, afhankelijk van de specifieke kenmerken van de opdracht. Het gaat onder meer over :

* 10 punten van BMA voor een goede wedstrijd
* Modelbestek voor de dienstenopdracht
* Referentievoorbeelden van vergelijkbare opdrachten
* Voorbeelden van oproepen tot interesse

Deze documenten worden gezamenlijk doorgenomen en besproken.

1. **Akkoord tussen de opdrachtgever en BMA over de principes van het bestek van de aanbestedingsprocedure die op de oproep tot interesse zal volgen.**

Alvorens de oproep tot interesse te verspreiden, dienen de opdrachtgever en BMA een duidelijk en zo volledig mogelijk akkoord te hebben over het bestek van de aanbestedingsprocedure die op de oproep tot interesse zal volgen, en ten minste over de elementen die in de oproep tot interesse zullen opgenomen worden.

1. **Opmaak van de oproep tot interesse.**

De oproep tot interesse beschrijft het algemene kader van de opdracht op basis van het bestek, namelijk :

* omschrijving van de missie
* ambities van de opdrachtgever
* verwachtingen met betrekking tot de ontwerper en verwachte competenties
* gunningscriteria
* budget (erelonen, bedrag van de werken en vergoeding voor de offertes)
* vooropgestelde timing

Er wordt geen aanvullende of andere informatie dan deze uit het bestek gecommuniceerd.

De oproep op zich is geen “selectiefase” (volgens de terminologie van de Wet op de overheidsopdrachten). In de oproep tot interesse worden geen selectiecriteria, kwalitatieve elementen, enz. vermeld waarmee de blijken van interesse zouden kunnen worden geëvalueerd en gerangschikt. Alleen de relevantie van de meest geschikte profielen voor de opdracht bepaalt welke teams zullen worden uitgenodigd.

*BMA maakt een presentatie van het project en de voorwaarden van de opdracht op.*

1. **Verspreiding van de oproep tot interesse.**

Dit betreft de communicatie naar de ontwerpers over de opdracht via de website van BMA, de newsletter van BMA en eventueel andere kanalen (website, newsletter van de opdrachtgever, mailing, …). De newsletter van BMA verzekert een goede zichtbaarheid van de opdracht binnen het professionele publiek.

Na verspreiding van de oproep, krijgen geïnteresseerde teams één week de tijd om een tekst van 1 A4-pagina op te stellen die getuigt van hun motivering en relevantie voor de opdracht. Er worden geen andere prestaties gevraagd.

*BMA ontvangt de blijken van interesse en deelt ze met de opdrachtgever.*

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

De blijken van interesse worden geanalyseerd op basis van de motivering, de relevantie van het voorgestelde team in relatie tot de opdracht en de ambities van de opdrachtgever. BMA bereidt deze analyse voor en bespreekt dit met de opdrachtgever.

De opdrachtgever beslist in alle soevereiniteit welke teams (minimaal drie) uitgenodigd worden voor het indienen van een offerte. Deze keuze kan gemaakt worden uit de lijst van blijken van interesse, maar kan ook andere teams inhouden.

*BMA verstrekt een advies aan de opdrachtgever op basis van de analyse van de ontvangen blijken van interesse, binnen één week na ontvangst. De opdrachtgever beslist welke 3 tot 5 teams uitgenodigd worden voor de procedure die volgt. De opdrachtgever neemt contact op met de verschillende teams en bezorgt hen het bestek. BMA informeert de teams die niet uitgenodigd werden.*

1. **Start van de procedure die op de oproep tot interesse volgt.**

Na de oproep tot interesse, neemt de opdrachtgever het verloop van de eigenlijke opdracht op zich, in de meeste gevallen een onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (OPZB). Deze procedure moet de “10 punten van BMA voor een goede wedstrijd” respecteren.

*BMA volgt het verloop van de procedure voor de opdracht mee op.*