



Bouwrijp maken: wat is het juiste contractmodel?

De fase bouwrijp maken omvat al die technische disciplines die benodigd zijn voordat de feitelijke realisatie van een project kan worden gestart. Al naar gelang de projectspecifieke locatie komen er meer technische aspecten bij kijken.

In een buitenstedelijk gebied omvat bouwrijp maken veelal het graven van cunetten; het bemalen, aanleg van rioolen, aanleg van bouwwegen en aanbrengen van verhardingen. Omdat vaak al een omgevingsvergunning door de opdrachtgever is verzorgd, worden de bouwwegen dan geprojecteerd op de toekomstige infrastructuur.

Bij een binnenstedelijke ontwikkeling kan een asbestsanering, sloop en afvoer van eventueel verontreinigde grond ook tot de activiteiten behoren. Op een dergelijke locatie spelen aspecten van het voorkomen van hinder en het treffen van hinderbeperkende maatregelen voor de stakeholders veel meer dan bij een buitenstedelijk gebied.

Vanuit projectmanagement gezien, is het bij bouwrijp maken van cruciaal belang dat geen vertraging wordt opgelopen in de planning. Immers, afronding van deze fase markeert de contractuele start van het feitelijk te realiseren werk, bijvoorbeeld woningbouw, utiliteit of industrieel complex.

De opdrachtgever heeft dus behoefte aan zekerheid door aan de markt voor te schrijven wat de gewenste activiteiten zijn in de vorm van resultaatsverplichtingen. Praktisch altijd



zal een opdrachtgever dan opteren voor een bestek, gebaseerd op de RAW-systematiek, met daaraan gekoppeld de UAV 2012.

Onderzoeken gedaan

De UAV 2012 gaan er dan van uit dat het ontwerp door de opdrachtgever is verzorgd, evenals de voor het werk benodigde opzetvergunningen waaronder de omgevingsvergunning. Het model impliceert voorts dat de opdrachtgever de voor het werk benodigde onderzoeken al in vroegtijdig stadium heeft verricht. Hierbij kan worden gedacht aan: bodemgesteldheid, verontreiniging, geohydrologisch onderzoek, K&L-onderzoek op basis van de CROW-publicatie nr.500 et cetera.

Voor het geval de in de tender aangeboden informatie in de realisatie fase niet juist of kloppend zou zijn, wordt de aannemer in beginsel beschermd door de UAV 2012. Paragraaf 29 lid 3 UAV 2012 legt het risico voor niet kloppende informatie immers bij de opdrachtgever. Onder omstandigheden kan een aannemer aanspraak maken op bijbetaling en termijnverlenging. Het RAW-bestek heeft een aantal functies. Naast de technische functie (wat moet worden gerealiseerd?) kan worden genoemd de economische functie. Dit laatste impliceert dat een inschrijver er vanuit mag gaan dat alle resultaatsverplichtingen in het bestek zijn opgenomen (Raad van Arbitrage d.d. 19 december 2002; geschilnummer 70.582). Ook

behoeft een aannemer geen grondig onderzoek te doen naar inhoud van bestek en tekeningen (Raad van Arbitrage d.d. 01 april 2009; geschilnummer 30.153). Doordat de opdrachtgever exact haar wensen heeft beschreven, krijgt zij vanuit de tender eenduidige prijspiegels van de markt op basis waarvan kan worden gegund. Veelal kwalificeert de opdrachtgever als een aanbestedingsplichtige dienst, zodat dwingend de Aanbestedingswet (AW) toepasselijk is op de inkoopprocedure.

EMVI

In de per medio 2016 vernieuwde AW is het gunningscriterium EMVI. Dit is een koepelterm geworden die kan inhouden dat onder andere wordt gegund op de beste PKV (Prijs Kwaliteit Verhouding), of LP (Laagste Prijs). Ingevolge artikel 2.114 AW dient de LP te worden gemotiveerd.

In de praktijk wordt gezien dat bestekken voor bouwrijp maken veelal op LP worden gegund, hetgeen geleet op de uitspraak van de Cie. van Aanbestedingsexperts nr. 224 d.d. 01 mei 2015, overweging 5.6.9, geen verwondering mag wekken. De RAW-systematiek is zo uitgekristalliseerd dat niet of nauwelijks door de markt meerwaarde kan worden geboden op kwalitatieve criteria.

Pieter de Vries is consultant bij Kpieto!; René van Viegen is hoofd bedrijfsbureau bij Aannemersbedrijf Roseboom.

IN 'T KORT - Bouwrijp maken

Bij bouwrijp maken is het belangrijk dat geen vertraging wordt opgelopen

De opdrachtgever schrijft aan de markt voor wat de gewenste activiteiten zijn

De RAW-systematiek leent zich bij uitstek als de wensen van OG definitief zijn

Gunning op beste PKV kan alleen als de markt zich kan onderscheiden