



Rapportage Marktconsultatie

December 2017

Inhoud

	Inhoud—1
	Voorwoord—2
	Managementsamenvatting—3
1	Inleiding—5
1.1	Aanleiding—5
1.2	Doel—6
1.3	Vraagstelling—6
1.4	Opzet marktconsultatie—6
1.5	Leeswijzer—7
2	Inleidende presentaties marktconsultatie—8
3	Uitvoeren beschikbare versterkingsadviezen—11
3.1	Vraagstelling—11
3.2	Werkwijze—11
3.3	Resultaten consultatierondes—12
4	Versnellen Inspectie & Engineeringproces—18
4.1	Vraagstelling—18
4.2	Werkwijze—18
4.3	Resultaten consultatierondes—19
5	Optimaliseren integraal proces—21
5.1	Vraagstelling—21
5.2	Werkwijze—21
5.3	Resultaten consultatierondes—21
6	Ruimte voor innovatie—24
6.1	Vraagstelling—24
6.2	Werkwijze—24
6.3	Resultaten consultatierondes—24
7	Terugkoppeling consultatierondes—26
	Bijlagen—29

Voorwoord

De winning van het gas in Groningen en de dreiging van aardbevingen hebben grote invloed op het dagelijks leven van de inwoners van het gaswinningsgebied. Het komt bij mensen 'thuis' en beïnvloedt hun leefklimaat. Veel Groningers worden dagelijks geconfronteerd met een gevoel van onveiligheid. Inwoners van Groningen moeten net zo veilig kunnen leven en wonen als inwoners in de rest van Nederland. Dat is het uitgangspunt van Nationaal Coördinator Groningen (NCG) en het doel van de versterkingsopgave.

Wanneer een gebouw niet voldoet aan de norm, moeten maatregelen worden genomen om ervoor te zorgen dat dit wel het geval is. Het uitgangspunt is om dit te realiseren door het gebouw bouwkundig te versterken om deze beter bestand te maken tegen aardbevingen. In 2016 is onder regie van NCG gestart met een grootschalig inspectie- en engineeringprogramma om 22.000 woningen en 1.500 andere gebouwen binnen vijf jaar te inspecteren en beoordelen.

In 2016 en 2017 heeft NCG ruim 5.000 woningen en andere gebouwen laten inspecteren. Van bijna 3.000 geïnspecteerde panden is bekend dat deze versterkt moeten worden. Komende jaren is grote inspanning nodig om gebouwen in het gebied aardbevingsbestendig te maken. Het gaat onder andere om het doen van onderzoeken en inspecties, seismische berekeningen, ontwerpen, bouwen en organisatie en coördinatie hiervan.

De versterkingsopgave is niet alleen een bouwopgave. NCG ziet dat er grote uitdagingen zijn. Op het gebied van bouwlogistiek, maar ook in de samenwerking met bewoners en gemeenten. Om de markt bij deze complexe opgave te betrekken, heeft op 17 november een marktconsultatie plaatsgevonden. Hiermee heeft NCG een eerste inzicht gekregen in de manier waarop de markt in de toekomst kan worden ingeschakeld om de versterkingsopgave uit te voeren.

De consultatie heeft ons geleerd dat de markt in brede zin betrokken wil worden bij de versterking, maar ook dat in veel gevallen maatwerkoplossingen nodig zijn om de volledige capaciteit van de markt te kunnen benutten. Hiermee zullen we zo veel mogelijk rekening houden bij het voorbereiden van de uitrol van de eerste versterkingswerkzaamheden. Daarover informeren we de markt begin 2018.

We hebben met de marktconsultatie veel ideeën gekregen voor het vervolg op het versterkingsprogramma, zowel qua voorbereiding (inspectie en engineering) als de uitvoering. Het directe contact met de markt hebben we als bijzonder waardevol ervaren en we vermoeden dat door de enorme omvang van de versterkingsopgave dit contact ook in de toekomst nodig is.

Hopelijk is de marktconsultatie ook voor u als marktpartij nuttig geweest. Ik dank u hartelijk voor uw bijdrage aan een aardbevingsbestendig Groningen!

Hans Alders

Managementsamenvatting

Het doel van de marktconsultatie is om informatie te verkrijgen voor het bepalen van de wijze waarop de markt het beste kan worden ingeschakeld om de versterkingsopgave in het gaswinningsgebied voortvarend en op zorgvuldige wijze uit te voeren. De resultaten zijn te vatten onder vier thema's: Inspectie & Engineering proces, uitvoering korte termijn (2018), uitvoering lange termijn (na 2018) en innovatie.

Inspectie & Engineeringproces

Om de resterende versterkingsadviezen op een snelle en efficiënte manier te verkrijgen zijn de volgende maatregelen aangedragen met oog op de benutting van de engineeringcapaciteit van de markt:

- De ontwikkeling van een expertsysteem, waarbij de expert eerder (in de fase van ontwikkeling van versterkingsadvies naar definitief ontwerp) in gesprek gaat met de bewoner over gewenste oplossingen en koppelkansen.
- Stop met rekenen zodra duidelijk is dat sloop/nieuwbouw aan de orde is.
- Toepassing van standaardisatie in versterkingsmaatregelen.
- Vereenvoudig het rekeningproces om tot een besluit te komen over de noodzaak van versterking dan wel sloop/nieuwbouw.
- Heroverweeg aansprakelijkheid ingenieursbureaus om tot vermindering van rekenwerk te komen.

Uitvoering korte termijn (2018)

Voor de uitvoering van de versterkingswerkzaamheden in 2018 zijn, met oog op de bouwcapaciteit van de markt, de volgende maatregelen geopperd:

- Zet opdrachten in de markt van beperkte omvang, waarbij het minimum 30 en het maximum 100 woningen is. Zorg hierbij voor simpele aanbestedingstrajecten.
- Zorg voor continuïteit voor de marktpartijen, zodat ze bereid zijn de noodzakelijke investeringen te doen die een dergelijke opgave vraagt.
- Maak onderscheid tussen versterken enerzijds en sloop/nieuwbouw anderzijds.
- Begin klein in de aanpak van de opgave en leer bewust, zodat met de nieuw opgedane kennis een steeds groter deel van de opgave kan worden aangepakt.
- Maak gebruik van het bouwteam model, waarmee een vroege betrokkenheid van de markt wordt gerealiseerd en de marktpartijen sneller bij de bewoner aan tafel zitten.

Uitvoering lange termijn (na 2018)

Voor de uitvoering van de versterkingswerkzaamheden na 2018 zijn, met oog op de bouwcapaciteit van de markt, de volgende maatregelen genoemd:

- Maak gebruik van een gebiedsgerichte aanpak.
- Denk op grote schaal en op de lange termijn. Zorg voor een standaardisatie van oplossingen.
- Stel de bewoner centraal en ga eerder met de bewoner om tafel met het oog op koppelkansen.
- Maak de onderaannemers onderdeel van het planproces.
- Stimuleer kennisdeling en innovatie.

- Naast de aanpak voor versterkingen dient een aparte aanpak ontwikkeld te worden voor sloop/nieuwbouw, daar dit verschilt in inhoud en proces.

Innovatie

Op verschillende vlakken kunnen innovaties een waardevolle bijdrage leveren aan de versterkingsoperatie en ruimte creëren voor technische innovaties. De innovaties kunnen worden verdeeld over innovaties rondom bewoners en innovaties rondom opdrachtgevers en -nemers.

Innovaties rondom bewoners

- Om duurzaamheidswensen van bewoners te realiseren moeten deze financieel inzicht krijgen betreffende hun investering en de mogelijkheden die banken bieden om hen in dit proces van dienst te zijn.
- Bewoners moeten een buddy krijgen, die hen bijstaat door inzicht en overzicht te creëren en de bewoner vroeg in het proces mee te nemen.
- Er dient een Track&Trace-systeem te komen waarin bewoners kunnen terugvinden waar zij in het proces staan.

Innovaties rondom opdrachtgevers en -nemers

- Kennisdeling tussen marktpartijen is essentieel voor het stimuleren van innovatie.
- Heldere ambities, uitzicht op werk en financieel rendement zijn cruciale voorwaarden voor de markt om te innoveren.
- Professioneel opdrachtgeverschap is tevens van belang, waarbij ruimte moet worden geboden voor innovaties vanuit de markt.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De winning van het gas in Groningen en de dreiging van aardbevingen hebben grote invloed op het dagelijks leven van de inwoners van het gaswinningsgebied. Het komt bij mensen 'thuis' en beïnvloedt het leefklimaat. Veel Groningers worden dagelijks geconfronteerd met schade en een gevoel van onveiligheid en onrechtvaardigheid.

De Nationaal Coördinator Groningen (NCG) is onder andere verantwoordelijk voor het coördineren en faciliteren van en het bijdragen aan de uitvoering van het Programma Aardbevingsbestendig en Kansrijk Groningen. NCG is tevens verantwoordelijk voor het bewaken van de voortgang van de uitvoering van het Programma. Jaarlijks legt de NCG de voor de komende jaren geldende uitgangspunten vast in een meerjarenplan (MJP).

In het MJP is vastgelegd dat er binnen vijf jaar voor 22.000 grondgebonden woningen (CC1B) en 1.500 andere gebouwen (CC2/CC3) in de kern van het risicogebied beoordeeld moet worden of deze voldoen aan de vastgestelde veiligheidsnorm 10^{-5} .

Inwoners van Groningen moeten net zo veilig kunnen leven en wonen als inwoners in de rest van Nederland. Het doel van de versterkingsopgave is om een situatie te bereiken dat alle gebouwen in het risicogebied voldoen aan de hierboven genoemde veiligheidsnorm zoals deze in het MJP is vastgelegd.

Wanneer een gebouw niet voldoet aan de veiligheidsnorm, moeten er maatregelen worden genomen om ervoor te zorgen dat dit wel het geval is. Hoofregel is dat dit zal plaatsvinden door het gebouw bouwkundig te versterken. CVW voert de versterkingsopgave uit. NCG vervult het opdrachtgeverschap richting CVW. NAM is aansprakelijk voor de kosten van versterking van gebouwen, alsmede de kosten die daarmee samenhangen.

NCG en CVW houden zich bezig met schadeafhandeling en (preventieve) versterking. Deze marktconsultatie betreft alleen versterken van de gebouwen, met als optie om sloop/nieuwbouw uit te voeren.

In 2016 is onder regie van NCG gestart met een grootschalig Inspectie en Engineering-programma. De 22.000 woningen en 1.500 andere gebouwen worden binnen vijf jaar geïnspecteerd en beoordeeld of deze voldoen aan de veiligheidsnorm 10^{-5} . Eind 2016 werd bekend dat alle woningen die in de eerste ronde zijn geïnspecteerd (1467) versterkt moeten worden. Gebleken is dat er de komende jaren een grote inspanning nodig is om de gebouwen in het gebied aardbevingsbestendig te maken. Dit geldt onder andere voor het doen van onderzoeken en inspecties, seismische berekeningen, ontwerpen, bouwen en organisatie en coördinatie hiervan.

De versterkingsopgave is niet alleen een bouwopgave. NCG/CVW zien dat er grote uitdagingen zijn, bijvoorbeeld op het gebied van bouwlogistiek en omgevingsmanagement. Deze onderdelen moeten goed worden ingevuld om de opgave succesvol te volbrengen. NCG wil de markt informeren en wil weten op welke wijze de markt bij deze opgave wil worden betrokken, zodat zij hierin ook

kunnen investeren. Daarnaast is de NCG benieuwd welke kansen en knelpunten de marktpartijen hierbij zien. Hiervoor heeft NCG/CVW een viertal specifieke vragen geformuleerd.

De marktconsultatie is een opmaat naar de grootschalige uitvoering van de werkzaamheden voor een aardbevingsbestendig en kansrijk Groningen. Bij deze complexe operatie staat de bewoner voorop, maar het biedt ook aan marktpartijen kansen om een bijdrage te leveren aan een ongekende impuls voor de ontwikkeling van het gebied. NCG realiseert zich de markt hier hard bij nodig te hebben en wil daarom de opgave gezamenlijk oppakken.

1.2 Doel

Het doel van de marktconsultatie is de om de informatie te verkrijgen voor het bepalen van de wijze waarop de markt het beste kan worden ingeschakeld om de versterkingsopgave voortvarend en op zorgvuldige wijze uit te voeren. Hiervoor heeft NCG een aantal specifieke vragen geformuleerd. Door middel van de marktconsultatie wenst zij hierop concrete aanbevelingen te krijgen.

1.3 Vraagstelling

NCG/CVW heeft vier vragen geformuleerd die tijdens de marktconsultatie zijn voorgelegd aan de markt:

- Vraag 1 Op welke wijze kan de bouwcapaciteit van markt het beste worden ingeschakeld om de uitvoering van de beschikbare ruim 2.500 versterkingsadviezen in 2018 te laten starten? Op welke manier kunnen de werkzaamheden dan het best in werkpakketten worden samengevoegd: naar bijvoorbeeld aard van de maatregelen, locatie of bouwtype? Wat is de doorlooptijd van de uitvoering? Wat is de meest geschikte vorm van aanbesteding (inclusief prijsvorming)?
- Vraag 2 Op welke manier kan de engineeringcapaciteit van de markt het beste worden benut om de resterende versterkingsadviezen op een snelle en efficiënte manier te verkrijgen?
- Vraag 3 Is er winst in tijd, kwaliteit en kosten te behalen indien omgevingsmanagement, engineering en uitvoering van de versterkingsopgave voor bepaalde gebouwen integraal in opdracht worden gegeven aan één opdrachtnemer (of een consortium, strategisch partner of andere samenwerking van partijen)? Indien hiervoor ideeën zijn: hoe kunnen de taken, verantwoordelijkheden en risico's tussen de betrokken partijen het beste worden vormgegeven om de versterkingsambitie optimaal te realiseren?
- Vraag 4 Op welke wijze kunnen innovaties zich ontwikkelen zodat zij maximaal toegevoegde waarde leveren bij de versterkingsoperatie? De nadruk ligt hierbij op het proces van innovatieontwikkeling en –implementatie en niet op de technische innovaties zelf.

1.4 Opzet marktconsultatie

De marktconsultatie omvat een marktconsultatiebijeenkomst en individuele gesprekken. De bijeenkomst is aangevangen door een plenair deel met inleidende presentaties. Vervolgens zijn er twee consultatierondes geweest, waarin de

deelnemers hebben gediscussieerd in workshops (één per ronde) rondom de door NCG geformuleerde vragen. De bijeenkomst is afgesloten door middel van een terugkoppeling vanuit de workshops en een paneldiscussie.

Naast de marktconsultatiebijeenkomst was het voor de markt ook mogelijk om een individueel gesprek aan te gaan met NCG/CVW. In deze gesprekken konden partijen nadere toelichting en verdieping verschaffen op de condities waaronder zij samenwerking succesvol achten.

1.5

Leeswijzer

Deze rapportage bevat de feitelijke verslaglegging van de marktconsultatie en is daarmee waarde vrij. De belangrijkste informatie uit de inleidende presentaties tijdens de marktconsultatiebijeenkomst is weergegeven in hoofdstuk 2. In de daaropvolgende hoofdstukken (3 t/m 6) staan de uitkomsten van de verschillende workshops tijdens de consultatierondes weergegeven. Aan elke vraag is één hoofdstuk gewijd. De werkwijze waarop de informatie is opgehaald staat ook kort beschreven. In hoofdstuk 7 is de terugkoppeling vanuit de verschillende workshops beschreven, zoals gepresenteerd tijdens de marktconsultatiedag.

2 Inleidende presentaties marktconsultatie

Ter inleiding van de marktconsultatie zijn er presentaties gegeven door (10)(2e) (dagvoorzitter), Hans Alders, (10)(2e) (beide NCG) en Margriet Drijver (woningcorporatie Elkien). Onderstaande tekst is een samenvatting van de verschillende presentaties¹. Ten behoeve van de leesbaarheid zijn de presentaties verzorgd door NCG samengevoegd.

Welkom – (10)(2e) (dagvoorzitter)

Het doel van deze marktconsultatie is tweedelig:

1. De markt informeren met betrekking tot:
 - de versterkingsopgave;
 - inschatting van de omvang van de fysieke maatregelen;
 - complexiteit van de uitvoering.
2. Informatie van de markt verkrijgen over:
 - aanpak voor start uitvoering op korte termijn;
 - versnellen van Inspectie- en Engineeringsproces;
 - aanpak voor effectieve en efficiënte aanpak op langere termijn.

Aan de hand van de marktconsultatie wordt een rapport² geschreven welke halverwege december wordt gepubliceerd. Dit is een feitelijk rapport dat de opbrengst van de marktconsultatie samenvat. Daarna gaat de organisatie aan de slag met de verkregen input om eind januari 2018 met een plan van aanpak te komen.

Opening & toelichting op de opgave – Hans Alders & (10)(2e) (NCG)

Er is een meerjarenprogramma opgesteld met als doel dat wonen in gaswinningsgebied even veilig moet zijn als wonen in de rest van Nederland (maatstaaf is hierbij de 10⁻⁵ norm).

De rolverdeling bij het bouwkundig versterken is als volgt:

- NCG voert inhoudelijke regie en stuurt CVW aan.
- CVW is verantwoordelijk voor aansturen marktpartijen.
- NAM draagt kosten van Bouwkundig Versterken en heeft een contractrelatie met CVW.
- Gemeente neemt het voortouw bij collectieve koppelkansen.

De opgave bestaat uit zowel inspecteren als versterken, met volgende uitgangspunten:

- Binnen 5 jaar 22.000 grondgebonden woningen (CC1B) en 1.500 andere gebouwen (CC2/CC3) beoordelen of ze op de 10⁻⁵ standaard zijn.
- Indien nodig de woning binnen 5 jaar na beoordeling versterken of slopen/nieuwbouwen.

¹ De slides zijn terug te vinden in Bijlage B

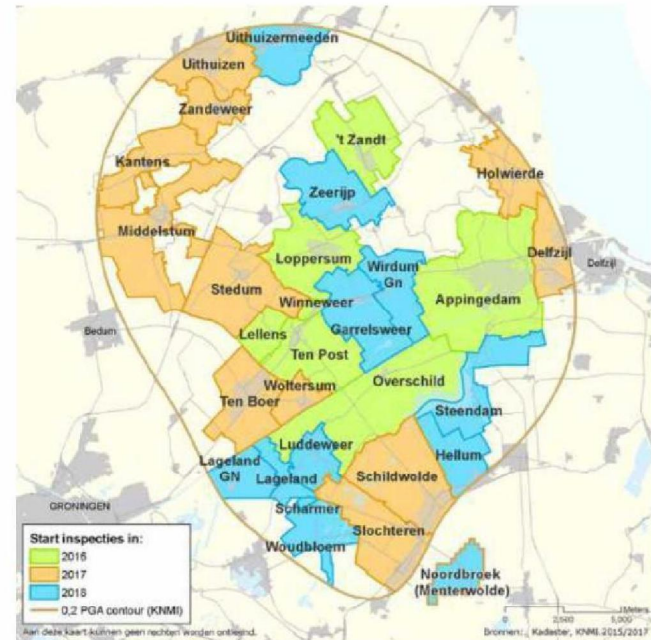
² Dat betreft dit rapport

- NCG voert publieke regie, CVW is uitvoeringspartij.
- Versterken: 2018 versterkingsadviezen 2.500 panden.
- Belofte: z.s.m. starten met versterken.
- Kadern voor versterken gereed.

Er wordt in 2018 gestart met een nieuw inspectieprogramma, welke bestaat uit 5.000 grondgebonden woningen en 300 andere gebouwen. Wat betreft planning betekent dit dat alle inspecties binnen een jaar worden uitgevoerd, waarna binnen één jaar vervolgens een VA wordt opgesteld en tenslotte binnen één jaar daaropvolgend de uitvoering start.

Voornemen is om een gebiedsgerichte aanpak toe te passen op deze opgave. Hierbij wordt een coherent gebied in één keer aangepakt (zowel I&E als uitvoering). Er wordt aan een gebiedsgerichte aanpak gedacht om:

- overlast voor de bewoners te beperken;
- stedenbouwkundige vernieuwingen door te kunnen voeren;
- collectieve koppelkansen te kunnen realiseren.



Figuur 1: Inspectieprogramma 2016-2018

Gedurende de activiteiten van de afgelopen jaren (2015-2017) is een aantal ervaringen opgedaan in het I&E proces en de uitvoering. De ervaringen uit het I&E-proces:

- Complexe berekeningen, kleine markt van gespecialiseerde ingenieursbureaus.
- Uitgangspunten en berekeningsmethode in ontwikkeling (NPR).
- Ontwikkelingen in KNMI kaart.
- I&E proces kost meer tijd dan gedacht.

De ervaringen uit de uitvoering zijn als volgt:

- Bouwopgave is groot, complex en ontwikkeld zich.
- Bewoner bepaalt: medewerking is cruciaal.
- Versterken en sloop/nieuwbouw hebben ander proces.
- Impact op de omgeving is groot.
- Beleidskaders in ontwikkeling.

Komende jaren is er dus een grote inspanning nodig om gebouwen in het gebied aardbevingsbestendig te maken. De impact op bewoners hierbij is groot. Daarbij komt dat dit geen reguliere bouwopgave is. Van essentieel belang is de betrokkenheid van de markt in het verhaal.

Drie centrale vragen die we u als markt vandaag willen stellen zijn:

- 1 Hoe kunt u bijdragen aan de uitvoering van deze klus?

- 2 Op welke wijze wilt u bij deze opgave worden betrokken?
- 3 Welke kansen en knelpunten ziet u?

Inspiratie vanuit de woningmarkt – Margriet Drijver (Elkien)

Margriet Drijver is directeur-bestuurder bij woningcorporatie Elkien te Heerenveen. Daarnaast heeft onder andere leiding gegeven aan woningcorporaties in Oost Groningen en Drenthe. Ze is dus bekend met de drie noordelijk provincies. Vanuit haar ervaringen beziet zij de opgave in Groningen.

In de corporatiepraktijk ziet zij de volgende ontwikkelingen:

- 1 Werkzaamheden worden steeds vaker uitgevoerd in bewoonde staat.
- 2 Op basis van wet- en regelgeving instemming van minimaal 70% van de bewoners nodig voor uitvoering werkzaamheden.
- 3 Regelmatig situaties waarin sprake is van "gespikkeld bezit", dus huurders en eigenaren/bewoners door elkaar.
- 4 Bouwbedrijven ontwikkelen mee door samen met de corporatie verantwoordelijkheid te nemen voor draagvlak bij bewoners.
- 5 Verschuiving van sloop/vervangende nieuwbouw naar grootschalige renovaties.

Bij woningcorporatie Elkien hanteren ze dan ook de volgende aanpak:

- Voorop stellen van het belang van de gedupeerden.
- Werken vanuit het collectief.
- Casemanager aanstellen als aanspreekpunt (**(10)(2e)**).
- Voortdurend aanspreekbaar zijn.
- Voortrekkersrol innemen bij het creëren van een oplossing.
- Actief betrokken partijen aanspreken en belangen bij elkaar brengen.
- Veiligheid bieden door vervangende woonruimte.
- Hulp bieden bij vragen.
- Openbare bron inzetten als informatiedrager (transparantie).

Kijkend naar de huidige opgave in Groningen, vertaalt zich dat in de volgende aanbevelingen:

- Werk vanuit de belevingswereld van de bewoners, spreek hun taal en creëer een community.
- Geef het realiseren van draagvlak en acceptatie door belanghebbenden bij aanvang de hoogste prioriteit.
- Val bewoners niet lastig met dilemma's en/of tegengestelde visies van instanties zoals Welstand, Bouw- en woningtoezicht, hypotheekverstrekkers, NHG, etc..
- Voel je verantwoordelijk voor het aanreiken van een integrale oplossing.
- Accepteer dat de aanpak een proces van vallen en opstaan is;
- Zorg voor diversiteit in de uitvoeringsteams.

3 Uitvoeren beschikbare versterkingsadviezen

3.1 Vraagstelling

Op welke wijze kan de bouwcapaciteit van markt het beste worden ingeschakeld om de uitvoering van de beschikbare ruim 2.500 versterkingsadviezen in 2018 te laten starten? Op welke manier kunnen de werkzaamheden dan het best in werkpakketten worden samengevoegd: naar bijvoorbeeld aard van de maatregelen, locatie of gebouwtype? Wat is de doorlooptijd van de uitvoering? Wat is de meest geschikte vorm van aanbesteding (inclusief prijsvorming)?

3.2 Werkwijze

Deze vraag is aan de hand van de volgende drie scenario's voor het betrekken van de markt voorgelegd:

1. Traditioneel. Bij dit model werkt CVW de versterkingsadviezen uit tot een definitief ontwerp. Zij schakelt ingenieursbureaus in voor het begeleiden van technische onderzoeken en het opstellen van het ontwerp. NCG is verantwoordelijk voor de bewonersbegeleiding en organiseert het proces dat leidt tot instemming van de bewoner. Nadat de eigenaar van een gebouw (of alle eigenaren van een bouwblok of rijtje) akkoord is (zijn), start de aannemer met de voorbereiding en de uitvoering van de werkzaamheden.
2. Integrale opdrachtverstrekking. CVW draagt de realisatie van versterkingsadviezen op basis van het versterkingsadvies op aan een partij die verantwoordelijk is voor het onderzoek, ontwerp en uitvoering. Op het moment van opdrachtverstrekking ligt onvoldoende vast voor een opdracht op basis van vaste prijs.
3. Gebiedsgericht. Per versterkingspunt wordt een of meerdere partijen opgedragen om op basis van het versterkingsadvies de versterkingswerkzaamheden te organiseren. Deze partij kan werkzaamheden zelf uitvoeren of doorcontracteren naar geschikte marktpartijen.

Tijdens een consultatieronde hebben drie groepen beurtelings (volgens het carrouselprincipe) één scenario besproken door het benoemen van sterktes, zwaktes, kansen en aandachtspunten. Deze zijn tijdens de ronde genoteerd op een poster zoals weergegeven op Figuur 2. Deze werkvorm is bedoeld om informatie op te halen, niet om een afbakening te maken. Er is dan ook ruimte gelaten aan de markt om ideeën te opperen die buiten het format van de werkvorm vallen.

SCENARIO X	
STERKTES	ZWAKTES
KANSEN	AANDACHTSPUNTEN

Figuur 2: Format vraag 1

3.3 Resultaten consultatierondes

De opbrengst van de verschillende consultatierondes is per scenario weergegeven. De samenvattende stukken tekst zijn een afgeleide van de opbrengst van de consultatierondes.

3.3.1 Traditioneel

Het traditionele model wordt geschikt geacht voor een deel van de opgave, namelijk het uitvoeren van simpele, veelvoorkomende werkzaamheden aan woningen van individuele eigenaren. Zorg daarbij voor eenvoudige aanbestedingsprocedures voor pakketten woningen. Het wordt inefficiënt geacht om veel (vergelijkbare) kleine opdrachten steeds opnieuw in de markt te zetten. Wat de markt aan kan verschilt met de grootte van de aannemers: van 5 à 10 woningen per jaar voor kleine partijen tot 100 woningen voor grotere partijen. Een continue stroom van opdrachten is noodzakelijk voor aannemers.

De heldere rolverdeling van het traditionele model biedt ruimte voor de specialisaties van de betrokken partijen, maar deze scheiding belemmert samenwerking in de keten, wat nadelig is voor de snelheid waarmee deze opgave wordt aangepakt. Er is een gemis aan interactie tussen voorbereiding/ontwerp en uitvoering. Doordat het ontwerp niet dynamisch is, is het lastig koppelkansen (bijvoorbeeld verduurzaming en verfraaiing) te benutten. De bewoner wordt pas op een laat moment in het proces betrokken en krijgt daarbij te maken met meerdere contactpersonen. Indien voorbereiding en uitvoering worden gecombineerd hebben bewoners van begin af aan één contactpersoon, wat hen duidelijkheid verschaft. Pas het bouwteam model toe en verdeel de opdrachten over consortia. Maak een koppeling tussen de verschillende expertises van de betrokken partijen. Het bouwteam model biedt ruimte voor kleine, lokale aannemers. Mobiliseer de lokale markt door kennisdeling tussen regio's te stimuleren. Integrale samenwerking tussen gemeenten is nodig om de gemeenschappelijke problemen aan te pakken.

Sterktes

- Geschikt voor simpele, frequente klussen (bijvoorbeeld het vervangen van dakpannen), daar dit tijd kan besparen.
- Biedt de bewoners zekerheid over wat ze krijgen; namelijk dat wat in het bestek staat.
- Heldere rolverdeling die ruimte biedt voor de specialisaties van de betrokken partijen.

Zwaktes

- Schaal van de opgave is te groot om alles traditioneel aan te besteden.
- Afhankelijk van de omvang en het type opdrachten; inefficiënt wanneer veel vergelijkbare opdrachten steeds opnieuw in de markt worden gezet.
- Controle op uitvoer is lastig bij deze wijze van aanbesteden.
- Scheiding taken belemmert samenwerking in de keten, wat nadelig is voor de snelheid.
- Gemis aan interactie tussen het ontwerp en de uitvoering.
- Lastig om koppelkansen te benutten: het bestek is statisch, waardoor het ontwerp niet dynamisch is en andere opgaven (verduurzaming, verfraaiing en dergelijke buiten de scope kunnen vallen.
- Indien voorbereiding en uitvoering gescheiden zijn heb je meerdere contactpersonen per bewoner, wat niet gewenst is.

- Bewoner wordt pas op een laat moment in het proces betrokken.
- Creëert weinig ruimte voor innovatie of lerend vermogen bij aannemers.
- Concurrentie voor de uitvoering op basis van prijs.
- Verschil in kostendeskundigheid in de verschillende fases.

Kansen

- Maak gebruik van een bouwteam en maak een koppeling tussen de verschillende expertises.
- Verdeel de opdrachten over enkele consortia, bijvoorbeeld op type (woningen, zorg, kerken, etc.).
- Indien voorbereiding en uitvoering worden gecombineerd hebben bewoners van begin af aan één contactpersoon, wat hen duidelijkheid verschaft.
- Model biedt mogelijkheden voor kleine, lokale aannemers, die bekend zijn bij de bewoners.
- Bind andere partijen, bijvoorbeeld hypotheekers. Door de investeringen dalen de woonlasten, met dit bedrag kan de hypotheek worden afgelost.
- In geval van nieuwbouw: maak een standaard woning waarbij bewoners kunnen kiezen uit tien verschillende mogelijkheden.
- Innovatie mogelijk door onderscheid te maken tussen de binnen- en buitenkant.

Aandachtspunten

- Geef regionale partijen de kans en mobiliseer de lokale markt door kennisdeling tussen regio's te stimuleren.
- Bespaar energie door eenvoudige aanbestedingsprocedures voor grote gecombineerde pakketten van woningen en wees helder in de wijze van aanbesteden en de criteria.
- Benut de capaciteit van de betrokken partijen op een goede manier door niet teveel energie te steken in aanbestedingen.
- Eén jaar is te kort om alle versterkingen af te ronden en commitment van eigenaren te verkrijgen.
- Ideale omvang is in orde van grootte van een straat.
- Voor middelgrote aannemer is een opdracht van 10-15 miljoen, oftewel 100 woningen, een reële opgave. Voor een kleine aannemer is 5 à 10 woningen per jaar reëel.
- "Hoe kunnen we de 2500 bestaande VA's zo snel moeilijk uitvoeren?" is niet de juiste vraag. De vraag zou moeten zijn: "Hoe kunnen we de opgave interessant maken voor de markt om er in te stappen?". Denk hierbij bijvoorbeeld aan continuïteit.
- Prijs gaat stijgen als gevolg van de enorme vraag.
- Integrale samenwerking tussen gemeenten nodig om gemeenschappelijke problemen aan te pakken.
- Let op: versterken en sloop/nieuwbouw zijn twee aparte processen.
- Tot op heden is er geen rekening gehouden met de architectuur, terwijl dit voor bewoners wel wenselijk kan zijn.
- Alternatieve scenario's: 'Heft in eigen hand' of 'Design & Build'(lijkt beter aan te sluiten bij de opgave).
- Versterkingsopgave moet ook aantrekkelijk zijn voor de bewoner. Houd rekening met de eisen van de bewoners: (1) veiligheid, (2) comfort en (3) verlaging woonlasten.

- Geldbedrag (€4000/7000) zegt een bewoner weinig, wat van het bedrag gerealiseerd kan worden wel.
- Traditionele aanpak past beter bij de individuele eigenaars/bewoners dan bij coöperaties.
- Laat de bewonersbegeleiding niet uitvoeren door technuten van de ingenieursdiensten, maar laat dit over aan een andere partij wiens expertise hier ligt.
- Continue stroom van opdrachten is aantrekkelijk dan wel noodzakelijk voor aannemers.

3.3.2

Integrale opdrachtverstrekking

Integrale opdrachtverstrekking kent een aantal voordelen: overdrachtsverliezen worden beperkt, er is een leereffect bij de opdrachtnemende partij (wat kan leiden tot lagere kosten) en bewoners hebben één contactpersoon. Echter zijn er verschillende competenties benodigd in de verschillende fases in het traject. Zet daarom in op de competenties van de markt en houd hier rekening mee bij het verstrekken van opdrachten. De opdrachten dienen groot genoeg (10 à 20 miljoen) te zijn om zekerheid te verschaffen aan aannemers, zodat zij bereid zijn om te investeren in de capaciteit die benodigd is voor deze opgave.

Maak gebruik van het bouwteam model en consortia, waarbij het CVW een regiefunctie heeft. Consortia kunnen worden ingericht per dorp (locatiegebonden) voor woningen en per functie voor maatschappelijk vastgoed. Let bij woningen niet alleen op het type woning, maar ook op de opgave om versterken of sloop/nieuwbouw gaat. Zorg voor maatwerk door onderscheid te maken tussen kleine en grote schaal (mogelijkheden tot standaardisatie).

In dit scenario is het VA-traject niet opgenomen in de opdracht. Om volledig integraal te werk te gaan en snelheid te verhogen, dienen de consortia het gehele traject van inspectie tot nazorg op te pakken. Een belangrijke factor bij het maken van snelheid is het sluiten van overeenkomsten met bewoners, bij wie het gevoel kan ontstaan dat het VA hen opgedrongen wordt. Stel bewoners centraal door hen voorafgaand aan het VA al te betrekken bij het maken van een schetsontwerp op basis van expert judgement.

Sterktes

- Overdrachtsverliezen (onder andere in techniek en bewonerscommunicatie) worden beperkt.
- Leereffect bij herhaling doordat men in hetzelfde proces kennis kan ontwikkelen, kan leiden tot steeds lagere kosten.
- Bewoners hebben één contactpersoon.

Zwaktes

- Diversiteit aan competenties benodigd in de verschillende fases.
- Op korte termijn is er te weinig kennis om een vaste prijs te bepalen op basis van het VA.
- VA-traject niet opgenomen.

Kansen

- Maak gebruik van het bouwteam-model.
- Vorm consortia, die aangestuurd worden door het CVW (regiefunctie).
- Vorm consortia voor woningen per dorp (locatiegebonden). Maak voor andere gebouwen een functionele scheiden (scholen, ziekenhuizen, etc.).

- Vorm consortia die het gehele traject van inspectie tot nazorg oppakken, dat verhoogt de snelheid.
- Betrek gebiedsontwikkelaars voor koppelkansen.
- Maak gebruik van vaste teams bestaande uit een combinatie overheid en markt.
- Zet in op de competenties van de markt: vraag per aannemer waar ze kennis en kunde van hebben en neem dit mee in het verstrekken van opdrachten.
- Maak gebruik van lokale aannemers die in contact staan met de bewoners.
- Maak bij grootschalige aanpak gebruik van standaardisatie.

Aandachtspunten

- Houdt rekening met een voorbereidingstijd van 4-5 maanden voor de opdrachtnemer.
- Opdracht moet groot genoeg (10-20 miljoen) zijn zodat de opdrachtnemer een organisatie kan opzetten.
- Er dienen zekerheden te worden ingebouwd voor de aannemers, zodat zij bereid zijn om te investeren in de capaciteit die benodigd is voor deze opgave.
- Zorg voor continuïteit in opdrachten voor de aannemers.
- Verkenning noodzakelijk of grote aannemers een rol als general contractor of coördinerend aannemer zien zitten.
- Betrek bewoners al voorafgaand aan het VA bij het maken van een SO (op basis van expert judgement). Zo stel je de bewoner centraal en voorkom je dat je wordt teruggeworpen in het traject wanneer er na het opstellen van het VA in een gesprek met de bewoner op allerlei andere eisen stuit.
- Grootste problemen zitten op het moment in het hebben van de juiste competenties. De dynamiek in de fase van het opstellen van het versterkingsadvies is heel anders dan in de latere fases. Het sluiten van een bewonersovereenkomst kan twee weken, maar ook twee jaar duren. Daarmee verschillen ook de benodigde competenties per fase.
- Let bij het maken van scheidingen niet alleen op het type woning, maar bijvoorbeeld ook op ervaring met verbouw of nieuwbouw.
- Ervaring uit de CC2/CC3 (maatschappelijk vastgoed) projecten: vertraging komt voort uit het ambtelijk apparaat. Overeenkomsten met gemeenten, bestuurlijke besluiten etc. kosten veel tijd.
- Bottleneck zit bij het sluiten van de overeenkomsten met bewoners.
- Houd rekening met perceptie: kan bij bewoners voelen alsof zij het VA 'door hun strot geduwd krijgen', ook al is dit niet het geval.
- Om volledig integraal te werk te gaan dient ook het VA-traject te worden meegenomen.
- Zorg voor transparantie in de prijsvorming.
- Wees helder in de rolverdeling tussen eigenaar, CVW, NAM.
- Budget benodigd voor bewonersbegeleiding.
- Zorg voor maatwerk: maak onderscheid tussen grote en kleine schaal.

3.3.3

Gebiedsgericht

Bij een gebiedsgerichte aanpak is de coördinatie van de opgave belegd bij één partij, wat zorgt voor een duidelijk aanspreekpunt (onder andere voor de bewoners) en een betere afstemming tussen de verschillende activiteiten.

Met deze aanpak kan de fasering binnen een gebied helder gestructureerd worden en is een goede afstemming met gebiedsontwikkeling mogelijk. Een optie zou zijn om één partij een gebied te laten aanpakken om vervolgens door te trekken naar

een nieuw gebied. De raakvlakken tussen de gebieden vragen om afstemming en moeten daarom niet vergeten worden. Ook zullen veel wisselwoningen benodigd zijn.

De aanpak biedt opdrachtnemende partijen een garantie voor volume en biedt schaalvoordelen, wat zorgt voor dalende kosten. Daarbij zorgt het tevens voor minder versnippering, wat kan leiden tot een hogere snelheid. Iets wat verder verhoogd kan worden door middel van standaardisatie. De schaalgrootte moet echter wel passen bij de opdrachtnemende partij. Zorg er daarnaast voor dat iedere bewoner aandacht krijgt en communiceer een gebiedsplanning naar de bewoners.

Als zwakte van deze aanpak wordt gezien dat één partij zijn stempel drukt op een gebied. Een beperkte keuze in aannemers kan door bewoners gezien worden als winkelnering.

Maak gebruik van het bouwteam model en zet de uitvoerder eerder aan tafel bij de bewoners. Maak tevens gebruik van consortia, de grootte van de opgave vraagt hierom. Werk integraal en betrek bewonersbegeleiders in het consortium. Zorg ervoor dat collectief kennis ontwikkeld en gedeeld wordt. Betrokkenheid van meerdere partijen zorgt voor behoud van marktprikkels en kruisbestuiving. De opgave is divers in typologie, zoek daarom aannemers passend bij de typologie. Denk hierbij ook aan kleine, lokale aannemers, die een bekend gezicht vormen voor de bewoners.

Sterktes

- Relatie binnen het bouwteam.
- Coördinatie belegd bij één partij, zorgt voor een duidelijk aanspreekpunt en betere afstemming tussen de verschillende activiteiten.
- Verantwoordelijkheid contact met bewoners is belegd bij één partij.
- Aanpak biedt schaalvoordelen wat zorgt voor dalende kosten.
- Fasering binnen een gebied kan helder gestructureerd worden.
- Garantie voor volume.

Zwaktes

- Gebied is te groot voor één aannemer.
- Bewoners hebben een beperkte keuze in aannemers.
- Bewoners zien dit als gedwongen winkelnering.
- Eén partij drukt zijn stempel op een gebied.
- Een heel gebied 'gaat op zijn kop'.
- Veel wisselwoningen benodigd.
- Opgave is divers in typologie.

Kansen

- Maak gebruik van een consortium per gebied/per product/op typologie, grootte opgave vraagt hierom.
- Betrek bewonersbegeleiders in het consortium.
- Laat één club een gebied aanpakken om vervolgens door te trekken naar een nieuw gebied.
- Maak gebruik van een bouwteam.
- Zet uitvoerder eerder aan tafel bij de bewoner t.b.v. integraliteit.
- Collectief kennis ontwikkelen en delen.
- Pak de opgave integraal op vanaf het VA.

- Goede afstemming met gebiedsontwikkeling mogelijk.
- Zorgt voor minder versnippering en kan als positief gevolg daarvan leiden tot een hogere snelheid.
- Er kan een grondbank ontstaan waarmee regie over de regio kan worden gevoerd.
- Maak gebruik van een standaardisatie/blokkendoos/catalogus t.b.v. snelheid.

Aandachtspunten

- Creëren van extra laag kan leiden tot logheid.
- Raakvlakken tussen gebieden vraagt om afstemming.
- Schaalgrootte moet passen bij de opdrachtnemende partijen.
- Zorg dat er meerdere partijen betrokken zijn om marktprikkels en kruisbestuiving te behouden.
- Continuïteit benodigd voor lerend vermogen, essentieel om te kunnen innoveren.
- Zoek aannemers passend bij de typologie, denk hierbij aan kleine/lokale aannemers.
- Situatie zou zich kunnen voordoen dat bewoners die graag willen, niet direct aan de beurt komen. Dit zou moeten worden meegenomen in het planproces.
- Zorg voor aandacht voor iedere bewoner.
- Tussenpartijen kunnen als belemmering worden ervaren voor direct contact.
- Zorg voor bekende gezichten naar de bewoners.
- Communiceer een planning voor het gebied naar de bewoners.

4 Versnellen Inspectie & Engineeringproces

4.1 Vraagstelling

Op welke manier kan de engineeringcapaciteit van de markt het beste worden benut om de resterende versterkingsadviezen op een snelle en efficiënte manier te verkrijgen?

4.2 Werkwijze

In de consultatie ter beantwoording van vraag 2 is vijf groepen gevraagd ieder vijf ideeën te noteren op post-its. Dit heeft geresulteerd in onderstaande tabel. Waar de groepen overlappende en elkaar aanvullende ideeën hadden, werden deze gebundeld tot één alomvattend idee. Vervolgens werd de deelnemers gevraagd twee stemmen uit te brengen op de ideeën die zij als meest belangrijk zagen. Dit heeft geresulteerd in een vijftal ideeën die als het antwoord van de markt op de vraagstelling kunnen worden beschouwd.

Opbrengst consultatieronde
<i>Groep 1</i>
Capaciteit voorkant (I&E) afstemmen op de uitvoering
Eenduidige uitgangspunten: 1x rekenen met NPR
Gemeenschappelijke elementen zoeken en daar op sturen
Keuze route door eigenaar; versterken of sloop/nieuwbouw
Expert judgement
<i>Groep 2</i>
Na 1 ^e inspectie schifting a. sloop/nieuwbouw b. engineering
Planning inspectie: - Buffer - Prioritering rapportage conform opnamerouting
Planning E in samenhang met I
Advies op typologie o.b.v. opgedane ervaring
<i>Groep 3</i>
1 VA van toepassing op meerdere adressen (zelfde typologie) binnen coherent gebied
Eerder besluiten op basis van kenmerken/typologie tot nieuwbouw, zodat E&I kan worden voorkomen. Sloop/nieuwbouw indicatoren uit reeds geleverde VA's afleiden en deze verbeteren
NPR verbetering helpt veel beter dan opschalen in uitvoering. Huidige VA's wel bruikbaar?
CC2 en CC3 per object bekijken, scholen apart in vakantie periodes uitvoeren
Een berekeningsmethode richten op niet hoeven versterken
<i>Groep 4</i>
Veel voorkomende oplossingen catalogiseren inclusief kosten efficiënte uitvoering
Automatisering rekenproces
Meest risicoloze expert judgement is sloop/nieuwbouw. Woningen van bepaalde

leeftijd niet meer berekenen, maar meteen sloop/nieuwbouw
Gevalideerde bouwkundige oplossing meteen verwerken in een VA. Meteen doorrekenen met versterkingsmaatregelen in plaats van volgtijdelijk
<i>Groep 5</i>
1 ^e filter - Locatie - Monumenten - Agro - Typologieën - Verwachte kosten
Maatwerk waar maatwerk gewenst is
Duidelijke en eenduidige richtlijnen voor Inspectie & Engineering
Expert judgement multiplier. Acceptatie van versterking. Zonder rekenen. Database maatregelen
Wat wil de bewoner? Bij 1 ^e inspectie bepalen.

4.3 Resultaten consultatierondes

Onderstaande tabel bevat de ideeën van de verschillende groepen zoals door hen opgeschreven in de workshop.

Het samenvoegen van en stemmen op de bovenstaande ideeën heeft geresulteerd in de volgende top-5:

1. Na eerste inspectie sneller tot keuze versterken of sloop/nieuwbouw komen

Dit voorkomt onnodig rekenwerk. De keuze kan gemaakt worden op basis van typologieën, opgedane ervaring bij eerdere cases, locatie en dergelijke factoren.

2. Eenduidige berekeningsmethodiek en transparant en zorgvuldig afwegingskader ten aanzien van het VA

Er zijn nu meerdere berekeningsmethodieken. De één is globaler en bevat dus een hogere risicofactor in de methodiek en de andere methode is uitgebreider/specifieker en daarmee minder risicofactor in de methodiek. Het kan dus zijn dat voor eenzelfde case de éne methodiek uitkomt op versterken en de ander dat er niets gedaan hoeft te worden. Hoe uitgebreider en nauwkeuriger er gerekend wordt, hoe vaker er tot de conclusie gekomen kan worden dat versterking niet nodig is. Nu wordt omwille van tijd vaak een eenvoudiger methodiek gebruikt die eerder uitkomt op versterken. Een andere discussie zit in het feit dat een constructeur verantwoordelijk is voor zijn advies en dat dit ook gedekt moet zijn door de verzekeraar van de constructeur. Ook dit punt kan ervoor zorgen dat de ene constructeur sneller de conclusie trekt dat versterkt moet worden dan de ander.

3. Duidelijke richtlijnen voor inspectie en engineering

Dit hangt ook een beetje samen met het vorige punt wanneer vooraf bijvoorbeeld één methodiek wordt gekozen en de keuze niet aan de ingenieursbureaus gelaten wordt. Maar er zijn tal van zaken die nu per ingenieursbureau zelf worden bepaald. De vergelijkbaarheid van versterkingsadviezen en daarmee mogelijk ook de snelheid van opstellen

zou kunnen verbeteren wanneer er op punten waar dat kan, eenduidige afspraken worden gemaakt en iedereen op dezelfde manier werkt.

4. Wat wil de bewoner?

Op dit moment wordt er eerst een volledig VA uitgewerkt en daarna met de bewoner gecommuniceerd. Bij de gesprekken wordt ook gevraagd of men zelf nog wensen heeft ten aanzien van de woning en/of wordt naar koppelkansen op gebied van duurzaamheid gekeken. Daarna kan de engineering voor een deel opnieuw gedaan worden. Wanneer tot op zekere hoogte wensen bij een eerste inspectie worden geïnventariseerd, kunnen deze gelijk worden meegenomen in de engineering. Wel is een aandachtspunt dat het niet over moet komen dat bewoners maar alles kunnen vragen/wensen wat ze willen.

5. Automatisering rekenproces

Op dit moment zit er nog erg veel handwerk in het invoeren van gegevens in de systemen en overtypen van het ene systeem in het andere systeem. Gezien de hoeveelheid werk kan het lonen om delen van dit proces te automatiseren. Daarmee worden ook eventuele menselijke fouten bij overnemen van gegevens voorkomen. Een voorbeeld is ook het automatisch genereren van het VA-rapport.

5 Optimaliseren integraal proces

5.1 Vraagstelling

Is er winst in tijd, kwaliteit en kosten te behalen indien omgevingsmanagement, engineering en uitvoering van de versterkingsopgave voor bepaalde gebouwen integraal in opdracht worden gegeven aan één opdrachtnemer (of een consortium, strategisch partner of andere samenwerking van partijen)? Indien hiervoor ideeën zijn: hoe kunnen de taken, verantwoordelijkheden en risico's tussen de betrokken partijen het beste worden vormgegeven om de versterkingsambitie optimaal te realiseren? Deze vraag mag ruim worden geïnterpreteerd. NCG wil graag elk kansrijk model bespreken.

5.2 Werkwijze

In de consultatierondes is aan verschillende groepen bovenstaande vraag voorgelegd. Aan hen de opdracht om tot een drietal ideeën te komen hoe het integrale proces geoptimaliseerd kan worden. Vervolgens is hen gevraagd bij de in hun ogen belangrijkste maatregel aandachtspunten te benoemen. De resultaten van de workshops zijn te vinden in bijlage B. De volgende paragraaf geeft de uitwerking van deze resultaten.

5.3 Resultaten consultatierondes

Over het algemeen is men van mening is dat er inderdaad tijd en kosten te besparen zijn indien er wordt gekozen voor een integrale benadering. De opgave is dusdanig groot dat hier praktisch gezien zeker mogelijkheden zijn. De ideeën hiervoor lopen uiteen en zijn te verdelen over globaal drie thema's, te weten: (1) structuur, (2) bewoner centraal en (3) methoden. Per thema worden de ideeën eerst schematisch weergegeven en vervolgens kort beschreven. Bij de beschrijving wordt ook aandacht besteed aan de wijze van uitvoering, de betrokken partijen en de risico's die met de maatregel verbonden zijn.

5.3.1 Structuur

De ideeën die zijn opgedaan onder het kopje 'structuur' hebben met name betrekking op de structuur waarop de uitvoerende partijen georganiseerd zijn.

Idee	Toelichting
Alles geografisch onder één dak	Geografische deelgebieden toewijzen aan specifieke (bouw)teams/ consortia, welke geformeerd worden door de markt
Mandaat bij eigenaar als opdrachtgever	Eigenaren die aan de slag willen zoeken elkaar op en gaan vervolgens op zoek naar passende uitvoerende partijen. Maak daarbij ook wetgeving die de bewoner faciliteert om de regie te houden. Dit betekent dat de CVW uit het proces wordt geknipt; NCG zorgt voor financiering.
Productgerichte consortia	De aannemers in regio geven vooraf aan waar zij goed in zijn en op basis hiervan wordt een verdeling van de opgave gemaakt.
Gemixte consortia	Door in een consortium een goede mix van marktpartijen te creëren en daarbij ook gemeente en woningcorporaties te betrekken, blijft het contact met private eigenaren beter onderhouden.
Versimpelde structuur	De situatie is momenteel te complex door de vele betrokken

	partijen. Breng structuur aan waarbij weinig of geen bemoeienis van NCG bestaat en alle verantwoordelijkheid bij één marktpartij ligt. Zoveel mogelijk lijntjes moeten worden weggestreept.
Grote aannemers als kartrekkers	Verantwoordelijkheid van de totale opgave bij een aantal grote kartrekkers (aannemers) leggen, zodat zij de opdracht kunnen onderverdelen. Hierbij dient totale transparantie te zijn in verdeling, maar ook in bijvoorbeeld kosten. De grote aannemers kennen de markt en kleinere aannemers goed, zodat ze hen ook kunnen betrekken als onderaannemers.

5.3.2

Bewoner centraal

De ideeën onder het kopje 'bewoner centraal' gaan allen over de benadering waarin de bewoner centraal wordt gesteld. Hoewel dit ook gaat over structuur van actoren, wordt deze apart beschreven. De reden hiervoor is dat er voor deze specifieke benadering veel ideeën zijn geopperd.

Idee	Toelichting
Acceptatie bewoners vergroten	Door in te spelen op de emoties van bewoners via bijvoorbeeld het vrij spelen van middelen voor wijkverbetering zullen de bewoners eerder wat in de plannen zien en meewerken.
Bewoner benaderen met kans-insteek in plaats van probleem-insteek	Reframen: wat wil de bewoner en waar wordt hij gelukkig van (Design thinking)? Dit kan eventueel gekoppeld worden aan het hierboven genoemde idee van vrijspelen van extra (financiële) middelen.
Min – max per opdrachtnemer	Door minimum en maximum opdracht te bepalen via prestatiecontract staat de bewonerstevredenheid uiteindelijk centraal. Wanneer een opdrachtnemer goed presteert kan dit maximum worden aangepast.
Versterkingswinkel	Maak een consortium met één duidelijk aanspreekpunt voor bewoners, de klant staat immers voorop. Communicatie loopt via 'verkoper' (consortium) naar 'koper' (eigenaar). In de 'winkel' dient ook een loket aanwezig te zijn waar mensen vragen kunnen stellen over spelregels en financiering. De verkoper (bewonersbegeleider) moet een techneut bij zich hebben tijdens gesprekken, om ook inhoudelijk snel een koppeling te kunnen maken.
Constructiebureau als vraagbaak	Het bureau dat de constructieberekeningen heeft gemaakt moet direct aanspreekpunt kunnen zijn voor bewoners, dit kan tijdswinst opleveren omdat mensen niet met onopgeloste vragen blijven zitten.
Buddy systeem	Bouwvakkers en andere uit vakgebied die aan het eind van hun carrière zijn inzetten om goede oplossingen te bedenken, en om als buddy voor bewoners te fungeren. Staan met de poten in de klei/spreken de taal. Denk hierbij ook aan bijvoorbeeld timmermannen.

5.3.3

Methoden

Onder 'methoden' worden de meer specifieke instrumenten besproken die ingezet kunnen worden om het proces te versnellen, dan wel te verbeteren.

Idee	Toelichting
Industrialisatie	Standaardoplossing per type woning, sectiematig, modulair en beperkte keuze. Hierdoor een efficiënte aanpak.
Keuzepakketten ontwikkelen	80% standaard en gelijk, 20% maatwerk. Via het deel maatwerk houdt je de bewoners tevreden.
Kennisdeling	Evaluëren wat er reeds is gedaan en de kennis die hieruit voortkomt delen.
Budget benadering	Inventariseer hoeveel geld er beschikbaar is en maak op basis hiervan een plan van aanpak om zoveel mogelijk wensen te realiseren.
Ruilverkaveling	Via dit mechanisme creëer je zelfbeschikking van de bewoner. Het houdt rekening met de wensen van de bewoner en krimp van regio.
Meer dan versterken	Door de opgave te richten op meer dan alleen versterken, maar ook op gebiedsontwikkeling en verbetering regio, zullen meer mensen zich achter het plan scharen en zal de uitwerking uiteindelijk effectiever zijn.
Gebruik oude bestemmingsplannen	Effectieve aanpak door de oude bestemmingsplannen te gebruiken en de opgave hierop aan te laten sluiten.
Starten met schiften/zeven	Deel de opgave eerst op in meer behapbare brokstukken, welke qua aanpak op elkaar lijken. Bijvoorbeeld naar bouwelement of naar bouwjaar.
Voorkomen van onderhandelingsgedrag	Soms is er wisselgeld nodig om de totaalopgave efficiënt en snel te realiseren. Zorg er dus voor dat dit wisselgeld beschikbaar kan zijn en sluit onderhandelingsgedrag uit.

6 Ruimte voor innovatie

6.1 **Vraagstelling**

Op welke wijze kunnen innovaties zich ontwikkelen zodat zij maximaal toegevoegde waarde leveren bij de versterkingsoperatie? De nadruk ligt hierbij op het proces van innovatieontwikkeling en –implementatie en niet op de technische innovaties zelf.

6.2 **Werkwijze**

De vraagstelling is aangepast voor de workshop tijdens de marktconsultatie. De vraagstelling die gehanteerd is, is: hoe kunnen we het innovatieproces inrichten, zodat die innovaties uiteindelijk terecht komen in het beste aanbod voor de bewoner? In één groepssessie is deze vraag voorgelegd aan de markt.

6.3 **Resultaten consultatierondes**

De uitkomsten van deze groepssessie worden hieronder beschreven, onderverdeeld naar drie thema's die als kapstok dienen: bewoner centraal, kennis delen & ruimte geven aan innovaties en procesaanpak innovatie in de bouw.

6.3.1 *Bewoner centraal*

Innovaties moeten erop gericht zijn dat het aanbod beter aansluit bij de wensen van eigenaar/bewoner:

- Waarde woning dient behouden te worden.
- Woning dient veilig te blijven.
- Woonlasten dienen niet omhoog te gaan (en anders compensatie).
- De bewoner wil een "plus" zien.

Daarnaast is het de wens van veel bewoners nu meteen ook een duurzamer huis te realiseren, maar financiën lijken daarvoor een bottleneck te vormen. De rijksbijdrage van € 4.000,- is namelijk niet genoeg als startkapitaal om een woning energiezuinig te maken. En de bewoners kunnen veelal de extra benodigde initiële investering niet doen. Men moeten daarom het inzicht krijgen dat nu investeren op de langere termijn ook wat kan opleveren. Daarnaast kan het helpen om banken in dit verhaal te betrekken, zij kunnen ook financieel bijdragen of helpen bij het verschaffen van financiering. Ook zijn er wellicht mogelijkheden met hypotheeken.

Verder dient er een buddy systeem te komen, bijvoorbeeld in de vorm van een loket:

- Dit wekt vertrouwen bij bewoners/eigenaren.
- Lost vragen op en biedt inzicht en overzicht.
- Bewoner wordt zo vroeg in het proces meegenomen.

Ook dient er een Track&Trace-systeem te komen waarin een bewoner kan zien waar hij/zij staat in het proces, aansluitend op bovenstaande punten.

Een aantal aanwezigen is van mening dat het aanbod aan de bewoner door marktpartijen aangeboden moet worden. De constructie met NCG als opdrachtgever vinden zij geen goede constructie. De bewoner moet centraal staan en moet opdrachtgever zijn in het verhaal. NCG treedt dan op als toetsend orgaan.

6.3.2

Kennis delen en ruimte geven aan innovaties

Cruciaal voor het stimuleren van innovatie is kennisdeling. Hoewel dit in de sector niet gebruikelijk is, zijn hier wel degelijk mogelijkheden toe. Een goed voorbeeld dat werd aangehaald is de afhandeling van het incident van de ingestorte parkeergarage bij Eindhoven airport. Hier heeft een productieve kennisdeling plaatsgevonden, wat laat zien dat het wel mogelijk is in de sector.

Er dient lering getrokken te worden uit eerdere projecten, waardoor het proces versneld kan worden. Dit kan door het faciliteren van bijeenkomsten, maar ook via bijvoorbeeld een online loket. Zorg voor een helder proces en maak zoveel mogelijk zaken openbaar.

Het belang van professioneel opdrachtgeverschap wordt tevens aangehaald. Er zijn voorbeelden dat er onderbrekingen in het proces zaten, terwijl de markt net op snelheid kwam. De onrust die dit met zich meebrengt wordt ook gevoeld bij de bewoners.

Belangrijke voorwaarden die verder werd genoemd voor het ontstaan van innovatie waren heldere ambities, uitzicht op werk en uiteindelijk financieel rendement. Dan gaat de markt "vanzelf" innoveren.

6.3.3

Procesaanpak innovatie in de bouw

Uiteindelijk is gesproken over het concept "Procesaanpak innovatie in de bouw" (van taskforce Bouwagenda). Dit concept kent vijf processtappen (Initiatie-Creativiteit-Opstart-Prototyping-Opschaling) en tien gouden regels. Innovatie en opschaling is mogelijk wanneer:

- 1 heldere uitgangspunten worden geformuleerd op basis waarvan;
- 2 opdrachtgevers willen instappen, die;
- 3 kaderstellende contracten willen aangaan, met.
- 4 uitzicht op continuïteit en schaal, en gaan;
- 5 samenwerken met;
- 6 competitieve ketens, die;
- 7 risico willen nemen, en;
- 8 uitzicht hebben op rendement, die regelmatig;
- 9 markt en consumenten informeren, en vooraf bijdrage aan;
- 10 kennisoverdracht garanderen om uitrol te faciliteren.

7 Terugkoppeling consultatierondes

Ter afronding van de marktconsultatiebijeenkomst is er vanuit de verschillende workshops een terugkoppeling verzorgd door (één van) de begeleider(s) van de desbetreffende workshop. De paneldiscussie die hierop volgde is terug te vinden in bijlage C.

Vraag 1: Uitvoeren beschikbare versterkingsadviezen – (10)(2e)

De continuïteit van de opgave staat centraal. Het is de bedoeling dat nu we begonnen zijn, we ook aan de slag kunnen blijven. Er moet een doorzicht zijn voor de langere periode waarin ook een relatie kan worden opgebouwd met de bewoners, de gemeente en alle andere partijen eromheen. Bij de samenwerkingsvorm hebben we het veel over integraliteit. Over het algemeen wordt wel gezegd dat bij versterkingen de verantwoordelijkheid voor het ontwerp bij de opdrachtgever/CVW ligt. Al is dit alleen al om te voorkomen dat je geen ingewikkelde overdracht krijgt van de berekeningen die nu gebeuren en de berekeningen die nog gedaan moeten worden (met name voor de versterking).

De omvang van de projecten wordt ingeschat 30, 40, 50, misschien een keer 100 woningen. Dit is de schaal die bij de partijen past en groter moet het niet worden, zo werd aangegeven. Een mogelijkheid om alsnog tot een groter volume te kunnen komen is standaardisatie. Er zou hierbij vooral gekeken moeten worden hoe je gebruik kunt maken van grote schaal via bijvoorbeeld gespecialiseerde technieken. Maar ook het afhankelijk stellen van de planning op de capaciteit van de markt kan hierin helpen.

Het onderscheid tussen nieuwbouw en versterking is heel duidelijk naar voren gekomen. Er moet daarnaast ook oog zijn voor de bestaande typologie. Vrijstaande woningen zijn immers anders dan rijtjeswoningen.

Als laatst hebben we nog opgeschreven dat wanneer je goede succesprojecten hebt, ambassadeurs zullen opstaan tussen de bewoners waardoor er enthousiasme ontstaat om deel te nemen aan een volgend project.

Vraag 2: Versnellen Inspectie & Engineering-proces – (10)(2e)

Deze vraag betrof het inspectie en engineering proces en hoe dit sneller en efficiënter kan.

Een aantal oplossingen die bij vraag 1 voorbij kwam, zijn ook in deze groep opgegooid wat mooi is.

Twee dingen in het bijzonder kwamen bij ons naar voren:

- 1 Expert judgement – probeer met alle kennis die opgedaan wordt in dit proces eerder tot een oordeel te kunnen komen (sloop/nieuwbouw of versterken). Dat voorkomt dat we iedere woning maar tot het eind gaan doorrekenen. Zo kan de capaciteit van de engineeringbureaus effectiever worden ingezet.
- 2 Het tweede punt zorgde voor nogal wat discussie. Het blijkt dat de verschillende berekeningsmethodieken tot verschillende uitkomst kunnen leiden; bij de ene methodiek hoeft er niet versterkt te worden maar bij de andere wel. De stelling die hierbij naar voren kwam was: moeten we niet zien te rekenen richting een scenario waar versterking niet nodig is? Daarbij kan het geval zijn dat je langer moet doorrekenen, maar er dan op uit komt dat je niet hoeft te versterken. In het totaalproces is niet versterken uiteindelijk de snelste oplossing.

Vraag 3: Optimaliseren integraal proces – (10)/(2e)

Vraag 3 ging over het proces van maken van 22.000 adviezen; hoe kunnen we dit proces van begin tot eind opnieuw vormgeven? Heel duidelijk naar voren kwam in beide groepen dat er eigenlijk veel te veel ideeën zijn om samen te vatten. Toch hebben we een selectie van ideeën gemaakt, alle andere ideeën nog even ter spijt. In de eerste groep kwam sterk naar voren dat de bewoner de opdrachtgever is en niet alle andere partijen die genoemd zijn. Er is dus maar één partij die opdrachtgever en dat is de bewoner.

Geef de bewoner wel een buddy: iemand die snapt wat er gaat gebeuren en iemand die de bewoner kan vertrouwen. Daarnaast is een aantal keer naar voren gekomen: maak eerst duidelijk wie nu in is voor wat. Bedrijven willen maar wat graag iets gaan doen, maar waar zijn ze goed in en waarom zouden de bewoners kiezen voor die bedrijven om zich te laten bijstaan in het proces? Het feit dat dit werd genoemd geeft ook aan dat de bedrijven aangeven dat de tijd voor concurreren hier misschien een beetje voorbij is, en dat je elkaars kennis en kunde beter kunt benutten. Als de grote aannemers nou heel goed zijn in het organiseren en aanrukken van heel veel materieel en het aanleveren van bouwwegen en ontsluitingen/logistiek, dan richten zij zich vooral daarop en ontstaat er ook ruimte voor de kleinere aannemers zodat zij ook hun werk kunnen doen.

Verder werd aangegeven dat alles wat je leert in dit proces ook in een openbare kennisbank moet verschijnen, zodat dit gedeeld wordt met iedereen en zodat anderen niet tegen dezelfde problemen of obstakels aanlopen. Partijen hoeven dan niet steeds het wiel opnieuw uit te vinden.

De andere groep zei eigenlijk hetzelfde en ook hier werd erg vanuit de bewoner beredeneerd. Dit sluit ook helemaal aan bij de bevindingen binnen vraag 2 over het 'expert judgement'. De bewoner heeft recht op veel meer duidelijkheid en dat kunnen we met de kennis en kunde veel eerder en sneller aangeven. Inspectie en advies kunnen in principe op dezelfde dag geregeld worden.

Like for like mag losgelaten worden, zo kwam verder naar voren. Als je dit loslaat zijn er veel meer keuzes. En als er veel meer keuzes zijn, dan zijn er ook veel meer oplossingen en kun je misschien die keuzes inkaderen door daar vanuit de Ikea-gedachte modules aan te bieden. Daardoor ben je misschien wat breder en socialer bezig en kun je misschien zelfs wel voorbeeldwoningen maken waarin je kunt laten zien: kijk, dit is wat er dadelijk gaat gebeuren. Hierdoor ontstaat meer comfort bij bewoner. Als je dan ook nog de budgetten binnen gemeenten en provincies wat meer probeert los te krijgen, zou je met hetzelfde geld veel meer kunnen bereiken. Dan wordt het een nog veel mooier Groningen.

Vraag 4: Ruimte voor innovatie – Koene Talsma

Vraag 4 ging over: Hoe kunnen wij het proces van innoveren zodanig doen dat wij als het NCG de maximale innovaties kunnen ontwikkelen en toepassen? Wij hebben de vraagstelling iets veranderd naar 'Hoe kunnen wij dat proces nou zo inrichten, dat die innovaties uiteindelijk terecht komen in het beste aanbod voor de bewoner aan die keukentafel?' Dan moet er ook sprake zijn van een aanbod waarbij de bewoner vroeg aan tafel wordt genodigd om te spreken over zijn woning en de bewoner meegenomen wordt in de tijd van ontwikkeling, zodat hij weet waar hij in het proces staat.

We hadden een groep van 40% bouwbedrijven, 40% ingenieursbureaus en 20% andere partijen. Daar zaten er een paar bij die behoorlijk negatief gestemd waren; die zijn al jaren bezig innovatieve oplossingen aan te reiken en kunnen deze niet kwijt. En toen er gevraagd werd om wat tips mee te geven, dan werd genoemd:

- 1 Kennis moet gedeeld worden. Er is één rechtvaardiging voor, deze opgave is namelijk van ons allemaal. Voorwaarde om de innovatieve oplossingen te realiseren, is dat de oplossingen ook van ons allemaal zijn en voor iedereen beschikbaar zijn.
- 2 De bewoner moet vroeg aanschuiven en hierbij gebruik maken van een buddysysteem.
- 3 Zorg als aannemer ook dat je een mandje met oplossingen bij je draagt, zodat er een verleidelijk aanbod voor de bewoner ontstaat. Dat betekent ook dat je een paar dingen regelt over verduurzaming. Dit is niet het hoofdonderwerp, maar bewoners zien erg graag verduurzaming van hun pand. Kanttekening hierbij is dat het wel op te brengen moet zijn. Financieel moet dit op een of andere manier worden geregeld.
- 4 Een procesaanpak innovatie in de bouw is ook doorgenomen. Hier zijn doordachte concepten voor. Hierbij werd geopperd: 'Zorg dat je als NCG weet wat je wilt'. Dit duidt op het belang van vraagstelling. Daarnaast werd aangegeven dat je het gesprek moet hebben met de markt om erachter te komen hoe het veld in elkaar steekt. En is het de aanpak dat er een aantal clubs van bedrijven wordt gecontracteerd die na een aantal prototypes vervolgens op gaan schalen. Deze bedrijven moeten in alle fasen kennis blijven uitwisselen, zodat er een opschalend effect en kennisvermeerdering ontstaat. En dan gaan ook de kosten omlaag.

Bijlagen

Bijlage A: Inleidende presentaties marktconsultatie (slides)

Bijlage B: Paneldiscussie

Bijlage C: Deelnemerslijst marktconsultatie

Bijlage A: Inleidende presentaties marktconsultatie (slides)



Nationaal Coördinator Groningen

Welkom



Inspecteren en versterken

- Binnen 5 jaar 22.000 grondgebonden woningen (CC1B) en 1.500 andere gebouwen (CC2/CC3) beoordelen of ze op 10-5 norm zijn
- NCG voert publieke regie, CVW is uitvoeringspartij
- Versterken: 2018 versterkingsadviezen 2500 panden
- Belofte: z.s.m. starten met versterken
- Kaders voor versterken gereed

29 november 2017 Nationaal Coördinator Groningen



Marktconsultatie Bouwkundig Versterken Groningen

Programma 29 november 2017

Welkom
(10/2e) - dagvoorzitter
Opening
 Hans Alders - Nationaal Coördinator Groningen
 Ingrid Balle - wettelijk verantwoordelijke
 Margriet Sijwer - B&B

Toelichting op de opgave
 René Buisvot - Nationaal Coördinator Groningen

Workshop vragen marktconsultatie Ronde 1
Workshop vragen marktconsultatie Ronde 2
 Korte terugmelding uitkomsten Workshops

Parallelsessie
 Bespreken opgave, uitdagingen en oplossingen
 Hans Alders - Nationaal Coördinator Groningen
 Margriet Sijwer - B&B
 Klara Pelma - Technische Samenleving
 Henry Vermeij - Centrum Vrij Wonen
 J.J.v. dagvoorzitter **(10/2e)**

Netwerkbereik

29 november 2017 Nationaal Coördinator Groningen



Programma 2018 2

Starten nieuw inspectieprogramma:

- 5000 grondgebonden woningen
- 300 andere gebouwen
- (= 101 coherente deelgebieden)

Planning:

- Inspecties < 1 jaar
- < 1 jaar na inspectie; VA
- < 1 jaar na VA; start uitvoering



29 november 2017 Nationaal Coördinator Groningen



Nationaal Coördinator Groningen

Nationaal Coördinator Groningen:

Interbestuurlijke samenwerking tussen 12 gemeenten, provincie en rijk

29 november 2017 Nationaal Coördinator Groningen



Betrokkenheid marktpartijen

Komende jaren is grote inspanning nodig om gebouwen in het gebied aardbevingsbestendig te maken. Impact op bewoners is groot. -> geen 'reguliere' bouwopgave.

Betrokkenheid markt essentieel ->

- Hoe kunt u bijdragen aan de uitvoering van deze klus?
- Op welke wijze wilt u bij deze opgave worden betrokken?
- Welke kansen en knelpunten ziet u?

29 november 2017 Nationaal Coördinator Groningen



Nationaal Coördinator Groningen

Welkom

Nationaal Coördinator Groningen

Rolverdeling Bouwkundig Versterken

- NCG voert inhoudelijke regie en stuurt CVW aan
- CVW verantwoordelijk voor aansturen marktpartijen
- NAM:
 - draagt kosten van Bouwkundig Versterken
 - heeft contractrelatie CVW
- Gemeente: voortouw collectieve koppelkansen

Aanbesteden:

- Geen EU-aanbesteding

20 november 2017



Nationaal Coördinator Groningen

MARKTCONSULTATIE BOUWKUNDIG VERSTERKEN

Aardbevingsgebied
Groningen

R. Buvelot

Nationaal Coördinator Groningen

Opgave Meerjarenprogramma

- **Doel:**
Wonen in gaswinningsgebied is even veilig als in de rest van Nederland (norm 10^{-5})
- **Opgave:**
 - 22.000 woningen binnen 0,2 GPA contour (KNMI kaart) beoordelen in 5 jaar
 - indien nodig: woning binnen 5 jaar na beoordeling versterken of slopen/nieuwbouwen



4 20 november 2017

Nationaal Coördinator Groningen

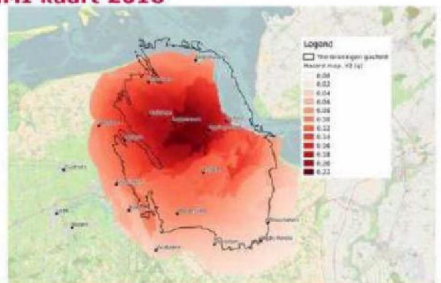
Doel marktconsultatie

1. De markt informeren over:
 - versterkingsopgave
 - inschatting van omvang van fysieke maatregelen
 - complexiteit van uitvoering
2. Informatie van de markt krijgen over:
 - aanpak voor start uitvoering op korte termijn
 - versnellen van Inspectie- en Engineeringsproces (I&E)
 - aanpak voor effectieve en efficiënte aanpak op langere termijn

5 20 november 2017

Nationaal Coördinator Groningen

KNMI kaart 2016



5 20 november 2017

Gebiedsgerichte aanpak

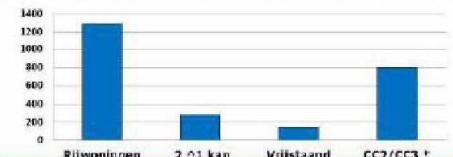
- Coherent gebied wordt in één keer aangepakt:
 - I&E proces
 - uitvoering
- Gebiedsgerichte aanpak om:
 - overlast voor de bewoners te beperken
 - stedenbouwkundige vernieuwingen door te kunnen voeren
 - collectieve koppelkansen te kunnen realiseren

Activiteiten periode 2015 – 2017

Inspectie en Engineering (I&E)



1 jan. 2018: 2.500 Versterkingsadviezen (VA) beschikbaar



Gebiedsgerichte aanpak



Activiteiten periode 2015 – 2017

Inspectie en Engineering (I&E)

Ervaringen uit I&E proces:

- complexe berekeningen, kleine markt van gespecialiseerde IB's
- uitgangspunten en berekeningsmethode in ontwikkeling (NPR)
- ontwikkelingen in KNMI kaart
- I&E proces kost meer tijd dan gedacht

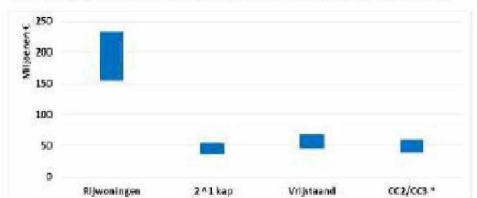
Voorbeeld Coherente Gebieden Ten Boer



Activiteiten periode 2015 – 2017

Inspectie en Engineering (I&E)

Bouwpoging **per woning** aanzienlijk (NPR 2015)



Nationaal Coördinator Groningen

Versterken of sloop/nieuwbouw

Huidige inschatting (NPR-2015): > 50% sloop/nieuwbouw

13 23 november 2017

Nationaal Coördinator Groningen

Activiteiten periode 2015 – 2017

Uitvoering – voorbeeld Opwierde Zuid

16 23 november 2017

Nationaal Coördinator Groningen

Activiteiten periode 2015 – 2017

Uitvoering

- Ca. 150 woningen versterkt
- Ca. 110 wisselwoningen gebouwd
- Ca. 2.500 (PRBE's) aangepakt

14 23 november 2017

Nationaal Coördinator Groningen

Activiteiten periode 2015 – 2017

Uitvoering – Versterkingsadvies Opwierde Zuid

17 23 november 2017

Nationaal Coördinator Groningen

Voorbeeld wisselwoningen

15 23 november 2017

Nationaal Coördinator Groningen

Activiteiten periode 2015 – 2017

Uitvoering – Ervaringen Opwierde Zuid

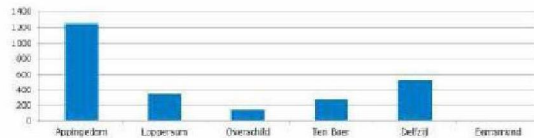
1. Toestemming bewoners
 - koppelkansen
 - tijdelijke huisvesting
 - hypotheek
 - erfdienstbaarheden
 - raakvlakken
2. Toestemming gemeente
 - vergunningen
 - interpretatie Bouwbesluit
 - grondoverdracht
 - aanpassingen bestemmingsplan

18 23 november 2017



Opgave per 1 januari 2018

- Korte termijn:
uitvoeren beschikbare 2.500 Versterkingsadviezen (VA)



- Vervolgonderzoeken 2.500 tot 22.000
- Uitvoeren resultaten nieuwe VA's

19

29 november 2017



Indeling Workshops

- 14:35 – 15:30 Workshop 1
- 15:30 – 15:40 Korte pauze
- 15:40 – 16:35 Workshop 2

- Op uw badge vindt u twee kleurstickers, kleur correspondeert met de zaal waar workshop plaatsvindt
 - Bovenste is ronde 1
 - Onderste is ronde 2

- In de zaal krijgt u nadere uitleg over de workshop

29 november 2017 Nationaal Coördinator Groningen



Ervaringen tot nu toe

- Bouwopgave is groot, complex en ontwikkelt zich
- Bewoner bepaalt: medewerking is cruciaal
- Versterken en sloop/nieuwbouw hebben ander proces
- Impact op de omgeving is groot
- Beleidskaders in ontwikkeling

20

29 november 2017



Indeling Workshops

		Ronde 1	Ronde 2
	Zaal 1	Vraag 3	Vraag 3
	Zaal 2	Vraag 2	Vraag 4
	Zaal 5	Vraag 1	Vraag 1
	Zaal 6	Vraag 1	Vraag 3

29 november 2017 Nationaal Coördinator Groningen



Vragen aan de markt

1. Hoe kunnen beschikbare 2.500 Versterkingsadviezen snel worden gestart en wat is een realistische planning?
2. Hoe kan het Inspectie- & Engineeringsproces worden versneld?
3. Ziet de markt een efficiëntere aanpak voor de uitvoering van de opgave?
4. Hoe kunnen innovaties worden ontwikkeld die zo spoedig mogelijk een effectieve bijdrage leveren aan het realiseren van de opgave?

21

29 november 2017

Van omgevingsmanagement naar werken in bewoonde staat

Of, hoe ervaringen uit de corporatiesector een bijdrage kunnen leveren aan het succesvol doen uitvoeren van de versterkingsopgave in Groningen

Margriet Drijver, 29 november 2017



Noorderdwarsstraat Grou



Corporatiepraktijk

- Verschuiving van sloop/vervangende nieuwbouw naar grootschalige renovaties;
- Werkzaamheden worden steeds vaker uitgevoerd in bewoonde staat;
- Op basis van wet- en regelgeving instemming van minimaal 70% van de bewoners nodig voor uitvoering werkzaamheden;
- Regelmatig situaties waarin sprake is van "gespikkeld bezit", dus huurders en eigenaren/bewoners door elkaar;
- Bouwbedrijven ontwikkelen mee door samen met de corporatie verantwoordelijkheid te nemen voor draagvlak bij bewoners.



Aanpak Elkien

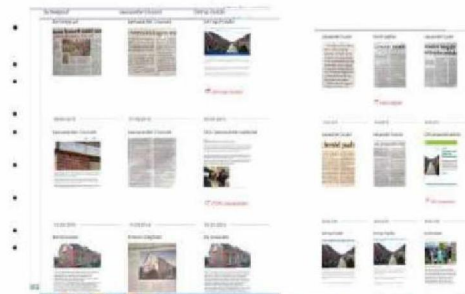
- **Voorop stellen van het belang van de gedupeerden;**
- Werken vanuit het collectief;
- Casemanager aanstellen als aanspreekpunt (Egbert Heida);
- Voortdurend aanspreekbaar zijn;
- Voortrekkersrol innemen bij het creëren van een oplossing;
- Actief betrokken partijen aanspreken en belangen bij elkaar brengen;
- Veiligheid bieden door vervangende woonruimte;
- Hulp bieden bij vragen;
- Openbare bron inzetten als informatiedrager (transparantie).



Effecten van funderingsproblemen



www.noorderdwars.nl



Aanbevelingen uit de corporatiepraktijk

- Werk vanuit de belevingswereld van de bewoners, spreek hun taal en creëer een community;
- Geef het realiseren van draagvlak en acceptatie door belanghebbenden bij aanvang de hoogste prioriteit;
- Val bewoners niet lastig met dilemma's en/of tegengestelde visies van instanties zoals Welstand, Bouw- en woningtoezicht, hypotheekverstrekkers, NHG, etc.;
- Voel je verantwoordelijk voor het aanreiken van een integrale oplossing;
- Accepteer dat de aanpak een proces van vallen en opstaan is;
- Zorg voor diversiteit in de uitvoeringsteams.



Ik gun iedere bewoner in Groningen
zijn of haar eigen “Egbert”

Dank voor uw aandacht



Bijlage B: Paneldiscussie

Hieronder de uitwerking van de paneldiscussie, die de afsluiting vormde van de marktconsultatiebijeenkomst.

Harry Venema: Ik denk dat het goed is om hier vandaag in deze vorm samen te zijn. Ik ben zelf bij een aantal sessies aangeschoven en wat ik observeer is de aanwezigheid van een bonte mix van partijen; enerzijds partijen die al een aantal jaar bezig zijn en anderzijds partijen die zeer geïnteresseerd zijn om iets bij te dragen. Wat ik een heel interessant vraagstuk vond was: Hoe zorg je er nou voor dat je én gebied strategisch werkt en ook tot een goede typologische aanpak komt? Dus hoe je een optimum vindt tussen een aanpak richting gebieden en typologie. De discussie was dat wanneer je een gebied hebt waar verschillende typologieën terechtkomen, dat partijen zich alsnog moeten kunnen specialiseren. Dat vind ik een interessante discussie, ik denk dat je daar een stuk maatwerk van zou moeten maken.

Koene Talsma: Allereerst, complimenten voor de dag. Ik vond de uitnodiging uitnodigend gesteld, compliment voor de opdrachtgever. Dat verklaart ook de opkomst en dan krijg je ook wat terug. Ik denk dat er vandaag een aantal oproepen gedaan zijn die niet allen goed klinken, maar ook waar zijn. En ik denk dat de tijd er is dat bedrijven de kennis gaan delen. De aanwezige partijen gaven dit althans aan. In Groningen kunnen we een mooi voorbeeld stellen voor de rest van Nederland wanneer we de verduurzamingsslag meenemen. Kijkend naar de kansen van het gebied is dit een heel bijzonder project en ik denk dat er vandaag een goede stap is gezet.

Margriet den Drijver: Tijdens mijn introductie sprak ik al over het belang van de rol van een 'Egbert'. Volgens mij zijn er op het moment al veel Egberts en moeten ze goed worden ingebed in het proces, zodat ze echt de rol krijgen die nodig is. Ik heb dat met opzet 'casemanager' genoemd. Dat is geen marketing verhaaltje. Het is echt de bedoeling dat die persoon met de spreekwoordelijke poten in de klei staat en erg hard werkt.

Verder wil ik nog twee dingen opmerken die nog niet eerder zijn gezegd:

1 De continuïteitsvraag uit de markt is een heel belangrijke. Hier zit heel veel van het chagrijn tot nu toe. Het gevaar is dat een partij klaar staat en een investering heeft gedaan die je terug kon verdienen, maar dat het besluitvormingsproces heel ondoorzichtig werd waarop de partij dacht 'ik ga maar wat anders doen, want wat heb ik aan deze opdrachtgever?' Bij Elkie ken ik dit vraagstuk ook. Ik merk daar dat wanneer wij voor continuïteit zorgen, we ook een preferred supplier aan ze hebben. Op die manier krijg je ook andere partijen die in de rij willen staan. Die continuïteit bereik je met name door je besluitvormingsproces goed te organiseren en door samen op te werken, en door tegelijkertijd het raakvlak met de bewoner tijdig te organiseren.

2 Het is een harstikke leuke opgave. Er zit veel lol in voor de eigen mensen in en het zorgt voor een grote ontwikkeling voor je eigen bedrijf. Dat is ook de reden waarom partijen hier komen luisteren. Dus naast de continuïteit is er ook de ontwikkelkans om iets moois te kunnen maken, dat moet een drijfveer zijn voor techneuten. Dus daag hen vooral uit.

Hans Alders: Alle punten die ik hoor zijn bijna allemaal punten om ogenblikkelijk het debat over aan te gaan. Heel veel reacties van mensen gaan daarbij over sloop-nieuwbouw. In die eerste ronde met veel gestapelde bouw begrijp ik dat ook. Maar bereidt u zich vooral voor dat in het tweede deel van de vraag een groot aantal mensen zit met een huis uit de jaren '30 en daar bovendien enorm trots op is. Die personen willen weten hoe zij de kwaliteit van het huis kunnen behouden. En dit deel komt er ook aan. Gelukkig hoor ik vandaag dat men graag heeft dat de bewoner centraal staat. Als u zich allen verheugt op de gesprekken met de bewoners, dan gaan wij dit u leveren. De bewoners worden hier overigens in detail bijgestaan door bewonersbegeleiders.

Als ik in Appingedam ben dan hebben we qua typologie alles. En op een andere plek heb je twee keer drie onder één kap en de rest zijn vrijstaande, individuele woningen.

Ik moet eerlijk toegeven dat wij ons als opdrachtgever ongelooflijk hebben vergist. We hebben het gehad over versterken terwijl we te maken hadden met vallende objecten. Iedereen is destijds voorbereid en gevraagd om klaar te staan, want we zouden morgen gaan beginnen. En eerlijkheid gebiedt te zeggen dat we eigenlijk geen idee hadden waaraan we begonnen. En daar zijn we nu gelukkig doorheen. Dat betekent dat er veel van dit soort vragen ook in innovatieve zin aan de orde komen. En dan is het inderdaad de vraag; zijn wij in staat continuïteit te organiseren? Zijn wij in staat een verband met u aan te gaan waarin we risico's nemen? Ik weet dat daar vanuit de markt een continuïteitsvraag bij hoort en dat u graag zekerheid heeft in de opgave. Maar één ding zult u met mij ontdekken in dit proces: over morgen (lees de toekomst) is het héél moeilijk praten.

Ik geloof dat ik vandaag in de groep ook al heb horen vragen: wat is precies de uitkomst van de nieuwe NPR? Daar kunt u een hele mooie beschouwing over horen, die heeft u vandaag geloof ik ook al van iemand gehoord. En dat doet mij terugdenken aan het begin van deze operatie. Toen kreeg ik allemaal studies waarin stond: 100 woningen die moeten versterkt en dat is het. En degene die die studie maakte was de eerste die mij kwam vertellen dat de eerst 1.467 gesprekssessies maar tot één conclusie leidde: alle 1.467 versterken. En nu hoor ik weer dat er met de nieuwe NPR niks nodig is. Ik wacht op het moment dat ik diezelfde persoon weer tegenkom wanneer we de resultaten van de eerstvolgende inspecties hebben, want die hebben we in het voorjaar. En dan praten we over concrete dingen.

Maar dat betekent ook dat er dus discontinuïteit zit in het geheel en dat we naar een weg op zoek zijn waarin we over en weer zeggen: Maar als we elkaar aanspreken en een beroep op elkaar doen, dan moet je ook op een bepaalde manier garant staan. En dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Want hoe doen we dat in de aanbesteding en hoe doen we dat met de lessen die we hebben geleerd? Dat is ook de reden voor mij om met een kabinet te praten over vrijheidsgraden en over wat wel mag en wat niet. Deze duidelijkheid hebben we erg hard nodig, want als ik een winkel ga versterken wat ook in het programma zit, dan moet ik in Brussel ineens ook op het matje komen want dan blij je staatssteun te leveren. Dat had die winkelier ook nooit bedacht. Dus we moeten op tal van plaatsen dwars door de procedures heen, maar die bereidheid is er.

Dan het element 'hoe geven we precies vorm aan het deskundigenoordeel?'. Iedereen praat erover, en vaak hoor je de vraag: 'Waarom rekenen we tot we een ons wegen? Er zijn heel veel dingen die ook andere partijen kunnen oppakken en sommige dingen zijn erg eenvoudig.' Een voorbeeld: een houten verdiepingsvloer is

met seismologie heel onverstandig, en die moet versterkt worden. En dan kan ik nog 100x rekenen, maar dat is de uitkomst. Dus waar kunnen we dit bij een andere partij leggen? Tot nu toe zijn we er niet in geslaagd dit te operationaliseren. En als we aan de hand van vandaag dit soort elementen kunnen oplossen, of wanneer daar een aanzet toe is, dan is dat pure winst.

Vraag uit zaal: *Meneer Alders, er zijn ondertussen 50 woningen die zitten in het eigen initiatief. Inmiddels zijn er 200 aan toegevoegd, omdat de eerste 50 blijkbaar een succes waren. Waarom gaan we dat niet uitbreiden?*

Hans Alders: De opgave ging inderdaad van 50 naar 200 erbij. Normaal zouden we dan zeggen: 'goh ze durven een flinke stap te zetten.'. In dit geval ligt het iets genuanceerder. Ik denk dat wij aan de ene kant met iedere individuele burger een afspraak willen maken. Ik wil heel graag met die personen verder praten over wat wel kan en wat niet kan. Als iedere bewoner individueel afspraken maakt met een bouwer etc., dan wordt de roep op regie ongekend groot. We moeten daarin met elkaar een spanning overbruggen. Laten we nou even met elkaar vaststellen; verhuizen en verbouwen is als het je het zelfs zelf initieert al de belangrijkste bron voor stress bij mensen. Nu komt er iemand aan de deur en zegt: de huizen gaan op z'n kop, en u mag ook nog twee keer verhuizen.

Dan het stressniveau is al aanzienlijk hoger. Dus ja, het is een oplossing om dan het heft in eigen hand te nemen. En het is in dit geval ook een succes geworden. De ploeg die hieraan heeft gewerkt heeft ons geïnspireerd om de opgave 4x over de kop te jagen. Met individuele bouwbegeleiders en dergelijke is aan alle vragen beantwoord, en we zijn nog niet aan het einde. Maar ik behoor ook tot de groep mensen die zegt: er zijn grenzen. En zeker in de bestaande bouw, want alle ervaring die we hebben met heft in eigen hand zit in de nieuwbouw. Want dan begint iedereen naar Enschede te verwijzen, of naar Almere, en ja dat is ook hartstikke goed. Maar het vraagt ontzettend veel. Dat is een beetje het spanningsveld waarin wij opereren. Het mogen er ook 250 zijn, dus ik ga niet op die specifieke grens zitten, maar het moet wel een additioneel instrument zijn.

Koene Talsma: Hierbij een algemene opmerking. Ikzelf volg dit dossier al zes maanden lang gemiddeld een halve dag per week. Dat is veel meer dan de gemiddelde Nederlander, maar veel minder dan velen die hier aanwezig zijn. Ik vind het krachtige van wat vandaag symbool staat dat er is een nieuwe dialoog is met de markt waarin de markt aangeeft: 'dit en dit en dit is belangrijk om het te laten lopen'. En ik snap dat erg lastig is om daar vanaf waar we nu staan naar toe te werken. Maar ik heb toch de verwachting gekregen dat dat pad geleidelijk aan door een bocht te sturen is naar een meer programmatische aanpak, en dat het dan gaat lukken. En als ik dan naar (10)(2e) en (10)(2e) kijk, dan is dat volgens mij toch het doel van de oefening. En ik denk wel dat het belangrijk is dat dat vandaag de lijn is, want anders haakt de markt gewoon af. En dan ben ik toch een beetje op zoek naar wat nu jouw boodschap is.

Hans Alders: Kijk, we hebben heel bewust gekozen voor deze aanpak. In de uitvraag hebben we ook onze eigen beperkingen aangegeven. We hadden ook kunnen zeggen: 'we hebben het allemaal al bedacht'. Maar dat is niet zo. We willen juist met die markt een alliantie aangaan en daar horen elementen bij zoals: 'hoe gaan we commitment aan en hoe delen we de risico's met elkaar?' En ik denk dat we een periode in gaan waarin heel veel uitgevoerd moet worden. Waar ook heel veel stappen in gezet moeten worden, waarin het het beste zou zijn wanneer we dat aangaan met groepen die zich ook willen committeren. En dan komen vragen als:

doen we dat per gebied? We discussiëren nu ook met gemeenten over de vraag: moet je een dorp aanbesteden? En ik hoef niet over de kleinste dorpen te praten, dan hebben we het echt over heel veel en een reeks over jaren. Moet je dat over gebieden heen doen, op basis van typologie? Als er specialisatie is, hoe waardeer je dit? Dat zijn vragen die de zoektocht vormen en illustreren waarom we dit doen, en daar hoort continuïteit van onze kant bij. En daar hoort bij dat ik niet alleen opdrachtgever wil zijn in de zin: ik zal het u vertellen, maar dat ik graag opdrachtgever wil zijn waarin we samen die zoektocht voor een deel doen. Door er ook voor te zorgen dat we daarmee de opdracht aan kunnen. En dat we dat op een aantal plaatsen ook heel gedurfd zullen opereren. Maar daar hoort bij dat we de tijdsfasen kennen. Want aan de voorkant zitten de rijtjeshuizen en de eenvoudige aanpak, maar daarna komt een nog veel ingewikkelder deel. En ik zou het buitengewoon inspirerend vinden als die eerste fase kan beginnen en we gelijktijdig al bezig zijn met het nadenken over de tweede fase. Wat mij betreft ligt die uitnodiging er ook, en daar hoort ook een innovatief hoofdstuk bij. Zowel in materialen, maar ook in processen.

Margriet den Drijver: Ik wil je graag een beetje helpen. Veel van de overwegingen die ik hoor zijn overwegingen die ik ken uit mijn eigen werkpraktijk. En corporaties zijn natuurlijk bij uitstek de deskundigen als het gaat over werken in de woningbouw. Wij hebben al een aantal van deze dilemma's doorgelopen. En ik zie bij de club waar ik nu werk en ook bij mijn collega's heel veel ervaring in wat nou wel en niet werkt. Dus ik zou de suggestie willen doen om naast deze marktconsultatie, misschien wel binnen de Bouwagenda, een aantal corporaties met een wat grotere opgave bijeen te roepen om eens te kunnen delen waar je dan tegen aan loopt. En dat een aantal aanbieders uit de woningmarkt dan kunnen reageren om een aantal valkuilen te voorkomen die je in de snelheid eigenlijk niet kunt veroorloven. En het is vanuit onze kant, de corporatie kant, dan weer van belang om daar ook weer van te leren. Dus daar zit aan twee kanten iets.

Ik wil jullie best helpen om dat te organiseren, want daar zit denk ik winst. En dan kan het geen kwaad om daar partners bij te halen van die bedrijven. Ik denk dat dat een stukje van jullie zoektocht meer inhoud zou kunnen geven.

Vraag uit zaal: *Ik hoor Alders steeds vragen over vergroting, in de schaal van een dorp of misschien wel groter. Maar hoe ziet u daar een rol in weggelegd voor de kleinere bedrijven?*

Hans Alders: Op twee manieren. 1) Het gebied is natuurlijk heel kenmerkend en er staan heel veel monumenten. Het eerste wat je leert is dat monumenten vaak niet alleen een eigenaar hebben, maar ook een vaste aannemer. En dat als je daarover in gesprek komt, blijkt dat die aannemer over ongekeerde kennis bezit over dat pand. Als je daar dan klussen wil klaren, moet je dat soort associaties respecteren. Dan hebben we het over de formele monumenten: zo'n 2.350 in het gehele gebied. Maar er staat ook een ongekeerd aantal karakteristieke woningen. Die zijn op dit moment niet beschermd en daar proberen we een oplossing voor te bedenken. 2) Ik heb met de kleinere aannemers ook hele gesprekken gevoerd en ik zie daar ook follow-up. Ik begrijp heel goed dat het voor kleine aannemers ingewikkeld is om mee te doen aan een openbare aanbesteding. Wij hebben daarom het gesprek gevoerd met veel kleine aannemers met als vraag: 'Waarom bundelen jullie de krachten niet?' En wij willen daar best bij assisteren. Dat hoeft niet iedereen individueel te doen, je kunt ook dingen gemeenschappelijk doen. Sommige aannemers geven ook aan dat ze bepaalde dingen niet kunnen. Als het in de fabrieksmatige aanpak zit, dan heb je toch vaak wat grotere bedrijven nodig. Dan

kun je wel als onderaannemer in het proces zitten, maar niet als hoofdaannemer. Hierin zijn we op zoek naar een balans om ook de kleinere aannemers te betrekken.

Harry Venema: Aanvullend. Ik denk dat het moment van deze consultatie heel juist gekozen is. Want op het moment dat je gaat uit- en aanbesteden moet je weten waar je het over hebt. En er zijn wel eens eerder vragen geweest als: 'Moeten we niet clusteren?' Ik denk dat we nu wel kunnen zeggen na twee a drie jaar ervaring, dat we per segment ook goed weten wat daar gevraagd wordt. En dat wisten we bij aanvang niet. Een andere opmerking uit de zaal was: 'zet de partijen daar in waar ze goed in zijn.' Ik denk dat deze consultatie ook met name een oproep is aan partijen om elkaar te vinden, zodat zij samen kijken hoe een dergelijk project aan te pakken is. Zoals net ook al is verteld zijn wij bereid daar contracten in op te stellen, maar dat is denk ik met name een oproep die ik nog even wil onderstrepen.

Opmerking uit zaal: *Er wordt in deze tijd altijd gesproken over innovaties. En dan lijkt het alsof dat gebraden ganzen zijn die zo uw mond in vliegen. Maar de kant van de opdrachtgever geeft vaak aan dat innovatie gerealiseerd moet worden, terwijl de uitvoerder deze innovatie nog nooit eerder heeft toegepast. Geeft u als opdrachtgever op dat moment aan dat het alsnog moet gebeuren? Anders komt er geen innovatie.*

Hans Alders: Daarom is de opmerking die eerder gemaakt is over het schakelen met de bewoner zo belangrijk. Laat ik daar ook een relativerende opmerking bij plaatsen, want wij doen momenteel avond aan avond bewonersavond. En dan krijg je andere discussies; namelijk over hoe snel het kan. Die discussie gaat niet over een hoop stenen, maar gaat echt over 'thuis' en 'hoe ben ik daar veilig?'. En daar is vaak wat wantrouwen bij gemoeid. Dit maakt het ook nog ingewikkelder om nieuwe dingen uit te proberen. En dat betekent dat het ook alleen maar lukt als we het proces zodanig inrichten dat we de bewoners ook in die zaken meenemen. Dat is op zich al een geweldige zoektocht.

Vraag uit zaal: *En hoe gerespecteerd is uw rol in dit proces?*

Hans Alders: Dat is een hele goede vraag. Een mooi Nederlands gezegde luidt: vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Hier hebben de paarden heel hard en in hele verschillende richtingen gelopen. En degene die 's avonds in de bewonerszaal staat, die staat er namens iedereen. Dus als ik in die zalen sta, dan ben ik wel degene waar je alles tegen kunt zeggen. Dat realiseer ik mij, maar dat realiseren de mensen in de zaal zich ook. En dan zie je dat het ook lukt om het proces op gang te krijgen. En de enige manier die dat bewerkstelligt is om alle meningen enorm serieus mee te nemen en op een juiste manier af te wegen.

Vraag uit de zaal: *Zie je kans om de kosten aan de voorkant te bekorten? Zie je kans om een contract te vereenvoudigen?*

Hans Alders: Het probleem is dat we ons moeten realiseren dat alles wat we hier doen uiteindelijk namens de aansprakelijkheidsleer is. Als morgen het kabinet zegt: wij nemen de aansprakelijkheid over, dan kunnen we een hele hoop meer doen. Maar ook het nieuwe regeerakkoord gaat er vanuit dat de NAM aansprakelijk is. Dat betekent dat onderdeel van elk proces is, dat de stappen van aansprakelijkheid doorlopen worden. Dus er moet worden vastgesteld of een pand aan bepaalde eisen voldoet. Berekeningen zijn dan nodig. Kosten zijn daarmee vanwege de juridische

positie lastig te korten. Het tweede deel is: kan het dan niet eenvoudiger? Dat moet wel kunnen en hier willen we ook zeker naar gaan kijken. Ik ben wel op zoek naar hoe ik met een expert judgement kan werken waarin je het zo eenvoudig mogelijk kunt beschrijven.

Vraag uit de zaal: *Wat betekent dit voor de planning voor de komende uitvraag naar versterkingen? Zal dit niet verder naar achter komen te liggen?*

Hans Alders: We bevinden ons momenteel in de fase dat we veel versterkingsadviezen hebben en dat die zo snel mogelijk moeten worden omgezet in een definitief ontwerp. Dan gaat het er om dat we gewoon zo snel mogelijk van start gaan. En we zeggen nu, hoewel ik nog wel een groter getal had durven noemen, circa 2.500 VA's. En op 6 of 7 december gaat de corporatie praten met de bewoners over de drie modellen. En dan zeggen de bewoners: ik heb eens gekeken naar de drie ontwerpen, en deze spreekt mij het meeste aan. Op dat moment weet je waar je mee verder gaat.

Het tweede is: ik heb net goed geluisterd en er werd aangegeven dat er niet te grote brokken van gemaakt moet worden. Opgaven met 100 woningen is mooi, dan heb je hapklare brokken. En daar zou ik graag over doorpraten, want ik had een wat ander idee. Als ik nou iedere keer tegen een aannemer zeg: je kunt 100 woningen doen, dan is dat vrij regulier. De woningmarkt trekt aan en je kunt overal 100 woningen doen. Als ik nou eens zou zeggen dat het er de komende vijf jaar in Loppersum bijvoorbeeld 1.000 zijn. En ik ben op zoek naar een partner. Die partner heeft op die manier misschien wel invloed op de keuze die ik daar wil maken. In dit geval kan hij voor een grotere opgave tot een goed contract komen. Dit contract loopt over een aantal jaar met vastigheid en risicodeling. Dan kiest de aannemer toch voor Groningen, lijkt me. Dus ik mag uitgedaagd worden, graag zelfs. Maar deze uitdaging leg ik graag bij u neer. Of ben ik nou gek als ik het zo aanpak dat ik met een aantal van u de afspraak wil maken om hier in Groningen aan de slag te gaan en niet elders?

Koene Talsma: Ik vond het juist zo verstandig hoe bij vraag 1 (hoe wil ik het op korte termijn) en vraag 3 (hoe wil ik het op lange termijn) antwoorden werden gegeven. En dan heb ik nog een oproep aan de zaal. Slaap er nog eens een nachtje over en denk er nog eens goed over na, wat je nou écht belangrijk vindt. Een korte scherpe reactie met wat is op korte termijn en wat is op lange termijn belangrijk. Want zoals vandaag naar voren kwam zitten er bij nu direct een opgave van 1.000 woningen in de markt zetten nogal wat haken en ogen aan, aldus de markt. Vanuit Bouwagenda heb ik ook een aanbod. Ik hoorde vandaag herhaaldelijk naar voren komen hoe jammer het is dat er te weinig financiële middelen zijn op de opgave duurzaam aan te pakken. Wij gaan er in ieder geval naar kijken en ook daar kunnen jullie suggesties voor doen. Stuur ook hier vooral ideeën voor op, want dit moeten wij gewoon gaan regelen.

Hans Alders: Ik houd enorm van optimisten en u heeft ook gelijk, altijd. In dit geval, natuurlijk zie ik de korte en middellange termijn. Maar laten we na vandaag geen misverstanden hebben. Wij hebben een ongekend aantal woningen geïnspecteerd tegen de achtergrond van de NPR998 2015. De eerste 2500-3000 daarvan zijn nu in VA beschikbaar. De opgave waaraan we in de NPR 2015 zijn begonnen maken we af in de NPR 2015. We gaan dus niet ergens halverwege zeggen dat we opnieuw gaan rekenen. Want dezelfde capaciteit wordt dan twee keer op een woning ingezet, en dat kunnen we ons niet permitteren. Dat is ook de reden waarom ik best durf te praten over 1.000

en meer. Langzamerhand rollen we in de NPR 2017. Alles wat komt uit de jaren daarvoor, is binnenkort beschikbaar. Dus als ik nu praat 1.467 woningen uit de eerste ronde, dan praat ik over ruim 1.600 woningen dat beschikbaar komt in het eerste kwartaal, dat rolt door naar 600 in het tweede kwartaal en nog eens 900 in het derde en vierde kwartaal. Dus we praten over hele grote aantallen, waarin je het zou kunnen aandurven om dat te doen.

Vraag uit de zaal: *Die uitvraag om in grotere opgaven te denken heeft ons ook al eerder bereikt. Misschien een wat scherpe vraag. Maar u kunt toch niet met droge ogen melden dat er nog steeds geen partijen zijn die zich hebben gemeld, die hebben aangegeven 'doe mij maar Loppersum, of doe mij maar het Zand'? Die partijen hebben zich wel degelijk gemeld, maar die zijn tot op heden altijd doorgestuurd van de NCG naar de NAM en weer terug naar de CVW. Dus dat aanbod dat ligt er wel degelijk, alleen als het gaat om opdrachtgeverschap gaat het erom hoe de opgave dan gestampt kan worden uitgevoerd. Het aanbod ligt er dus al, dat is best wel frustrerend voor de markt.*

Hans Alders: Op het moment dat het frustrerend is, moeten we daarover praten. Maar er zijn inderdaad ook vandaag nog partijen bij mij geweest die zeggen: geef mij deze opgave, of geef mij die opgave. En is het interessant om dat met elkaar verder te bespreken? Het antwoord daarop is ja. En ik heb het al eerder aangegeven: we zitten nu in een situatie waarin we geïnspecteerd en geëngineerd hebben en eindelijk zicht hebben op wat nodig gaat zijn in de versterking. Ik kan best een theoretische discussie voeren, maar op de schaal van dorpen gaat het ook om een verregaand sociaal proces van dusdanig grote omvang, dat je ook afhankelijk bent van voorwaarden die door lokale partijen zoals een gemeenten gesteld moeten worden voor je kunt beginnen. En zodra we binnen een dorp als Loppersum op 1 juli 2018 precies weten wat de opgave is en wat we als partijen over en weer van elkaar nodig hebben, dan kunnen we aan de slag. Dat is de context van de discussie. Er is dus veel volhoudendheid en tijd nodig in de samenwerking.

Bijlage C: Deelnemerslijst marktconsultatie

Aannemingsmaatschappij Friso
ABT
Arcadis Nederland
Archipunt
Arup
Aveco de Bondt
Balance & Result Organisatie Adviseurs
BAM Bouw en Techniek
BAM Wonen
BBC Bouwmanagement
BBN Adviseurs
BLOXZ
Borg
Bouw- en Timmerbedrijf Boer
Bouwbedrijf De Boer
Bouwbedrijf Van Lessen
Bouwbedrijf Werkman
Bouwborg
Bouwend Nederland
Bouwmaatschappij Vuurboom
Bouwonderneming Roorda & Veldman
Brands Bouw
Brink Management en Advies
Bruining
Brunel Nederland
Burema Bouw
Bouwbedrijf Kooi Appingedam
De Unie Architecten
Dijkoraad R.R.G.
Draaijer en Partners
Dura Vermeer Bouw
EBNoord
Emineo
Gemeente Appingedam
Gemeente Loppersum
Gemeente Slochteren
Geveke Bouw
Groninger Gasberaad
Heijmans
Horvat
HuneBouw
Ingenieursbureau Aafjes
Jan Snel
KAW
Kenders Bouw
Litecad
NAM
Nederboom

Nijhuis Bouw
Nobleo Bouw & Infra
Ontwerpstation Loppersum
Oosterhof Holman/QuakeShield
PDBdesign
Pieters Bouwtechniek
QuakeShield | SealteQ
Rottinghuis' Aannemingsbedrijf
Royal HaskoningDHV
Save Groningen
SHP Groningen
Sweco
TUDelft
Turner & Townsend
Twynstra Gudde
Van Wijnen
Visser en Smit
W2N
Wiertsema&Partners
Witteveen+Bos
WoCo Acantus
Woningcorporatie Leifler
Woongroep Marenland
Woonstichting Groninger Huis
Zonneveld Ingenieurs

Nationaal Coördinator Groningen

Postbus 3006 | 9701 DA Groningen

T 088 041 44 44

info@nationaalcoordinatorgroningen.nl

www.nationaalcoordinatorgroningen.nl

December 2017