



Nationaal Coördinator Groningen

Nationaal Coördinator Groningen

Behandeld door

(10)(2e)

T (10)(2e)

(10)(2e) @nationaalcoordinatorgroningen.nl

Datum

8 maart 2019

Kenmerk

NCG / 19061834

Kopie aan

Aan Bestuurlijk Overleg

Ter Kennisname

Bijlage(n)

Notitie Bouwend Nederland van 9 sept 2018

memo **Bouwcapaciteit**

1. Inleiding

In het bestuurlijk overleg van 15 februari jl. is afgesproken om voor het bestuurlijk overleg van 11 maart het onderwerp "vergroten bouwcapaciteit" te agenderen. Deze notitie van de NCG i.s.m. BZK heeft als doel om aan deze afspraak invulling te geven en doet een voorstel voor de aanpak ter besluitvorming. Dit ter kennisname aan het BO.

Voorstel is deze aanpak eerst te bespreken in het overleg met de regionale bouwers op 21 maart a.s. en in het overleg dat BZK op 26 maart 2019 voert met CEO's van grote bouwbedrijven. Vervolgens wordt - mede op basis van deze gesprekken - het voorstel aangescherpt en tot uitvoering gebracht.

2. Achtergrond met betrekking tot afstemming met de bouwmarkt.

In het door NCG opgestelde plan van aanpak Mijnraadadvies van eind 2018 wordt ingegaan op de marktcapaciteit bouwbedrijven, gebaseerd op een gesprekken die

Nationaal Coördinator Groningen

Kenmerk

NCG / 19059805

NCG, samen met CVW heeft gehad met Bouwend Nederland (BN). In dit gesprek zijn vragen gesteld over de capaciteit en mogelijke betrokkenheid van de bouwbedrijven op grond van de door NCG geprognosticeerde bouwomzetten. Hierna, en na afstemming met de bouwbedrijven in de regio heeft BN de antwoorden op papier gezet.

De belangrijkste punten hierin zijn dat de capaciteit van de bouwmarkt in regio Noord naar zeggen van BN voldoende is en de bouwbedrijven klaar zijn voor de versterkingsopgave met o.a. de volgende opmerkingen:

1. Betrek de markt op tijd (bijv. een half jaar voordat iets gaat spelen);
2. De markt kan een rol nemen bij het proces naar de bewoners in de uitvoering;
3. Zorg voor continuïteit, heldere opdrachten, standaardisatie en duidelijke plannings;
4. Voorkom ingewikkelde gunningsprocedures.

Om in de afstemming met de bouwbedrijven een stap verder te komen is het voorstel om concrete informatie te kunnen leveren over de werkzaamheden met betrekking tot versterking, zoals om welke werkzaamheden het gaat, wanneer, welke omvang, etc. Hiermee kan dan het gesprek worden aangegaan over de wijze waarop de marktpartijen betrokken worden zoals aard en omvang van de opdrachten, wijze van betrokkenheid, wijze van aanbesteding etc.

Er zijn drie verschillende bouwstromen waarover met de bouwmarkt het gesprek kan worden gevoerd:

- Bouwstroom 1: de uitvoering sloop/nieuwbouw projecten voor de beoordeelde batches, o.a. 1467+ en 158
- Bouwstroom 2: de uitvoering van maatregelen uit de P50/P90. De verwachting is dat deze minder sloop/nieuwbouw geeft en uit kan worden gegaan van gestandaardiseerde maatregelen, maar deze moeten nog ontwikkeld worden.
- Bouwstroom 3: Versterkingswerkzaamheden, zoals aan historische panden, scholen, zorg en de versterkingsprojecten uit de beoordeelde batches.

Nationaal Coördinator Groningen

Kenmerk

NCG / 19059805

3. Voorstel

a. Opstellen plannings op programmaniveau

Voorstel is om een dialoog met marktpartijen te gaan voeren op basis van zich ontwikkelende plannings op programmaniveau. Zgn. rolling forecast plannings voor de drie bouwstromen die zeker(der) zijn voor de kortere termijn en onzekerder voor de langere termijn. Deze geven aan welke workload er wanneer wordt verwacht. Hiermee kunnen de bouwbedrijven betrokken gehouden worden, kunnen afspraken worden gemaakt over de wijze waarop ze betrokken raken en klaar kunnen staan op het moment dat het nodig is. Tevens kunnen knelpunten inzichtelijk gemaakt worden waaraan marktpartijen mogelijk een bijdrage kunnen leveren, zoals tijdelijke huisvesting en bewonersbegeleiding.

b. Inzicht in randvoorwaarden

De markt zal (weer) vragen naar zaken als opdrachtgeverschap, aanbestedingsprocedures, continuïteit, etc. Het is wenselijk dat we als opdrachtgevers in staat zijn hierover duidelijke boodschappen mee te geven. Dit moet de komende weken o.a. met EZK wordt afgestemd.

c. Dialoog met de markt op basis van nieuwe informatie

Een volgende stap in de dialoog met de markt is een gesprek op basis de bovenstaande plannings en inzicht in de randvoorwaarden. Naar verwachting is voor de voorbereiding hiervan tenminste 4 weken nodig.