

VAN AANBESTEDEN NAAR AFNEMEN

Nieuw vragerschap, nieuw opdrachtgeverschap

Auteurs: Maurice Coen, Eefje van der Werf, Jeffrey Mennen

INLEIDING

Deze kennispaper is onderdeel van de set Energiesprongkennispapers Woningbouw Huur. De totale set geeft een compact en compleet beeld van de opgedane kennis binnen het programmaonderdeel Woningbouw Huur.

Aanbevolen voorkennis: de algemene kennispaper '[Comfortabel en betaalbaar wonen door nul-op-de-meter](#)'.

WAT BETEKENT 'VAN AANBESTEDEN NAAR AFNEMEN'?

Hiermee wordt bedoeld op de verandering in de manier waarop opdrachten voor renovatie- en (ver)nieuwbouwprojecten door corporaties worden verstrekt. De traditionele manier, het aanbesteden op basis van een gedetailleerd bestek en tekeningen, wordt vervangen door het afnemen, het kopen van reeds ontwikkelde woningconcepten.

WAAROM VERANDERT DE OPDRACHTVERSTREKKING VAN AANBESTEDEN NAAR AFNEMEN?

Omdat vernieuwbouw naar nul-op-de-meter-woningen, waarbij de energierekening van huurders gebruikt wordt als investeringsruimte, op dit moment (2014) voor corporaties de enige manier is om comfortabel en betaalbaar wonen met een sluitende businesscase mogelijk te maken.

De standaard manier van projectgebonden aanbesteden en renoveren is voor nul-op-de-meter (ver)nieuwbouw echter te duur. Aanbieders spelen hierop in door nul-op-de-meter concepten aan te bieden. Deze concepten zijn wel betaalbaar omdat door schaalvergroting en industrialisatie de kosten per woning zijn gedrukt. Deze manier van werken maakt het mogelijk om volgens een gestandaardiseerd proces op grotere schaal, sneller en met minder faalkosten woningen te realiseren en toch ruimte te laten voor aanpassingen naar wens aan individuele woningen. Binnen Energiesprong is gestart met het ontwikkelen van concepten voor [de achttien meest voorkomende woningtypen](#) in Nederland.

Woningcorporaties kunnen voor deze woningtypen dus een keuze maken uit het aanbod van concepten hiervoor. De corporatie selecteert, *koopt*, op basis van vooraf opgestelde wensen en eisen het juiste concept. Het aanbesteden op basis van technische specificaties (bestek en tekeningen) hoeft dus niet meer plaats te vinden.

HOE WERKT HET KOPEN VAN NUL-OP-DE-METER (VER)NIEUWBOUWCONCEPTEN?

Voor corporaties is het afnemen van nul-op-de-meter concepten in veel opzichten eenvoudiger dan projectgebonden aanbesteden. Een groot deel van de verantwoordelijkheden tijdens de ontwerp- en bouwfase verschuift namelijk naar de aanbieder van het concept. Ook tijdens de beheerfase kan dit het geval zijn, bijvoorbeeld als het gaat om onderhoud. We leggen dit uit aan de hand van onderstaande vijf fases.

Fase 1: *Strategisch voorraadbeheer*

De manier waarop de corporatie haar voorraad exploiteert, krijgt een extra dimensie, namelijk de huidige energierekening van de bewoners. Deze geldstroom wordt gebruikt als investeringsruimte. Indien de hoogte van de energierekeningen niet bij de corporatie bekend is, kan dat op postcode-6 niveau worden opgevraagd bij de plaatselijke netbeheerder.

Woningen van een veelvoorkomende typologie met een aantrekkelijke ligging, omvang en indeling, die daarnaast ook een hoge energierekening hebben, zijn geschikt voor een nul-op-de-meter vernieuwbouw.

Fase 2: *Vraagspecificatie*

Voor de vernieuwbouw naar nul-op-de-meter-woningen worden functionele en prestatie-eisen vastgesteld. Deze eisen komen voort uit tal van te beantwoorden vragen en variabelen. Niet alleen op het gebied van energie, maar ook financieel, technisch en sociaal. Bijvoorbeeld: Moet de woning geschikt gemaakt worden voor andere doelgroepen, zoals bijvoorbeeld senioren? Zijn er specifieke doelen met de wijk? Wat is de gemiddelde gezinsgrootte? En wat betekent dit voor de energie die de woning moet kunnen opwekken? Aan de hand van de antwoorden op deze en andere vragen wordt de vraag gespecificeerd.

Fase 3: *Selectie en gunning*

Als alle wensen en eisen bekend zijn, wordt informatie opgevraagd over de in de markt aanwezige concepten voor het betreffende woningtype. Op basis van de match tussen de wensen en eisen en de functionele specificaties en garanties van de concepten, worden offertes opgevraagd en wordt een keuze gemaakt.

Een (tijdelijke) tussenstap

Op dit moment (2014) zijn er nog niet voldoende vernieuwbouwconcepten voorhanden. Aanbieders zullen dus concepten moeten ontwikkelen en aanbieden tijdens het uitvraagproces. Een manier om dit te realiseren is het starten van een korte maar intensieve vraag-aanbod dialoog. Dit is onder andere gedaan in het Slim&Snel project. Tijdens deze dialoog maakt de corporatie kennis met de mogelijkheden van verschillende aanbieders en de aanbieders maken kennis met de behoeften van de corporatie. De aanbieders ontwikkelen nul-op-de-meter concepten op basis van de functionele specificaties. Deze concepten kunnen flink verschillen. En er ontstaan nieuwe vragen: Wat wordt het uiterlijk van de woningen? Hoe wordt het onderhoud geregeld? Welke keuzemogelijkheden zijn er voor de bewoners? Worden lokale bedrijven ingezet? En, niet onbelangrijk bij het aangaan van een langdurige verbintenis, hoe is de klik? Tijdens de dialoog worden deze vragen beantwoord, zodat de corporatie een gefundeerde keuze kan maken. Meer informatie is te vinden in de kennispaper 'De Slim en Snel methode'.

Fase 4: Realisatie, uitvoering en oplevering

Is de woning in onbewoonde staat dan is fase 4 voor de corporatie eenvoudig. De aanbieder realiseert en levert op. Het gaat uiteindelijk namelijk om de afgesproken functionele specificaties en de prestaties tijdens de gebruiksperiode. Als de woning bewoond is, zullen de aanbieder en de corporatie met de bewoners afspraken moeten maken over de bewoning tijdens deze fase. Dit zal dan onderdeel zijn van de vraagspecificatie. Het is bij deze manier van werken niet vanzelfsprekend dat de corporatie deze taak volledig op zich neemt. Het kan ook onderdeel van het concept zijn dat de aanbieder de bewoner ontzorgt, door tijdelijke huisvesting of een vakantie te regelen.

Fase 5: Exploitatie en onderhoud

De afspraken over het beheer en onderhoud maken onderdeel uit van de fases 2 en 3.

Aanbieders die prestaties garanderen tijdens de gebruiksperiode, zullen zelf de regie willen houden over het onderhoud van de installaties die de prestaties moeten leveren. Het onderhoud tijdens de gebruiksperiode is dan ook een belangrijk onderdeel van het concept. De mate van en de duur van de onderhoudsperiode is afhankelijk van de wens van de woningcorporatie. Deze kan variëren van 0 tot 50 jaar. Meest gebruikelijk is een periode van 40 jaar.

WAT BETEKENT DIT VOOR ...?

Wat betekent 'van aanbesteden naar afnemen' voor de corporatie?

- Geen aanbesteding met gunningcriteria meer, maar een keuze uit verschillende (voor het merendeel) al ontwikkelde concepten. Mogelijke tussenstap bij het ontbreken van een passend concept: een uitvraag met dialoog om tot een nieuw concept te komen.
- Geen ontwerpverantwoordelijkheid, dit ligt volledig bij de aanbieder.
- De corporatie selecteert concepten op basis van functionele prestaties die gedurende de levensduur van de woning gegarandeerd worden. Dit zijn nadrukkelijk prestaties van de woning als geheel, en geen technische prestaties van de verschillende onderdelen. Voor meer details, zie de kennispaper '[Prestatiegarantie](#)'.
- Het is niet langer vanzelfsprekend dat de corporatie zorg draagt voor het onderhoud. De aanbieder kan immers geen garantie bieden zonder controle hierop te hebben.
- Strategisch vastgoedbeheer wordt zo mogelijk nog belangrijker dan nu. Hoe ziet de demografie van (over)morgen eruit? Wat betekent dit voor de lange termijn investeringen die ik nu in mijn woningen doe? Wil ik deze woningen nog 40 jaar door exploiteren?
- Dit alles heeft ook consequenties voor de organisatie van de corporatie. Onder andere voor werkprocessen, bijvoorbeeld het aanpassen van het aanbestedingsprotocol, en voor de gewenste competenties van het personeel. De corporatie zal 'wendbaar' moeten zijn om op deze manier te gaan werken.

Wat betekent dit voor de aanbieder?

- De aanbieders moeten meerdere nul-op-de-meter vernieuwbouwconcepten ontwikkelen, zodat er voldoende aanbod (diversiteit) is voor de verschillende woningtypen.
- Om nul-op-de-meter vernieuwbouw betaalbaar te maken en te houden voor corporaties, moeten aanbieders garanties geven op de energetische prestaties van de woningen. Dit zijn nadrukkelijk prestaties van de woning als geheel, en geen technische prestaties van de verschillende onderdelen. Voor meer details, zie de kennispaper '[Prestatiegarantie](#)'.
- Om het ontwikkelen van nieuwe concepten rendabel te maken moeten de concepten op grotere schaal – industrieel – gebruikt kunnen worden.
- Om de prestaties te kunnen garanderen moeten de aanbieders de volledige ontwerp- en systeemverantwoordelijkheid op zich nemen. Dit betekent ook dat de aanbieders zowel voorwaarts als achterwaarts in de bouwketen met alle betrokken partijen moeten gaan samenwerken (ketensamenwerking).
- De aanbieder zal vaker contact hebben met de bewoners, voor en tijdens de bouw, maar mogelijk ook tijdens de gebruiksperiode.
- De aanbieder zal vaker zorgdragen voor het onderhoud. De aanbieder kan immers geen garantie bieden zonder controle te hebben op het onderhoud.

Wat betekent dit voor de bewoner?

- De bewoner zal vaker contact hebben met de aanbieder, voor en tijdens de bouw, maar mogelijk ook tijdens de gebruiksperiode.
- De bewoner kan voor een lange periode (40 jaar) rekenen op een comfortabele woning met een continue kwaliteit voor vaststaande woonlasten.
- Zie voor een uitgebreidere uitleg de kennispaper '[De Energiebundel voor de bewoner?](#)'

INTERESSANTE LINKS

[E-Book vernieuwend vragerschap Reality Game](#)
[Soft Selection Methodology](#)
[Woningconcepten](#)
[Overzicht nul-op-de-meter](#)
[Prestatiegarantie](#)
[De energiebundel voor de bewoner](#)

EXPERTS

[Jan-Willem van de Groep](#)
[Anke van Hal](#)

DEFINITIES

<i>Aanbesteden</i>	Traditionele opdrachtverstrekking met technische specificaties via een gedetailleerd bestek en tekeningen op basis van het UAR (Uniform aanbestedingsreglement).
<i>Afnemen</i>	Binnen deze context wordt bedoeld op het kopen van een bestaand product of een nog te ontwikkelen product op basis van een bestaand concept.
<i>Nul-op-de-meter-woning</i>	Bij een nul-op-de-meter-woning zijn de in- en uitgaande energiestromen voor gebouwgebonden energie (ruimteverwarming, -koeling, warm tapwater gebruik) en het gebruik van huishoudelijke apparatuur (incl. verlichting) op jaarbasis per saldo nul , onder standaard klimaatcondities zoals die gelden in Nederland en bij gemiddeld gebruik van de woning, zoals vastgelegd in de ontwerpuitgangspunten en onderbouwd door Nederlandse normen.
<i>Energiebundel</i>	In de Energiebundel staan de uitgangspunten van en de beschikbare capaciteit aan kWh voor de drie onderdelen: gebruikergebonden- en gebouwgebonden energiegebruik en energieopwekking.
<i>Uitvragen</i>	De markt vragen een voorstel uit te brengen op basis van gewenste prestaties. Mogelijke specificatietypen: technisch en/of functioneel.

[*Download het document met alle definities*](#)

*Energiesprong/Energielinq neemt de grootst mogelijke zorgvuldigheid in acht bij het maken van de kennispapers.
Energiesprong/Energielinq wijst iedere vorm van aansprakelijkheid voor onvolkomenheden en/of onjuistheden
af. Energiesprong/Energielinq behoudt zich het recht voor om de eigen informatie te allen tijde te wijzigen.
Energiesprong/Energielinq is niet aansprakelijk voor schade als gevolg van eventueel in deze kennispaper
gepubliceerde onjuistheden en onvolkomenheden.*