

**Van:** Siem Bijman [S.Bijman@bouwendnederland.nl]  
**Verzonden:** vrijdag 21 maart 2014 16:09  
**Aan:** Siem Bijman  
**CC:** Jan Overtoom  
**Onderwerp:** Bouwend Nederland denkt graag met u mee  
**Bijlagen:** Bouwend Nederland denkt met u mee.docx

Geachte heer, mevrouw,

Namens de brancheorganisatie Bouwend Nederland verzoek ik u om deze e-mail door te sturen aan alle gemeenteraadsfracties in uw gemeente.

Graag krijg ik hiervan een cc.

Met vriendelijke groet,  
Siem Bijman

Geachte heer, mevrouw,

Op 19 maart jl. hebben de gemeenteraadsverkiezingen plaatsgevonden. Nu breekt de belangrijke tijd van onderhandelingen over het coalitieakkoord aan. Met deze e-mail informeren wij u over belangrijke onderwerpen die de gemeente, de werkgelegenheid en de bouw aangaan.

Sinds de inzet van de crisis vanaf 2008:

- zijn er 90.000 arbeidsplaatsen in de bouwsector verloren gegaan,
- zijn er landelijk 25.500 uitkeringsgerechtigden in de bouwnijverheid en
- gaan er jaarlijks zo'n 1.500 bouwbedrijven failliet.

De uitstraling naar andere sectoren is nog veel groter.

De gemeente is belangrijk voor de bouw als opdrachtgever, regelgever en aanbesteder en kan hiermee positieve invloed uitoefenen op de lokale economie, werkgelegenheid en een duurzame leefomgeving. In het bijgevoegde document geven we u een aantal bouwstenen die u in uw college- of raadsperiode helpen om hier een goede invulling aan te geven.

Uiteraard zijn wij gaarne bereid tot een nadere toelichting: "Bouwend Nederland denkt graag met u mee".

Met vriendelijke groeten,  
Siem Bijman

Ir. S.P. Bijman  
Adviseur Markt en Overheid  
Bouwend Nederland regio Randstad Noord  
T: 0031 (0)20 575 67 00  
M: 0031 (0)6 22 373 143  
E: [s.bijman@bouwendnederland.nl](mailto:s.bijman@bouwendnederland.nl)

Raad 21 MAART 2014

Beh. Ambt.:
Streefdat.:
Afschr.: <i>B&amp;W/OTH</i>
B.V.O.:

Gemeente Woerden 14.004396



Registratiedatum: 24/03/2014  
Behandelend afdeling  
Afgehandeld door/op:

## **Bouwstenen voor uw college- of raadsperiode: Bouwend Nederland denkt graag met u mee**

Deze bijlage bevat een tiental bouwstenen die u in uw college- of raadsperiode kunt gebruiken. Wij gaan er vanuit dat dit u helpt om verdere invulling te geven aan de doelstellingen van uw fractie op belangrijke thema's als: voldoende, betaalbare en duurzame huisvesting; goede bereikbaarheid voor burgers en bedrijven; een gezonde economie en werkgelegenheid.

### **De onderwerpen zijn:**

1. Energiezuiniger wonen levert veel op
2. Bezuinigen op infrastructuur is de duurste weg
3. Kwaliteit schoolgebouwen kan en moet beter!
4. Aanbesteden: Haal het beste uit de markt
5. Woningbouw: flexibel en toekomstgericht plannen
6. Gemeenten hebben starters nodig voor de lokale economie – bied ze hulp om een woning te kopen
7. Particulier opdrachtgeverschap: win-win voor gemeente en woonconsument
8. Leegstaand vastgoed: een realistische kijk
9. Anticiperen op de omgevingswet
10. Social Return

### **1. Energiezuiniger wonen levert veel op**

Van investeren in het energiezuiniger maken van bestaande woningen en gebouwen wordt iedereen beter; het vermindert de woonlasten en verhoogt het wooncomfort voor bewoners, het bevordert de werkgelegenheid in de bouw en draagt bij aan het terugdringen van CO<sub>2</sub>-uitstoot en het gebruik van fossiele brandstoffen. Echter, anders dan bij een iPad of een nieuwe auto of keuken 'verkoopt energiebesparing zichzelf niet'; daar is meer voor nodig. De praktijk wijst uit dat gezamenlijke acties van gemeenten, lokale ondernemers en actieve bewoners(groepen) vaak de sleutel tot succes zijn. Waarbij gemeenten en bewoners(groepen) als neutrale boodschappers hun inwoners informeren en de markt, ondersteund door hun brancheorganisaties, op de behoeften van bewoners afgestemde adviezen, producten en service aanbiedt.

### **2. Bezuinigen op infrastructuur is de duurste weg**

Infrastructuurproblemen worden het meest op lokaal niveau gevoeld. Het belang van een goede oplossing is hier het grootst. Uitstel van onderhoud leidt tot onveilige situaties en uiteindelijk ook hogere kosten. Vergelijk het met het schilderen van de kozijnen: het is beter te kiezen voor periodiek een verflaag aanbrengen in plaats van niets doen en wachten tot er echt gaten in het kozijn vallen. Alleen bezuinigen is op termijn de duurste oplossing. Behouden van wat er is, is geen luxe, het is noodzaak en geeft invulling aan duurzaam inkopen.

De bouwsector kan een grote bijdrage leveren door anders met aanleg, beheer en onderhoud van de infrastructuur en buitenruimte om te gaan. Er is veel winst te halen door toe te werken naar een andere en betere samenwerking tussen gemeentelijke opdrachtgever en marktpartijen. Door een vroegere marktbetrokkenheid te organiseren, versnelling in procedures en besluitvorming te bewerkstelligen en een passend

aanbestedingsbeleid te hanteren is er veel te winnen in kostenefficiëntie en kwaliteit van de uitvoering.

De financiële ruimte voor gemeenten voor de komende jaren is nog met veel onzekerheden omgeven. Bezuinigen op infrastructuur zal echter geen oplossing bieden, maar zal juist leiden tot het verleggen van een steeds grotere rekening naar toekomstige colleges en ontslagen bij uw lokale mkb-bedrijven. De behoefte aan adequate duurzame maatregelen om de bereikbaarheid binnen gemeenten te behouden en te bevorderen kan op brede steun vanuit de samenleving rekenen.

*Meer informatie:*

<http://www.bouwendnederland.nl/feiten-en-cijfers/28762/visiedocumenten>

### **3. Kwaliteit schoolgebouwen kan en moet beter!**

Per 1 januari 2015 worden schoolbesturen in het primair onderwijs zelf financieel verantwoordelijk voor het buitenonderhoud van en aanpassingen aan schoolgebouwen. De gemeente is dan alleen nog verantwoordelijk voor uitbreiding en nieuwbouw. Om de overgang zo goed mogelijk te laten verlopen, is het verstandig om voor die tijd goede afspraken met schoolbesturen te maken over de staat van onderhoud waarin de overdracht plaatsvindt.

80% van de schoolgebouwen heeft een ongezond binnenklimaat en is technisch en functioneel niet meer geschikt voor de onderwijsseisen van deze tijd. Veel gemeenten en schoolbesturen weten niet goed hoe 'hun' scholen het doen. Een quick-scan kan helpen inzicht te krijgen in de benodigde investeringen om de lesomstandigheden van leerkrachten en leerlingen aanzienlijk te verbeteren.

Tot slot: voor nieuwbouw gebruiken veel gemeenten de modelverordening van de VNG. De bijbehorende normvergoedingen zijn gebaseerd op de ontwikkeling van de huizenprijzen. Door de aanhoudende dalende huizenprijzen zijn de normvergoedingen inmiddels dermate laag dat eigenlijk geen goede bouwkwiteit kan worden gerealiseerd. Het zou goed zijn om niet alleen investeringskosten in ogenschouw te nemen, maar ook de beheerkosten. Met goed overleg met de markt kan toegewerkt worden naar het optimaal combineren en benutten van budgetten.

*Meer informatie:*

<http://www.bouwendnederland.nl/speerpunten/utiliteitmarkt/sub/scholenbouw>

### **4. Aanbesteden: Haal het beste uit de markt**

Bouwbedrijven hebben veel te bieden aan gemeentelijke opdrachtgevers. Vaak meer dan opdrachtgevers denken. De kennis en ervaring bij bouwbedrijven over werkorganisatie, uitvoeringswijze, materialen en constructies is groot. Maar opdrachtgevers geven vaak niet genoeg mogelijkheden om van die kennis en ervaring te profiteren. Daarmee doen gemeenten zichzelf tekort. Laat bouwbedrijven meedenken over oplossingen door "het aanbieden van varianten" in aanbestedingen toe te staan. Of door toepassing van een geïntegreerde opdracht.

De Aanbestedingswet ondersteunt gemeenten om het beste uit de markt te halen met in het bijzonder voldoende oog voor het mkb. De wet dwingt gemeenten om meer overwogen keuzes te maken in het stellen van proportionele geschiktheidseisen en contractvoorwaarden. Om hier een goede invulling aan te geven heeft Bouwend

Nederland een Referentiekader Aanbesteden ontwikkeld. In een beperkt aantal bladzijden wordt geschetst waar een aanbesteder rekening mee heeft te houden. Dit referentiekader is terug te vinden op de website van Bouwend Nederland.

Tenslotte: aanbesteden is slechts een manier om een opdracht in de markt te zetten. Bij kleine opdrachten - tot 50.000 euro - voert het houden van een aanbesteding vaak te ver en is gunning uit de hand een meer aangewezen methode.

#### **5. Woningbouw: flexibel en toekomstgericht plannen**

Door tegenvallende verkoopresultaten bij marktpartijen, en terugvallende investeringen van woningcorporaties staan veel woningbouwplannen stil. Daarnaast worden veel prestatieafspraken met woningcorporaties losgelaten.

Door de stilstand van plannen en het loslaten van prestatieafspraken dreigt de woningproductie jaren achter te gaan lopen op de oorspronkelijke planning. Als de vraag naar woningen eenmaal aantrekt, zal het aanbod echter niet snel genoeg kunnen reageren vanwege de lengte van besluitvormingsprocessen.

Om dit te voorkomen, is het verstandig om met marktpartijen en corporaties gezamenlijk te zoeken naar mogelijkheden om projecten (en de bijbehorende uitgifte van gronden) te faseren en zodoende snel te kunnen inspelen op herstel van de woningmarkt. Voor het maken van prestatieafspraken met corporaties kan goed worden aangesloten bij het advies van de VNG: 'Gemeenten en corporaties; de vrijblijvendheid voorbij'.

#### **6. Gemeenten hebben starters nodig voor de lokale economie – bied ze hulp om een woning te kopen**

De woningmarkt zit op slot. Vooral voor starters op de woningmarkt is het moeilijk om voldoende financiering te krijgen om een nieuwe of bestaande woning te kunnen kopen. Terwijl juist de starters de doorstroming op de lokale woningmarkt een impuls kunnen geven.

Iedere aankoop van een woning door een starter leidt tot minstens drie nieuwe verhuisbewegingen. Voor gemeenten is het van belang om starters te binden. Zij vormen de basis voor het floreren van de regionale economie.

Gemeenten kunnen starters hierbij op verschillende manieren tegemoet treden. In de eerste plaats kunnen gemeenten starters helpen door startersleningen aan te bieden, waarmee het gat tussen het hypotheekbedrag dat maximaal bij een bank kan worden geleend en het bedrag dat nodig is voor aankoop van de woning kan worden gedicht. Ook kunnen gemeenten de kosten van de aankoop van een (nieuwe) woning verlagen als gemeenten zelf de grond in erfpacht uitgeven. Voor de grond hoeft dan geen hypotheek te worden afgesloten en afgelost, waardoor de maandlasten lager kunnen zijn. Zeker indien de gemeente de canon beperkt houdt. Op een huis van 200.000 euro scheelt dat al gauw 100 euro per maand.

Echter, stel geen extra eisen aan startersleningen. Diverse gemeenten vragen om het hebben van een bestaande binding met de gemeente, of het moeten achterlaten van een sociale huurwoning. Starters die vanuit een ouderlijk huis komen, worden zodoende uitgesloten.

#### **7. Particulier opdrachtgeverschap: win-win voor gemeente en woonconsument**

Particulieren zijn terecht steeds kritischer. Ze willen een woning die past bij hun persoonlijke wensen en omstandigheden én ze willen een buurt met diverse voorzieningen in de nabije omgeving. En dat alles binnen budget. Als ze een dergelijke ideaalsituatie niet vinden binnen het bestaande aanbod in de gemeente dan vertrekken ze naar een andere locatie die beter aansluit bij hun wensen.

Gemeenten kunnen aan de woonwensen van particulieren tegemoet komen door hen middels particulier opdrachtgeverschap de mogelijkheid te bieden hun eigen woning naar hun eigen wensen te realiseren. Het is de bouwvorm die, ondanks de recessie, nog redelijk loopt. Terwijl woningprojecten overal in het land worden stilgelegd, vinden kavels voor eigenbouw nog goed aftrek.

Om particulieren hierbij tegemoet te komen dienen gemeenten in de eerste plaats voldoende goed geprijsde kavels aan te bieden. Ook dienen particulieren goed geïnformeerd en begeleid te worden. Want particulieren zijn geen professionele opdrachtgevers, die om kunnen gaan met gemeentelijke afdelingen als het grondbedrijf, juristen, welstand etc. Gemeenten zullen zich hierop moeten instellen.

#### **8. Leegstaand vastgoed: een realistische kijk**

Steeds meer gemeenten krijgen te maken met leegstaand vastgoed: onder andere van kantoren, winkels en bedrijfsruimten. Kantorenparken, winkelcentra, bedrijventerreinen en wijken kunnen hierdoor geleidelijk verpauperen. Te lang wachten met ingrijpen maakt het moeilijk om het gebied uiteindelijk weer aantrekkelijk te maken.

Bij leegstand is het belangrijk om zicht te krijgen op de oorzaak van de leegstand: die kan bijvoorbeeld gelegen zijn in economische factoren, maatschappelijke ontwikkelingen zoals internetwinkelen en thuiswerken, of in demografische factoren. Vervolgens kan samen met marktpartijen naar oplossingen gezocht worden zoals herontwikkeling, revitalisering van gebieden en gerichte sloop en nieuwbouw.

De ervaring leert dat gemeenten een belangrijke sturende en faciliterende rol kunnen vervullen, door overleg te initiëren en actief mee te werken aan bijvoorbeeld herstructurerings- of transformatieplannen.

*Meer informatie:*

<http://www.bouwendnederland.nl/speerpunten/utiliteitmarkt/sub/winkelvastgoed>

<http://www.bouwendnederland.nl/speerpunten/utiliteitmarkt/sub/kantorenmarkt>

#### **9. Anticiperen op de omgevingswet**

De Omgevingswet komt er aan! Door integratie van vele sectorale wetten in de Omgevingswet zijn de autoriteiten verplicht om alle relevante aspecten bij besluiten te meewegen.

Zo worden economische, ecologische en sociale aspecten evenwichtig en gezamenlijk beoordeeld. Daarnaast worden onderzoekslasten verlaagd, enerzijds hoeft vooraf minder te worden onderzocht; anderzijds moeten beschikbare gegevens opnieuw kunnen worden gebruikt. Tot slot wordt flexibilisering van bestemmingsplannen (straks omgevingsplannen) bevorderd. Kortom: een hoop veranderingen!

Om de invoering van de Omgevingswet in uw gemeente zo soepel mogelijk te laten verlopen, is het raadzaam om de toekomstige werkwijze al zoveel mogelijk over te

nemen; stuur aan op globaal bestemmen en op het hergebruik van onderzoeksgegevens. De wettelijke kaders staan dat nu al toe.

#### **10. Social Return**

Door de inpassing van social return bij aanbestedingen creëren gemeenten werkplekken voor mensen met een grotere afstand tot de arbeidsmarkt. Social return staat daarom momenteel volop in de belangstelling.

Social return moet een win-win-win situatie zijn, voor zowel de opdrachtgever, de opdrachtnemer als de social return kandidaat. Om hiertoe te komen blijkt uit opgedane ervaringen, dat de volgende uitgangspunten van belang zijn:

- Opdrachtgever en opdrachtnemer(s) moeten met elkaar in dialoog gaan over de invulling van social return en specifieke, meetbare, acceptabele, realistische en tijdgebonden (SMART) afspraken maken.
- Proportionele social return criteria hanteren. Bouwend Nederland hanteert hierbij als vuistregel: 5% van de loonsom of 2% van de aanneemsom bij projecten waar de loonkosten ca. 40% zijn.
- Social return kandidaten in de gelegenheid stellen een opleiding of cursus te volgen. Kandidaten worden daardoor beter inzetbaar en productiever én de kansen op duurzame participatie op de arbeidsmarkt worden vergroot.
- Ook niet-projectgebonden inspanningen van bedrijven erkennen. Een prestatieladder kan hierbij een goed hulpmiddel zijn.
- De inzet van leerlingen ook meetellen als social return inspanning.
- Voorkomen dat social return leidt tot verdringing op de arbeidsmarkt.
- Zorg voor enige uniformiteit in uw regio.

#### **Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:**

Jan Overtoom  
Regiomanager Bouwend Nederland Randstad Noord  
T 020 – 575 67 00  
M 06 – 5151 7377  
E [j.overtoom@bouwendnederland.nl](mailto:j.overtoom@bouwendnederland.nl)