



Geven, nemen en gunnen

Het is een rustige novemberavond in Assen. Aan tafel bij restaurant de Hertenkamp, waar op uitnodiging van Uitgeverij Het Noorden een gezelschap uit de noordelijke bouwwereld aanschuift, is van die rust weinig te merken. Want het gaat nog steeds niet gemakkelijk in de bouw. Er zit te weinig beweging in de huizenmarkt, de nieuwbouw stagneert. Toch klinken aan deze Ronde Tafel ook positieve geluiden. Gediscussieerd wordt er over grondprijzen, transparantie bij aanbesteden of andere vormen van aanbesteden en hoe maatschappelijk verantwoord er wordt ondernomen. De meningen lopen uiteen. Alle partijen zijn ervan doordrongen dat samenwerken het middel is om uit het dal te komen.

Albert Smit, wethouder te Assen met in zijn portefeuille Financiën, Vastgoed, Grondzaken, Wonen en Ruimtelijke ordening, komt als eerste binnen. Hij wierp een paar maanden geleden stof op door in Assen als gemeente sociale woningbouw te willen ontwikkelen en bouwen. Stof dat nog niet helemaal is neergedaald, zo blijkt in de loop van de avond. Vlak daarna nemen Jan Willem Coers, algemeen directeur bij Brands Bouw, en vastgoedontwikkelaar Martijn Kroeze plaats aan

tafel. Aldert Zijlstra, chef de bureau - en binnenkort eigenaar - van Klein Architecten volgt en Elles Dost, directeur-bestuurder bij Actium, is de vrouw die de club van dit Ronde Tafel Gesprek compleet maakt.

‘Grondkosten moeten kritischer worden bekeken’

- Jan Willem Coers

Woonakkoord

Hoofdredacteur en gespreksleider Henri J. Hendriks wil eerst horen of het Woonakkoord de marktpartijen iets oplevert. Coers verwacht er niet te veel van: ‘Het akkoord staat veel te ver bij de mensen vandaan. Kopers



Albert Smit

Functie Wethouder Financiën, Vastgoed, Grondzaken, Wonen en Ruimtelijke ordening

Organisatie Gemeente Assen

en huurders moeten rust krijgen.' Maar hij ziet wel dat de woningmarkt in wat rustiger vaarwater komt. 'Het is beter je te richten op samenwerking tussen partijen.' Wethouder Smit ziet dit nog niet zo: 'Corporaties moeten veel maatregelen nemen om de wegleffecten, die door het rijksbeleid ontstaan, op te vangen.' Smit doelt op de effecten van de verhuurdersheffing. 'Huurders gaan twifelen of ze moeten kopen of huren. Kiezen ze dan voor een woning passend bij hun inkomen of blijven ze in dezelfde buurt wonen?' Hij is er van overtuigd dat die rust pas komt als de beurs boven de 400 punten uitklimt, waardoor de financiële markt stabielere en het vertrouwen in de woningmarkt groter zal worden.

Woonbeleid

Coers vraagt zich af of nieuwbouw te duur is. De bouwkosten stegen in de afgelopen 15 jaar met 40%, terwijl de grondkosten in diezelfde periode met 400% omhoog gingen. Jan Willem Coers: 'De bouwkosten moeten lager, maar de kwaliteit moet hetzelfde blijven. Op de faalkosten kun je besparen met een goede samenwerking tussen architecten, aannemers en opdrachtgevers. Er is daar volgens mij nog wel een slag te maken, maar ook door kritischer naar de grondkosten te kijken.'

Zijlstra: 'De overheid zou juist nu een stap kunnen zetten door af te waarderen op de grondprijs.' Albert Smit reageert: 'Dat is te makkelijk! We hebben in Assen al € 62 miljoen afgeboekt in het grondbedrijf, waardoor de grondprijs op agrarische waarde ligt. Kom mij niet aan met dit verhaal, want dan gaat het grondbedrijf failliet!'

Directeur-bestuurder Elles Dost stelt: 'Volkshuisvesting wordt door de opgelegde hervormingen en afdrachten financieel kritischer, we kunnen daarom niet alle plannen uitvoeren. Smit kopt in: 'En daarom wil Assen ook zelf woningen gaan bouwen.' Waarop Dost gekscherend antwoordt: 'Iedereen maakt fouten!' Dat doet het gezelschap in de lach schieten. Dost: 'We zouden het liever zelf doen, maar hebben financieel niet de mogelijkheden. Gelukkig gebeurt het in goed overleg.' Daar is Smit het mee eens, 'de samenwerking moet wel hecht blijven'. De gemeenteraad van Assen heeft inmiddels ingestemd met de financiering van de eerste tranche aan zelf te ontwikkelen woningen voor € 5,8 miljoen. Wat niet wegneemt dat Smit op zoek is naar financiers voor allerlei plannen. Beleggers willen boven Zwolle echter haast niet investeren. Smit grijnst: 'Maar in Assen zit een fanatieke wethouder, dus komen ze wel.'

Ook Coers ziet financiering als een bottleneck. Als gemeente mag je niet bankieren. Smit denkt dat de Gemeentelijke Kredietbank dit eventueel via



'De betrokkenheid is groter wanneer partijen met elkaar aan tafel zitten'

- Aldert Zijlstra

een bepaalde constructie wél zou kunnen doen, en tegen een lagere rente dan banken vragen. 'Maar anderen moeten dat ook willen, voordat je dit kunt veranderen.'

De wethouder geeft aan dat in Kloosterveste voor een andere oplossing is gekozen. Aannemers bouwen hier en betalen de grond - binnen een reële termijn - pas als de woning verkocht is. Smit: 'De gemeente staat open voor initiatieven als de markt daardoor in beweging komt.'

Starterswoningen

Corporatiebestuurder Dost denkt dat het bouwen van nieuwe starterswoningen niets zal opleveren voor doorstroming in de markt, omdat deze kopers vanuit het ouderlijk huis naar nieuwbouw gaan. Dost: 'Wij hebben veel woningen in de bestaande voorraad te koop.' De verkoop van woningen blijft lastig en financiering is moeilijk, terwijl de rente nog nooit zo laag is geweest. Dost: 'We moeten keuzes maken waar we investeren, en dat is voor ons niet in nieuwbouw van starterswoningen. Misschien is het wel goed om een



Elles Dost

Functie Directeur bestuurder

Organisatie Stichting Actium





vorm van schaarste te creëren, zodat kopers een betere keuze kunnen maken.’ Dat lijkt Coers wel een goed idee, maar het zou hem te ver gaan als de sector niet in starterswoningen zou investeren. ‘Wij bouwen voor de mensen, dus wij bouwen ook starterswoningen. Maar het moet wel langjarig uitkunnen.’

In Sneek heeft het vastgoedbedrijf van Kroeze een door de gemeente uitgeschreven prijsvraag voor het realiseren van starterswoningen gewonnen. Deze woningen zijn inmiddels allemaal verkocht en gerealiseerd. Kroeze: ‘De wensen van de bewoners waren helemaal niet zo groot, het ging bijvoorbeeld om twee slaapkamers in plaats van één. Veel van deze concepten hebben als manco dat de starterswoning later niet geschikt te maken is voor andere doelgroepen. Juist daar heeft Kroeze in zijn concept aandacht aan besteed.’ Zijlstra ziet problemen voor starters die ook nog een studieschuld moeten aflossen. ‘Deze mensen krijgen nooit een woning gefinancierd.’



‘Je moet elkaar beethouden en niet ten koste van alles voor de goedkoopste aanbesteding gaan’

- Martijn Kroeze



Smit vindt simpelweg dat er in de stad moet worden gebouwd, ook voor starters.’ Dost is niet overtuigd en blijft erbij dat nieuwbouw vaak voor doorstromers is en niet voor starters.

Verduurzamen

Actium wil haar woningvoorraad in aantal, soort en kwaliteit versterken, zodat deze aansluit bij de wensen uit de markt. De corporatie bouwt zowel voor de toekomst als met het oog op duurzaamheid, bijvoorbeeld huizen met rolstoeltoegankelijke badkamers. Dost: ‘Het is onze missie om goed en betaalbaar wonen te realiseren. Wij houden nu rekening met een exploitatie van 50 tot 60 jaar en dat doen anderen niet.’ Er wordt steeds meer luxe en comfort in een huis gestopt, dus moet er ook meer worden betaald. Dost: ‘Je vraagt je wel eens af of dat nog sociale huur is.’ Coers vindt ook dat de sector hiermee is doorgesloten: ‘Het moet simpeler en doelmatiger, we moeten terug naar waar sociale woningbouw oorspronkelijk voor bedoeld is.’

Zijlstra vraagt zich af of kopers extra willen betalen voor energiebesparende maatregelen. Zij wonen misschien een jaar of zes in een woning voor ze verhuizen. Kroeze: ‘Maar ze verkopen dan wel een heel energiezuinige woning, dat zal later ook een betere verkoopprijs opleveren. Het gaat er om hoe je het verhaal vertelt.’ De vraag is wie het oppakt om oudere woningen energiezuiniger te maken.

Brands Bouw werkt in Emmen aan een pilot om mensen die maatregelen willen nemen voor verduurzaming, persoonlijk te bereiken. Dat kost veel tijd en dus geld, want voor elk huis moet een plan worden gemaakt. Coers: ‘Tegelijkertijd willen we ook de jeugdwerkloosheid hiermee onder de aandacht brengen en in samenwerking met de gemeente Emmen leerwerkplekken creëren bij de deelnemende bedrijven.’

Bouwen voor de zorg

Het bouwen voor zorgpartijen staat ter discussie. Volgens Smit willen zorgpartijen wel projecten realiseren en zien zij kansen, ook door de vergrijzing. ‘Brands Bouw bevindt zich voor ruim 60% in die markt’, aldus Coers. Ook Kroeze is er actief in: ‘Het wordt echter steeds moeilijker om zorgprojecten te financieren. Er is nog veel onduidelijkheid over de zorgzwaartepakketten, en wie mag straks nog in een verpleeg- of verzorghuis wonen?’ (zie pag.? Tieneswolde, red). Met name voor speciale doelgroepen, bijvoorbeeld jongeren met autisme, waarvoor een grote wachtlijst bestaat, wordt het lastig om speciale woonvormen nog gefinancierd te krijgen.’

Dost is van mening dat woningcorporaties ondanks de overheidshervormingen nog steeds een belangrijke partner zijn in de zorg voor een goede leefomgeving, en voor differentiatie in woonwijken. ‘Maar we zijn



Jan Willem Coers

Functie Algemeen directeur

Organisatie Brands Bouwgroep



Martijn Kroeze

Functie Vastgoedontwikkelaar / partner

Organisatie
Kroeze & Partners Vastgoed



Aldert Zijlstra

Functie Chef de bureau

Organisatie Klein architecten

ook wel een 'leedmagneet' geweest, hebben dingen naar ons toetrokken die niet bij onze kerntaken horen, we gaan kritischer onze keuzes maken,' aldus Dost.

Het feit dat minister Blok leefbaarheid niet ziet als een maatschappelijke opgave van een corporatie, steekt Smit. De kerntaak van corporaties mag niet versmallen. Hij wil juist gebiedsgericht werken, en samenwerken met de corporaties. Smit: 'Mensen die in de buurt wonen profiteren hiervan. Daar moet je geen streep door zetten.' Bij Actium worden investeringen afgewogen vanuit die kerntaken en dat betekent gewoon echt dat er minder gedaan kan worden. Financiering en bouwkosten blijven daarbij de rode draad in de discussie aan tafel.

Aanbesteden en transparantie

Coers vindt het belangrijk om te zorgen voor goede samenwerking. Zijlstra onderschrijft dit en stelt: 'Bij een aanbesteding is de opdrachtgever tegenwoordig duurder uit dan wanneer deze zelf partijen selecteert en werkt op basis van vertrouwen. Maar alles blijft bij aanbesteden en steeds de goedkoopste kiezen, dat gaat ten koste van kwaliteit en van faalkosten. Als opdrachtgever moet je proberen het juiste team om je heen te creëren.' Dost brengt daar tegenin, dat vanuit haar verantwoordelijkheid als opdrachtgever, een aanbesteding transparant is. Voor architecten is dat niet zo, legt Zijlstra uit: 'Gemiddeld doen er wel 30-50 partijen mee bij een inschrijving. Een architect krijgt geen inzage in stukken en prijzen van anderen en mag bij een eventuele loting niet aanwezig zijn. Transparantie geldt dan alleen voor de opdrachtgever.' Hij vervolgt: 'Als ik bij de laatste

vijf zit, dan mag ik al snel 15 tot 20 duizend euro aan ontwerp- en adviseurskosten maken om kans te maken de opdracht binnen te halen. En er zijn excessen van aanbestedingstrajecten, dat het om een veelvoud gaat. En je wordt uiteindelijk niet blij van de rekenvergoeding, als je die al krijgt. De gemaakte kosten krijg je bij opdracht niet meer terugverdiend. Beter zou het zijn om de hoge kosten van aanbestedingstrajecten deels ten goede te laten komen aan de adviseurs en architect, hetgeen een beter proces zal opleveren.' Actium laat volgens Dost vijf aannemers inschrijven, afhankelijk van de opdracht. 'Er is er altijd één die fors onder de laagste zit.' Zijlstra: 'En dan gun je het werk aan de laagst biedende, dat brengt ook risico met zich mee.'

Coers steekt in vanuit een andere invalshoek: 'We moeten met alle partijen om tafel om beter grip te krijgen op het proces. We verliezen kwaliteit in de sector. Bij de architecten is er al 50% uit, dat geldt ook voor de bouw zelf. Er vloeit zo een heleboel ervaring weg. De vraag van Coers waarom de corporatie niet zou gunnen aan de één-na-laagste, pareert Dost met: 'Ik heb de opdracht zo goedkoop mogelijk te bouwen. Wij nemen logischerwijs onze maatregelen om risico's bij lage aanbesteding te beperken. Het is daarbij ook niet altijd kritisch of risicovol, aannemers schrijven ook zo laag in om hun mensen aan het werk te houden.' De reactie van Jan Willem Coers is: 'Architect en aannemer schrijven allemaal te laag in, dat levert de opdrachtgever nu geld op. Maar over een jaar gaat het misschien weer beter en dan moeten die verliezen alsnog betaald worden. Dat gaat ten koste van kwaliteit. De continuïteit is belangrijker, winstmaximalisatie niet. Als er mensen uit moeten,

'Het is onze missie om goed en betaalbaar wonen te realiseren'
- Elles Dost





gaat kennis verloren en dat gaat ten koste van de kwaliteit. Je moet nú verbanden smeden waar je iets aan hebt als het beter gaat.'

Kroeze hanteert weer een andere vorm van aanbesteden waarbij een combinatie wordt gemaakt met een bouwteam en de aanbesteding. Kroeze: 'Wij werken een plan uit en nodigen dan vier of vijf aannemers uit die hun sporen hebben verdiend. Die laten we een berekening maken en inschrijven. Wij hebben bijvoorbeeld in zo'n selectie 1000 punten te verdelen: 500 voor de prijs en 500 voor het Plan van Aanpak. Met de beste ga je het bouwteam in. We kijken daarbij wel we hoe de leden van het bouwteam ervoor staan, om risico's te zoveel mogelijk te mijden.' Aanbesteden raakt ook de wijze van maatschappelijk ondernemen van een organisatie.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Zijlstra komt terug op de preselectie, waarbij soms wel 50 partijen betrokken worden: 'Als regionale partij hoef je bijna niet meer mee te doen. Hoe maatschappelijk verantwoord ben je dan bezig als gemeente of corporatie? In het noorden hebben we toch een verantwoordelijkheid naar elkaar toe?' Dost komt met een voorbeeld dat deze uitspraak in een iets ander daglicht stelt: 'We hebben een project gehad met een lokaal bouwteam. Op de bouwplaats stonden toch allemaal Duitse busjes. Dat kan dan ook toch niet de bedoeling zijn.' Aan tafel is er bijval.

Er zijn ook positieve geluiden. Kroeze weet te vertellen dat sommige corporaties weer voor samenwerking gaan. 'Zij kiezen vooraf aannemers, waar ze weer een band mee gaan opbouwen.' Zijlstra blijft een voorstander van het gunnen van werk aan een lokale ondernemer. Coers houdt vast aan zijn standpunt: 'Kies voor die een-na-laagste bieder, daar verlies je toch je transparantie niet mee. Kijk eens wat dat doet!' Waarop Zijlstra aanvult: 'Een opdrachtgever weet toch ongeveer wat een product moet kosten? Nodig dan partijen uit die het voor dat bedrag willen realiseren. Dan krijg je misschien een nog beter product. De betrokkenheid is groter wanneer partijen met

elkaar aan tafel zitten. Opdrachtgevers moeten vertrouwen krijgen in een aannemer.' Coers keert het om: 'Ze moeten vooral in zichzelf vertrouwen hebben.'

Kroeze trekt het mvo veel breder: 'Wij hebben een nieuw concept gelanceerd met een aantal zorgpartijen. Doel is om wijkparticipatie en sociale cohesie te bevorderen middels een vastgoedontwikkeling. Als bijvoorbeeld bewoners uit de wijk elkaar willen helpen bij een

eenvoudige zorgvraag, dan kan de helpende punten verdienen. Kroeze: vergelijk het met airmiles of rentepunten. Het hele vastgoedplan is zo ontwikkeld dat burens en wijkbewoners elkaar weer willen helpen omdat het de bewoners en de wijk direct ten goede komt. Kroeze: wij hebben dit plan gepresenteerd aan een aantal gemeenten. Zij waren erg enthousiast. Wij hebben daarbij ook de vraag neergelegd: veel van de

hand- en spandiensten hoeven door dit concept niet meer betaald te worden uit de Wmo, wat bespaart de gemeente daarmee en hoe kan dit worden vertaald in reductie van de grondprijs om daarmee het concept ook haalbaar te krijgen? Veel van de gemeenten hebben hier positief op gereageerd en willen het concept verder uitwerken. Daarbij zijn ook corporaties betrokken die in dergelijk zorgvastgoed nog willen investeren omdat het om grondgebonden woningbouw gaat met veel ombouwmogelijkheden. Het is daarmee toekomstbestendig geworden.' Uit de reactie van wethouder Smit is op te maken dat dit project in Assen nog wel eens tijdens een Benen-op-tafel-sessie besproken zal worden: 'Dit geeft mij wel een andere kijk op de zaak!'

Coers benadrukt dat je mvo ook over een langere termijn moet kijken. Continuïteit is veel belangrijker dan de poet. 'Het moet van tafel dat iedereen zijn eigen belangen nog steeds bovenaan probeert te stellen.' Kroeze: 'Eén van onze opdrachtgevers in de zorg, Zorggroep Drenthe, kiest er vaak voor om in bouwteam te bouwen. Het is namelijk maar de vraag of het prijsvoordeel van een aanbesteding aan het eind van de rit nog wel bestaat.' 'Het is geven, nemen en gunnen, daar gaat het om', oordeelt Smit. Een uitspraak die de instemming van de disgenoten krijgt.

📍 **'De gemeente staat open voor initiatieven als de markt daardoor in beweging komt'**

- Albert Smit