



Rijksvastgoedbedrijf
Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

RVB Marktmiddag 2026

13 april 2026 – NBC Nieuwegein

Een weergave van de inhoudelijke sessies



Introductie

Directeuren, managers en bedrijfsleiders uit de bouw- en installatiebranche waren uitgenodigd om op 13 april 2026 deel te nemen aan de zesde editie van de RVB Marktmiddag. Hoofdthema was de vastgoedopgave van Defensie en op welke wijze we deze, samen met de markt, versneld kunnen realiseren.

Het was een interessante middag bij NBC Congrescentrum te Nieuwegein. Er waren tijdens de middag meer dan 20 activiteiten, uiteenlopend van digitalisering, geïntegreerde instandhoudingscontracten, vastgoedinformatie en duurzaamheid tot Het Goede Gesprek waarin open over samenwerking gesproken werd. Met ongeveer 570 aanwezigen en de positieve geluiden die nadien te horen waren, kunnen we wederom spreken van een succesvolle middag.

Dit document biedt een weergave van de inhoudelijke sessies.

Vragen/opmerkingen? [Laat het ons weten!](#)

Het Rijksvastgoedbedrijf

15 mei 2026

Inhoudsopgave

Hoofdprogramma

1. [Samen meer Circulair ook in de bestaande bouw!](#) p. 4
2. [BAM x RVB: Van Visie naar Praktijkervaringen Biodiversiteit in de \(bestaande\) bouw](#) p. 5
3. [Versnelling van verduurzaming](#) p. 7
4. [Samen in de keten sturen op duurzaamheid met ESG](#) p. 9
5. [Biobased als basis](#) p. 11
6. [Het Geïntegreerde Instandhoudingscontract \(GIC\)](#) p. 12
7. [Open gesprek tendermanagers - inkoopadviseurs](#) p. 13
8. [Standaardisatie als versneller van Defensievastgoed](#) p. 15
9. [Wat maakt het dat ingenieursbureaus & \(infra\)bedrijven, partners van RVB/Defensie willen zijn?](#) p. 16
10. [Nieuw onderhoudsmanagementsysteem OMS](#) p. 17
11. [Strategie Vastgoed en Ruimte](#) p. 18
12. [Informatiebeveiliging, groei en standaardisatie, in gesprek!](#) p. 19
13. [Vastgoedinformatie](#) p. 20

Stands

- I. [Rijksbouwgid & Ruimteboek](#) p. 22
- II. [RVB Gebiedsontwikkeling](#) p. 23
- III. [Paleis van Justitie Den Haag](#) p. 24

Overig (verslag volgt via RVB-brede communicatie)

- SPECIAL: Het Goede Gesprek
- Voorprogramma: Inspireer het RVB

1. Samen meer Circulair ook in de bestaande bouw!

De focus van de workshop lag op de toepassing van circulariteit bij beheer en onderhoud of beter gezegd: circulair beheer. We zijn de workshop gestart met een korte toelichting op circulariteit. Wat bedoelen we er eigenlijk mee en wat betekent het voor het RVB? Daarna hebben we de [Toolbox Circulair Beheer](#) gepresenteerd. Die vanaf de marktmiddag online beschikbaar is! We stonden stil bij de handvatten uit de toolbox om met circulariteit in de praktijk aan de slag te gaan. Zo zijn we door de R-strategieën gelopen (van refuse tot aan recover) en zijn drie instrumenten kort uitgelegd; het stroomschema, de materiaalkaarten en de circulariteitsscan. Vervolgens zijn we samen aan de slag gegaan met twee van deze instrumenten en een casus uit de praktijk: een geveldeel die aangepakt moet worden bij het Paleis van Justitie in Den Haag

In verschillende werkgroepjes hebben we gekeken naar de circulaire mogelijkheden voor de casus. Er kwam geen eenduidig antwoord, maar dat was ook niet onze bedoeling. Door de instrumenten konden de groepjes gericht en meer bewust discussiëren. Soms maak je onbewust al keuzes door opgedane kennis en ervaring. Die bewustheid is nodig om andere, meer circulaire mogelijkheden dan de traditionele oplossingen te verkennen. De deelnemers waren een gemêleerd gezelschap, er waren voornamelijk medewerkers van aannemers, onderhoudspartijen en adviesbureaus. De meeste waren erg blij met de praktische kijk die wij op circulair beheer hebben gegeven. Door simpelweg een stroomdiagram te doorlopen kom je uit bij een R-strategie die voor jouw casus van toepassing kan zijn.

De kennis over circulariteit in de groep was hoog waardoor we snel door de theorie konden gaan. De deelnemers waren ook heel content dat we de toolbox extern hebben gedeeld. Tijdens de workshop hebben wij nuttige feedback ontvangen op de instrumenten en was het voor ons een mooie, energieke afsluiting van de marktmiddag.

2. BAM X RVB: Van Visie naar Praktijkervaringen Biodiversiteit in de (bestaande) bouw

Verlies van biodiversiteit maakt ecosystemen kwetsbaar en vergroot het risico op kantelpunten. De gebouwde omgeving speelt hierin een belangrijke rol. Daarom was de centrale vraag tijdens deze workshop: *Wat kunnen we als sector vandaag al doen om biodiversiteit te versterken – vooral in bestaande gebouwen en gebieden?*

De aanpak van het Rijksvastgoedbedrijf

Het **Rijksvastgoedbedrijf** beheert een zeer grote en diverse portefeuille. Hiervoor wordt gewerkt met een Routekaart verduurzamen, waarin natuurinclusiviteit voor meer biodiversiteit een integraal thema is. De routekaart helpt biodiversiteit structureel mee te nemen in projecten, beheer en onderhoud. Het is een kapstok om keuzes te maken en ontwikkelt zich in de tijd.

[De natuurwaardepotentiescan](#) is daarvoor de basis en is onlangs toegepast bij één van de duurzaamste rijkskantoren; [Mandemaat 3](#) in Assen. Als eerste wordt er in beeld gebracht of er een conflict is met de beschermde natuurwaarden. Vervolgens wordt gekeken welke biotopen er zijn om te behouden en versterken voor de gidssoorten en hoe het vastgoed kan aansluiten op de groene infrastructuur in de omgeving. De uitkomsten van de scan zijn vervolgens vertaald naar concrete maatregelen in het project.

Van scan naar uitvoering: BAM & RVB op Rijnstraat 8 (Den Haag)

Samen met het **RVB** paste **BAM Bouw & Techniek – Gebouwservices** de methode toe op **Rijnstraat 8**, een groot rijkskantoor waar een langjarige en duurzame samenwerking op het gebied van beheer en onderhoud van toepassing is. Op basis van een gebouwanalyse (hoogbouw, veel glas en platte daken) is er gezocht naar biotopen en doelsoorten. Ondanks dat het gebouw in een hoog stedelijk gebied ligt bleken de vleermuizen, gierzwaluw, huismus en andere stedelijke vogels daar een mooie plek kunnen krijgen op groene daken of in klimplanten. Dit heeft geleid tot een mooi gesprek en advies.

Impact maken

Vervolgens zijn we het gesprek met de zaal aangegaan wat nodig is om gezamenlijk meer impact te maken op de biodiversiteit. De kernpunten zijn:

Voortouw nemen om markt in beweging - Van belang is dat opdrachtgever(s) het voortouw nemen om de markt in beweging te zetten, de scan is hier een goed voorbeeld van. Wel is verdere aandacht voor ontwikkeling nodig in het monitoren met goede tijdscope en evaluatie.

Vroegtijdig aan tafel - Van belang is dat ecologische kennis vroeg aan tafel komt. Zo kunnen onderzoeken tijdig opstarten. Snellere inzicht voorkomt vertragingen in de verdere keten. Juist ook bij bestaande bouw.

Samenwerking is essentieel - Samenwerken geldt niet alleen binnen projecten maar is ook sector overstijgend. Het RVB deelt bijvoorbeeld kennis en kunde in Rijksbrede Buyergruppen en ook is het RVB een van de deelnemers van de [Routekaart SEB](#).

Positief framen - Vaak komt het thema als 'vertragende factor' in het nieuws. Graag zien we het onderwerp meer positief geframed gezien biodiversiteit van cruciaal belang is.

De overall bevinding is dat biodiversiteit niet langer een abstract begrip is, maar een belangrijke schakel in de vastgoedketen, zowel bij gebieds- en projectontwikkeling als ook bij vastgoedbeheer.



Bas van den Broek licht de toegepaste scan op Rijnstraat 8 toe (fotograaf: Remco Lassche)

Rijksvastgoedbedrijf

Rommie van Rossem

Programmamanager Duurzaamheid

Rommie.Rossem@rijksoverheid.nl

BAM Bouw & Techniek - Gebouwservices

Marieke Spijkers

Afdelingshoofd Duurzaamheid

marieke.spijkers@bam.com

BAM Infra

Bas van den Broek

Ecoloog

bas.vanden.broek@bam.com

3. Versnelling van verduurzaming

Een onderdeel van het workshop-programma was de sessie “Versnellen van verduurzaming”, gehouden in de tweede ronde van workshops. Deze sessie werd begeleid door Selina Roskam, coördinerend programmamanager duurzaamheid, en inhoudelijk ingeleid door coördinerend duurzaamheidsexpert Thomas Metz. Aan het panel namen ook Jelle van Egmond (Hegeman), Iris Kuiper (Plegt-Vos) en Sander de Jongh (RVB-ICM Expertise) deel. De workshop had als doel inzicht te krijgen in manieren waarop het RVB de verduurzaming van haar vastgoed kan realiseren, binnen de huidige noodzaak van productieverhoging bij het RVB. Thomas presenteerde kansen die helpen verduurzaming en versnelling hand in hand te laten gaan, maar gaf ook voorbeelden waar de transitie schuurt met de om wens sneller te bouwen, zoals het gebruik van hout bij hoogbouw.

Tijdens de sessie werden twee vraagstukken behandeld. Het eerste vraagstuk richtte zich op hergebruik van materialen en hoe dit niet tot vertraging, maar juist tot versnelling kan leiden. Deelnemers konden via een interactieve tool (Mentimeter) knelpunten benoemen en mogelijke oplossingen aandragen. Vervolgens werd hierover een panelgesprek gevoerd. De panelleden stelden voor om in ieder geval onderscheid te maken tussen circulaire ontwerpen en het gebruik van circulaire bouwmaterialen bij projecten, waarbij het eerste meer op de toekomst gericht is en de tweede over nu gaat.

De oproep was om zowel bij de opdrachtgever, het RVB, als de uitvoerende partijen tijd in te ruimen om aan de nieuwe manier van werken te wennen en daarover te leren. Ook benadrukten panelleden van de bouwbedrijven om al veel eerder in de ontwerpfasen naar industrialisatie te kijken. De boodschap was wel dat architecten hierin meer moeten meebewegen. Voorbeeld: Bij vergaande industrialisatie van bijvoorbeeld onze legeringsgebouwen, kunnen niet zomaar hergebruikte producten, zoals kozijnen, worden ingevoegd. Dat verstoort de standaardisatie en de juist daaraan gekoppelde en gewenste versnelling. Standaard gebruik van hergebruikte grondstoffen in het proces is wel mogelijk of het invoegen van ‘gere refurbished’ producten die op dezelfde wijze en met dezelfde kwaliteiten als nieuwe producten ingevoegd kunnen worden in het proces.

Het tweede vraagstuk ging in op de vraag of installatie-arm bouwen kan bijdragen aan snellere verduurzaming van zowel renovatie- als nieuwbouwprojecten. Ook hier werd input van de deelnemers verzameld en besproken met de panelleden. De deelnemers stemden iets in faveure van constructieve oplossingen, maar een uitgesproken mening over installatie-arm bouwen was er dus niet. Jelle van Egmond riep op om echt meer met de natuur te bouwen en zei ook dat hier een radicale verandering voor nodig is. En het is ook echt nodig om naar de total cost of ownership te kijken waarbij de onderhouds- en beheerkosten, maar ook gezondheidsaspecten worden meegenomen in de investeringsbeslissingen. Voorbeeld: door een bouwkundig ontwerp dat ervoor zorgt dat er in de zomer minder gekoeld en in de winter minder verwarmd hoeft te worden. Hierdoor is minder installatiecapaciteit nodig. Dit scheelt onderhoud, maakt gebruik meestal eenvoudiger, zorgt voor energiebesparing en helpt ten aanzien van netcongestie.

Uit de discussie kwam naar voren dat standaardisatie en industrialisatie belangrijke sleutels zijn om processen te versnellen. Waarbij dit ook een oplossing moet bieden tegen de personeelstekorten, die steeds nijpender worden. Tegelijkertijd werden ook andere belemmeringen benoemd, zoals netcongestie, stikstof en regelgeving. Ook werd duidelijk dat de sector, zowel bij de opdrachtgevers als uitvoerende kant, zich nog in een transitie bevindt, waarbij leren en experimenteren noodzakelijk zijn, maar niet altijd ruimte krijgen door de hoge productieopgave.

De workshop werd afgesloten met een gezamenlijke reflectie op de belangrijkste inzichten. De bouwpartijen deden de oproep om meer probleemgericht aan de markt uit te vragen en niet meteen oplossingen voor te stellen. Conclusie is dat versnelling van de productie in combinatie met verduurzaming alleen lukt bij intensieve samenwerking tussen overheid en markt, duidelijke kaders en ruimte voor innovatie. Alleen door slimmer te organiseren en gezamenlijk op te trekken kan de ambitieuze doelstelling voor 2050 worden gerealiseerd.

4. Samen in de keten sturen op duurzaamheid met ESG

Aanwezig: Ketenpartners, leveranciers en medewerkers RVB Begeleiding: Joost van Hoek, Martine de Vaan, Selina Roskam

Tijdens de marktmiddag heeft het Rijksvastgoedbedrijf een vervolgsessie georganiseerd over het thema Environmental, Social & Governance (ESG). Aanleiding hiervoor is de wens om als RVB, samen met ketenpartners, gericht en consistent te sturen op duurzaamheid. Het RVB wil ook op dit vlak standaardiseren. De ESG systematiek is niet verplicht voor de overheid maar is in de markt veel gebruikt mede in het licht van de Europese CSRD-regelgeving en de maatschappelijke voorbeeldfunctie van het RVB. Tijdens de marktmiddag in 2025 bleek enthousiasme van een brede groep marktpartijen. Het doel van de sessie was het informeren van deelnemers, het delen van opgedane inzichten en het voeren van een goed gesprek over vervolgstappen in ESG-sturing binnen de keten.

De sessie werd door Joost van Hoek afgetrapt voor een introductie. Daarbij werden deelnemers uitgedaagd om kleur te bekennen over hoe volwassen zij hun eigen organisatie vinden op het gebied van ESG. Dit bleek erg divers te zijn: de groep had dus veel om van elkaar te leren.

Daarna pakte Selina Roskam het stokje over met een toelichting op de positionering van ESG binnen het RVB. Hoewel de CSRD formeel niet van toepassing is op de overheid, vindt het RVB werken met behulp van een ESG-kapstok interessant. Dit kan helpen bij:

- het integraler sturen op duurzaamheidsdoelen in de brede zin (ook sociale duurzaamheid en governance);
- het aansluiten bij standaarden die ook door marktpartijen worden gebruikt;
- het versterken van samenwerking en standaardisatie in de keten.

Vervolgens heeft Selina de uitkomsten van de dubbele materialiteitsanalyse (DMA) gedeeld. Hiermee kijk je als organisatie welke onderwerpen relevant zijn om op te sturen, vanuit impact van werkzaamheden op de omgeving maar ook vanuit financiële impact als gevolg van ontwikkelingen (zoals overstromingsrisico's grondstoffenbeschikbaarheid, energieaansluiting). Daarnaast is de hieruit volgende GAP-analyse gepresenteerd, inclusief algemene feedback van het adviesbureau (KPMG).

Belangrijkste bevindingen:

- Er is grote variatie in volwassenheid en mate van inbedding van ESG-onderwerpen.
- Er is nog beperkt zicht op en sturing van ESG-risico's en -kansen.
- De strategische richting is aanwezig, maar de doorvertaling naar beleid, KPI's en monitoring verschilt per onderwerp.
- Eigenaarschap is belegd, maar niet overal volledig of eenduidig.

We zijn vervolgens met de groep in gesprek gegaan om te reflecteren op deze GAP-analyse. Met name de KPI ontwikkeling blijft achter. Tijdens het gesprek vroegen deelnemers het RVB om aan te sluiten bij bestaande systematieken en vooral ook niet bang te zijn om te veel een administratieve last te zijn op dit onderwerp. Veel van de aanwezige bedrijven meten al veel op de thema's die materieel zijn voor het RVB en hebben ook data beschikbaar: als het RVB dit op de juiste wijze uitvraagt kunnen we elkaar helpen binnen het kader van ESG.

In het tweede deel van de sessie werd er verdiept op het sturen op twee specifieke ESG-doelen.

Groep 1 – ESRS E1: CO2-sturing

Deze groep besprak hoe het RVB momenteel stuurt op CO2-uitstoot en welke verbeteringen mogelijk zijn in beleidskeuzes, monitoring en samenwerking met de markt. Selina Roskam liet het Energiekompas zien over het werkelijk energiegebruik, waarmee de CO2- uitstoot in scope 3 van het RVB flink kan zakken. De deelnemers leverden daarentegen veel input aan rondom de CO2 uitstoot van materialen. Een notie was in ieder geval dat voor renovaties veel minder gegevens beschikbaar zijn dan bij nieuwbouw.

Tips waren:

- Breng de CO2 uitstoot van onder andere materialen in beeld.
- Deel het op in kleine brokken waarop gestuurd kan worden
- Bepaal een CO2 doel (preciezer dan “klimaatneutraal in 2050”)
- Sluit ook aan bij de werkafspraken van Bouwend Nederland
- Zoek waar winst te halen is en hang een weging aan de belangrijkste materialen
- Bij enkele marktpartijen is de CO2 uitstoot van materialen bij renovaties ook al in beeld
- Vergeet de losmaakbaarheidsindex niet

Een vervolgspraak met enkele bouwbedrijven / deelnemers zou kunnen gaan over de CO2-uitstoot bij renovaties.

Groep 2 – ESRS S4: Integrale toegankelijkheid

Deze groep stond stil bij de sociale component van ESG onder leiding van Martine de Vaan, met focus op integrale toegankelijkheid van rijksgebouwen. Besproken werd:

- De overgang naar bredere toegankelijkheidsstandaarden (o.a. NEN 9120);
- Dilemma's rondom toegankelijkheid in relatie tot erfgoed, veiligheid en budget;
- Het belang van toegankelijkheid voor zowel bezoekers als medewerkers.

Deelnemers benadrukten dat toegankelijkheid vraagt om continue aandacht, kennisdeling en bewuste ontwerpkeuzes. Maar ook om een praktische aanpak op de korte termijn. Dit onderwerp strekt nadrukkelijk verder dan enkel fysieke toegankelijkheid. Ook of bijvoorbeeld de kantooromgeving voor alle medewerkers geschikt is voor concentratiewerk.

Tijdens de marktmiddag bleek voor het RVB dat ESG breed wordt herkend als een relevant en noodzakelijk kader. Tegelijkertijd is duidelijk geworden dat de praktische invulling en sturing per onderwerp nog in ontwikkeling zijn. De bijeenkomst bood ruimte voor dialoog, herkenning en het leggen van een basis voor verdere samenwerking in de keten.

5. Biobased als basis

Tijdens deze workshop zijn we met elkaar in gesprek gegaan over hoe het Rijksvastgoedbedrijf biobased bouwen beter kan uitvragen richting de markt. We zijn gestart met een aantal stellingen, waarbij deelnemers letterlijk positie innamen in de ruimte. Dit zorgde voor een open gesprek en maakte direct zichtbaar hoe verschillend er wordt gedacht over biobased bouwen, de rol van het RVB en de mate waarin de markt er klaar voor is.

Vervolgens hebben we context gegeven over de opgave van het RVB en de routekaart verduurzamen. Daarbij is toegelicht hoe het RVB stuurt op thema's als circulair en biobased bouwen, energie, klimaatadaptatie en natuurinclusiviteit, en hoe deze ambities worden vertaald naar concrete eisen in projecten. Ook is stilgestaan bij de stap van pilots naar opschaling: biobased bouwen moet niet langer incidenteel zijn, maar een structureel onderdeel worden van de vastgoedopgave.

Daarna zijn deelnemers zelf aan de slag gegaan met een fictieve casussen: een nieuwbouwkantoor voor Defensie en het renovatieproject "Paleis van Justitie" met de ambitie om dit zo biobased mogelijk te realiseren.

In groepen hebben zij nagedacht over de onderdelen van een vraagspecificatie, en waar kansen en uitdagingen liggen wanneer je biobased bouwen wil stimuleren. Daarbij is nagedacht over gunningscriteria, functionele behoeftes, technische eisen, proceseisen, monitoring, onderhoud, werkverbanden, en benodigde input vanuit het RVB.

Tijdens de workshop zijn waardevolle inzichten opgehaald over het verbeteren van de vraagspecificatie voor biobased bouwen. Bij de gunningscriteria werd benadrukt dat er meer gestuurd kan worden op true pricing, het waarderen van CO₂-opslag en het toepassen van MVOI, inclusief aandacht voor lokale ketens. Ook is er behoefte aan ambitieuzere en slimmere uitvragen, omdat biobased oplossingen nu nog onvoldoende worden uitgevraagd.

Op functioneel niveau kwam naar voren dat de MPG-score niet zaligmakend is en dat ook gezondheid en comfort belangrijk zijn, bij voorkeur afgestemd op specifieke functies binnen een gebouw. Technisch gezien werden losmaakbaarheid en restwaarde genoemd als belangrijke principes, evenals het verhogen van biobased percentages, waarbij werd benadrukt dat de selectie van gebouwonderdelen uitgebreid kon worden, met name in de afbouw.

Daarnaast is er een duidelijke wens voor hechtere samenwerking tussen het RVB en de markt, waarbij ruimte ontstaat voor samenwerking met MKB en innovatieve partijen. Tot slot werd geconcludeerd dat de huidige vraagspecificaties vaak nog complex zijn, waardoor kansen voor biobased bouwen en innovatie niet optimaal worden benut. Zo is het niet duidelijk waar concessies op gebied van comfort gedaan kunnen worden om biobased bouwen te stimuleren. Simpelere tenders en een heldere definities kunnen hierbij helpen.

Al met al kijken we terug op een waardevolle sessie.

6. Het Geïntegreerde Instandhoudingscontract (GIC)

Introductie

Tijdens de marktmiddag van het Rijksvastgoedbedrijf verzorgde Floris Stapel (inhoudelijk programmamanager GIC) een presentatie over het Geïntegreerd Instandhoudingscontract (GIC). Hierin gaf hij een beknopte toelichting op het doel en de achtergrond van het GIC, de huidige stand van het programma en een vooruitblik op de volgende stappen.

Aansluitend gingen deelnemers in interactieve rondetafelgesprekken met elkaar in gesprek over verschillende thema's, waaronder risicoverdeling en administratieve processen. Deze gesprekken leverden waardevolle inzichten en aandachtspunten op.

Wat is het GIC?

Bij het GIC worden alle diensten van verschillende vakgebieden gebundeld tot één instandhoudingscontract met een looptijd van 15 jaar. Dit contract wordt belegd bij één marktpartij, die nauw samenwerkt met een vast team vanuit het Rijksvastgoedbedrijf.

Binnen deze contractvorm krijgt de marktpartij meer verantwoordelijkheid en ruimte in zowel de voorbereiding als de uitvoering. De langere looptijd biedt daarbij zekerheid en continuïteit in het werkpakket. Door per complex te werken met één hoofdaannemer en een vast RVB-team ontstaan kortere lijnen, duurzame samenwerkingen en meer grip. Dit stelt alle betrokken partijen in staat om efficiënter en effectiever samen te werken.

Dialoog met de markt

De rondetafelgesprekken kenmerkten zich door een open en constructief dialoog. Enkele belangrijke opbrengsten waren:

- Het belang van samenwerking als fundament van het GIC. De transitie naar deze nieuwe contractvorm vraagt om gezamenlijke inzet en vertrouwen.
- De noodzaak om blijvend te investeren in samenwerking en gezamenlijk te leren, juist omdat het om een relatief nieuwe manier van samenwerken gaat.
- Aandacht voor de balans tussen de omvang van het contract en de uitvoerbaarheid voor marktpartijen.
- De wens om tijdig en betrouwbaar inzicht te krijgen in de planning van het GIC, zodat marktpartijen voldoende capaciteit kunnen organiseren.

Vervolgstappen

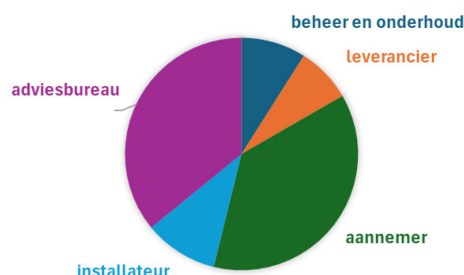
Het GIC wordt stapsgewijs verder ontwikkeld, getoetst, geëvalueerd en aangescherpt. Dit gebeurt onder andere via gesloten marktconsultaties met verschillende marktpartijen. Ook de inzichten en signalen die tijdens deze marktmiddag zijn opgehaald, nemen we mee in de verdere doorontwikkeling van het GIC.

Zo evalueren we het GIC zorgvuldig, zodat het goed getoetst, werkbaar en toekomstbestendig is – voor de markt, het RVB en onze klanten.

Meer weten? Meld je aan voor informatiedagen, houd de RVB-website in de gaten of mail naar onze postbus: [postbus: postbus.RVB.Programma.GIC@rijksoverheid.nl](mailto:postbus.RVB.Programma.GIC@rijksoverheid.nl)

7. Open gesprek tendermanagers - inkoopadviseurs

Het open gesprek is in twee sessies gevoerd met een brede spreiding aan marktpartijen, zoals indicatief weergegeven in het cirkeldiagram en waarbij de verdeling tussen MKB en grote bedrijven ongeveer gelijk was. Namens de marktpartijen namen naast tendermanagers vooral de (commercieel) directeur, sales- of accountmanager deel aan het open gesprek.



In iedere sessie is aan vier tafels het open gesprek gevoerd met ieder ca 10 vertegenwoordigers van marktpartijen. Dit bleek een prettige setting om het open gesprek met elkaar te voeren. In beide sessies is centraal opgehaald wat in de tafelgesprekken is besproken.

De volgende onderwerpen zijn besproken:

1. Cultuur in de bouwketen: Partijen in de keten zetten elkaar onder druk voor optimalisaties.
2. Conjunctuur: het is momenteel een aanbiedersmarkt.
3. Vertrouwen: Start aanbestedingsprocedure is een laat moment om relatie te bouwen.
4. Betrokkenheid bij het ontwerp: Aannemers willen bij het ontwerp betrokken zijn.
5. Planning: De ambitie is versnellen maar de planningen verschuiven vaak.
6. Kwaliteit van aanbestedingen: verbeter suggesties.
7. Kwaliteit van aanbestedingsdocumenten: verbeter suggesties.

De opbrengst van de gesprekken in de vorm van ideeën is de volgende:

@1, cultuur in de bouwketen: Het Rijksvastgoedbedrijf is een grote, gerespecteerde opdrachtgever, zij kan met de wijze van aanbesteden een sturende rol hebben in de wijze waarop aanbiedingen opgesteld worden en kan daarmee invloed uitoefenen op de voorwaarden volgens welke marktpartijen hun partners/onderaannemers bij de aanbesteding en opdracht betrekken. Het Rijksvastgoedbedrijf sluit steeds meer omvangrijke contracten (bijv. in de vorm van Raamovereenkomsten), hierbij wordt ook waarde gehecht aan de inzet van het MKB voor lokale of specifieke werkzaamheden. Gevraagd is of het Rijksvastgoedbedrijf in haar aanbestedingen kan borgen dat bepaalde juridische voorwaarden door een inschrijver aan zijn onderaannemer doorgelegd worden, om zo de positie van MKB'ers als onderaannemer te versterken en het MKB aan boord te houden.

@2, conjunctuur: De conjunctuur vergt een mindshift van projectgerichte prijs/kwaliteit selectie naar het zo goed mogelijk ontsluiten van de beperkte marktcapaciteit. Advies van marktpartijen is aanbestedingen aantrekkelijk te houden en raamovereenkomsten te sluiten. Suggesties daarbij:

- Houd aanbestedingen aantrekkelijk voor marktpartijen. Zij beoordelen aan welke tenders wel of niet mee te doen op basis van criteria zoals: zijn de selectie- en gunningscriteria haalbaar, zijn de opdrachtvoorwaarden acceptabel, is de aanbestedingsplanning stabiel en haalbaar, is de winkans en de tender inspanning realistisch.
- Sluit raamovereenkomsten, thematische of geografisch afgebakend of voor een specifieke scope en met een verdeelsleutel gericht op capaciteit. Bijvoorbeeld zoals die in de Raamovereenkomst Technische en Architectonische Adviesproducten is opgenomen. Borg kostenbeheersing daarbij door transparant werken, bijvoorbeeld met open boek of cost+.
- Onderzoek mogelijkheden van past performance om te sturen op de kwaliteit van de levering/werkzaamheden door opdrachtnemers binnen een raamovereenkomst en om bij

heraanbesteding ruimte voor nieuwe toetreders te borgen. En onderzoek of je daarmee de selectie- en gunningsvereisten in een (her)aanbesteding van een raamovereenkomst kan verlagen.

- Stem de looptijd van een raamovereenkomst af op de capaciteit in en toegevoegde waarde van de markt voor de specifieke scope.
- Bepaal de reikwijdte van raamovereenkomsten met oog voor de versnellingsopgave: Weeg af om enerzijds het werk aan een beperkt aantal marktpartijen te gunnen of anderzijds het werk onder de breedte van de markt te verdelen. Probeer niet in alle aanbestedingen de gehele markt te bedienen, maar maak duidelijke keuzes en afwegingen. En bepaal de leveringscope van raamovereenkomsten met oog beschikbaarheid: Weeg af om enerzijds uit te vragen wat in de markt al beschikbaar cq. de norm is of anderzijds daarvan af te wijken. Afwijken en/of innovatie kan vertragend werken.

@3, vertrouwen: Relatie bouwen door elkaar te kennen buiten aanbestedingen om. Bijvoorbeeld door marktconsultaties voordat een aanbesteding voor een project start maar bij voorkeur over projecten heen, bijvoorbeeld over een programma of een thematisch onderwerp. Relatie ook bouwen door contactmomenten in de aanbestedingsprocedure (dialoog, uitgebreide inlichtingen). En oog voor de relatie in de contractfase. Relatie creëert vertrouwen. Vertrouwen kan worden geborgd op basis van het gegeven dat een marktpartij ook wil leveren en door open en transparant te werken, ook financieel. Oproep aan het RVB is ook de markt te vertrouwen: Durf problemen, risico's en onzekerheden eerlijk te benoemen en de markt mee te laten denken over oplossingen hierin.

@4, betrokkenheid bij het ontwerp: Bij voorkeur zijn aannemers betrokken vanaf DO of eerder om samen het ontwerp te maken, in een bouwteam-achtige vorm. Aannemer kan dan kennis en kunde inbrengen en risico's managen. Betrokkenheid bij ontwerp maakt het voor personeel interessant om bij een aannemer te werken. Dat is relevant in de huidige krappe arbeidsmarkt.

@5, planning: De inkoopplanning geeft enig inzicht, maar planning van aanbestedingen verschuiven nog vaak en overlappen elkaar wellicht onnodig. Vaak is het RVB haareigen concurrent. Marktpartijen zien daarnaast liever nog meer communicatie over projecten die er aan komen. Door bijvoorbeeld factsheets of door project overstijgende marktconsultaties. Ook vaste contactpersonen binnen de organisatie kunnen hierbij helpen.

@6, kwaliteit van aanbestedingen: aanbestedingen voor onderhouds(raam)overeenkomsten zijn sterk bepaald door opdrachtgever en vaak gericht op alleen afprijzen van zaken. Marktpartijen zien mogelijkheden om meer toegevoegde waarde te leveren in die (aanbesteding van) overeenkomsten. Aandacht wordt ook gevraagd voor de door marktpartijen ervaren mismatch tussen de in de aanbesteding gestelde eisen en de gebruikerswensen bij contractuitvoering.

Een ander aandachtspunt is om optimaal de ruimte en tijd tijdens een aanbesteding te benutten om alle opgedane kennis/ risico's en ervaringen uit het voortraject van de opdracht uitgebreid te delen met gegadigden na selectie. Meer ruimte voor vragen bij een groot UAV-bestek is ook wenselijk (bijv. door een inlichtingenbijeenkomst). Vaak is er alleen een nota van inlichtingen en die biedt te weinig ruimte voor goede vragen & antwoorden en suggesties.

@7, kwaliteit van aanbestedingsdocumenten: De kwaliteit van aanbestedingsdocumenten vraagt continue aandacht. Vaak leidt onduidelijkheid in de stukken tot veel vragen en vertraging in de aanbesteding. En aandacht wordt gevraagd voor het opstellen van aanbestedingsdocumenten zodanig dat een inschrijver die 1:1 kan doorleggen naar onderaannemers van een inschrijver.

8. Standaardisatie als versneller van Defensievastgoed

Defensie staat voor een van de grootste vastgoedopgaven van dit moment. Door de snelle groei van de krijgsmacht, de veranderende veiligheidssituatie en jarenlang achterstallig onderhoud is er een duidelijke behoefte aan meer, moderner en toekomstbestendig vastgoed. Standaardisatie is een belangrijk middel om dit te realiseren. Ongeveer 80% van de nieuwbouw die Defensie nodig heeft, bestaat uit gebouwen met een vergelijkbare functie, zoals lesgebouwen en magazijnen. Door deze typen gebouwen te standaardiseren en dezelfde aanpak op meerdere locaties toe te passen, kan het bouwproces aanzienlijk worden versneld en efficiënter worden ingericht.

Top 3 aanbevelingen

In deze workshop zijn we gestart met een korte toelichting op het werken met standaarden voor Defensievastgoed en de belangrijkste leerpunten uit de aanbesteding van de legeringsgebouwen. Vervolgens hebben we met de aanwezigen besproken welke aanbevelingen zij ons meegeven voor de volgende standaarden die we in de markt gaan zetten. Deze worden meegenomen als input voor verdere verkenning en doorontwikkeling.

Op basis van dit gesprek volgt hieronder een top 3 van de belangrijkste aanbevelingen.

Geef ruimte om het probleem (why en what) op te lossen

Marktpartijen geven aan dat er te weinig ruimte is voor innovatieve of onverwachte oplossingen en dat zij zich beperkt voelen door te strikte en gedetailleerde eisen. Door te gedetailleerde eisen bestaat het risico dat al in markt verkrijgbare (industriële) concepten niet aansluiten op de vraag. In plaats van vooraf vast te leggen *hoe* iets precies moet worden opgelost, is het belangrijk om als opdrachtgever een heldere visie te hebben: *wat* willen we bereiken? Door de markt uit te dagen met deze visie, en niet met een voorgeschreven methode of ontwerp, geef je ruimte aan marktpartijen om zelf met creatieve oplossingen te komen. Daarnaast wordt opgemerkt dat te specifieke eisen soms op gespannen voet staan met het idee van standaardisatie, dat juist gericht is op snelheid en efficiëntie. Het vraagt dus om balans: helder zijn over de doelen, maar openstaan voor de manier waarop die doelen worden bereikt.

Houd rekening met aanpasbaarheid en toekomstig gebruik en borg dit in het proces

Bij het ontwikkelen van een gebouw is het belangrijk om niet alleen naar de huidige behoeften te kijken, maar ook naar de toekomst. Een gebouw dat flexibel en adaptief is, behoudt zijn waarde en relevantie op de lange termijn. Zo is het waardevol om na te denken over hoe het gebouw in de toekomst gebruikt kan worden, bijvoorbeeld over een periode van 10 jaar. Door hier nu al op te anticiperen, blijft het gebouw beter aanpasbaar en kan het meebewegen met veranderende eisen en wensen. Deze uitgangspunten kunnen ook concreet worden vertaald naar de aanbestedingsprocedure. Zo is het zinvol om toekomstige gebruikerswaarde centraal te stellen en na te denken over hoe deze meetbaar gemaakt kan worden. Daarnaast kunnen specifieke eisen worden geformuleerd die ervoor zorgen dat een gebouw snel in gebruik genomen kan worden en flexibel genoeg is om mee te bewegen met veranderende omstandigheden.

Activeer een groter gedeelte van de markt

Zorg dat de toetredingseisen voor de aanbesteding niet te nauw zijn, zodat een grotere groep aan marktpartijen kans maakt op deelname aan de inschrijvingsfase van de aanbestedingsprocedure. Denk hierbij na over de toetredingskansen van MKB-bouwbedrijven. Zo kan het Rijksvastgoedbedrijf een groter deel van de marktpotentie aanwenden om sneller en meer vastgoed te realiseren. Denk bovendien kritisch na of het wenselijk is om van een beperkt aantal marktpartijen afhankelijk te zijn binnen raamovereenkomsten.

Verwachte aanbestedingen

In de nieuwe [inkoopplanning](#) kondigt het Rijksvastgoedbedrijf de aanbestedingen voor de volgende standaard gebouwtypen voor Defensie aan: kantoor- en lesgebouwen, werkplaatsen, magazijnen en eenheidsgebouwen.

9. Wat maakt het dat ingenieursbureaus & (infra)bedrijven, partners van RVB/Defensie willen zijn?

Tijdens de marktmiddag van het Rijksvastgoedbedrijf stond de deelsessie Programma Buitenruimte in het teken van ontmoeten, uitwisselen en netwerken. Met ruim 60 deelnemers uit de markt en het RVB ontstond een open setting waarin actief kennis en ervaringen zijn gedeeld.

De sessie bouwde voort op eerdere marktmiddagen. Daarbij is kort teruggekoppeld wat met eerdere input is gedaan, zoals het ontwikkelen van inkoopstrategieën, contractvormen en marktconsultaties. Dit maakte zichtbaar dat signalen uit de markt daadwerkelijk worden benut.

De interactieve opzet met groene (wat wél doen) en oranje (wat níét doen) kaartjes leverde gerichte aanbevelingen op, aangevuld met toelichtingen vanuit de zaal.

De opbrengsten laten een duidelijk beeld zien: marktpartijen willen samenwerken op basis van vertrouwen, transparantie en gelijkwaardigheid.

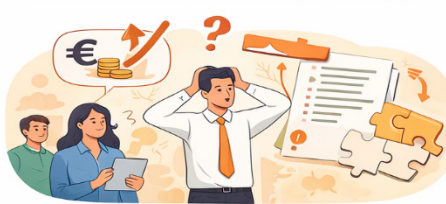
Wat vooral wél doen?



- ✓ Samenwerking op basis van vertrouwen
- ✓ Vroegtijdige betrokkenheid & kennisdeling
- ✓ Bouwteams en lange termijn partnerschap
- ✓ Eenvoudige, functionele uitvragen



Wat vooral níét doen?



- ✗ Te complexe of grote aanbestedingen
- ✗ Te veel eisen & administratieve last
- ✗ Te veel focus op prijs
- ✗ Beperkte toegankelijkheid voor mkb



Er is steun voor samenwerkingsvormen zoals bouwteams en langdurige partnerschappen, waarbij de contractvorm volgend is. Ook wordt het belang van vroegtijdige betrokkenheid, kennisdeling en het blijven organiseren van dialoogmomenten benadrukt.

Voorspelbaarheid in programmering en planning is essentieel om capaciteit goed af te stemmen. Tegelijkertijd wordt gewaarschuwd voor te complexe aanbestedingen, stapeling van eisen en een te sterke focus op prijs, wat met name het MKB belemmert. Eenvoud, duidelijkheid en consistentie worden nadrukkelijk gevraagd.

De sessie bevestigt dat de opgave vraagt om een meer relationele manier van samenwerken, met ruimte voor vertrouwen en gezamenlijke verantwoordelijkheid.

Daarmee geven de opbrengsten een helder antwoord op de centrale vraag: partnerschap ontstaat wanneer het RVB de markt benadert als gelijkwaardige partner, met ruimte voor dialoog, voorspelbaarheid en samenwerking.

10. Nieuw onderhoudsmanagementsysteem OMS

Aan de hand van de tijdlijn Terugkijken – Hier en Nu – Vooruitkijken werden de aanwezigen van de marktpartijen bijgepraat rond de Onderhoudsmanagementsysteem waar het RVB sinds 10 november 2025 integraal en geharmoniseerd mee werkt. Ongeveer 50% van de aanwezigen waren van marktpartijen die nu in OMS werken, de overige 50% van marktpartijen die nu geen (nog) geen (onderhoud)contract met RVB hebben.

Bij Terugkijken is de route die het RVB bewandeld heeft om na een aanbesteding van 6 systemen over te gaan naar 1 systeem. Hierbij lag de uitdaging in de harmonisatie van de diverse processen Instandhouden Vastgoed (Inspecteren, Keuren, Storingen en Extra opgekomen Werk) en van de data (proces Beheren Vastgoedinformatie. Ook is op hoofdlijnen het wat ging goed en wat kon beter vanuit de evaluatie van het Programmateam teruggekoppeld.

In het Hier en Nu is aangegeven waar het RVB met de huidige onderhoudsleveranciers nu tegen aanloopt en wat het RVB heeft ‘ontwikkeld’ om de samenwerking met de marktpartijen zo goed als mogelijk te laten verlopen.

Rond het Vooruitkijken heeft het RVB aangegeven dat de droom is dat over een aantal jaren het gebruik van het OMS vlekkeloos is en dat het een stap is in het geharmoniseerd, datagericht werken. In de doorontwikkeling gaan het RVB verder in de lijnorganisatie met een DigiTeam om op de Agile methode waarde aan de processen en systeem toe te voegen.

De grootste ontwikkeling in 2026 is het realiseren van API koppelingen. Hier werkt het RVB samen met het DSGO/digiGo gedachtengoed (beleidsmaatregel 1).

“De 1^e fase van het OMS als systeemimplementatie is afgerond, Beleidsmaatregel 1 is de digitalisering van de keten. We bouwen niet alleen een API, we bouwen aan vertrouwen, eenduidigheid en schaalbaarheid in de hele sector.”

11. Strategie voor Vastgoed en Ruimte

Verwachtingen van een strategie:

De deelnemers verwachten dat een strategie duidelijke keuzes maakt en een heldere, realistische koers uitzet voor de lange termijn. Het moet richting en houvast geven, transparant zijn en een concreet handelingsperspectief bieden voor zaken als verduurzaming.

Sturing en samenwerking:

Er is een roep om meer regie op rijksniveau, mits dit gepaard gaat met SMART-doelstellingen en financiële dekking.

Belangrijke punten hierbij zijn:

- Uniformiteit: Hanteer regels op rijksniveau om een stapeling van verschillende eisen op gemeentelijk niveau te voorkomen.
- Financieel beheer: Neem Total Cost of Ownership (TCO) mee in alle strategische beslissingen.
- Rolverdeling: Het is essentieel dat rollen duidelijk beschreven worden en dat partijen zich hieraan houden.

Nationale doelen en thema's:

De strategie moet aansluiten bij brede maatschappelijke doelen zoals duurzaamheid, inclusiviteit en innovatie. Men stelt voor om verder te kijken dan alleen het gebouw en kritisch te zijn op de noodzaak van kantoren. Specifieke focusgebieden voor het RVB zijn onder meer veiligheid van gebouwbeheerssystemen, natuur en de ontwikkelingen op de Noordzee (verdediging en energie).

Praktische uitvoering en onderhoud:

Om innovatie en creativiteit de ruimte te geven, moet de opgave breed geformuleerd worden in plaats van ambities enkel te "stapelen". Voor het onderhoud worden de volgende verbeterpunten genoemd:

- Budgettaire integratie: Het doorbreken van "eilandjes" door budgetten voor projecten en onderhoud aan elkaar te koppelen en als één team te werken.
- Flexibiliteit: Meer vrijheid creëren binnen plafondbedragen en budgetten.
- Informatie: Standaardoplossingen kiezen voor data-uitwisseling in de gehele keten.

12. Informatiebeveiliging, groei en standaardisatie, in gesprek!

Wat is er behandeld?

De workshop stond in het teken van Vastgoed Gebonden Systemen (VGS), of te wel de digitale componenten van de installaties ook wel operationele technologie genoemd.

Een aantal deelnemers van de marktmiddag hebben veel kennis van informatiebeveiliging een deel ook niet.

Het RVB is bezig met de voorbereiding voor de implementatie van de Baseline Informatiebeveiliging Overheid 2 (BIO2) voor VGS. Wat de BIO2 is en de opbouw van de BIO2 is kort gepresenteerd.

Daarna is aangegeven hoe het RVB de implementatie aan het voorbereiden is en welke aanpak het RVB daarbij voor zich ziet. Hierover is vervolgens in gesprek gegaan.

De meeste deelnemers geven in het gesprek aan dat hun organisatie instaat is om de BIO2 te implementeren.

Aanpak en tips

Het groeipad en de beschrijving van de gewenste situatie kon rekenen op veel steun. Leveranciers geven aan dat het RVB één standaard voor de BIO2 eisen moet gaan voeren.

Het RVB hanteert verschillende standaarden afhankelijk van de klant of gebruiker. Standaarden verschillen ook door aanpassingen van projectteams op projectniveau. Bij instandhoudingscontracten wordt door leveranciers een vergelijkbare problematiek ervaren. In deze contracten zijn geen of verschillende informatiebeveiligingseisen opgenomen.

Een standaard voor de oplossing (digitale architectuur) wordt als positief ervaren. Wel wordt er aangegeven dat de standaard voor de oplossing voldoende gedetailleerd uitgewerkt moet worden zodat er een implementeerbare standaardoplossing ontstaat. Onderdeel van de uitwerking zijn de aansluitvoorwaarden van de verschillende VGS op de centrale infrastructuur.

Bij de inzet van een specialistische leverancier wordt aangegeven dat de regierol duidelijk belegd moet worden en dat er een duidelijke demarcatie van de werkzaamheden moet zijn.

Kleinere leveranciers zijn niet in staat om de reactie op een aanbesteding via Relatics te leveren. Indien RVB kleinere leveranciers met een aanbesteding wil bereiken dan nadenken of er een alternatieve wijze van aanleveren geboden kan worden.

Vervolg

Leveranciers geven aan met het RVB samen te willen werken aan de implementatie en zijn bereid hierover met het RVB in gesprek te gaan.

De komende maanden worden door RVB dialooggesprekken met leveranciers gevoerd om de implementatie en standaardisatie nader te bespreken.

13. Vastgoedinformatie

Tijdens de marktdag hebben we met een zaal belangstellenden voor *OVIEDO – verbeteren vastgoedinformatie van projecten naar beheer* het gehad over verschillende verbeteringen die we binnen het RVB willen doorvoeren in het proces van overdracht van vastgoedinformatie en onderhouds- en installatieverantwoordelijkheden. Dit deden we door het voorleggen van enkele stellingen en in te gaan op de kanten die de deelnemers hierin kozen.

Een van de stellingen ging over de tussentijdse Vormtoets. Dit is een noodzakelijke service om het revisieteknisch werk bij oplevering van projecten naar een hoger niveau te krijgen zodat het beter verwerkbaar is in de beheerfase. De stelling luidde: “ook voor opdrachtnemers levert de tussentijdse vormtoets voordeel op”. De meeste waren het er wel mee eens; het zou de efficiëntie en kwaliteit ten goede komen. Aan de andere kant waren er (gelukkig) ook kritische geluiden; het mocht vooral niet vertragend werken en we zouden moeten meer moeten concentreren op samenwerking ipv toetsen. En dat laatste bleef vooral bij de workshopbegeleiders hangen. Is de tussentijdse vormtoets wel de juiste naam? Met de toets proberen we juist in contact te komen door te zeggen; let op aannemer, het gaat nog niet goed. Zorg dat je straks bij oplevering alles in 1x goed aanlevert. Anders levert het daar vertraging en dubbel werk op. Hmm. Dus toch eens nadenken over de term VormTOETS. Misschien is VormAFSTEMMING beter. En dat is juist waar zon marktdag voor is. Hoe komen onze pogingen om het beter te doen over bij de markt? Wat werkt voor hen? Het bleef nog lang onrustig in mijn hoofd...

Een andere stelling was dat het voor de opdrachtnemer ook wenselijk is dat als deze tijdens het project verantwoordelijk is voor instandhouding en IV-schap, deze ook verantwoordelijk wordt hiervoor in de nazorgfase. Ook als dit leidt tot grotere en meer integrale contracten.

Daarbij is toegelicht dat dit een voornemen betreft om in specifieke situaties de projectaannemer gedurende de gehele looptijd van een project verantwoordelijk te maken voor instandhouding en het Installatie Verantwoordelijkheid (IV-schap) van relevante elementen. Met als doel coördinatiekosten te beperken, de veiligheid en efficiëntie te verhogen, storingen sneller op te lossen en verantwoordelijkheden eenduidig te beleggen.

De deelnemers laten een verdeeld beeld zien. Op basis van verkregen reacties was 50% het hiermee eens, 25% eens/oneens en 25% oneens. Er is enerzijds steun voor de beoogde integraliteit en efficiëntievoordelen, maar anderzijds bestaan er zorgen over uitvoerbaarheid, kosten en organisatorische inbedding. Daarnaast zijn randvoorwaarden meegegeven door aanwezigen goede kennisoverdracht aan de voorkant van het project, heldere contractuele vastlegging van instandhoudingsverplichtingen, passende betalings- en vergoedingsstructuren en heldere demarcatie van verantwoordelijkheden. Conclusie, de aanwezigen onderschrijven in algemene zin de potentiële voordelen van een integrale benadering van project, instandhouding en IV-schap, met name vanuit efficiëntie- en levensduurperspectief. Tegelijkertijd bestaan er zorgen over uitvoerbaarheid, kosten en organisatorische inpassing en gelden er duidelijke randvoorwaarden.

De derde stelling was: *Opdrachtnemer moet na oplevering binnen drie maanden het as-built tekenwerk aanleveren, waarbij een proportioneel deel van de aanneemsom wordt ingehouden tot aan afronden. Dit is een evenwichtige afspraak.*

De reacties hierop waren merendeels positief als in dat mensen het er mee eens waren, maar met de volgende toevoegingen:

- wat is eigenlijk ‘proportioneel’?
- de betrokkenheid/sturing van de opdrachtgever hierbij moet wel aanwezig zijn.

Er waren ook reacties van mensen die hier geen voorstander van waren:

- als er al een bankgarantie wordt gevraagd, dan is dit niet proportioneel

- er zijn meerdere regelingen in een overeenkomst, zoals bijv. de emissieregeling, waardoor de overeenkomst een opeenstapeling van regelingen (aan het einde van de uitvoering) dreigt te worden.

Naast de workshop werd er ook een kraam bemand door Vastgoedinformatiemanagement. Zij hebben de markt in de gesprekken inzicht gegeven in wat er qua ontwikkelingen speelt op het gebied van Vastgoedinformatie en de markt gevraagd om feedback. Hier kwam onder andere uit naar voren dat het helder en transparant maken van de eisen op het gebied van vastgoedinformatie en het maken van afspraken hierover aan de voorkant van een project de markt gaat helpen om de juiste vastgoedinformatie tijdig in te kunnen dienen. Het Handboek voorschriften vastgoedinformatie, gepubliceerd op de website van het RVB gaat hierbij ook helpen.

I. Rijksbouwgids & Ruimteboek

De markt heeft behoefte aan voorspelbaarheid en standaardisatie zoals ook de Rijksbouwgids beoogd, met het Ruimteboek direct toepasbaar in de projecten. Een paar voorbeelden.

Een van de marktpartijen levert software om geautomatiseerd tijdens het ontwerpen en het bouwen (realiseren) te toetsen (verifiëren) op beleid en wetgeving. Dit ter versnelling in de vastgoedketen. Bij meer duidelijkheid en stabiliteit in onze eisen (in protocollen en data) wordt het breder programmeren en toepassen van deze software meer rendabel, waarmee het positief effect in de keten groter zal zijn. Voorbeelden zijn Paris-proof protocollen en zoals wordt beoogd in digiDeal 10. Voor een overkoepeld beeld wat mogelijk is in het verhogen van onze productie, realiseerde ik mij dat wij als RVB veel meer in contact kunnen zijn met vergelijkbare bedrijven die bouw gerelateerde software leveren in de sector. Volgend jaar een RVB IT-marktmiddag? Ook werd de vraag gesteld waar de ruimteboeken van Defensie zijn, naast Rijkskantoren. Een andere behoefte kwam ook op tafel, leveranciers (van o.a. zonnepanelen en toegangssystemen) vragen om meer functionele vraagspecificaties waarop zij hun meer innovatieve producten ook kunnen aanbieden.

Daarnaast willen bezoekers van de Marktmiddag graag in gesprek over thema's die ons allen bezighouden, zoals duurzaamheid. Maar: bij wie kunnen zij het gesprek aangaan over de toepassing van natuurvriendelijke verf? Oftewel: hoe vertegenwoordigen wij van het RVB onszelf per discipline nou eigenlijk? Mogelijk dus een leerpunt voor onszelf.

Al met al: Het was een interessante en waardevolle dag!

II. RVB Gebiedsontwikkeling

Het was de eerste keer dat de directie Gebieds- en Vastgoedontwikkeling met een stand aanwezig was op de RVB Marktmiddag. Dit resulteerde dan ook in een mooie aanloop van geïnteresseerden. Hieruit bleek dat de discipline gebiedsontwikkeling binnen het Rijksvastgoedbedrijf nog vrij onbekend is. Er kwamen veel vragen van allerlei marktpartijen en collega's, zowel van adviesbureaus, aannemers en ontwikkelaars. Het was een geslaagde middag.

De komende jaren staan duizenden woningen op de planning op gronden van het Rijksvastgoedbedrijf. Het Rijksvastgoedbedrijf bouwt en verkoopt zelf geen woningen, maar verkoopt grond aan ontwikkelaars. De verkoop verloopt via Biedboek.nl.

III. Paleis van Justitie Den Haag

Bij de stand van Vernieuwbouw Paleis van Justitie in Den Haag vonden enerverende gesprekken plaats over dit bijzondere project met een hoge duurzaamheidsambitie. Er werd onder meer van gedachten gewisseld over hoe het project op een slimme manier op de markt gezet kan worden en op een toekomstbestendige manier gerealiseerd kan worden.

Het project bevindt zich momenteel in de ontwerp- en contractvoorbereidingsfase. Recent is de vooraankondiging gepubliceerd voor een voorloopcontract voor de realisatie van drie tijdelijke zittingszalen, die nodig zijn om de grootschalige vernieuwbouw vervolgens uit te kunnen voeren. De aanbestedingsprocedure voor dit eerste deelproject start in mei, waarna de uitvoering volgend jaar zal plaatsvinden. De aanbesteding voor de grootschalige vernieuwbouw vindt plaats in 2027.

Hoewel het om separate aanbestedingen gaat, biedt dit voorbereidingstraject een uitgelezen kans om het gebouw in zijn volle breedte en samenhang goed te leren kennen.

Ondertussen wordt de contractvoorbereiding voor de grootschalige vernieuwbouw van het Paleis voortgezet. Om hierover in gesprek te blijven met de markt, over de wijze van aanbesteden en uitvoeren, is het project aanwezig op de PROVADA op woensdagochtend 10 juni met een exclusieve ontbijtsessie waarvoor u zich hier kunt aanmelden. Daarnaast zal in juni van dit jaar een marktconsultatie worden gehouden op locatie in het Paleis.

Meer informatie is hier te vinden:

[Link naar de projectwebsite](#)

[Link naar de vooraankondiging Tijdelijke zittingszalen](#)