Rijksvastgoedbedrijf
Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Rijksvastgoedbedrijf
Transacties & Projecten

www.rijksvastgoedbedrijf.nl

Contactpersoon
Stephanie.duin@rijksoverheid.nl
Tel: 06-251 291 61

Datum
16 december 2021

Extern Verslag Marktverkenning

Flexibele woonoplossingen statushouders

Versie
Definitief 1.1
d.d. 24 november 2021

Samenvatting

In de eerste twee weken van november 2021 is de marktverkenning *'Flexibele woonoplossingen statushouders'* uitgevoerd door een projectteam van het Rijksvastgoedbedrijf. Deze marktverkenning beslaat weliswaar een compacte periode, maar een brede scope.

Eerst is gestart met een interne analyse en ervaringen, binnen de eigen organisatie en het eigen ministerie, met woningbouwoplossingen.
Vervolgens is informatie opgehaald bij partijen die veel ervaring hebben met woningbouwprojecten in de rol van opdrachtgever, zoals Aedes, de Nationaal Coördinator Groningen, Kences en diverse woningbouwcorporaties.
Op basis hiervan is er veel input gevraagd en gekomen van marktpartijen die, al dan niet bewezen, ervaring hebben met het ontwikkelen en realiseren van flexibele woonoplossingen.

In totaal zijn 44 marktpartijen aangedragen. Hiervan blijken 30 partijen in staat het gevraagde concept te leveren. Na contact zijn 27 reacties ontvangen en verwerkt in deze analyse. De verantwoording is te vinden in de bijlagen.

De marktverkenning levert een redelijk consistent beeld op vanuit de verschillende invalshoeken.

Deze versie van het verslag is toegespitst op de input die ontvangen van marktpartijen. Gezien de vertrouwelijkheid en gevoeligheid van informatie betreffende andere opdrachtgevende partijen én de interne analyse, is deze informatie niet geschikt om breed te delen met externe partijen.

Beschikbaarheid woningen

Uit deze marktverkenning blijkt dat er in ieder geval 30 partijen in Nederland in staat zijn om dergelijke concepten te leveren.
In het werkveld is een handvol namen van partijen bekend als 'de grote partijen' die grote volumes kunnen realiseren. Dan is er ook een kleine middenmoot van partijen die inmiddels de nodige samenwerkingservaring hebben opgedaan met de grote partijen en ook zelfstandig kleinere relevante projecten hebben gerealiseerd.
Als laatste is er een vrij grote groep nieuwkomers in de markt; vaak ontwerpende partijen die een concept hebben ontwikkeld vanuit een duurzaamheidsvisie en ook een sociaalmaatschappelijk ideaal. Zij hebben op kleinere, particuliere, schaal ervaring en zijn erg gemotiveerd om te kunnen groeien en hun concept op grotere schaal te kunnen toepassen en spannen zich in om samenwerkingen aan te gaan met professionele realisatiepartners.

De beschikbaarheid van flexibele woonoplossingen is hoog. Veel kansen dus om flexibele woonoplossingen toe te passen en daar succesvol projecten mee uit te voeren. Vermeld dient te worden dat de beschikbaarheid van woningen 'uit voorraad' beperkt is.

Risico's

De reacties zijn over de gehele linie eensgezind over de risico's bij huisvestingsprojecten voor aandachtsgroepen[1] en statushouders in het bijzonder. Vrijwel zonder uitzondering zijn de volgende risico's benoemd:

- Omgevingstraject: moeilijk te plannen en voorspellen proces, afhankelijk van allerlei menselijk gedrag wat veel sturing en inzet vraagt om goed te beheersen en enigszins voorspelbaar te maken.
- Vergunningen: processen duren lang, onderbezetting bij gemeentes of omgevingsdiensten en daardoor langere termijnen.
- Aansluitingen NUTS-voorzieningen: vertragingen van 4 tot 18 weken.
- Draagvlak en sociale veiligheid & integratie.

Opbouw verslag

In hoofdstuk 1 wordt eerst inzicht gegeven in de bevindingen die voortkomen uit de contacten met marktpartijen en vooral de vragenlijsten die zij hebben ingevuld.

In de bijlagen de voor dit verslag meest relevante informatie:

- De analyse van de ontvangen respons op de vragenlijst;
- De vragenlijst;
- De verantwoording van de aanpak van marktverkenning;
- De lijst met namen van partijen.

[1] Aandachtsgroepen zijn onder andere dak- en thuisloze mensen, arbeidsmigranten, statushouders, ouderen met een zorgvraag en andere spoedzoekerszie ook: Regeling huisvesting aandachtsgroepen | Woningmarktbeleid en Meer maatregelen voor huisvesting van aandachtsgroepen nodig | Nieuwsbericht | Rijksoverheid.nl

Inhoudsopgave

Samenvatting 2
Beschikbaarheid woningen 2
Risico's 3
Kritische noot en kansen ..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Opbouw verslag 3
Inhoudsopgave 4
1. Marktpartijen 5
Draagvlak marktverkenning en opgave 5
Ontvangen input 5
Bijlage 1: Analyse ontvangen input 10
Betrokken partijen 10
Respons 10
Data 10
Prijsinformatie 12
Bijlage 2: Vragenlijst 15
Bijlage 3: Aanpak en verantwoording 19
Opstellen longlist 19
Doelstellingen en uitgangspunten 19
Goedkeuring 19
Uitvoering 19
Opstellen verslag 20
Bijlage 4 Overzicht respondenten Marktverkenning 21
Marktpartijen (opdrachtnemers) 21
Opdrachtgevers 24

1. Marktpartijen

Draagvlak marktverkenning en opgave

Partijen reageren allemaal erg enthousiast op onze uitvraag.
Dit is zichtbaar in de hoge respons en ook in de snelheid van de respons.
Meest genoemde redenen zijn:

- RVB is een interessante opdrachtgever en is een mooie referentie die kansen biedt voor nieuwe opdrachten bij overheden;
- De maatschappelijke component (woningnood oplossen, statushouders en asielzoekers huisvesten) spreekt de meeste partijen erg aan, dit biedt enerzijds een interessante referentie en anderzijds is er een flink aantal partijen dat vanuit een eigen visie en idealisme iets wil betekenen op dit vlak;
- Nieuwkomers willen graag toetreden tot de markt voor overheidsopdrachten en zien kansen om de concurrentie in de markt van flexwoningen te versterken en verbreden.

Ontvangen input

De analyse van de ontvangen antwoorden is te vinden in bijlage 1 van dit verslag.

Beschikbaarheid en levering woningen uit voorraad

Er zijn van de 25 partijen 5 die hebben aangegeven woningen in voorraad te hebben welke op zeer korte termijn geleverd kunnen worden.
Met deze partijen zijn contacten om meer informatie te achterhalen over deze woningen; of ze voldoen aan het Bouwbesluit Nieuwbouw permanent, waar ze in opslag staan, wat de staat is van de woningen en hoe snel ze beschikbaar kunnen zijn.

Beschikbaarheid en levering halffabrikaten op bestelling

Het aanbod hiervan is niet groot. Verreweg de meeste marktpartijen geven aan dat zij de gehele woningen in de fabriek monteren en dat er geen sprake is van halffabrikaten.
Er zijn enkele partijen die inbouw-elementen prefab kunnen leveren; deze elementen kunnen worden geplaatst in flexibele woningen, maar ook worden toegepast in transformatieopgaven.

Beschikbaarheid en oplevering woningen op bestelling

Dit is verreweg de meest voorkomende werkwijze van marktpartijen.
Voorraad produceren is voor veel partijen niet interessant omdat zij niet over opslagruimte beschikken en hun werkwijze inhoudt dat zij de producten direct vanuit de fabriek naar de locatie transporteren, plaatsen en afbouwen.
Bij sommige partijen is de productiesnelheid vast en anderen geven aan ruimte te hebben om op te schalen indien dat nodig is.

Doorlooptijd ontwerpproces
Het ontwerpproces varieert van enkele dagen tot een aantal maanden.
De meeste partijen die hier een indicatie van konden geven, spreken over 1 tot 3 maanden.
Hetzelfde geldt voor het opleveren van ontwerpen die gereed zijn voor het indienen van de aanvraag omgevingsvergunning.

Doorlooptijd bestelproces
Het bestelproces wordt gestart nadat de opdrachtverstrekking definitief is én in veel gevallen als ook de omgevingsvergunning onherroepelijk is.
Partijen suggereren dat, wanneer de opdrachtgever het risico neemt, al voorafgaand aan de omgevingsvergunning gestart kan worden met het fabricageproces.
Het bestelproces kent bij de meeste partijen een doorlooptijd van circa 12 tot 16 weken.

Doorlooptijd realisatieproces
Voor standaardproducten die partijen leveren, kunnen zij hier redelijk precieze indicaties voor afgeven. Voor niet standaardproducten is de afwijkingsmarge groter.
De realisatieperiode voor standaardproducten die door veel partijen wordt genoemd bedraagt 6 maanden.
Het grondwerk op de locatie kan uitgevoerd worden parallel aan het produceren van de woningen in de fabriek.
Daarnaast is er een afhankelijkheid van de NUTS-voorzieningen. Het realiseren hiervan leidt steeds vaker tot vertraging in woningbouwprojecten en wordt door marktpartijen als een groot risico gezien. Vertragingen van 4 tot 18 weken zijn genoemd.

Opties huur/lease/koop

Er zijn in de markt vrij generiek verschillende transacties mogelijk.
Verreweg de meeste partijen geven de voorkeur aan een eenvoudige koop-transactie. Vooral de partijen die een wat groter volume kunnen leveren en beschikken over eigen opslag, staan open voor andere opties zoals huur en terugkoop.

Prijscomponenten

De prijs van de producten wordt merendeels bepaald door arbeid, grondstoffen, materialen, componenten en installaties.

Offertetraject

Om zowel kwantitatief als kwalitatief goede offertes te kunnen opvragen en goede (en beheersbare) contractafspraken vast te leggen, is voor 20 partijen locatie-informatie onontbeerlijk en heeft bij 22 partijen het ontbreken hiervan impact op de prijs.
Partijen zien en benoemen ook een risico als een opdrachtgever woningen bestelt zonder locatie; dat er een mismatch kan zijn tussen de woningen en de locatie.
Verder is te zien dat er een 20% nieuwkomers en nog iets meer MKB'ers onder de respondenten zitten en dat vraagt wat extra aandacht (begeleiding) in geval van een aanbestedingsprocedure om het level playing field te kunnen borgen. Partijen geven aan voor een project met een locatie waarop een woonprogramma moet worden ontworpen, minimaal 2 tot 4 weken rekentijd nodig te hebben.
De partijen die uit voorraad standaard producten kunnen leveren, hebben slechts enkele dagen nodig om een offerte op te stellen.

Opgave en doelgroep

In de marktverkenning is hier een open vraag over gesteld. Het is interessant om te zien hoe divers de antwoorden van marktpartijen zijn.
Sommige partijen zien dit als een kans om zich te profileren als maatschappelijk betrokken partner die zich ervoor willen inzetten om de huisvesting van statushouders tot een succes te maken, bijvoorbeeld door hen zelf te betrekken in het realisatieproces van de woningen.

Andere partijen noemen in hun antwoord zaken als het molestbestendig realiseren van de woningen.
En weer andere partijen noemen de gebruiksvriendelijkheid van het bedienen van de installaties in de woningen en geven aan dat extra aandacht en uitleg gewenst zijn.
Een groot aantal partijen geeft aan dat het huisvesten van statushouders alleen kan slagen als aan de volgende condities wordt voldaan:

- Huisvest niet meer dan 30% statushouders in een project en geef daarnaast ruimte voor andere spoedzoekers zodat het draagvlak bij omwonenden en in de gemeente wordt versterkt.
- Het mengen van doelgroepen in een project bevordert tevens de sociale cohesie en de inburgering in de Nederlandse samenleving.
- Zorg voor goede begeleiding vanuit de gemeente en maatschappelijke organisaties, alleen een huis is niet voldoende.

Overig

De kwaliteit die wordt aangeboden is zowel woningen conform bouwbesluit permanent wonen als ook woningen conform bouwbesluit tijdelijk wonen.
De grootste verschillen zitten in de isolatiewaarde en de installaties; Het binnenklimaat en de energieprestaties van de woningen cf permanent wonen zijn hoger en daarmee is het kostenplaatje ook hoger.

De woningen cf bouwbesluit tijdelijk wonen hebben daarnaast ook de volgende kenmerken:

1. Ze worden beschouwd als roerende goederen, dit is van belang voor de overdrachtsbelasting, de verhuurdersheffing en de onroerend zaak belasting.
2. Voor de inkoop betekent het dat dit type woningen gezien moet worden als 'leveringen' (producten/goederen) waardoor de drempelwaarde voor Europees aanbesteden 139.000 EURO bedraagt in plaats van 5.353.000 EURO wat de drempelwaarde is voor 'werken' (aannemingsopdrachten).

Risico's

De meest genoemde risico's door marktpartijen zijn:

- Gemeentelijk traject: moeilijk te plannen en voorspellen proces, afhankelijk van allerlei menselijk gedrag wat veel sturing en inzet vraagt om goed te beheersen en enigszins voorspelbaar te maken.
- Vergunningen: processen duren lang, onderbezetting bij gemeentes of omgevingsdiensten en daardoor langere termijnen.
- Aansluitingen NUTS-voorzieningen: vertragingen van 4 tot 18 weken. Op sommige locaties zelfs niet beschikbaar, waardoor projecten niet doorgingen.
- Levertijden materialen (hout, staal, beton): vertragingen van 3 tot 6 maanden komen voor. Echter, er zijn ook partijen die aangeven geen problemen te ondervinden.
- Beschikbaarheid vaklieden: beperkte capaciteit om opdrachten te realiseren.

Kansen

- Kwaliteit – Maatschappelijke meerwaarde: het Rijk bekommert zich om burgers met een woonprobleem.
- Kwaliteit - Gezonde marktwerking. Conform RVB Marktvisie kunnen we met deze opgave nieuwkomers een kans gunnen. Zo creëren we een meer diverse markt met gezonde concurrentie en onderscheidend vermogen.

- Kwaliteit – Samenwerken: Door ervaring op te doen in samenwerking tussen Rijksoverheid, Provincies, Gemeentes, Woningbouwcorporaties en eventuele andere belanghebbenden zoals het COA en lokale en regionale zorginstellingen leren we beter samenwerken en daarmee elkaar in goede zin uitdagen en versterken.
- Kwaliteit - Beeldvorming: het Rijk is, na het opheffen van het ministerie van Wonen, weer betrokken bij de woningnood en neemt haar verantwoordelijkheid.
- Kwaliteit – innovatie: het laten toetreden van nieuwkomers bij het RVB biedt kansen om te innoveren op thema's waar een gemeenschappelijke visie en doelstelling voor is.

- Kwantiteit - effectiviteit: Door ervaring op te doen in samenwerking tussen Rijksoverheid, Provincies, Gemeentes, Woningbouwcorporaties en eventuele andere belanghebbenden zoals het COA en lokale en regionale zorginstellingen kunnen we leren hoe we samen slimmer dergelijke problemen kunnen oplossen en samen de markt hier goed bij betrekken.
- Kwantiteit – volume en snelheid: Door slim samen te werken leren we misschien ook hoe we snelheid kunnen maken en daarmee ook een groter volume kunnen wegzetten bij marktpartijen.

- Markt – MKB betrokkenheid: het faciliteren van toegang tot de Rijksoverheid voor MKB'ers sluit aan bij de RVB Marktvisie.
- Markt – verbreding: door nieuwe partijen te laten toetreden als aannemer voor het RVB, verbreden we onze leveranciersportefeuille, waarmee we de diversiteit versterken.

Om maximaal leer-rendement uit de pilot (de eerste 100 woningen) te halen, is het advies om verschillende proposities te testen en toetsen, zodat het RVB ervaring kan opdoen met woningbouwprojecten (specifiek voor het huisvesten van aandachtsgroepen) én om – ook MKB'ers en nieuwkomers – een kans te geven om ervaring op te doen met overheidsopdrachten voor woningbouw.

Er zijn verschillende aanbestedings- en contractvormen mogelijk die aan de hand van bepaalde variabelen middels een afweegkader op haalbaarheid en 'match' bij het project kunnen worden getoetst.

Bijlage 1: Analyse ontvangen input

Betrokken partijen

Er zijn in totaal 44 partijen op de longlist gezet.
Hiervan zijn er 38 gebeld (sommige informatie bleek verouderd, sommige partijen waren niet bereikbaar en sommige partijen bestonden niet meer en sommige partijen bleken samen te werken onder de naam van één daarvan).

Respons

30 partijen hebben na het eerste telefonische contact de Marktverkenning met de vragenlijst ontvangen (met een aantal partijen was geen match tussen vraag en aanbod qua type product)
27 partijen hebben de vragenlijst ingevuld en geretourneerd.
Op 16 november is er nog naar de 6 laatste partijen die nog niet hadden gereageerd, een herinnering verzonden

De eerste vragenlijsten zijn verzonden op 2 november.
De eerste respons is ontvangen op 3 november.
De laatste vragenlijst is verzonden op 9 november en de laatste respons is ontvangen op 18 november.

Wellicht reageren de laatste 3 partijen ook nog, welke antwoorden dan alsnog geregistreerd worden voor een nadere complete analyse van de marktmogelijkheden. Deze partijen gaven aan dat er in de interne communicatie iets is misgelopen, maar willen heel graag meedoen.

Data

N = 27

Inbouwpakketten
Van de 27 reacties, hebben 19 partijen aangegeven geen inbouwpakketten te kunnen leveren voor transformatieopgaven.
8 partijen geven aan dit te kunnen, waarvan 1 partij in overleg en 1 partij aangeeft specifiek prefab badkamers en keukens te kunnen leveren (voor zowel transformatie-opgaven als voor flexibele woningen).

Aanbod

Type woningen
- Alle partijen kunnen woningen voor 1-2 persoonshuishoudens leveren
- 23 partijen kunnen woningen leveren voor gezinnen, waarvan 1 bij een minimale afname van 100 stuks, 3 partijen kunnen dit niet en bij 1 partij is hiervoor een concept in ontwikkeling.
- 21 partijen kunnen meergezinswoningen leveren, waarvan bij 1 partij dit maatwerk betreft en bij 1 partij dit mogelijk is bij een minimale afname van 100 woningen. 5 partijen kunnen dit type woningen niet leveren en 1 partij geeft aan dit nu nog niet te kunnen.

Voorraad
5 partijen geven aan dat zij woningen in voorraad hebben.
- 100 woningen: basismodule 1-2 persoonshuishouden
- 8 woningen: 1-2 persoonshuishouden
- 151 woningen: opgevraagd
- Onbekend: opgevraagd
- 5000m2 woonoppervlakte: nog opvragen

Alle overige 17 partijen starten productie bij aanvraag en hebben geen voorraad.

Kwaliteit

Bouwbesluit
23 partijen geven aan dat hun standaard product voldoet aan het Bouwbesluit Nieuwbouw permanente bouw.
4 partijen geven aan dat hun standaard product voldoet aan het Bouwbesluit Tijdelijke bouw en dat zij wel een product (hetzij een ander product, hetzij het standaard product met meerwerk) kunnen leveren dat voldoet aan het Bouwbesluit Nieuwbouw permanente bouw.

Ontwerplevensduur
De ontwerplevensduur varieert van 15-20 jaar tot 100 jaar.
10 partijen geven aan dat de ontwerplevensduur minimaal 50 jaar bedraagt

Transactiemogelijkheden

Huur
12 partijen bieden een huurconstructie aan, waarvan dit voor 2 partijen niet regulier is.
13 partijen bieden dit niet aan.
2 partijen bieden dit nu niet aan, maar willen wel kijken of dit mogelijk is.

Lease
13 partijen bieden een lease-constructie aan, waarbij dit voor 3 partijen niet regulier is.
11 partijen bieden dit niet aan.
3 partijen bieden dit nu niet aan, maar willen wel kijken of dit mogelijk is.

Koop-terugkoop
15 partijen bieden een koop&terugkoop-constructie aan, waarbij dit voor 1 partij niet regulier is.
8 partijen bieden dit niet aan.
3 partijen bieden dit nu niet aan, maar willen wel kijken of dit mogelijk is.
1 partij biedt dit niet aan, maar is wel bereid om een inspanningsafspraak te maken waarbij zij helpen zoeken naar een nieuwe bestemming/eigenaar.

Koop
Alle partijen bieden de koop-constructie aan, dit is de meest gangbare transactie.

Verplaatsen
23 partijen bieden dit standaard aan, waarbij dit voor 1 partij niet regulier is.
1 partij biedt dit in overleg aan.
1 partijen biedt dit niet aan.
2 partijen hebben de vraag niet beantwoord.

Stelposten en opties

Bouwstenen zonder locatie
22 partijen geven aan dit te kunnen.
3 partijen geven aan dat zij geen losse bouwstenen kunnen ontwerpen & produceren zonder locatiegegevens.
2 partijen hebben deze vraag niet beantwoord.

Stapelbaar
17 partijen geven aan dat hun product standaard stapelbaar is.
4 partijen geven aan dat hun product niet stapelbaar is en ook niet stapelbaar is te maken.
1 partij geeft aan dat het product maximaal tot 5 lagen stapelbaar is.
1 partij geeft aan dat het product maximaal tot 4 lagen stapelbaar is.
1 partij geeft aan dat het product maximaal tot 2 lagen stapelbaar is.
1 partij geeft aan dat alleen appartementen stapelbaar zijn.
2 partijen geven aan dat het stapelbaar maken maatwerk betreft.

Off-grid
9 partijen geven aan dat zij ervaring hebben met het leveren van off-grid woningen.
5 partijen geven aan dat zij nog geen realisatie-ervaring hebben, maar wel een concept hebben ontwikkeld.
13 partijen geven aan dat zij hier geen ervaring mee hebben en geven niet aan of zij dat mogelijk wel willen ontwerpen.

Opslag
Opslag is bij een groot aantal partijen mogelijk, wel altijd tegen betaling en soms aanvullend andere voorwaarden.

- Bij 4 partijen is hier standaard capaciteit voor en kan dit redelijk onbeperkt
- Bij 11 partijen zijn er in overleg afspraken te maken en is de duur beperkt
- Bij 1 partij kan dit maximaal 1 jaar
- Bij 1 partij kan het gedurende 2 maanden
- En 3 partijen bieden deze optie voor 3-6 maanden
- 3 partijen kunnen dit uitdrukkelijk niet
- 1 partij heeft geen antwoord gegeven

Transport
Alle partijen kunnen transport organiseren naar een opslaglocatie van opdrachtgever. Hier zijn altijd kosten aan verbonden.
Sommige partijen geven aan dat er wel rekening moet worden gehouden met bepaalde condities zodat de woningen in goede staat blijven en beveiligd zijn.

Bouw- en woonrijp maken
21 partijen hebben ervaring met het bouw- en woonrijp van grond. 4 partijen hebben deze ervaring niet en één partij geeft aan dat deze werkzaamheden niet van toepassing zijn.

25 partijen hebben ervaring met of zijn in staat eigen neven- en onderaannemers in te zetten, 1 partij heeft deze vraag niet beantwoord.

25 partijen zijn bereid om neven- en onderaannemers van opdrachtgever te coördineren, 1 partij geeft aan dit niet te willen doen.

Inkoopproces

Aanbesteden
19 partijen hebben ervaring met overheidsaanbestedingen, al dan niet als onderaannemer of combinant.
1 partij heeft wel ervaring overheidsaanbestedingen, maar niet met woningen.
5 partijen hebben hier geen ervaring mee.
1 partij heeft deze vraag niet beantwoord.

Prijsinformatie

Een aantal partijen heeft prijsindicaties (vanaf-prijzen, exclusief BTW) opgegeven. Het betreffen vanaf-prijzen en er is een verschil tussen wat partijen hiermee aanbieden; sommige partijen hebben de prijzen opgegeven van de woningen an sich en sommige partijen geven de prijzen op inclusief de afbouw waarbij de woning sleutelklaar is gemaakt en sommige partijen geven de all-in prijs op, inclusief grondwerk en plaatsen.

Verder hebben sommige partijen een minimale afname nodig om een opdracht aan te nemen, door hen wordt het aantal van 10 genoemd. Als er voor een project minder dan 10 woningen nodig zijn, is het voor deze partijen te duur om het inkoop- en productieproces in gang te zetten.

1-2 persoonswoningen

Prijzen per m² GBO	Vanaf-prijzen per woning
€ 1.400,00	€ 35.000,00
€ 1.550,00	€ 35.000,00
€ 1.550,00	€ 37.500,00
€ 1.600,00	€ 46.500,00
€ 1.666,67	€ 47.000,00
€ 1.701,43	€ 50.000,00
€ 1.750,00	€ 52.000,00
€ 1.850,00	€ 55.000,00
€ 2.200,00	€ 60.000,00
€ 2.333,33	€ 67.000,00
€ 2.558,14	€ 69.750,00
	€ 85.000,00
	€ 100.000,00
	€ 100.000,00
	€ 110.000,00
	€ 119.100,00
	€ 140.000,00
	€ 150.000,00
	€ 160.000,00
	€ 175.000,00

Gezinswoningen

Prijzen per m² GBO	Vanaf-prijzen per woning
€ 1.041,67	€ 50.000,00
€ 1.400,00	€ 59.000,00
€ 1.550,00	€ 65.000,00
€ 1.550,00	€ 65.000,00
€ 1.555,56	€ 75.000,00
€ 1.600,00	€ 90.000,00
€ 1.625,00	€ 93.000,00
€ 1.645,33	€ 105.000,00
€ 1.850,00	€ 115.000,00
€ 2.200,00	€ 116.250,00
	€ 123.400,00
	€ 140.000,00
	€ 150.000,00
	€ 160.000,00
	€ 175.000,00

Meergezinswoningen

Deze prijzen konden partijen niet heel duidelijk opgeven, omdat deze erg afhankelijk van de indeling en de totale oppervlakte en het totale aantal bewoners en de type gemeenschappelijke ruimtes (alleen een woonkamer of ook een keuken en een badkamer?)
Een aantal partijen heeft toch de moeite genomen om informatie te verstrekken, waarbij een aantal partijen heeft aangegeven dat de opgegeven prijs de prijs per bewoner betreft.

Prijzen per m² GBO
€ 1.400,00
€ 1.550,00
€ 1.600,00
€ 1.750,00
€ 1.750,00
€ 1.850,00
€ 2.200,00

Vanaf-prijzen per woning/bewoner
€ 35.000,00
€ 35.000,00
€ 73.500,00
€ 90.000,00

Bijlage 2: Vragenlijst

Gegevens marktpartij	
Naam onderneming:	
KvK-inschrijfnummer:	
Naam contactpersoon:	
Telefoonnummer:	
E-mailadres:	
Referentiewerk(en):	Referentiewerk (semi-)permanente flexibele woningen

Gezien de focus op de kortst mogelijke levertijden, zijn de vragenblokken A. t/m D. op dit moment het meest urgent.
Indien u uw input wilt geven, vragen wij u om in elk geval deze vragenblokken zo compleet mogelijk te beantwoorden.
Uiteraard heeft het RVB er ook belang bij dat de overige vragen beantwoord worden omdat de behoefte naar meer concrete input over deze onderwerpen ook groot is. Wij zouden het zeer op prijs stellen als u deze ook wilt beantwoorden waar mogelijk.
Wij verzoeken u om de door u ingevulde vragenlijst per e-mail te retourneren naar stephanie.duin@rijksoverheid.nl.

A. Beschikbaarheid en levering woningen uit voorraad	
Vraag	**Antwoord**
1. Levert u woningen voor 1-2 persoonshuishoudens?	Ja/Nee
a. Heeft u deze kant en klaar op voorraad?	Ja/Nee
b. Zoja, hoeveel?	
c. Wat is de levertijd?	
d. Hoeveel woningen kunt u leveren op de kortst mogelijke termijn?	
e. Wat is de stuksprijs (indicatie vanaf-prijs)?	
2. Levert u woningen voor gezinshuishoudens?	Ja/Nee
a. Heeft u deze kant en klaar op voorraad?	Ja/Nee
b. Zoja, hoeveel?	
c. Wat is de levertijd?	
d. Hoeveel woningen kunt u leveren op de kortst mogelijke termijn?	
e. Wat is de stuksprijs (indicatie vanaf-prijs)?	
3. Levert u meergezinswoningen (complexen met gemeenschappelijke ruimtes)?	Ja/Nee
a. Heeft u deze kant en klaar op voorraad?	Ja/Nee
b. Zoja, hoeveel?	
c. Wat is de levertijd?	
d. Hoeveel woningen kunt u leveren op de kortst mogelijke termijn?	
e. Wat is de stuksprijs (indicatie vanaf-prijs)?	

4. Kunt u uw woningen leveren als losse 'bouwstenen', zonder dat er een locatie bekend is?	Ja/Nee
a. Zonee, welke informatie heeft u minimaal nodig?	
b. Zoja, welke activiteiten en investeringen zijn aanvullend nodig om de units te plaatsen en gebruiksklaar op te leveren, passend bij de op een later moment geselecteerde locatie?	
c. Zoja, wat zijn de belangrijkste risico's?	
d. Hoe lang kunt u de woningen in opslag/in voorraad houden?	
e. Kunt u de woningen transporteren naar een opslaglocatie van opdrachtgever?	Ja/Nee
f. Zijn de woningen stapelbaar?	Ja/Nee
g. Heeft u wel eens woningen off-grid geleverd?	Ja/Nee
h. Wat is de ontwerplevensduur van uw flexibele woningen?	
5. Voldoen uw woningen aan het Bouwbesluit (nieuwbouw)?	Ja/Nee
a. Levert u (ook) woningen conform Bouwbesluit tijdelijke bouw?	Ja/Nee
b. Kunt u aangeven wat de grootste verschillen zijn in kwaliteit, doorlooptijd en prijs?	
6. Levert u inbouwpakketten voor gebouwtransformaties?	Ja/Nee
a. Wat is de m2-prijs (indicatie vanaf-prijs)?	

B. Beschikbaarheid en levering halffabrikaten op bestelling	
Vraag	**Antwoord**
6. Heeft u zgn. 'halffabrikaten' op voorraad?	Ja/Nee
a. Zoja, van welk(e) type(s) woningen?	
7. Wat is de doorlooptijd om van deze halffabrikaten volwaardige eindproducten te maken?	
8. Wat is het minimale aantal woningen dat u kunt leveren op de kortst mogelijk termijn?	
9. In welke mate en voor welke componenten bent u nog afhankelijk van toeleveranciers/onderaannemers deze halffabrikaten af te bouwen tot volwaardige eindproducten?	

C. Beschikbaarheid en oplevering woningen op bestelling	
Vraag	**Antwoord**
10. Hoe lang duurt het ontwerpproces?	

a. Hoe lang duurt het voordat er ontwerptekeningen zijn opgeleverd die kunnen worden gebruikt voor het aanvragen van een omgevingsvergunning bouw?	
b. Na hoeveel weken kan gestart worden met de realisatie (bestellen materialen, op maat maken materialen, assemblage, etc.)?	
11. Heeft u ervaring met bouw- en woonrijp maken van grond?	Ja/Nee
a. Hoe heeft u dit georganiseerd (vaste nevenaannemers, onderaannemers...)?	
b. Bent u bereid te werken met nevenaannemers vanuit het RVB?	
12. Hoe lang duurt het realisatieproces?	
a. Wat zijn de mijlpalen?	
b. Wat zijn de doorlooptijden?	
13. In welke mate en voor welke componenten bent u afhankelijk van toeleveranciers/onderaannemers?	
14. Wat zijn de kritische afhankelijkheden in het hele proces tot en met verhuur gereed oplevering op locatie?	

D. Opties huur/lease/koop	
Vraag	**Antwoord**
15. Welke van de volgende opties biedt u aan?	
a. Huur	Ja/Nee
b. Lease	Ja/Nee
c. Verkoop en terugkoop	Ja/Nee
d. Verkoop	Ja/Nee
e. Verplaatsen	Ja/Nee
16. Wat zijn de levertijden, belangrijkste contractvoorwaarden en prijsindicaties voor de verschillende opties?	
a. Huur 5-15 jaar	
b. Lease 5-15 jaar	
c. Verkoop en terugkoop 5-15 jaar	
d. Verkoop permanent	
e. Verplaatsen	

E. Prijscomponenten	
Vraag	**Antwoord**
17. Wat zijn de belangrijkste kostendrijvers (arbeid, grondstoffen, componenten, halffabrikaten, etc.)?	
18. Is er sprake van efficiency- of schaalvoordelen en zoja, in welke orde van grootte (staffels)?	

19. Welk percentage kosten rekent u voor fullservice-levering (fullservice = bij oplevering gereed voor verhuur aan bewoner(s))?	

F. Offertetraject	
Vraag	**Antwoord**
20. Heeft u ervaring met deelname aan overheidsaanbestedingen?	
21. Welke informatie heeft u minimaal nodig om een goede en passende aanbieding op te stellen?	
22. Heeft het ontbreken van concrete informatie van een locatie invloed op de kwaliteit of prijs van uw offerte?	
23. Hoeveel (reken)tijd heeft u nodig voor het opstellen van een aanbieding?	

G. Risico's	
Vraag	**Antwoord**
24. Wat zijn de 3 belangrijkste risico's in projecten voor unitbouw?	
a. Welke beheersmaatregelen worden doorgaans bij welke partij belegd?	

H. Opgave en doelgroep	
Vraag	**Antwoord**
25. Gezien de doelgroep (statushouders), zijn er specifieke aandachtspunten die u ons wilt meegeven voor onze uitvraag?	
26. Welke onzekerheden ziet u?	
27. Wat is de mogelijke impact van deze onzekerheden?	
28. Wat is een bewezen effectieve aanpak om de negatieve impact van deze onzekerheden te verlagen of uit te sluiten?	

I. Overig	
Vraag	**Antwoord**
29. Wat mogen wij bij een uitvraag absoluut niet over het hoofd zien?	
30. Welke overige zaken wilt u nog met ons delen ten behoeve van een mogelijke uitvraag?	

Bijlage 3: Aanpak en verantwoording

Opstellen longlist

De longlist van te benaderen marktpartijen is samengesteld op basis van:
- Eigen ervaringen van het RVB
- Ervaringen van het COA
- Ervaringen van andere overheden, zoals het RVB
- Overige leads die via managers en bestuurders werden aangereikt

Het heeft circa 3 weken doorlooptijd gevraagd om van alle partijen de precieze namen en contactgegevens te verzamelen.

Daarnaast zijn partijen in beeld gebracht die juist vanaf opdrachtgeverzijde ervaring hebben met woningbouw en in het bijzonder flexibele woonoplossing voor aandachtsgroepen, zoals statushouders.
Deze longlist is opgesteld op basis van:
- Input van verenging Aedes
- Input van kenniscentrum Kencer
- Overige leads die via managers en bestuurders werden aangereikt.

Doelstellingen en uitgangspunten

De werkgroep 'marktbenadering' heeft een stappenplan opgesteld en daarna doelstellingen en uitgangspunten voor de marktverkenning.
De doelstellingen zijn:
Deze marktverkenning kent de volgende doelen:

1. Inventariseren van de mogelijkheden voor koop, lease en/of huur van kant-en-klare woningen *uit voorraad*;
   - 1.1 Optie huur
   - 1.2 Optie lease
   - 1.3 Optie koop en terugkoop
   - 1.4 Optie reguliere aankoop
2. Ophalen van informatie over de mogelijkheden, beschikbaarheid en doorlooptijden voor de ontwikkeling, productie en oplevering van kant-en-klare woningen *op bestelling*;
3. Inventariseren van de mogelijkheden voor flexibele inbouwpakketten voor transformatieopgaven.

De volledige toelichting van de Marktverkenning is te vinden in het document 'Marktverkenning Flexibele woonoplossingen statushouders v1.0' d.d. 2 november 2021. Belangrijkste onderdeel hiervan betreft de vragenlijst welke verspreid werd onder geïnteresseerde partijen.

Goedkeuring

Het stappenplan en het Marktverkenningsdocument zijn goedgekeurd door het versnellingsteam waarna partijen benaderd konden worden.

Uitvoering

De eerste stap was het bellen van partijen, dit had verschillende doelen:
- Een eerste selectie om te achterhalen of partijen het gevraagde product konden leveren;
- Zo direct mogelijke contactgegevens verzamelen (naam van een persoon, telefoonnummer en e-mailadres);
- Belangstelling van marktpartijen voor deze opdracht toetsen.

Vervolgens is de vragenlijst verzonden naar partijen die én geschikt leken én geïnteresseerd waren.

De respons is verwerkt en geanalyseerd.
Notities van telefonische contacten zijn eveneens verwerkt.

Opstellen verslag

Op basis van alle ontvangen respons, zowel per e-mail als telefonisch, is dit verslag opgesteld.

Bijlage 4 Overzicht respondenten Marktverkenning

Marktpartijen (opdrachtnemers)

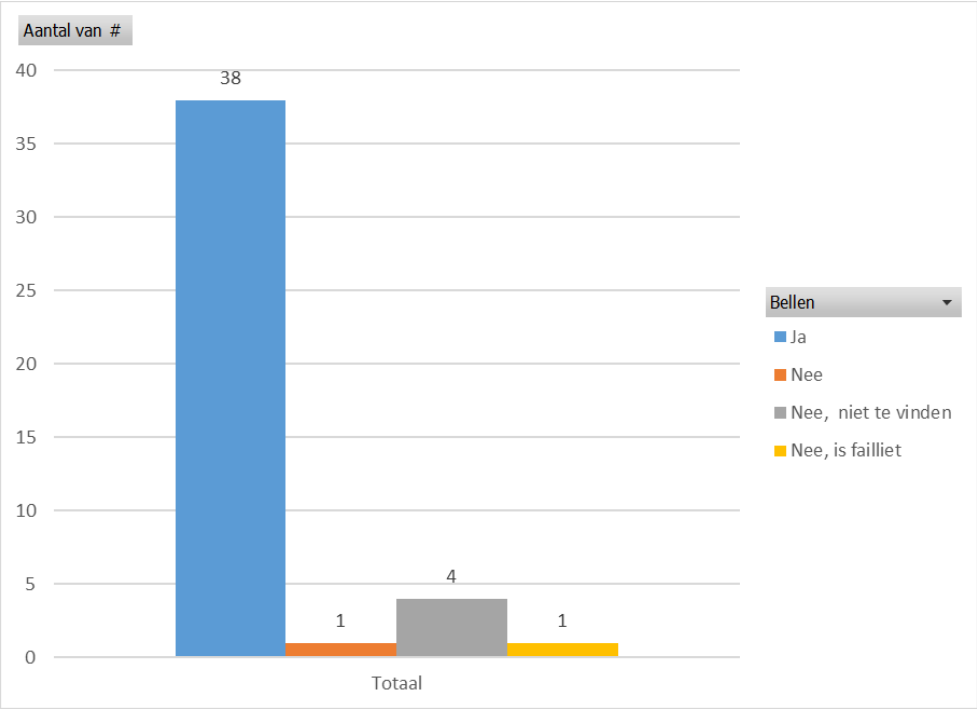
Naam/website	#	Vestigingsplaats	KvK-nr	Bellen	Versturen vragenlijst	Reactie ontvangen?	Opmerking
Barli	1	Uden	16068423	Ja	Ja	Ja	
Boxhousing	1	Leiderdorp	83535918	Ja	Ja	Ja	
C3 Living (Rendiz)	1	Panningen	64542696	Ja	Ja	Ja	
De Groot Vroomshoop	1	Vroomshoop	05037506	Ja	Ja	Ja	
De Meeuw Oirschot	1	Oirschot	17043738	Ja	Ja	Ja	
Fijn Wonen (Van Wijnen)	1	Baarn		Ja	Ja	Ja	Via dochterbedrijf Fijn Wonen
Finch Buildings	1	Amsterdam	61522899	Ja	Ja	Ja	Onderdeel van Volker Wessels. realisatiepartner: De Groot Vroomshoop KvK05037506
Genius Homes	1	Rijen	81637632	Ja	Ja	Ja	
Harmet Modular Houses	1	Estland		Ja	Ja	Ja	
Heijmans One	1	Rosmalen	28093405	Ja	Ja	Ja	
Hodes Huisvesting	1	Goor	06075243	Ja	Ja	Ja	
International Chalets	1	Den Haag	Metz Woningtextiel: 27304023 Yaprak Administratie & Bemiddelingsbureau: 69599432	Ja	Ja	Ja	
Jan Snel	1	Montfoort	30124318	Ja	Ja	Ja	
Koopmans	1			Ja	Ja	Ja	Realisatiepartner van Sustainer Homes
Neptunus	1	Kessel	12039103	Ja	Ja	Ja	
OOF Architecten Flatland Architects & EcoCasco	1	Rotterdam	OOF Architecten: 34360001	Ja	Ja	Ja	EcoCasco een concept van OOF Architecten. Onder de naam Quartiermakers ontwikkelen zij woningen.
Paras Concepts	1	Cadzand	22053566	Ja	Ja	Ja	
Plegt-Vos Bouwgroep	1	Hengelo	06080274	Ja	Ja	Ja	
Prefab Frabriek Culemborg (Van Dillen Bouw)	1	Culemborg	11021748	Ja	Ja	Ja	
Ratiodomus	1	Eindhoven	nvt	Ja	Ja	Ja	

Respace	1	Hilversum	81753403	Ja	Ja	Ja	
Startblock	1	Emmeloord	75355817	Ja	Ja	Ja	
Studio JVM	1	Amsterdam	34196721	Ja	Ja	Ja	
The Box System	1	Oosterhout	20088346	Ja	Ja	Ja	
Uuthuuskes (Wam&VanDuren)	1	Winterswijk	Wam&VanDuren: 09117623	Ja	Ja	Ja	Samenwerking met The Newmakers (KvK 70498334)
Van der Leij & Veerhuis	1	Amsterdam	Van der Leij: 74177257 Veerhuis: 34198490	Ja	Ja	Ja	
Wagenbouw Bouwsystemen (Dutch Cabin Group)	1	Moerdijk	Wagenbouw: 62031562 DutchCabinGroup: 68292724	Ja	Ja	Ja	Vermarkten onder de naam Dutch Cabin Group/Directbouw
Klok Groep	1	Nijmegen	57880875	Ja	Ja	Nee	
Ursem	1	Wognum	23062207	Ja	Ja	Nee	
Cubestee	1	Groningen	Rizoem: 55167926	Ja	Nee	Nee	Bellen maar niet terug
Buko b.v./ Algeco B.V. BUKO Bouw & Winkels BV	1	Moerdijk	16063640	Ja	Nee	Nvt	Doet geen woningen!
DirectBouw Dutch Cabin Group	1	Moerdijk		Ja	Nee	Nvt	via Wagenbouw Bouwsystemen
Hesta Eindhoven	1	Eindhoven	17167908	Ja	Nee	Nvt	Doet geen woningen!
Norges Hus Nova	1	Tallinn, Estland		Ja	Nee	Nvt	Leveren alleen casco woningen. Contactpersoon BENELUX biedt ook andere oplossingen, maar deze sluiten op dit moment niet aan.
Porta kabin	1	Rotterdam	23033608	Ja	Nee	Nvt	Doet geen woningen!
RS-Housing B.V.	1	Noordwijk	80805256	Ja	Nee	Nvt	niet te bereiken, valt af.
Sustainer Homes	1	Utrecht	63145014	Ja	Nee	Nvt	Via Koopmans bouwgroep.
The Newmakers	1	Ridderkerk	70498334	Ja	Nee	Nvt	Via Wam&Vanduren
Daiwa House	1	Japan	nvt	Nee	Nee	Nvt	via Jan Snel
IMMOCAP	1	niet te vinden	niet te vinden	Nee, niet te vinden	Nee	Nvt	Onvindbaar
Moretobuild/Foom	1	niet te vinden	niet te vinden	Nee, niet te vinden	Nee	Nvt	Onvindbaar

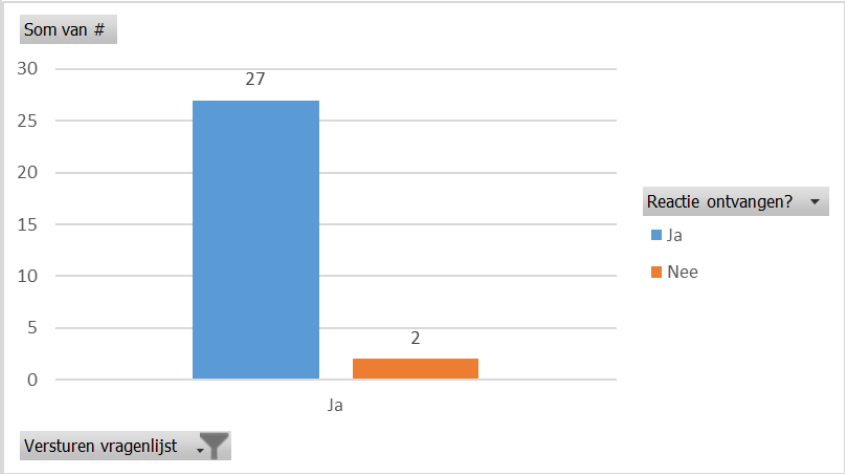
Think Wonen	1	Drunen	Bestaat dit nog wel?	Nee, niet te vinden	Nee	Nvt	Onvindbaar
www.loftels.com	1	niet te vinden	niet te vinden	Nee, niet te vinden	Nee	Nvt	Onvindbaar
Cubicco	1	Roosendaal	58137106 Failliet	Nee, is failliet	Nee	Nvt	Onvindbaar

Grafieken

Totaal aantal partijen gezocht en gebeld



Aantal partijen die de vragenlijst hebben ontvangen en hebben gereageerd



Opdrachtgevers

Naam partij	Soort organisatie	Vestigingsplaats
Aedes		
Sité Woondiensten	Woningbouwcorporatie	Doetinchem
Woonbedrijf SWS	Woningbouwcorporatie	Eindhoven
De Alliantie	Woningbouwcorporatie	Amersfoort
Ons Doel	Woningbouwcorporatie	Leiden
VH Arbeidsmigranten	Brancheorganisatie	Barendrecht
Nationaal Coördinator Groningen	Rijksoverheid opdrachtgever	Groningen
Kences	Kenniscentrum Studentenhuisvesting	Utrecht
Vechtdal Wonen	Woningbouwcorporatie	Ommen
De Veste	Studentenhuisvesting	Enschede
De Key	Woningbouwcorporatie	Amsterdam