Marktconsultatie

Format aanbesteden Nationaal Isolatieprogramma

Organisatie	Verbouwstromen
Document	Marktconsultatie format aanbesteding NIP
Datum	27 november 2026 (publicatie)
Reactietermijn	Uiterlijk 14 december 2026, einde dag
Contactpersoon	Lisa van Schagen, lisa.vanschagen@verbouwstromen.nu
Wijze van reageren	Ingevulde vragenlijst (Word) per e-mail
Vorm	Open, schriftelijke consultatie; deelname vrijwillig en vrijblijvend

1. Achtergrond

Verbouwstromen zoekt input bij het maken van een nieuw aanbestedingsformat voor gemeenten, in het kader van de SpUk Lokale Aanpak Isolatie (hierna NIP). Via deze marktconsultatie halen wij input op bij marktpartijen: we nodigen je bij deze uit om jouw visie kenbaar te maken. Zo kunnen wij de expertise van de markt benutten bij het maken van een kwalitatief, spijtvrij aanbestedingsformat voor een snelle (door)start binnen het NIP.

Belangrijk: naast deze marktconsultatie halen wij ook input op van gemeenten (en regio's).

1.1 Aanleiding

Het Nationaal Isolatieprogramma (NIP) loopt inmiddels drie à vier jaar op grote schaal. De meeste gemeenten hebben inmiddels woningen geïsoleerd in het kader van het NIP, ook is het tempo van woningisolatie is in meerdere gemeenten zichtbaar toegenomen. We zien echter ook gemeenten die nog niet zijn gestart of opnieuw moeten aanbesteden, bijvoorbeeld na afronding van een pilot of tranche uit de SpUk Lokale Aanpak Isolatie (LAI).

De afgelopen jaren is een grote diversiteit aan aanbestedingen en isolatieaanpakken gepubliceerd. Hier zitten succesvolle voorbeelden tussen, als ook gemeenten die tegen problemen aanliepen. De aanbestedingsfase kost veel tijd, maar heeft in sommige gevallen helaas niet tot inschrijvingen geleid. Het is lastig gebleken voor gemeenten om de kwaliteit van de dienstverlening en het bereiken van doelstellingen goed te borgen gedurende de contractperiode. Intermediaire ontzorgers, die zijn geconfronteerd met die grote diversiteit aan aanbestedingen, hebben veel maatwerk moeten leveren en verschillende operationele processen naast elkaar moeten voeren. Ook de financiële grondslag en prijszetting binnen aanbestedingen kent grote verschillen en heeft opdrachten opgeleverd die weinig ruimte bieden voor bijsturing en kwaliteitsimpulsen. Waar externe factoren (zoals SMP, groter gebruik van de declaratieroute dan verwacht en verminderde verduurzamingsbereidheid onder bewoners) direct invloed hebben op de bedrijfsvoering en de verhouding tussen kosten en baten, is nog onvoldoende afgesproken hoe om te gaan met deze risico's en de financiële gevolgen hiervan. Dit kan leiden tot suboptimale samenwerkingen, gebaseerd op aanbestedingen en opdrachtovereenkomsten die onvoldoende de randvoorwaarden scheppen die opdrachtgever en opdrachtnemer nodig hebben om de isolatieaanpak tot het gewenste resultaat te brengen.

1.2 Spijtvrij aanbestedingsformat

Verbouwstromen wil daarom ondersteunen met een spijtvrij aanbestedingsformat, zowel voor gemeenten die snel een (door)start willen maken, als voor gemeenten die in lopende opdrachten willen bijsturen op kwaliteit. De drie focusgebieden daarbij zijn:

1. Is de aanbesteding spijtvrij voor de opdrachtgever?
2. Is de aanbesteding waardevol voor inschrijvers en sluit deze aan bij de huidige marktcondities?
3. Zijn de geboden formats laagdrempelig te gebruiken door gemeenten?

Of een aanbestedingsformat **spijtvrij** is, toetsen wij aan vijf criteria:

- **Marktconformiteit en aantrekkelijkheid:** realistische tarieven en uitvoeringsvoorwaarden, geen onnodige toegangsdrempels voor inschrijvers, geen ondoenlijke (kwalificatie)eisen voor de markt;
- **Uitvoering zonder gedoe:** heldere rol- en taakverdeling, duidelijke afspraken over bewonerscommunicatie en klachtenafhandeling, beheersbare administratieve lasten, marktconforme prijzen voor bewoners, geschikte maatregelen voor bewoners;
- **Risicoverantwoordelijkheden in balans:** heldere afspraken over onderlinge afhankelijkheden, over daaruit voortvloeiend meer- en minderwerk, flexibiliteit in kaders en budget t.b.v. oplossen onvoorziene omstandigheden;
- **Juridisch en contractueel geborgd:** herzieningsclausule inclusief flexibiliteit voor bijsturing, meetbare kwaliteitsafspraken;
- **Afronding goed geregeld:** behoud van eigenaarschap over relevante (woning)data en dossiers, bewonerscontinuïteit, heldere afspraken over overdracht.

Het beoogde resultaat is een beter, kwaliteitsverhogend aanbestedingsformat waarmee zowel marktpartijen als gemeenten geholpen zijn. Door standaardisatie leiden nog te publiceren aanbestedingen tot minder onnodig maatwerk.

1.3 Over Verbouwstromen

Verbouwstromen is een programma gericht op het versnellen van de woningverduurzaming door het creëren van opschaalbare en voorspelbare renovatiestromen. Verbouwstromen is een initiatief van TKI Urban Energy, TKI Bouw en Techniek, Stroomversnelling en De Bouwcampus en wordt gefinancierd door het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening.

De afgelopen jaren heeft Verbouwstromen de aanbestedingen en totstandkoming van regionale isolatieaanpakken genaamd Meerjarig Collectieve Ontzorgingsprogramma's (MCO-programma's) vormgegeven en begeleid. Er zijn vier MCO-programma's gestart waarin in totaal ca. 400.000 woningeigenaren worden benaderd met een isolatieaanbod. In deze MCO-programma's zijn lerende samenwerkingen opgezet, waarin de regio's inmiddels gemiddeld een derde van de in totaal 64.000 aangevraagde woningen uit SpUk LAI tranche 1 t/m 3 hebben gerealiseerd. Het landelijk gemiddelde lag bij de laatste RVO-monitoring op circa 10%. Inmiddels hebben binnen MCO 20 gemeenten tranche 1 gerealiseerd, en hebben drie gemeenten alle SpUk LAI-middelen besteed (niet alle gemeenten zijn tegelijkertijd gestart).

Door deze vier regionale isolatieaanpakken gezamenlijk vorm te geven en te ontwikkelen, is de afgelopen jaren veel geleerd over wat ervoor nodig is om tot succes te komen. Deze ervaringen en opgedane lessen worden meegenomen in de aanbestedingsformats. Tegelijkertijd zijn de marktomstandigheden veranderd en dienen zich ook nieuwe uitdagingen aan, die vragen om nieuwe samenwerkingsafspraken. Om een aanbestedingsformat goed vorm te kunnen geven, vragen wij om feedback van de markt.

2. Voorwaarden en vertrouwelijkheid

Bij deze marktconsultatie zullen de algemene principes van het Europees aanbestedingsrecht worden nageleefd. De beginselen transparantie, non-discriminatie en proportionaliteit zullen in acht worden genomen. De deelname aan deze marktconsultatie is niet verplicht. Indien u deelneemt aan deze marktconsultatie, dan gelden de volgende voorwaarden:

1. Deelname is geheel vrijwillig en wederzijds vrijblijvend, zonder verplichtingen en/of rechten;
2. Door het indienen van een ingevulde vragenlijst en/of deelname aan consultatiegesprekken gaat u akkoord met de voorwaarden van deze marktconsultatie;
3. Verbouwstromen en betrokken overheden zijn niet verplicht om de verkregen informatie toe te passen.

2.1 Vertrouwelijkheid

Verbouwstromen behandelt de schriftelijk verkregen input van deelnemende marktpartijen vertrouwelijk. Alle informatie die u als vertrouwelijk aanmerkt zal eveneens als zodanig behandeld worden. Verbouwstromen toont de verkregen informatie uitsluitend aan medewerkers van Verbouwstromen en direct betrokken adviseurs bij de consultatie. In algemenere verslaglegging worden conclusies en aanbevelingen gedeeld met potentiële opdrachtgevers (lokale overheden). In geen geval worden specifieke verwijzingen naar markpartijen of commercieel gevoelige informatie opgenomen in de aanbestedingsstukken of in het verslag aan overheden. De uitzondering is de situatie waarbij Verbouwstromen op basis van wettelijke voorschriften gehouden is tot verdergaande bekendmaking.

3. Procedure marktconsultatie

De marktconsultatie is open en bestaat uit schriftelijke input (zie los bijgevoegde vragenlijst).

3.1 Wijze van indienen

U wordt verzocht de ingevulde vragenlijst in Word-format uiterlijk 14 december 2026, einde dag, te retourneren aan Lisa van Schagen via lisa.vanschagen@verbouwstromen.nu.

3.2 Verslaglegging

Met inachtneming van het vertrouwelijkheidsprincipe zoals beschreven in H2.2 worden in algemenere verslaglegging de conclusies en aanbevelingen uit de consultatie gedeeld met potentiële opdrachtgevers (lokale overheden) en toegevoegd als bijlage aan de uitvraag. Deze informatie zal niet terug te leiden zijn naar specifieke marktpartijen. Het verslag heeft als doel bij te dragen aan kwalitatievere uitvragen naar de markt, waar de betrokken marktpartijen op hun beurt profijt van hebben, en het gelijkheidsbeginsel te borgen. Ook wordt verkregen informatie, waar Verbouwstromen dat nodig acht, verwerkt in de aanbestedingsformats.

3.3 Planning

Publicatie	27 november 2026
Deadline aanleveren schriftelijke input	14 december 2026 per mail aan lisa.vanschagen@verbouwstromen.nu

4. Vragenlijst

4.1 Uw gegevens

Naam organisatie	
Naam contactpersoon	
E-mailadres	
Telefoonnummer	

4.2 Kwaliteitsborging en mitigeren van risico's

Met kwaliteitsborging doelen we niet alleen op een goede uitvoering van isolatiemaatregelen, maar ook op goede ondersteuning en klachtafhandeling voor bewoners en goede contractuele afspraken tussen opdrachtnemer en opdrachtgever. Voor deze drie aspecten willen we bij de markt ophalen wat de grootste risico's zijn die zij ervaren en hoe zij denken dat deze zijn te ondervangen in een aanbesteding. Daarnaast vragen we de markt naar veelvoorkomende 'fouten' die ze tegenkomen in aanbestedingen en hoe zij denken dat deze het best voorkomen kunnen worden.

De twee meest gehoorde problemen hebben betrekking op uitvoeringsbedrijven die misbruik maken van de declaratieroute, en de kosten en operationele drempels die komen kijken bij het werken onder (pre-) SMP's.

De afgelopen tijd hebben gemeenten, hun bewoners en intermediairs ook last van isolatiebedrijven die langs woningen gaan. In veel gemeenten ondervindt men hinder van advies- en isolatiebedrijven die doen alsof ze namens de gemeente komen, bewoners onder druk zetten, onterecht subsidies aan bewoners beloven, slecht advies geven of die zeer hoge prijzen vragen. Hoewel er ook benoemd moet worden dat veel goede isolatiebedrijven tussen zitten die langs deuren gaan en daarmee een positieve bijdrage leveren aan de isolatieopgave, ervaren gemeenten een gebrek aan controle op kwaliteit. Daarnaast wordt hiermee de opdrachtwaarde voor de opdrachtnemer kleiner, waardoor zij minder middelen overhouden om de afgesproken kwaliteit te leveren in haar dienstverlening.

Het knelpunt rondom natuurbescherming is dat provinciaal beleid voor natuurbescherming de uitvoerbaarheid van isolatieprogramma's in de weg zit. De voortgang en exacte voorwaarden van (pre-) SMP's verschillen sterk per gemeente en provincie, waardoor het complex is om aan de verschillende eisen te voldoen en maatwerk nodig is. De opgestelde werkprotocollen, onderzoeken en tijdig natuurvrij maken verhogen de drempel voor bewoners om te isoleren en zorgen voor langere doorlooptijden, waardoor minder mensen willen en kunnen isoleren. We willen bij de markt ophalen hoe zij denkt dat hiermee het best omgegaan kan worden, en als gevolg daarvan wat dit van de opdrachtgever vraagt.

Deel 1a: Kwaliteit – aanbesteding

1. Risico's bij inschrijving

a. Wat zijn voor jou de belangrijkste redenen om *niet* in te schrijven op een aanbesteding? Geef een top 3.

b. Welke gestelde eisen zie je in aanbestedingen die veel onnodig maatwerk vragen en additionele ongedekte kosten opleveren? Geef een top 3. Indien mogelijk: geef aan hoe je standaardisatie van de 'eis' als oplossing ziet.

2. Veelvoorkomende 'fouten' in aanbestedingen

a. Wat is de top 3 aan 'fouten' die je in aanbestedingen tegenkomt?

b. Wat is de top 3 aan problemen gedurende de samenwerking, die hun oorzaak hebben in 'fouten' in de aanbesteding?

3. Kwaliteitseisen

a. Welke kwaliteitsaspecten moeten we opnemen met betrekking tot de fysieke uitvoering van isolatiemaatregelen?

b. Welke kwaliteitsaspecten moeten we opnemen met betrekking tot de ondersteuning van bewoners (proces)?

c. Welke kwaliteitsaspecten moeten we opnemen met betrekking tot de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer?

Deel 1b: Kwaliteit – omgaan met externe invloeden en risico's

1. SMP

a. Welke informatie moeten gemeenten minimaal aanleveren over waar zij staan t.o.v. een SMP, om een goede inschrijving te kunnen doen?

b. Welke risico's moeten volgens jou ondervangen worden om onder een (pre-)SMP de opdracht uit te kunnen voeren? Indien mogelijk: geef aan hoe deze risico's ondervangen kunnen worden.

2. Declaratieroute

a. Nagenoeg elke isolatieaanpak heeft een ontzorgingsroute en een declaratieroute. Een mogelijk nadeel van de declaratieroute is dat 'cowboys' hier veelvuldig gebruik van maken (zie introductie). Wat kunnen gemeenten in aanbestedingen opnemen om met deze uitdaging om te gaan?

b. Hoe kunnen financiële risico's voor ontzorgers bij een (onverwacht) hoog aandeel declaratieroute op een eerlijke manier worden ondervangen?

3. Factoren van buiten

a. Conversies zijn de afgelopen jaren erg afhankelijk gebleken van externe invloeden als gasprijzen en media-aandacht voor verduurzamen. Heb je een goed voorbeeld van een mechanisme om hiermee om te gaan uit een andere opdracht/aanbesteding?

b. Zijn er externe invloeden die een significante invloed hebben op jouw businesscase die je hier wilt noemen?

4. Herziening en bijsturing

a. Waar moeten we rekening mee houden in het opstellen van een herzieningsclausule om spijtvrij een extra tranche of ander budget toe te voegen aan de opdracht?

b. Tegen welk onvoorzien meer- of minderwerk ben je aangelopen in andere opdrachten en tot welke oplossing(en) ben je gekomen om dit te ondervangen?

4.3 Rolverdeling, verantwoordelijkheden en risicoverdeling

In eerdere marktconsultaties die gehouden zijn voor MCO-programma's heeft de markt aangegeven dat duidelijkheid over rolverdeling en risicodeling bij inschrijving essentieel is om te willen inschrijven. Een slecht lopende samenwerking is een van de grootste financiële risico's voor opdrachtnemers, omdat er veelal geen inkomsten tegenover extra gemaakte overleguren staan. De kosten voor overleg, organiseren van de uitvoering, advies en begeleiding lopen voor op de inkomsten uit kickbackfees en variabele vergoedingen per uitvoering; hier kunnen maanden tussen zitten. Naast heldere prijsafspraken over afhankelijkheden en aansprakelijkheid, meer- en minderwerk, flexibiliteit in kaders en budget t.b.v. het oplossen van negatieve effecten van onvoorziene omstandigheden, is een heldere rol- en taakverdeling tussen opdrachtgever en opdrachtnemer essentieel voor effectieve besluitvorming. Tegelijkertijd geeft de markt aan dat gemeenten aanpakken voorschrijven die tot veel onnodig maatwerk leiden en weinig opleveren voor bewoners. De wens is dat gemeenten geleerde lessen van opdrachtnemers en isolatiebedrijven beter overnemen. Isolatiebedrijven geven aan vaker en sneller betrokken te willen worden bij isolatieaanpakken.

Een vorm van opdrachtgeverschap die past bij gemeenten die willen sturen op korte termijn resultaten en minder op zoek zijn naar inhoudelijke sturing en/of vernieuwingen, heet regisserend opdrachtgeverschap. De rol van de gemeente verschuift daarmee van gedetailleerd voorschrijven en deels zelf uitvoeren naar het bewaken van hoofdlijnen en het sturen op resultaat, prestaties en efficiënte samenwerking. De opdrachtnemer brengt expertise in om de beste oplossing te realiseren. Risico's worden belegd bij de partij die deze het beste kan dragen en het meeste invloed heeft om deze te mitigeren.

Een specifiek spanningsveld zit in de bewonersactivatie. In veel aanbestedingen wordt de opdrachtnemer verantwoordelijk gesteld voor het resultaat, terwijl de gemeente verantwoordelijk is voor de marketing en/of communicatie. Daarmee is de opdrachtnemer zeer afhankelijk van de resultaten die gemeenten behalen in het activeren van hun bewoners. We overwegen deze rolverdeling om te draaien in het aanbestedingsformat: de opdrachtnemer wordt verantwoordelijk voor bewonersactivatie en geeft leiding aan de marketingcommunicatie. De gemeentelijke communicatieadviseur voert uit. Deze visie toetsen we graag.

Deel 2: Rolverdeling, verantwoordelijkheden en risicoverdeling

1. Regisserend opdrachtgeverschap

a. Hoe sta je tegenover regisserend opdrachtgeverschap, zoals hierboven omschreven? Is dit een oplossing voor door jou eerder ervaren problemen? En wat zijn hierin belangrijke aandachtspunten?

2. Bewonersactivatie

a. Helpt het beleggen van bewonersactivatie bij de opdrachtnemer jouw inziens om meer grip te krijgen op de door jou te behalen resultaten?

b. Welke vergoeding moet hier tegenover staan?

c. Gemeenten zoeken in het activeren van bewoners vaak samenwerking met sociaal domein, energiecoöperaties, buurtinitiatieven of andere partijen. In hoeverre moeten gemeenten wel verantwoordelijk blijven voor deze samenwerkingen?

3. Onderlinge afhankelijkheden

a. Zijn er naast bewonersactivatie nog meer onderlinge afhankelijkheden, waar momenteel vaak geen afspraken over zijn gemaakt en die wel gevolgen hebben op de kwaliteit van de dienstverlening en/of de kosten-batenverhouding? Geef een top 3.

b. Welke afspraken zouden hier als onderdeel van een aanbesteding over gemaakt moeten worden?

4. Prestatieafspraken

a. Sta je open voor het maken van prestatieafspraken en zo ja, welke zie je voor je?

b. Heb je goede voorbeelden? (bijvoorbeeld een bonus-malussysteem of alternatief)

5. Een goede (door)start

a. Wat moet de opdrachtgever voorbereid hebben om de uitvoering goed te kunnen starten?

b. Wat zijn realistische doorlooptijden vanaf definitieve gunning tot aan start uitvoering?

4.4 Deel 3: Actuele marktcondities

Een onhaalbare businesscase moet voorkomen worden. De businesscase wordt door een potentiële inschrijver bepaald aan de hand van de voorgelegde opdracht en eigen conversie-ervaringen. Met een praktisch uitvoerbare opdracht aan de markt met een realistische opgave is de kans op een positieve businesscase het grootst. Via deze marktconsultatie heeft de markt de kans om realistische conversies, doorlooptijden en vergoedingen onder de aandacht te brengen bij potentiële opdrachtgevers. De benodigde flexibiliteit bij tegenvallers, meerwerk of minderwerk is eerder al aan bod gekomen.

Deel 3: Actuele marktcondities

1. Marktconforme vergoedingen

a. Wat is volgens jou een eerlijke vergoeding om subsidieaanvragen te verwerken? En hoe verschilt dit voor de drie genoemde routes (ontzorgingsroute, doe-het-zelf en declaratie-/kies-zelf-een-bedrijf-route)?

b. Wat is volgens jou een eerlijke vergoeding voor advies, ervan uitgaande dat je ook een kickbackfee ontvangt over de uitvoering? Hoe verhoudt zich dit tot betalen per uitvoering, in plaats van per advies?

c. Zie je naast vergoedingen voor projectmanagement, advies, ontzorging, subsidieverwerking en een kickbackfee nog andere potentiële baten om omzet uit te halen?

2. Bandbreedte resultaten

a. Wat zijn realistische aantallen verduurzaamde woningen om te verwachten 1 jaar na start uitvoering, ten opzichte van de maximaal aan te vragen woningen uit SpUk LAI tranche 1-3 (ervan uitgaande dat er nog geen eerdere uitvoeringen gedaan zijn)?

b. Wat zijn realistische aantallen verduurzaamde woningen om te verwachten 1 jaar na start uitvoering: ten opzichte van omvang doelgroep SpUk LAI?

c. Waar zijn de opgegeven aantallen voornamelijk van afhankelijk?

3. Effecten van eerdere pilots en tranches op te verwachten resultaten

a. In hoeverre heb je bij een nieuwe aanbesteding last van het feit dat het zogenaamde "laaghangend fruit" al in een eerdere pilot of aanbesteding is geplukt? Is er een bandbreedte te geven vanaf welk percentage eerdere uitvoeringen dit problematisch wordt?

b. Welke informatie van gemeenten over eerdere ervaringen heb jij nodig om een goede inschrijving te kunnen doen, die bijv. via een invulformat kan worden uitgevraagd?

4. Subsidiehoogte

Een optie is om een minimale subsidiehoogte op te nemen in het format. Hierbij zien we twee opties:
1. tenminste €1.500 om het treffen van tenminste 1 maatregel te maximaliseren of:
2. €1.000 per maatregel om het nemen van meer isolatiemaatregelen te stimuleren

a. Heeft het bieden van €1.000 per maatregel (optie 2) een positief effect op je businesscase? Leg uit.

b. Zie je een risico ten opzichte van optie 1? En hoe verhoudt dit zich tot de potentiële baten?

5. Declaratieroute

a. Met welk percentage declaratieroute moeten we rekening houden? Geef een bandbreedte.

b. Wat is een eerlijke vergoeding voor het verwerken van declaraties?

c. Wat is een eerlijke vergoeding voor een declaratieroute met steekproeven om te controleren of de isolatiemaatregelen correct zijn uitgevoerd?

6. Begrotingsformat

a. Heb je een voorbeeld van een goed begrotingsformat uit een andere aanbesteding, d.w.z. met goed werkbare kostenstructuur? Wat kun je hierover delen?

b. Waarom is dit een goed voorbeeld?