



Marktconsultatie Schuttingen 2026

CN2026.057

Uitgevoerd door:
Datum:

Stichting Wonen Limburg en Wonen Limburg Accent B.V.
19 juni 2026

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
2. De opdrachtgever	3
3. Aanleiding marktconsultatie	4
4. Doelen marktconsultatie	4
5. Gewenste situatie	4
6. Planning marktconsultatie	5
7. Overige randvoorwaarden	5
8. Vragenlijst	6

1. Inleiding

Deze marktconsultatie wordt uitgevoerd voor Stichting Wonen Limburg en Wonen Limburg Accent B.V. met kenmerk CN2026.057.

Wonen Limburg kiest voor een open marktconsultatie. De reden dat er gekozen is voor deze vorm van marktconsultatie, is dat Wonen Limburg hiermee zoveel mogelijk input vanuit de markt kan krijgen.

Deze marktconsultatie wordt uitgevoerd via het platform TenderNed. Voor meer informatie over dit platform verwijzen wij u naar de website van TenderNed: [Hulp bij het gebruik van TenderNed | TenderNed](#).

Deze marktconsultatie wordt om twee redenen georganiseerd.

- ter oriëntatie op de vraag of en hoe wij de huidige dienstverlening willen voortzetten;
- als voorbereiding op een mogelijk aanbestedingstraject voor het plaatsen van tuinschuttingen op verzoek van huurders van woningen die in bezit zijn van Stichting Wonen Limburg en Wonen Limburg Accent B.V.

2. De opdrachtgever

Stichting Wonen Limburg en Wonen Limburg Accent B.V. (verder te noemen Wonen Limburg) zijn opdrachtgever voor deze marktconsultatie.

Stichting Wonen Limburg

Wonen Limburg is Limburgs grootste woningcorporatie, actief in de hele provincie en in het aangrenzende Zuidoost-Brabant. We zijn een woningcorporatie die niet de stenen, maar juist de mensen centraal stelt.

Wonen Limburg is een vraaggestuurde organisatie, waarin de mens centraal staat. We zijn er altijd al geweest voor die mensen die op eigen kracht niet voor hun huisvesting kunnen zorgen. Die taakstelling hebben we verbreed en verdiept. Onze doelgroep is verruimd en omvat nu ook de lage middeninkomens, die in toenemende mate worden geconfronteerd met te hoge woonlasten en kosten voor het levensonderhoud. We bieden die vergrote doelgroep bovendien niet alleen een huis, maar een 'thuis'. Dat scheelt maar één letter, maar het is een wereld van verschil. Een huis is een dak boven je hoofd, 'thuis' is veel meer dan dat: dat is ook een fijne, veilige woonomgeving. "Welkom thuis!" is en blijft ons DNA, de meetlat waarlangs wij onze keuzes leggen.

Wij beheren ruim 25.000 woningen en bijna 5.600 overige verhuureenheden. Er werken circa 275 medewerkers bij Wonen Limburg. Ons hoofdkantoor staat in Roermond: het Wonen Limburg Huis. Daarnaast vindt u door heel Limburg onze buurtwinkels.

Wonen Limburg Accent B.V.

Wonen Limburg Accent B.V. is een maatschappelijke en service-georiënteerde verhuurder van en belegger in woningen in het middensegment. Daarmee richten wij ons op de middeninkomens, met een gevarieerde portefeuille van woningen in verschillende Limburgse gemeenten. Wij hebben een woningportefeuille van 2.000 woningen, ruim 1.900 parkeerplaatsen en 145 bedrijfsmatige vastgoedobjecten.

Meer informatie over Stichting Wonen Limburg en Wonen Limburg Accent B.V. vindt u terug op onze websites: www.wonenlimburg.nl | www.wonenlimburgaccent.nl

3. Aanleiding marktconsultatie

Wonen Limburg heeft een overeenkomst met een externe partij om schuttingen te plaatsen. De overeenkomst met deze partij loopt af en Wonen Limburg oriënteert zich op een verdere invulling van deze dienstverlening in de komende jaren.

Aan de hand van deze marktconsultatie wordt onder meer besloten wat de beste manier is om deze dienstverlening in te vullen, of en hoe deze opdracht eventueel in de markt te zetten en welke partijen bij een eventueel meervoudig onderhandse aanbesteding worden uitgenodigd tot het doen van een inschrijving.

4. Doelen marktconsultatie

Het doel van deze marktconsultatie is om vrijblijvend onder andere:

- Informatie te verkrijgen vanuit de markt over de mogelijkheden, die er zijn om de behoefte in te vullen;
- Te onderzoeken in welke mate gekwalificeerde opdrachtnemers beschikbaar zijn op de markt;
- Te onderzoeken of en welke marktpartijen interesse en mogelijkheden hebben schuttingen voor Wonen Limburg te plaatsen;
- Te onderzoeken of de markt kan voldoen aan de in hoofdstuk 5 opgenomen gewenste situatie;
- Te onderzoeken of er aansluitend aan de marktconsultatie een aanbesteding kan worden gedaan;
- Het uiteindelijke doel is het sluiten van één overeenkomst met één opdrachtnemer.

5. Gewenste situatie

Opdracht omschrijving

De opdracht omvat het leveren en plaatsen van de schuttingen en alle toebehoren inclusief de totale dienstverlening voor het plaatsen van schuttingen.

Op dit moment zien de schuttingen er als volgt uniform uit:

- betonnen fundering;
- betonnen palen;
- geïmpregneerde grenenhouten schotten;
- eventueel voorzien van een tuinpoort (diverse afmetingen) met slot;
- deklathout op hout;
- hoogte maximaal 2 meter.

Onder totale dienstverlening verstaan wij:

- contacten met huurders;
- jaarrond plaatsing binnen 3 weken na goedkeuring.
- inmeten op locatie;
- het eventueel plaatsingsgereed maken van de tuin;
- leveren en plaatsen van de schuttingen en bijbehorende onderdelen (zoals poorten);
- service, onderhoud en garantie;

- afhandeling van meldingen en klachten.

Feitelijk willen we een partnerrelatie ontwikkelen waarbij de contractspartij ons zoveel als mogelijk ontzorgt.

Doelen opdracht

Deze marktconsultatie heeft tot doel om inzicht te verkrijgen in de haalbaarheid, uitvoerbaarheid en optimalisatie van het schuttingplan van Wonen Limburg. Wonen Limburg beoogt met deze consultatie input te verkrijgen van marktpartijen ten aanzien van:

- doorlooptijden en capaciteit;
- kwaliteitsborging en klanttevredenheid;
- prijs- en contractvormen;
- duurzame en innovatieve oplossingen;
- een effectieve samenwerking en rolverdeling.

De verkregen inzichten worden gebruikt voor het bepalen van de best passende voortzetting van de dienstverlening met eventueel een mogelijke aanbestedingsstrategie, het formuleren van passende gunningscriteria en het verder verbeteren van de toekomstige uitvoering.

6.Planning marktconsultatie

Wat	Wanneer
Publiceren Tenderd	19 juni 2026
Gelegenheid tot stellen van vragen	6 juli 2026
Streefdatum beantwoording vragen	13 juli 2026
Indienen antwoorden vragenformulier marktconsultatie	Uiterlijk 2 september 2026
Communicatie antwoorden aan deelnemende partijen	9 september 2026

7.Overige randvoorwaarden

Deelname aan de marktconsultatie is geheel vrijwillig en vrijblijvend en heeft op geen enkele wijze gevolgen voor een eventuele deelname aan vervolgactiviteiten. Partijen kunnen geen aanspraak maken op vergoedingen van eventueel gemaakte kosten in het kader van de marktconsultatie.

Er kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend aan de ten behoeve van de marktconsultatie verstrekte informatie. Dit geldt zowel voor Wonen Limburg als voor de marktpartij.

Wonen Limburg is vrij de ontvangen informatie van de inschrijvers te verwerken in haar aanbestedingsdocumenten. Marktpartijen kunnen op geen enkele wijze hieraan rechten ontleenen.

Door deelname aan deze marktconsultatie stemt u er mee in dat de door u verstrekte informatie door de werkorganisatie mag worden gebruikt in (de voorbereiding van) het vervolgtraject. Ook verklaart de deelnemende marktpartij akkoord te zijn met alle genoemde voorwaarden.

Deze marktconsultatie bestaat uit vragen die in hoofdstuk 8 zijn weergegeven. De antwoorden op deze vragen kunt u invullen in het Word-document in bijlage 1, dat vervolgens tijdig moet worden aangeleverd middels een bericht in de Berichtenmodule in TenderNed.

8. Vragenlijst

De onderstaande vragen zijn thematisch gegroepeerd. Met deze vragen wil Wonen Limburg inzicht krijgen in de wijze waarop marktpartijen de dienstverlening organiseren, opschalen en beheersen, en hoe zij invulling geven aan samenwerking en prestatiesturing.

Wij verzoeken u om uw antwoorden zo concreet mogelijk te formuleren en waar mogelijk te onderbouwen met praktijkvoorbeelden.

1. Algemene bedrijfsinformatie (vertrouwelijk)

Graag ontvangen wij informatie over uw organisatie, waarbij minimaal de volgende gegevens zijn opgenomen:

- Naam van de organisatie;
- Contactgegevens (naam, functie, e-mail en telefoonnummer);
- Korte omschrijving van uw organisatie en kernactiviteiten;
- Omvang van uw organisatie (aantal medewerkers, structuur).
- Heeft u interesse en mogelijkheden om deel te nemen aan een mogelijk vervolgtraject voor deze opdracht?

2. Organisatie en ervaring

1. Beschrijf uw ervaring met vergelijkbare opdrachten, bij voorkeur aan de hand van één of meerdere referentieprojecten.
2. Hoe positioneert uw organisatie zich in deze opdracht (bijv. uitvoerder, ketenpartner, totaalontzorg)?
3. Met welke partners/ onderaannemers werkt u samen en hoe is de regie georganiseerd?
4. Wat zijn volgens u succes- en faalfactoren in vergelijkbare projecten?

3. Regionale dekking, capaciteit en inzet van personeel

1. Hoe is uw organisatie geografisch georganiseerd (vestigingen, werkgebied)?
2. In welke mate kunt u structureel inzet leveren binnen Limburg en omliggende regio's?
3. Hoe borgt u de beschikbaarheid van voldoende en gekwalificeerd personeel?
4. Werkt u met vaste teams per regio of met een flexibele inzet van personeel? Licht toe.
5. Welke knelpunten of risico's ziet u ten aanzien van arbeidsmarkt, reistijden en regionale inzet?

4. Uitvoerbaarheid en procesinrichting

1. Hoe ziet uw proces eruit van aanvraag tot oplevering (incl. huurderscontact en planning)?

2. Momenteel wordt uitgegaan van een doorlooptijd van 3 weken. In hoeverre acht u dit realistisch en onder welke voorwaarden?
3. Hoe borgt u kwaliteit en first-time-right uitvoering?
4. Hoe gaat u om met fluctuaties in vraagvolume?
5. Welke risico's of afhankelijkheden ziet u in de uitvoering en hoe beheerst u deze?

5 Prijs, contractvorm en samenwerking

Opmerking: uw gegevens over prijzen en contractvormen worden vertrouwelijk behandeld.

1. Hoe kan volgens u een goede balans worden gevonden tussen prijs, kwaliteit en flexibiliteit?
2. Welke prijsstructuur acht u passend en waarom?
3. Welke indicatieve bandbreedte kunt u geven over uw tarieven en belangrijkste prijsbepalers?
4. Welke contractvorm acht u passend voor deze opdracht en waarom?
5. Welke contractduur adviseert u voor deze samenwerking en waarom?
6. Welke gunningscriteria en contractuele uitgangspunten acht u passend voor deze opdracht?
7. Hoe zouden verantwoordelijkheden en risico's volgens u verdeeld moeten worden tussen opdrachtgever en opdrachtnemer?
8. Welke risico's ziet u die van invloed zijn op prijs en uitvoering?

6. Duurzaamheid en innovatie

1. Welke innovaties ziet u op het gebied van materialen, uitvoering of proces?
2. Hoe kan duurzaamheid praktisch worden toegepast in deze opdracht?
3. Welke kansen ziet u voor kostenreductie of kwaliteitsverbetering door innovatie?

7. Inrichting huurderscontact en communicatie

1. Hoe organiseert u het contact met huurders gedurende het proces?
2. Hoe informeert u huurders voorafgaand en tijdens de uitvoering?
3. Welke communicatiemiddelen en -kanalen zet u in?
4. Hoe gaat u om met verwachtingenmanagement en eventuele overlast?
5. Hoe meet en verbetert u huurderstevredenheid?

8. Service, klachten en nazorg

1. Hoe is uw proces ingericht voor klachten en serviceverzoeken?
2. Hoe borgt u een goede terugkoppeling richting huurders en opdrachtgever?
3. Hoe analyseert u klachten en wat doet u hier vervolgens mee?

9. Sturing op prestaties (KPI's en monitoring)

Wonen Limburg heeft de ambitie om de toekomstige overeenkomst nadrukkelijk te sturen op prestaties en samenwerking.

1. Welke prestatie-indicatoren (KPI's) acht u passend voor deze dienstverlening?
2. Hoe maakt u deze KPI's meetbaar en objectief?
3. Welke rapportages en stuurinformatie kunt u periodiek aanleveren?
4. Hoe organiseert u interne sturing en verbetering?
5. Welke vormen van samenwerking en overleg vindt u effectief?
6. Welke prestatieprikkels (bijv. bonus/malus of andere incentives) werken volgens u?

10. Marktvisie en aandachtspunten

1. Welke ontwikkelingen in de markt zijn relevant voor deze opdracht?
2. Welke risico's of belemmeringen ziet u voor de komende jaren?
3. Welke randvoorwaarden zijn volgens u cruciaal om deze opdracht succesvol uit te voeren?
4. Wat adviseert u Wonen Limburg bij de inrichting van deze dienstverlening?
5. Welke informatie heeft u nodig om tot een goede aanbieding te komen?