



Huisvestings- en vastgoedmanagement is een vak. Daar staan gebouwgebruikers vaak niet bij stil

GOED MEERJARENONDERHOUDSPLAN GEEFT WINST OP VEEL GEBIEDEN

Maatwerk MJOP

Het meerjarenonderhoudsplan. Het woord alleen al bezorgt je misschien een gaapreflex. Het is ambtelijk, saai en niemand zit er op te wachten. Met uitzondering van de adviseur en de accountant natuurlijk. Volledig onterecht als je het mij vraagt. Als er vanaf nu wordt gesproken over de meerjarenonderhoudsplanung of het MJOP (emjeeoopee) ga dan rechtop zitten en focus, want daar zit de echte winst!

• DOOR PETER VAN DE KERKHOF*

Het meerjarenonderhoudsplan is veel waardevoller dan de meeste mensen denken. Vaak wordt het gezien als noodzakelijk kwaad, gevraagd vanuit regelgeving door accountants of besturen. Een opvatting die je één op één vertaald ziet in de kwaliteit van het gemiddelde MJOP. On-

derhoudsplanningen zien er meestal uit als een standaardinvoelening met tabellen vol algemene kengetallen en standaardcycli. Het heeft bar weinig met het werkelijke gebouw te maken en tja, dan heb je er inderdaad ook erg weinig aan.

Om te zorgen dat gebouwen functioneren op het door de gebruikers gewenste niveau is echt wat meer verdieping nodig. Een strategisch huisvestingsplan biedt meerwaarde op iedere schaal. Daarbij wordt gekeken naar belangrijke parameters zoals de technische eisen, esthetische wensen, zaken waaraan

ook niet genoeg geld wordt gereserveerd voor het nodige onderhoud. Dit geeft vaak wrijving. Werkzaamheden worden doorgeschoven of kwalitatief minder uitgevoerd, met als gevolg dat de kosten in de toekomst alleen maar toenemen in plaats van afnemen. Gevolg: nog meer onvrede.

Structuur

De keuze voor een 'maatwerk' MJOP is een keuze voor werken vanuit een structuur. Dat is de oplossing en ook meteen het struikelblok. Om een goede basis te creëren voor die structuur, zal je immers moeten investeren. En dat is erg moeilijk als je niet veel geld hebt te besteden en niet overtuigd bent van nut en noodzaak. Het MJOP kost je dus tijd en geld, maar als het maatwerkplan er eenmaal ligt en bestuur en/of eigenaren zich eraan committeren, begin je direct met terugverdienen. Je start met het vastleggen van de bestaande toestand van het gebouw en een inventarisatie van de wensen van gebruikers, in combinatie met maatschappelijke ontwikkelingen, wet- en regelgeving en duurzaamheidseisen. Het werken binnen de heldere kaders die je daarmee creëert, zorgt voor een enorme efficiëntieslag. Je weet immers wat het uitgangspunt is en je weet wat je wilt bereiken, dus de route naar dat einddoel wordt een comfortabele reis met mooie (voor)uitzichten. Het MJOP geeft richting en zorgt dat je geen verkeerde zijweg of onbegaanbaar pad inslaat.

Als het goed is heeft een MJOP aansluiting met een strategisch huisvestingsplan en daarmee ook de instemming van directie, bestuur of eigenaar. Een MJOP geeft richting en biedt tegelijkertijd weinig of geen ruimte om buiten de lijntjes te kleuren. Het maatwerkplan moet passen bij de ambities van de gebouweigenaar en gebruikers, anders heeft het geen zin. Een MJOP dat niet wordt gevolgd, levert nooit de beoogde winst op.

Praktijkvoorbeeld

Enkele jaren geleden werkten we voor een VvE die haar standaard-MJOP liet actualiseren tot een maatwerkplan. Direct werd het tekort aan financiële middelen zichtbaar en was een hogere maandbijdrage nodig. Dat laatste zorgt gewoonlijk voor veel onbegrip, onwil en discussie onder de VvE-leden. Maar in dit geval bood het maatwerkonderhoudsplan ons een perfecte basis voor een constructief inhoudelijk overleg met de woningeigenaren over de voor- en nadelen van verschillende scenario's. Uiteindelijk kwam de VvE relatief snel en gemakkelijk tot een bewust besluit met breed gedragen consensus. Dat noem ik winst!

Daarbij werden wij er als professionals weer eens goed van doordrongen dat een

gemiddelde woningeigenaar zich helemaal niet bewust is van de noodzaak, inhoud of kosten van bepaalde onderhoudswerkzaamheden. Bewoners vonden het spaarbedrag voor dakbedekking met isolatie bijvoorbeeld veel te hoog. Ze wisten echter niet dat voor de nieuwe isolatie alle loodaansluitingen en ventilatiedooveren moesten worden aangepast. Een duidelijke uitleg en een helder MJOP bood uitkomst en de VvE-vergadering werd afgesloten in een sfeer van berusting en begrip, in plaats van ophef en frustratie. Alleen dit voorbeeld zou opdrachtgevers al moeten doen inzien dat de kosten van een maatwerk MJOP dubbel en dwars kunnen worden terugverdiend. Nog los van het feit dat je nooit meer wordt verrast door onderhoudskosten die niet gebudgetteerd zijn.

MJOP en verduurzaming

Een ander succesverhaal. Samen met de huisvestingsmanager van een onderwijsinstelling hebben we in 2017 een maatwerk MJOP opgezet voor het vastgoed van twee schoolgebouwen. De afgelopen vier jaar hebben we deze structuur vastgehouden en waar nodig verbeterd. Nu heeft die huisvestingsmanager meer dan ooit de touwtjes in handen met betrekking tot het gebouwbeheer, zowel financieel als kwalitatief. Ze kan gebouwgebruikers steeds beter onderbouwde antwoorden geven op hun vragen en de planningsstructuur geeft haar de speelruimte om een incident goed te managen. 'Veiligheid' en 'kortcyclisch onderhoud' hebben inmiddels een eigen plek gekregen binnen het MJOP en zijn daarmee op een hoger niveau gekomen. Met de reguliere 'vervangingsmomenten' (en de daarbij behorende kosten) van alle bouwdelen volledig in beeld zijn we vol vertrouwen gestart met het slim integreren van de verduurzamingstappen voor het Klimaatakkoord (Parijs 2020-2050). Zonder het meerjarenonderhoudsplan op maat was dat simpelweg onmogelijk geweest. Zowel praktisch als financieel. Dus misschien begint een beter milieu wel bij een MJOP, start er vandaag nog mee. Het vergt wel enige visie om er echt mee aan de slag te gaan, maar de toegevoegde waarde is groot. •

**) Peter van de Kerkhof is eigenaar-directeur van Van de Kerkhof onderhoud en renovatie bv in 's-Hertogenbosch. Een ondernemer met een eigen visie op vastgoedonderhoud. Hem is gevraagd een paar keer per jaar een bijdrage te leveren.*
www.vandekerkhofdenbosch.nl