Motor voor de grootste vastgoedoperatie van Defensie

De Nederlandse krijgsmacht staat voor een ongekende groei. Daarom is op 9 oktober 2025 Commandopost Vastgoed (CPV) gelanceerd. Het Rijksvastgoedbedrijf (RVB), Defensie en de markt gaan in de CPV intensief samenwerken om de vastgoedopgave voor Defensie te versnellen. Kansen voor dakdekkersbedrijven, want er zijn talloze daken in nieuwbouw en renovatie en er is grote behoefte aan jarenlange verbintenis in onderhoud met de opdrachtgever.

Door de verslechterde geopolitieke situatie, de NAVO-verplichtingen en de verdere modernisering van de strijdkrachten moet Defensie niet alleen meer personeel en materieel huisvesten, maar ook een enorme vastgoedachterstand inlopen. Kazernes, schietbanen, vliegvelden, opslagplaatsen en oefenterreinen zijn verouderd of simpelweg te klein geworden.

Om deze ingrijpende opgave structureel en samenhangend te organiseren, richtte Defensie samen met het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) en marktpartijen (waaronder bijvoorbeeld de ingenieurs en adviseurs van de Antea Group en Volker Wessels), de Commandopost Vastgoed (CPV) op.

PROCESSEN VERSNELLEN

De CPV vormt een centraal coördinatie- en samenwerkingsplatform waarin Defensie, het RVB, ingenieursbureaus en grote bouwbedrijven intensief optrekken. Het doel: de bouwketen vroegtijdig betrekken, processen versnellen en kennis bundelen om de komende tien jaar miljardeninvesteringen mogelijk te maken. Demissionair staatssecretaris Gijs Tuinman omschrijft de opgave als “een bouwschaal die Defensie nog nooit eerder heeft gekend”.



Dat is ook nodig. Alleen al om het bestaande vastgoed op te knappen en toekomstbestendig te maken, moet jaarlijks tussen de 2 en 3,5 miljard euro worden gerealiseerd. Daarbovenop komen nieuwe locaties voor kazernes, oefenterreinen en opslagfaciliteiten. De CPV moet zorgen dat alle betrokken partijen, van ontwerpers tot aannemers, in de juiste volgorde, met de juiste informatie en binnen een voorspelbare planning kunnen werken.

NIEUWBOUW EN RENOVATIE

De vastgoedopgave van Defensie kent een mix van grootschalige nieuwbouwprojecten en ingrijpende renovaties waaronder de megakazerne in Zeewolde. Een nieuwe kazerne voor circa 7.500 militairen moet niet alleen legeringsgebouwen bieden, maar ook oefenterreinen, logistieke faciliteiten en technische werkplaatsen.

Defensie wil Lelystad Airport omvormen tot een volwaardige basis voor F-35-straaljagers, inclusief onderhoudsvoorzieningen en trainingsinfrastructuur.

De kazerne in Budel, nu een asielzoekerscentrum, moet opnieuw kazerne worden en de Bernhardkazerne ondergaat een volledig locatiegericht programma, waarin zowel renovatie als nieuwbouw plaatsvindt, bedoeld als blauwdruk voor andere defensielocaties.

STANDAARD GEBOUWEN, LANGJARIGE CONTRACTEN

Daarnaast werkt Defensie aan gestandaardiseerde gebouwtypologieën: legeringsgebouwen, kantoor- en lesgebouwen, magazijnen en werkplaatsen. Door standaardisatie moet de bouw versneld worden en worden kosten beheersbaarder.



De CPV staat voor een andere manier van werken. De klassieke project-voor-projectaanpak maakt plaats voor een geprogrammeerde, langjarige en voorspelbare aanbestedingsstroom. Belangrijke elementen:

Vroegtijdige marktbetrokkenheid
Via de CPV worden marktpartijen al voor de officiële aanbesteding betrokken, zodat ontwerp, planning en uitvoering beter op elkaar aansluiten.

Raamovereenkomsten
Defensie en het RVB sluiten langjarige afspraken met ingenieursbureaus en in de toekomst mogelijk ook met aannemers en leveranciers.

Standaardisatie en digitalisering
Door herbruikbare ontwerpstandaarden kan sneller worden ontworpen en aanbesteed. Digitalisering van processen moet vergunningsprocedures verkorten en faalkosten verminderen.

Continue dealflow
In plaats van losse aanbestedingen wil het RVB een structurele, voorspelbare reeks opdrachten aanbieden. Dat geeft marktpartijen zekerheid en maakt schaalvergroting mogelijk.

Emissievrije uitvoering
De bouw moet zoveel mogelijk emissieloos plaatsvinden, om concurrentie met woningbouw of energiesectoren – die eveneens stikstofruimte nodig hebben – te voorkomen.

VOOR DAKDEKKERS

Commandopost Vastgoed (CPV) is interessant voor dakdekkersbedrijven. Alle gebouwen op de lijst van defensie hebben duurzame, vaak grootschalige daken nodig. De huidige staat van veel defensiegebouwen is verouderd, waardoor juist dakrenovatie en verduurzaming in de kern van de opgave vallen.

Defensie investeert 2–3,5 miljard euro per jaar in vastgoed. Het gaat om tientallen grote gebouwen per locatie en jarenlang doorlopende programma's. Het RVB en Defensie werken aan gestandaardiseerde gebouwtypologieën voor legeringsgebouwen, kantoor- en lesgebouwen, magazijnen en werkplaatsen. Ze komen repetitief in grote aantallen terug. Daarnaast is er een sterke focus op verduurzaming. Defensie wil emissievrij bouwen en investeren in energie-infrastructuur. Te denken valt aan het verhogen van de isolatiewaarde van het dak (BENG standaard), nieuwe dakconstructies voor klimaatneutraliteit en het voorbereiden op PV-installaties. Waar mogelijk wil defensie groendaken toepassen, omdat dit ook onderdeel is van de verduurzamingsslag.

Het betreft niet alleen nieuwbouw, maar ook enorme renovatievolumes op bestaande kazernes en objecten. Sommige defensiegebouwen vragen hoge isolatiewaarde, elektromagnetische bescherming (EMC/EMF-eisen) of extra beveiliging.

AANBESTEDING

De CPV werkt via een geprogrammeerde, langjarige aanpak. De belangrijkste routes voor dakdekkers zou deelname via grote hoofdaannemers kunnen zijn. De meeste CPV-projecten worden in grote kavels aanbesteed (zoals Heijmans, BAM, Ballast Nedam). Voor technische renovaties en onderhoud stelt het RVB soms aparte percelen open voor onderhoud aan bestaande daken, duurzame vervangingsprojecten of PV-voorbereiding. Kleinere bedrijven kunnen hier direct contact leggen.

De CPV zet in op vroegtijdige marktbetrokkenheid. Dakdekkers met ervaring in advies, calculatie en engineering kunnen zich aansluiten bij bouwteams van ingenieursbureaus of grote aannemers. Bedrijven die beschikken over emissiearme machines en materieel hebben een competitief voordeel. ■

Dit artikel kunt u lezen op www.dakweb.nl