

Inhoudelijk verslag Marktdialoog Circulair Slopen 1-september 2026

Tijdens de marktdialoog is met opdrachtgevers, opdrachtnemers en ketenspecialisten gesproken over de vraag hoe circulair slopen in de praktijk beter kan worden georganiseerd. Centraal stond daarbij hoe vrijkomende materialen hoogwaardiger kunnen worden hergebruikt, welke randvoorwaarden nodig zijn en hoe opdrachtgevers hier via uitvraag, aanbesteding, uitvoering en monitoring beter op kunnen sturen.

Uit de gesprekken kwam een duidelijke rode draad naar voren: technisch is er al veel mogelijk, maar de grootste belemmeringen zitten op dit moment vooral in **timing, organisatie, aanbesteding, ketensamenwerking en borging**. Wanneer circulair slopen pas aan het einde van een project wordt georganiseerd, is er onvoldoende ruimte om materiaalstromen goed te inventariseren, gespecialiseerde afzet te organiseren en materialen daadwerkelijk hoogwaardig te oogsten.

Materialen waarop de grootste impact kan worden gerealiseerd

Een eerste onderwerp was de vraag op welke materiaalstromen in ieder geval zou moeten worden gestuurd. Daarbij werd aangegeven dat vooral **steenachtige materialen** relevant zijn, zoals beton, bakstenen, dakpannen en straatstenen. Deze materiaalstromen vertegenwoordigen grote volumes en bieden daardoor veel potentieel om impact te realiseren.

Beton werd daarbij expliciet genoemd als materiaal dat standaard in een materialen- of stoffeninventarisatie zou moeten worden meegenomen. Het gaat om grote tonnages en om een materiaalstroom met een aanzienlijke CO₂- en MKI-impact. Behoud en hergebruik van elementen en anders hoogwaardige verwerking kan daardoor relatief snel tot substantiële milieuwinst leiden.

Daarnaast werden onder andere **staal, dakbedekking, installaties en glas** genoemd als logische materiaalstromen om op te sturen. Bij renovatieprojecten liggen hiervoor extra kansen. Omdat bij renovatie vaker sprake is van demonteren in plaats van volledig slopen, kunnen materialen zoals glas, kozijnen, ventilatieboxen, (tijdelijk) hergebruik van cv-ketels of andere bouwdelen vaker intact worden gerefurbished voor hergebruik of worden geoogst.

Tijdens de gesprekken werd ook benadrukt dat niet alleen naar tonnage moet worden gekeken. De **kwaliteit, losmaakbaarheid en hergebruikpotentie mbt levensduurverlening en toekomstige gebruikswaarde** van een materiaal zijn cruciale uitgangspunten bij ontwerpopties en aanbestedingen. Het als zuivere stroom behouden van een materiaal kan meer waarde opleveren dan vermenging en latere laagwaardige verwerking.

Vroegtijdig beginnen is essentieel

Een van de meest terugkerende onderwerpen tijdens alle gespreksronden was het belang van tijd. Voor circulair slopen is tijd nodig om een gebouw goed te kunnen schouwen, om materiaalstromen te beoordelen, om zorgvuldig te kunnen demonteren en scheiden en geschikte afzetkanalen te organiseren.

In de huidige praktijk wordt sloop nog regelmatig pas aan het einde van een bouwproject georganiseerd. Tegen de tijd dat de sloopaannemer wordt betrokken, is de planning vaak grotendeels vastgelegd en zijn veel keuzes al gemaakt. Daarmee verdwijnen ook mogelijkheden voor hoogwaardig hergebruik.

De deelnemers benadrukten dat voor circulair slopen het cruciaal is om eerder **in het proces te starten**. Wanneer tijdig bekend is welke materialen vrijkomen, kunnen afzet, transport, opslag en verwerking vooraf worden georganiseerd.

Dit kan bovendien financieel voordelen opleveren. Wanneer een sloper meer tijd krijgt voor demontage, scheiding en het organiseren van afzet, kunnen materialen meer waarde behouden en kunnen afval- en verwerkingskosten worden voorkomen. Daarmee kan een circulaire werkwijze in bepaalde gevallen ook leiden tot lagere sloopkosten.

Goede inventarisatie aan de voorkant

Een goede materialen- of stoffeninventarisatie werd door de deelnemers als belangrijke randvoorwaarde gezien. Deze inventarisatie moet bij voorkeur al onderdeel zijn van de uitvraag.

Daarbij moet niet alleen worden geïnventariseerd **welke materialen aanwezig zijn**, maar ook wat er zelf mee kan worden gedaan. Zaken als kwaliteit, losmaakbaarheid, hergebruikpotentie, transport, opslag en mogelijke verwerking moeten worden meegenomen.

Door collectief gebruik te gaan maken van de stoffeninventarisatie SVMS-slim slopen tool en de gunningstool voor circulair slopen kan ook de uitvraag concreter gemaakt worden. In plaats van algemeen te vragen om 'circulair slopen' kan per materiaalstroom worden aangegeven welke ambitie wordt nagestreefd.

Circulariteit zwaarder laten meewegen in aanbestedingen

De manier waarop sloopprojecten worden aanbesteed werd als belangrijk knelpunt benoemd. Wanneer de laagste prijs dominant is in de gunning, blijft weinig ruimte over om extra inspanningen te leveren voor zorgvuldig demonteren, scheiden en hergebruiken.

Vanuit de gesprekken werd daarom gepleit voor een aanzienlijk groter aandeel kwaliteit en circulariteit in de beoordeling. Als voorbeeld werd genoemd om te verschuiven van een verhouding van circa **70% prijs en 30% kwaliteit naar bijvoorbeeld 30% prijs en 70% kwaliteit**, of in ieder geval circulariteit voor minimaal 50% mee te laten wegen.

De opdrachtgever moet daarbij vooraf duidelijk maken waarop wordt beoordeeld, bijvoorbeeld op:

- percentage product-, materiaal en grondstoffenhergebruik;
- CO₂-reductie;
- MKI;
- aantoonbare bestemming van vrijkomende materiaalstromen;
- aantoonbare kwaliteit van het demontage- en scheidingsproces;
- en de aantoonbare wijze waarop hoogwaardige afzet wordt georganiseerd.

De boodschap uit de gesprekken was daarbij dat alleen het uitvragen van informatie niet voldoende is. Een inschrijver die daadwerkelijk beter presteert op circulariteit moet daar ook een voordeel voor krijgen in de beoordeling.

CO₂- en MKI-prestaties zichtbaar en waardeerbaar maken

Een terugkerend onderwerp was de vraag hoe circulaire prestaties financieel, ecologisch en sociaal beter kunnen worden gewaardeerd. De economische waarde van materialen is vaak wel bekend, maar de waarde van vermeden CO₂-uitstoot of lagere milieubelasting wordt nog onvoldoende meegewogen in de gunning.

Een relatief eenvoudige eerste stap is volgens de deelnemers om bij aanbestedingen naast de prijs ook standaard te vragen om een **CO₂- en/of MKI-berekening**. Bijvoorbeeld aan de hand van de Gunningstool Circulair Sloopproject.

De volgende stap is om prestaties die aantoonbaar beter zijn vervolgens ook daadwerkelijk te belonen. Daarmee wordt zichtbaar dat de goedkoopste aanbidding niet automatisch de aanbidding met de laagste maatschappelijke kosten is.

Vanuit de markt werd aangegeven dat deze manier van beoordelen noodzakelijk is om hoogwaardige circulaire oplossingen concurrerder te maken.

Vroegtijdige samenwerking in de keten

Een andere belangrijke conclusie uit de dialoog is dat circulair slopen niet als een afzonderlijke activiteit aan het einde van de bouwketen moet worden gezien. Er is juist behoefte aan vroegtijdige samenwerking tussen opdrachtgever, sloper, verwerker, hergebruiker en eventueel partijen die betrokken zijn bij renovatie of nieuwbouw.

De huidige praktijk is regelmatig dat gespecialiseerde verwerkers pas worden benaderd wanneer een materiaal al vrijkomt. Daarmee wordt de mogelijkheid om vooraf rekening te houden met kwaliteit, scheiding, demontage en bestemming beperkt.

Door ketenpartijen die hergebruik faciliteren eerder te betrekken kan gezamenlijk worden bepaald:

- welke materiaalstromen interessant zijn;
- welke kwaliteit benodigd is;
- hoe materialen moeten worden gedemonteerd;
- welke volumes nodig zijn;
- en waar de materiaalstromen uiteindelijk zelf kunnen worden ingezet.

Daarbij werd benadrukt dat ook naar de **totale ketenbusinesscase** moet worden gekeken. Extra kosten voor demontage bij de ene partij kunnen elders in de keten leiden tot lagere inkoopkosten, hogere materiaalwaarde of lagere afvalkosten. De businesscase moet daarom niet uitsluitend per schakel worden beoordeeld.

Marktdialoog als instrument

De bijeenkomst zelf illustreerde ook het belang van de marktdialoog. Opdrachtgevers weten niet altijd welke circulaire oplossingen al beschikbaar zijn en marktpartijen weten niet altijd welke ambities en randvoorwaarden opdrachtgevers hanteren.

Door een landelijke al beschikbare lijst als vertrekpunt te nemen en doorlopend met de markt in gesprek te blijven ontstaat een landelijke doorbraak voor:

- wat technisch al haalbaar is;
- welke materialen goed kunnen worden hergebruikt;
- welke partijen hiervoor beschikbaar zijn;
- welke eisen realistisch kunnen worden gesteld;
- en waar nog belemmeringen of innovaties nodig zijn.

Daarmee gaat een aanbesteding beter aansluiten op wat de markt daadwerkelijk kan leveren.

Mogelijkheid om gespecialiseerde partijen gericht te betrekken

Tijdens de gesprekken kwam ook de vraag naar voren hoe opdrachtgevers specifieke materiaalstromen kunnen laten verwerken door gespecialiseerde marktpartijen.

Als voorbeeld werd besproken hoe een gemeente vrijkomend beton zo kan organiseren dat dit bij een partij terecht komt die het hoogwaardig kan verwerken. Daarbij spelen aanbestedingsrechtelijke vragen rond gunning, mededinging en markttoegang.

De behoefte is daarmee niet alleen technisch, maar ook juridisch en organisatorisch: opdrachtgevers hebben behoefte aan werkbare modellen waarmee zij hoogwaardige materiaalroutes kunnen stimuleren zonder daarbij onnodig marktpartijen uit te sluiten.

Meer sturen op eigen materiaalstromen hergebruiken

Een belangrijk slotconclusie die tijdens de marktdialoog en een landelijk onderzoek 'Collectief hergebruik' naar voren is gekomen, is dat opdrachtgevers eerst zouden moeten kijken of vrijkomende materialen opnieuw binnen de **eigen projecten of vastgoedportefeuille** kunnen worden gebruikt.

Daarbij werd het principe genoemd dat de grondstof in zekere zin 'van de opdrachtgever blijft'. In plaats van een vrijkomende stroom direct als afval te beschouwen, wordt eerst gekeken of deze elders opnieuw kan worden ingezet.

In sommige gemeenten met o.a. elementenbestrating en binnen het Rijksvastgoedbedrijf wordt hier al mee gewerkt. De praktijk laat echter zien dat succes nog regelmatig afhankelijk is van de individuele projectleider. Wanneer circulair hergebruik structureel moet worden toegepast, moeten deze werkwijzen daarom ook organisatorisch in de projectbureaus strategisch en operationeel worden geborgd.

Voorspelbare volumes om de markt te ontwikkelen ontstaan bij een gemeenschappelijke werkwijze

Voor gespecialiseerde verwerkers en circulaire ketenpartijen is voorspelbaarheid van materiaalstromen belangrijk. Collectieve materiaalstroom uit meerdere bronnen gaat bijdragen om verder te investeren en een structurele businesscase.

Dit kan bijvoorbeeld worden georganiseerd door materiaalstromen uit meerdere projecten en van meerdere opdrachtgevers te combineren en door meerjarige afspraken te maken. Circulaire deals, raamovereenkomsten en regionale samenwerkingsafspraken spelen hier een belangrijke rol in.

Tijdens de gesprekken werden onder andere gemeentelijke afspraken, het Betonakkoord, onderhouds- en verduurzamingsraamcontracten en vergelijkbare initiatieven genoemd als mogelijke manieren om structurele vraag en aanbod beter bij elkaar te brengen.

Het Nieuwe Normaal als gemeenschappelijke taal

Een ander punt is dat opdrachtgevers en opdrachtnemers dezelfde taal moeten spreken over circulariteit.

Het Nieuwe Normaal werd genoemd als mogelijk gemeenschappelijk kader om ambities te vertalen naar indicatoren en haalbare prestaties te definiëren. Daardoor kan vooraf duidelijker worden waarop wordt gestuurd en welke prestaties achteraf kunnen worden aangetoond.

Belangrijk is daarbij dat niet automatisch op alle mogelijke indicatoren wordt gestuurd. Per project moet worden gekeken welke indicatoren daadwerkelijk relevant zijn en hoe deze aansluiten op het beleid en de doelstellingen van de opdrachtgever.

Naast Het Nieuwe Normaal werden ook instrumenten zoals de **SVMS Gunningstool** en **Slim Slopen** genoemd als hulpmiddelen bij uitvraag, beoordeling en uitvoering.

Circulair bouwen begint al vóór de sloop

Tijdens de dialoog werd eveneens geconstateerd dat de mogelijkheden voor circulair slopen deels worden bepaald op het moment dat een gebouw wordt ontworpen en gebouwd.

Wanneer materialen verlijmd, vervuild of sterk met andere materialen zijn gecombineerd, wordt de hergebruikpotentie later aanzienlijk moeilijker.

Daarom werd aandacht gevraagd voor:

- losmaakbaarheid;
- modulair bouwen;
- demontabele verbindingen;
- en het zoveel mogelijk creëren van zuivere monostromen.

De circulaire sloopopgave is daarmee ook een ontwerpopgave. Wat vandaag wordt gebouwd, bepaalt mede welke mogelijkheden er over tientallen jaren zijn om materialen opnieuw te gebruiken.

Afspraken moeten ook daadwerkelijk worden gecontroleerd

Een duidelijk aandachtspunt uit de gesprekken was de borging na gunning. Circulaire eisen kunnen goed zijn opgenomen in een aanbesteding, maar wanneer achteraf niet wordt gecontroleerd of ze daadwerkelijk zijn uitgevoerd, verdwijnt een belangrijk deel van het effect.

Er is daarom behoefte aan meer structurele metingen, monitoring en rapportage.

Genoemd werden onder andere:

- het standaard uitvoeren van een HNN-sloopprojectevaluatie;
- rapportage over gerealiseerd herkomst van materialen;
- onderbouwing van de uiteindelijke bestemming van materiaalstromen;
- rapportage over CO₂- en MKI-prestaties;
- en controle op de circulaire toezeggingen uit de inschrijving.

Ook werd besproken dat verbranden van materiaalstromen in beginsel zou kunnen worden uitgesloten, tenzij aantoonbaar wordt gemaakt waarom een hoogwaardiger alternatief niet mogelijk is. Daarmee wordt voorkomen dat circulaire ambities alleen op papier bestaan.

Circulaire afspraken structureel verankeren

Om te voorkomen dat ieder project opnieuw het wiel moet uitvinden, werd gepleit voor het maken van meer centrale en structurele afspraken.

Circulaire eisen kunnen bijvoorbeeld worden opgenomen in:

- dynamische raamcontracten;
- prestatieafspraken tussen gemeenten en woningcorporaties;
- integrale huisvestingsplannen;
- HIOR's;
- onderhoudscontracten voor maatschappelijk vastgoed;
- vergunnings aanvragen;
- en regionale circulaire deals.

Hierdoor wordt circulair slopen minder afhankelijk van de inzet van individuele projectleiders en ontstaat meer voorspelbaarheid richting de markt.

Organisatorisch draagvlak blijft aandachtspunt

Naast technische en financiële vraagstukken werd ook het interne draagvlak bij opdrachtgevers als aandachtspunt benoemd.

Binnen organisaties is circulair werken een lerend multidisciplinair proces en daarmee nog niet altijd vanzelfsprekend. Projectleiders kunnen verschillende prioriteiten hebben en ambities zijn niet altijd vertaald naar concrete procedures of beoordelingscriteria in de organisatie.

Daarom is niet alleen externe ketensamenwerking nodig, maar ook interne borging. Beleidsambities moeten worden vertaald en geborgd in de interne projectbureaus en daarmee standaard naar projectopdrachten, aanbestedingsdocumenten, beoordelingscriteria en rapportageverplichtingen.

Economische ontwikkelingen werken geleidelijk in het voordeel van circulariteit

Ten slotte werd tijdens de gesprekken opgemerkt dat verschillende economische ontwikkelingen in het voordeel van circulair materiaalgebruik werken.

Primaire grondstoffen worden duurder en ook de kosten voor afvalverwerking en afvoer nemen toe. Hierdoor neemt de economische prikkel toe om materialen langer in de keten te houden en hoogwaardiger toe te passen.

Wanneer tegelijkertijd CO₂- en milieuprestaties een grotere rol krijgen in aanbestedingen, wordt de businesscase voor circulair slopen verder versterkt.

Algemene conclusie uit de marktdialoog

De marktdialoog laat zien dat de mogelijkheden voor circulair slopen in belangrijke mate al aanwezig zijn. De belangrijkste opgave is daarom niet alleen het ontwikkelen van nieuwe technische oplossingen, maar vooral het **anders organiseren van het proces**.

De belangrijkste aandachtspunten die uit de gesprekken naar voren kwamen zijn:

- start eerder met sloop en materiaalhergebruik in het projectproces;
- voer tijdig een kwalitatieve materialen- en stoffeninventarisatie uit;
- stuur in eerste instantie op materiaalstromen met veel volume en milieu-impact;
- geef kwaliteit en circulariteit een substantieel gewicht in aanbestedingen;
- vraag CO₂- en MKI-prestaties uit en beloon betere prestaties bijv. aan de hand van de Gunningstool;
- betrek gespecialiseerde ketenpartijen voordat materialen daadwerkelijk vrijkomen;
- kijk naar kosten en opbrengsten over de volledige keten;
- organiseer voorspelbare materiaalstromen en voldoende schaal;
- benut waar mogelijk materialen zelf opnieuw binnen de eigen projectenportefeuille;
- gebruik bestaande instrumenten en een gemeenschappelijke taal, zoals HNN;
- leg afspraken structureel vast in contracten, beleid en prestatieafspraken;
- en controleer na uitvoering of circulaire toezeggingen daadwerkelijk zijn gerealiseerd.

De centrale boodschap vanuit de deelnemers is daarmee dat **de opdrachtgever de randvoorwaarden moet creëren en doorontwikkelen waarbinnen de markt circulair kan presteren**. Dat betekent tijdig beginnen, duidelijk uitvragen waarop wordt gestuurd, ruimte geven voor kwaliteit en innovatie en vervolgens ook controleren of de afgesproken prestaties zijn gerealiseerd.