

Auteur: **dr. ing. Peter Fraanje**,  
directeur Nederlands Verbond  
Toelevering Bouw.

# EEN WONING = EEN PRODUCT MET SPECS



WEBUILDHOMES VERKOOPT  
WONINGEN ALS PRODUCTEN  
MET EEN VASTE PRIJS.

ALS IK EEN AUTO KOOP, DAN WIL IK WETEN WAT HET VERBRUIK IS, OF HIJ COMFORTABEL EN STIL RIJDT, OF ER NAVIGATIE INZIT EN HOEVEEL JAAR GARANTIE ER WORDT GEGEVEN. ALS IK EEN LAPTOP KOOP, DAN WIL IK WETEN OF ER EEN INTEL I7 PROCESSOR INZIT, HOEVEEL GIGABYTE AAN GEHEUGENRUIMTE BESCHIKBAAR IS EN HOELANG DE LAPTOP OP BATTERIJEN KAN WERKEN. HOE VER ZIJN WE NOG VERWIJDERD VAN DE WONING ALS INDUSTRIEEL PRODUCT? WIE ZET DE STANDAARD?

**A**ls ik een woning koop, dan wil ik óók weten wat het verbruik is, wat mijn maandelijkse kosten zijn, of hij veilig, comfortabel en stil is. Hoe ver staat de bouw-industrie

**INNOVATIEAKKOORD IN DE BOUW**

Net voor de zomer riep de voorzitter van het College van Bestuur van de TU Delft Dirk-Jan van den Berg op tot een Innovatieakkoord in de Bouw waarbij de gebruiker werkelijk centraal zou moeten staan en waarbij een moderne bouwindustrie zelf een standaard zet. Tegelijkertijd zal het u niet ontgaan zijn dat de dat dit kabinet inzet op een verbetering van de kwaliteitsborging in de bouw. Tot op heden is de focus helaas sterk gericht op instrumenten, toelating en sancties maar de intentie is goed. Een wetsvoorstel is in voorbereiding en moet de

positie van de 'bouwconsument' versterken en de vraaggerichtheid van de bouw verbeteren. We zijn er in de bouw helemaal aan gewend, maar hoe vreemd is het dat kopers al beginnen te betalen als de palen de grond ingaan, dat je een jaar moet wachten totdat je produkt klaar is, dat je niet weet wat de prestaties en specificaties zijn, dat de gebruiksaanwijzing ontbreekt en dat er bijna altijd iets aan mankeert. En hoezo moet die woning staan in een lullig uitbreidings-wijkje aan de rand van een slaapstad overal ver vandaan?

**AUTO'S, COMPUTERS, CAMERA'S EN WASMACHINES**

Voordat we een product aanschaffen oriënteren we ons vaak op internet. Wat is er te koop in de wereld, wat zijn de prijzen, welke prestaties zijn belangrijk. Na een uitgebreide virtuele zoektocht

gaat de moderne consument gericht kijken, testen, uitproberen en advies vragen om vervolgens tot aanschaf over te gaan. Klanten kunnen al dan niet geholpen door vergelijkingssites een afweging maken op basis van specificaties, prestaties, prijs en levertijd.

Iedereen weet ook dat ook de markt van auto's, laptops en camera's nog niet perfect werkt. Dat elke autoverkoper begint met te vertellen wat voor velgen er op kunnen (zucht) en dat je er achteraan moet dat ze zoiets essentieels als ingebouwde navigatie leveren, neem je voor lief. De levertijd van de gemiddelde auto vind ik ook nog aan de lange kant. Betalen doen we in ieder geval pas als we de sleutels krijgen, eerder niet; en als er wat aan mankeert wordt het onmiddellijk gerepareerd of krijgen we een nieuwe. Prettig voor de klant is ook dat de verschillende aanbieders niet alleen op prijs maar elkaar ook op prestatie de loef af trachten te steken. Zo is het aantal pixels van de gemiddelde camera geëxplodeerd van enkele Megapixels naar het 20-voudige. Auto worden steeds rijker uitgerust met opties die na verloop van tijd standaard worden, denk aan ABS, Airbags en parkeer assist. tal van producenten betrekken hun klanten bij het beter maken van hun product en vragen consumenten het hemd van het lijf.

**BINNEN ZES WEKEN DE WONING VAN UW DROMEN**

...op de plek waar u wilt wonen en uiteraard voor de afgesproken prijs, met de beloofde prestaties en als u dat wilt compleet met een servicepakket. Dat moet toch mogelijk zijn in de bouw? Natuurlijk kan dat! De klant moet er alleen maar om vragen!

**LOSKOMEN VAN DE GROND**

Wie met beide benen op de grond staat, komt geen stap vooruit. De grondgebondenheid, de relatie met een bepaalde locatie is nog een belangrijk financieel én mentaal obstakel op weg naar een goed functionerende markt voor woningen met specificaties. In kantorenland hebben we met OVG allang geleerd dat het niet om de grondpositie maar om de klant draait, toch?

De woningen die de klant kan kopen bij Webuildhomes worden in BIM voorbereid en de klant kan kiezen uit meer dan 50 goed betaalbare en in indeling en uitstraling uiteenlopende modellen, indien gewenst met extra opties uitgerust en allemaal gebaseerd op een uitgekiend industrieel bouwconcept. Eén chassis zou je in autotermen kunnen zeggen, tientallen carrosserieën.

**VERDER LEZEN**

Dankers, Bart: 'Kansen van bouwen met woningconcepten'; TU Delft; Delft, 25 januari 2013.

Fraanje, Peter: 'Morgen Wonen'; in: Stedebouw & Architectuur; nr. 4 juli 2014; pp.10-11.

Fraanje, Peter: 'Bij welke woon-provider zit jij?'; Innovatiecatalogus Stedebouw & Architectuur 2014; pp.74-75.

Fraanje, Peter: 'Het Nieuwe Bouwen is Lean & Green'; in: Stedebouw & Architectuur; 29ste jrg. nr. 1; maart 2011; pp. 20-23.

Geraedts, Rob: 'Routekaart Actieagenda Bouw'; Actieteam Innovatie Actieagenda Bouw; TU Delft; Delft, juli, 2014.

Ouwerkerk, Hans: 'Wonen waar en waarin je maar wil'; in: Bouwformatie nr. 1; januari 2014; pp. 84-85.

LINKS: 27 DUURZAME EN BETAALBARE BRABANTWONINGEN IN SINT-OEDENRODE. (ARCHI-SERVICE, 2013)

RECHTS: IKEA ZOEKT ACTIEF NAAR 'COMPANIES WITH GREEN INNOVATIONS THAT CAN CREATE BENEFIT FOR IKEA CUSTOMERS'.



### ZORGELOOS & BETAALBAAR WONEN

Dat kan nu al – zo leren de ervaringen in Nijmegen en Utrecht Leidsche Rijn waar dit jaar in totaal 49 NiaNesto Nul-op-de-Meter huurwoningen zijn gebouwd in opdracht van woningcorporatie Portaal. Ook in Sint-Oedenrode en Almkerk weet men inmiddels dat duurzaam niet duur hoeft te zijn. De duurzame prestaties van deze woningen worden door de aanbieders gegarandeerd. In het geval van NiaNesto gaat het om een periode van vijftien jaar.

### WELKE SPECS ZIJN BELANGRIJK?

In de bouw zijn we welbeschouwd nog niet zoveel verder gekomen dan zo laag mogelijke stichtingskosten, een scherpe energieprestatiecoëfficiënt (op papier), Politiekeurmerk Veilig Wonen en hier en daar Ventilatiekeur en FSC-hout. Een stap verder zijn we wanneer we de echte energie- en duurzaamheidsprestaties meten en de stap maken naar total cost of ownership. Maar ook in die situatie stappen we als technneuten nog te vaak in de valkuil van complexe meetmethoden. Een rationeel en lean antwoord op bovenstaande vraag is: die specificaties waar de klant voor wil betalen; daar draait het om. Of een meer mensgericht antwoord: die specificaties die de bewoners gezond (houden) en gelukkig maken.

### NEGEN WOONTELEURSTELLINGEN

Het kennis- en adviescentrum voor de gebruikskwaliteit van woningen en de woonomgeving VACpunt Wonen heeft op de website [www.woningchecklist.nl](http://www.woningchecklist.nl) negen woonteurstellingen benoemd die ons aardig op weg helpen: geluidoverlast, tocht en kou, energiekosten, vocht, slechte ventilatie, onderhoudsgevoeligheid, onveiligheid, slechte toegankelijkheid en de beperkte flexibiliteit/aanpasbaarheid van de woning. Deze lijst met klachten kun je ook zien als een gratis advies. Een moderne bouwindustrie gaat hier natuurlijk mee aan de gang en zorgt dat de woningen die worden geleverd naar tevredenheid functioneren.

### NAAR EEN NIEUWE STANDAARD IN DE BOUW

We zijn nu in de situatie dat er kansen zijn voor een nieuwe 'dominante' standaard, een game-changer, een industrieel product met zulke specificaties dat iedere consument wel zo'n woning wil. Een veilige, gezonde, behaaglijke, geluidluwe, comfortabele, goed toegankelijke, vrij indeelbare, betaalbare, zonnige, frisse woning die weinig onderhoud nodig heeft en ons verbindt met onze woonomgeving en de rest van de wereld. De Nederlandse bouwindustrie werkt graag met u samen aan een duurzaam wooncomfort en veilige leefomgeving voor iedereen!