



Zo wil ik wonen! Doe mij maar een lichte woning met een grasdak. Ik wil juist een mooi klassieke woning met een puitdak. Met We Build kan het allemaal. Elke koper kan makkelijk en eenvoudig kiezen uit een 3D woningbibliotheek ontwikkeld door BVR Roosendaal in samenwerking met architecten en ontwerpers. Maximale variatie, razendsnel gebouwd dankzij Inno Concept Bouwen (ICB). Nog dit jaar zullen de eerste projecten worden gebouwd.

► Voor wie het wil zien: de toekomst is al onder ons! Langzaam maar zeker krijgt het nieuwe bouwen steeds meer vorm. De nieuwe generatie architecten, ingenieurs en bouwers kijkt verder dan hun eigen vakgebied en staat open voor samenwerking. De moderne klant wil value for money en plug & play oplossingen op maat. De crisis in de bouw geeft Het Nieuwe Bouwen een stevige impuls: bouwers richten zich actief op individuele eindgebruikers en specifieke doelgroepen met totaalconcepten met duurzame meerwaarde.

Er worden nauwelijks nog grootschalige woningbouwprojecten gestart voor anonieme kopers. Te risicovol, te duur voor starters en als er al belangstelling is van doorstromers: die mensen moeten hun huis ook kunnen verkopen.

Product op maat

Het Nieuwe Bouwen is kleinschaliger, we bouwen in kleinere series; grondposities zijn een last geworden en bouwers met kennispositie hebben voorsprong. Kennis van doelgroepen en van de markt is geld waard. We

zijn nu echt klantgericht aan het bouwen, steeds vaker voor bekende klanten en de echte eindgebruiker (B2C). Sommige projecten worden 'omgekat' richting collectief particulier opdrachtgeverschap. Dat loopt wel: de klant krijgt een product op maat, in plaats van confectie.



HET NIEUWE BOUWEN IS LEAN & GREEN

Auteur: dr. ing Peter Fraanje



Van kwantiteit naar kwaliteit

Zowel in de woningbouw als in de utiliteitsbouw zullen we er aan moeten wennen dat we van kwantiteit naar kwaliteit gaan. Het Nieuwe Bouwen biedt meerwaarde ten opzichte van de bestaande bouw; meer van hetzelfde werkt niet meer in de 21ste eeuw. In de utiliteitsbouw gaat het concreet om het accommoderen van Het Nieuwe Werken, het mogelijk maken van multifunctioneel gebruik en duurzame

prestaties. Nieuwe kantoren zijn in de eerste plaats fraaie en duurzame gebouwen in een aantrekkelijke, goed bereikbare omgeving, waar je elkaar kunt ontmoeten en waar je met de modernste verbindingen en technieken ook virtueel contact kunt leggen met de rest van de wereld (videoconferencing etc.).

Meerwaarde

Nieuwe woningen gaan alleen nog als zoete broodjes over de toonbank als de locatie aantrekkelijk is en als er substantiële en duurzame meerwaarde wordt geboden ten opzichte van de bestaande bouw. Die meerwaarde kan erin liggen dat de woning een duurzaam wooncomfort biedt tegen zeer beperkte energielasten, dat de woningen op maat zijn gemaakt voor specifieke

doelgroepen (variatie) of dat de nieuwe woningen in een groene en lommerrijke woonomgeving staan op grotere kavels dan tot nu toe gebruikelijk.

Kapitaalkrachtige babyboomers

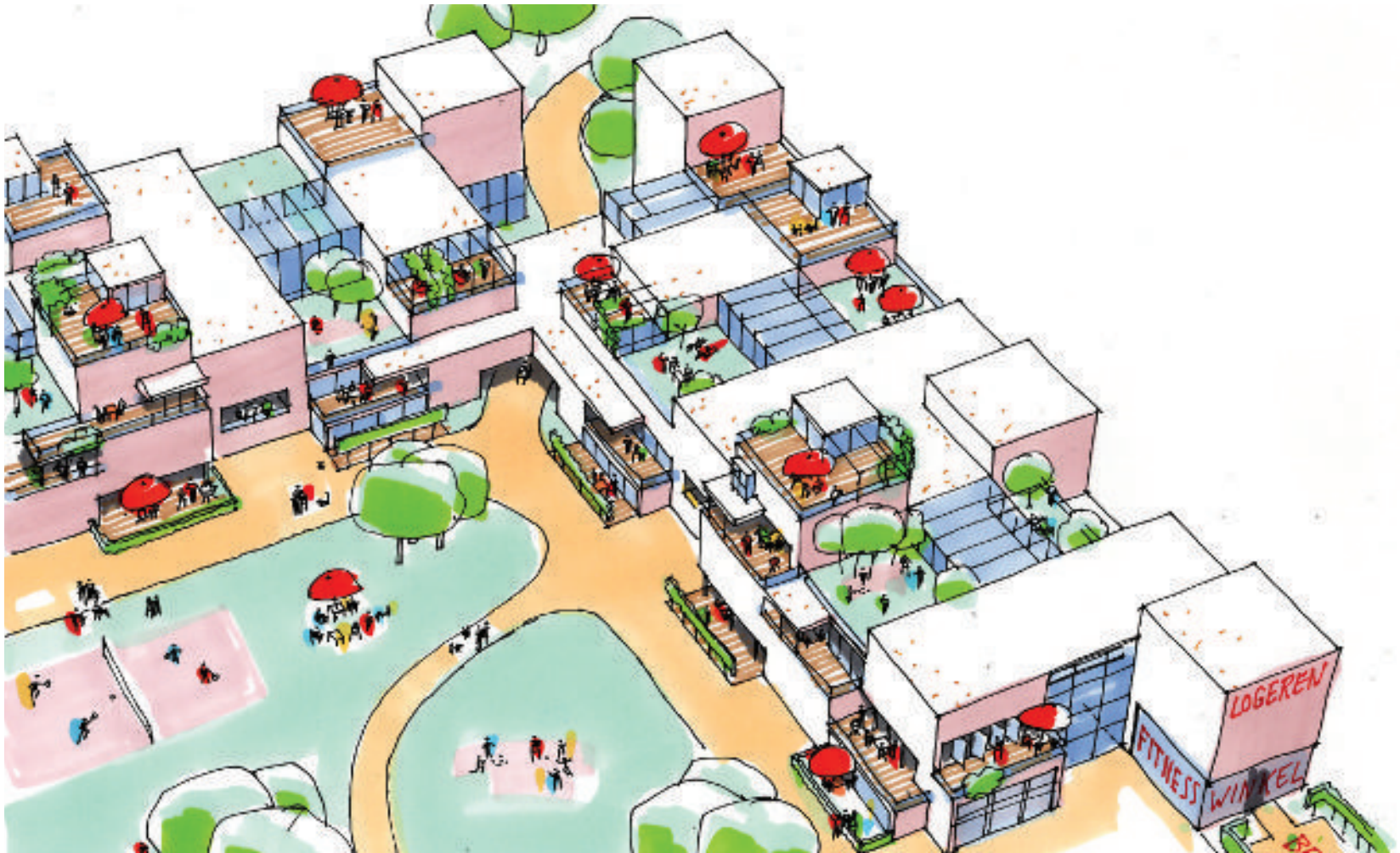
Bij variatie wordt nog te veel gedacht aan starterswoningen. Gek genoeg is er nog weinig aanbod voor zelfbewuste, kapitaalkrachtige babyboomers die nu met pensioen gaan en echt niet denken aan een standaardappartement of een aanleunwoning. Ook het groeiend aantal éénpersoonshuishoudens heeft nog niet de volle aandacht van de bouwers. Ook voor gezinnen kan natuurlijk meer gevarieerd worden dan tot nu toe gebruikelijk: waarom altijd bouwen met een beukbreedte van maximaal 5,40 meter? Of het nu voor kapitaalkrachtige babyboomers is dan wel voor starters, voor alle nieuwbouwactiviteiten geldt dat er meer binnen de bebouwde kom wordt gebouwd en minder in het groene weiland. Per definitie is er minder ruimte om te bouwen en ook minder tijd.

Meer verhuur

Hoewel het dominante verdienmodel nog steeds ontwikkelen, bouwen en verkopen is, zien we nu weer veel vaker dat er verhuurd wordt. Het gaat dan niet alleen meer om sociale woningbouw. Een nieuwe woning is op deze wijze nog wel betaalbaar voor een grotere groep consumenten. In opkomst zijn de leaseconstructies, waarbij service en beheer (leverantie ►



Ook starters kunnen betaalbaar en aantrekkelijk wonen dankzij het slimme klantgerichte bouwconcept van Haafkes uit Goor. Dit Twentse bedrijf heeft al zo'n 40 aantrekkelijke woningen gerealiseerd in Almere voor evenzovele deelnemers in een cpo-project (collectief particulier opdrachtgeverschap). Ook in de eigen regio is een cpo-project gestart voor negen opdrachtgevers (www.bouwbetaalbaar.nl). Haafkes is winnaar van de Pioneering Award 2010.



duurzame energie, beveiliging, schoonmaak) buiten de vrij-op-naam-prijs of bouwsom wordt gehouden. De investeringen in duurzaamheid (bijvoorbeeld een warmtepompsysteem) en services worden in de loop van 15 of 30 jaar terug verdiend. In de utiliteitsbouw gaat het dan om zogenaamde Energy Service Companies (ESCO's). Ook in de woningbouw zijn er aanbieders die op deze wijze duurzame energie betaalbaar maken voor woningcorporaties en groepen bewoners.

Het Nieuwe Bouwen = Lean

Deze tijden — de huidige marktsituatie en de hierboven geschetste ontwikkelingen — vragen om lean en green bouwen. Het Nieuwe Bouwen gaat niet over zoveel mogelijk omzet en zoveel mogelijk volume van een gestandaardiseerd massaproduct, maar om slim, snel en klantgericht bouwen met een duurzaam en hoog rendement. Lean bouwen kan worden gedefinieerd als het samen creëren van zoveel mogelijk toegevoegde waarde voor de klant in zo kort mogelijke

tijd. Lean is een slimme strategie voor bouwbedrijven en hun partners om in te spelen op de veranderde markt. Het volume is sterk afgenomen, de series zijn kleiner, de concurrentie feller. Door projectoverstijgend te gaan samenwerken met partners kan de klant beter en tegen een scherpere prijs worden bediend. Niet door nog harder te werken, maar wel door beter samen te werken en elke verspilling in tijd of materiaal uit te bannen. Lean begint met de (potentiële) klant en zijn of haar vraag. Vanuit de klantvraag wordt samen





Foto links. Babyboomers gaan de komende jaren massaal met pensioen. Deze mensen dromen echt niet van een standaard aanleunwoning. Speciaal voor deze doelgroep heeft Heijmans het Second Bloom concept ontwikkeld. Niet de locatie maar de woonwens is het uitgangspunt. Bij Waalwijk worden in overleg met de twaalf klanten op maat ontworpen patiowoningen ontwikkeld (www.secondbloom.nl)

Foto rechts. Duurzaam en ecologisch bouwen hoeft helemaal niet duur te zijn. De coöperatie Q heeft al in diverse steden laten zien dat houtbouw (al dan niet voorzien van een stenen gevel) duurzaam wooncomfort oplevert. Recentelijk is het gamma uitgebreid met de Q1 een zeer scherp geprijsde en lean te bouwen woning voor eenpersoonshuishoudens (www.qforyou.org)

Foto onder. Je auto opladen thuis met het overschot aan energie dat je huis levert: het is géén science fiction meer. In Leusden is het eerste Powerhouse gebouwd en recentelijk is Powerhouse nummer twee gebouwd en opgeleverd door aannemer Akerboom Roelofarendsveen. Met ondersteuning via www.innoconstruct.nl kunnen MKB-bouwer hun klanten traditionele of ultramoderne woningen aanbieden die dankzij zeer goede isolatie van gevel, dak en vloer, en dankzij led-verlichting, zonnepanelen, warmtepomp en windturbine per saldo energie leveren!

met partners een aanbieding met bijbehorende planning gemaakt. Kenmerkend voor lean is dat die aanbieding niet zozeer op laagste kosten is gebaseerd maar op maximale klantwaarde. De planning wordt samen met de partners (inclusief de klant als hij/zij dat wil) gemaakt en is niet volgordelijk, maar schuift als een harmonica in elkaar waarmee de bouwtijd sterk wordt bekort. Ook het proces, de aanpak verschilt wezenlijk van een willekeurige gangbare planning voor een rijtje woningen. Je zou de gangbare op mas-

saproductie gerichte planning horizontaal kunnen noemen, de lean planning is juist verticaal. Bij horizontale planning ziet men de funderingen, de vloeren, het casco voor grotere series verrijzen over een periode van ongeveer een jaar tot en met de afbouw. Investeringen zitten over een relatief lange periode vast in het projecten, terwijl de klant er nog niets aan heeft. Bij een verticale planning wordt gemikt op een korte tijdsperiode tussen het investeren in de bouw en het gereedkomen van één gereed product (ook een klein aantal daarvan), wat de klant al kan gaan gebruiken. De time to market van één woning gaat van ruwweg een jaar naar pakweg een maand of zelfs een week en kan op maat worden geleverd. Iedereen in de bouwsector kan zich voorstellen dat dit een revolutie is in de wijze van bouwen en de manier van samenwerken. De ervaring leert dat groepen bedrijven die als partners met lean aan de slag gaan substantieel hogere rendementen halen en veel faalkosten vermijden. Elk project wordt geëvalueerd en steeds wordt gekeken met de partners hoe het planning- en bouwproces nóg verder kan worden verbeterd.

Het Nieuwe Bouwen = Green

Alles wijst erop dat de energieprijzen alleen maar gaan stijgen. Bouwbedrijven kunnen daar nú op inspelen door samen met partners architect, toeleverancier, installateur een duurzaam en robuust woningconcept te ontwikkelen en actief aan te bieden. Duurzaam en energiezuinig bouwen kan niet succesvol zijn zon-

der een goede samenwerking van bouwpartners, zo leert de ervaring. Bij isolatiewaarden van vloeren en gevels van $R_c = 7$ of meer kan het natuurlijk niet zo zijn dat een installateur even ter plekke 'een gaatje gaat boren voor een leidinkje'. De klant wil onbezorgd en duurzaam wooncomfort en samen kunnen we dat bieden. Duurzaam bouwen hoeft ook niet duur te zijn, zeker niet wanneer bedrijven duurzaamheid tot norm verheffen en zich samen met partners inspannen om de hele keten van gereed product tot grondstofwinning verder verduurzamen. Ook hier leert de ervaring dat samenwerking gericht op duurzaamheid vaak leidt tot een beter en efficiënter proces, waarmee het mes aan twee kanten snijdt. Duurzaam wordt nog beter bereikbaar voor de klant als we bouwen en beheer samen nemen. De bouw kan duurzame energie, internet en andere woninggerelateerde diensten zelf gaan leveren.

De bouw maakt het niet alleen, nee de bouw maakt het mogelijk! Dit Nieuwe Bouwen is geen science fiction meer, maar nu al realiteit. Doet u mee? ◀

Dr. ing. Peter Fraanje is senior beleidsmedewerker duurzaamheid bij Bouwend Nederland. Commentaar is welkom op p.fraanje@bouwendnederland.nl.

Meer weten? www.stedebouwarchitectuur.nl/hnbo

► Groene energierevolutie.

