

renovatie van serie naar maat- werk

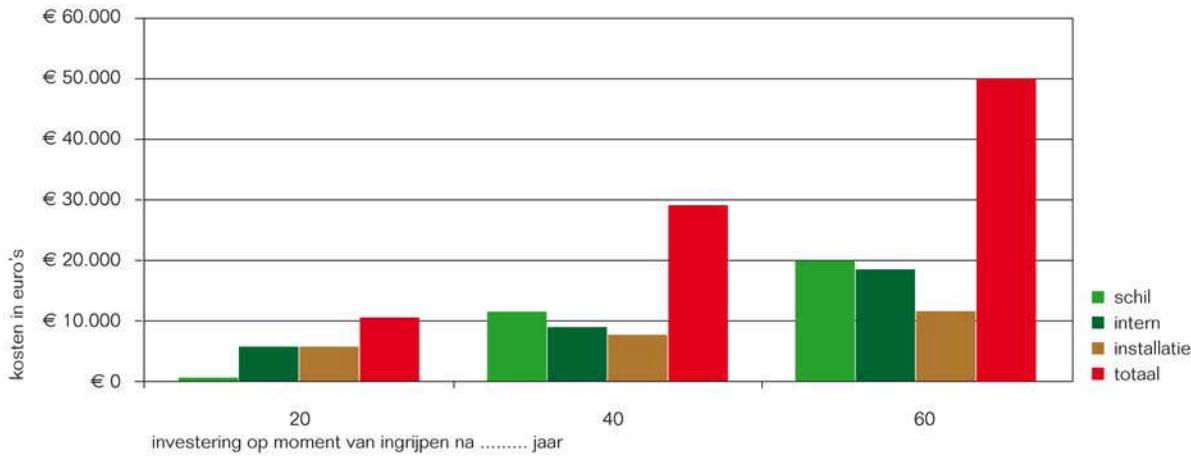
Nederland telt bijna zeven miljoen woningen. Om deze voorraad kwalitatief op peil te houden, is een grote inspanning nodig. Uitgaande van de gemiddelde levensduur van bouwdelen betekent dit, dat om de twintig jaar in of aan de woning een ingreep moet plaatsvinden van gemiddeld 30.000 euro. Met andere woorden: om de voorraad op peil te houden, moeten elk jaar 350.000 woningen aangepakt worden, met een gemiddelde investering van 30.000 euro. Naast het reguliere (klein) onderhoud is jaarlijks 10 tot 11 miljard euro nodig voor groot onderhoud of renovatie. Deze rubriek programma behandelt de totstandkoming van de programmatische keuzes in het voortraject van de fysieke ingreep.

tekst ir. haico van nunen
en ir. jelle persoon
beeld bouwhelpgroep

voorbeeld van een project waarbij door middel van componentrenovatie bewoners keuzen hebben gemaakt in de verschillende componenten.



KOSTEN RENOVATIE EN BOUWDELEN

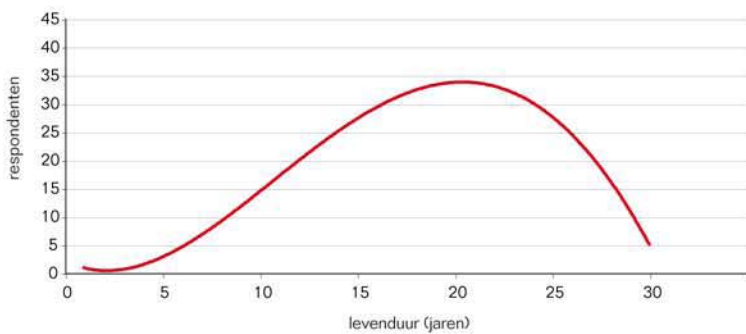


om de twintig jaar is een ingreep aan de woning nodig, de mate van ingrijpen is bij elke ingreep anders en verschilt in kosten

Het karakter van de grootschalige renovatie (waarbij 50 tot meer dan 100 woningen gelijktijdig binnen en buiten worden opgeknapt) zoals we die kennen uit de praktijk van corporaties van de laatste vijftien tot twintig jaar, zal veranderen. De maatschappij ontwikkelt zich. De economische groei zet door en daaraan gekoppeld de individualisering en intensivering van onze maatschappij. De woning speelt steeds meer een centrale rol in de uiting en vorming van identiteit. Vooral de uitrusting en afwerking worden meer mode- en smaakgevoelig en de eisen aan comfort worden hoger en individueller. De zeggenschap van bewoners neemt toe. Het eigen woningbezit groeit sterk. Bestaat nu ruim 55 procent van de voorraad uit eigen woningen, over twintig tot dertig jaar zal dit circa 70 procent zijn. Eigenaar-bewoners gaan in toenemende mate bepalen wat de aanpak van de bestaande voorraad wordt.

Bij renovatie en onderhoud door corporaties is het gebruikelijk om van de technische levensduur van bouwdeelen uit te gaan. Wanneer bewoners en bewonerswensen centraal komen te staan, speelt de technische levensduur minder een rol, maar wordt de aanpak veel meer bepaald door smaak en of het nog voldoet aan de specifieke wensen van de bewoners. Een douche bijvoorbeeld gaat technisch vijftientig jaar mee. Maar volgens onderzoek vinden (eigenaar)bewoners dat een douche zeventien jaar meegaat. Hierin is een spreiding zichtbaar. Sommige douches worden eerder vervangen en andere weer later.

VERWACHTE LEVENSDUUR DOUCHE



uit een enquête onder (eigenaar)bewoners blijkt dat men de douche een gemiddelde levensduur van ongeveer zeventien jaar geeft. bron enquête badkamers bouwhelpgroep



sommige componenten zijn sterk onderhevig aan trends, de badkamer is hier een goed voorbeeld van. met 17 jaar ligt de gemiddelde verwachte levensduur van een douche dan ook onder de als standaard gehanteerde 25 jaar als referentielevensduur.

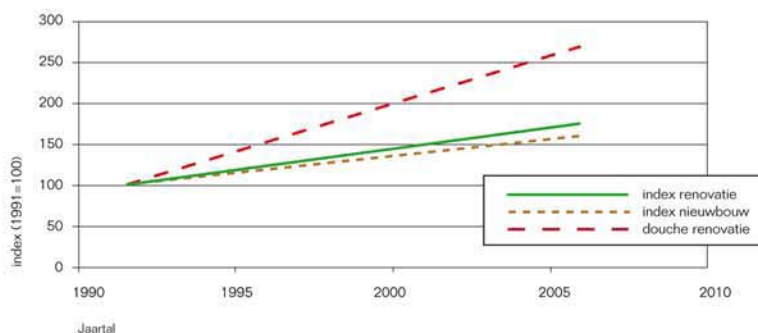


KEUZEMOGELIJKHEDEN

Maar ook in de huursector neemt de invloed van bewoners toe en zijn keuzemogelijkheden met betrekking tot de uitrusting van de woning niet meer weg te denken. Dit heeft invloed op de benadering van renoveren. Met betrekking tot de uitrusting is er een duidelijke tendens dat keuken, douche en toilet als componenten worden gezien: een totaal aan bouwdeelen, dat de gebruiksfunctie realiseert. Het gaat dan bijvoorbeeld bij de douche niet alleen om het sanitair, maar ook over de afwerking (tegels), ventilatie en verwarming. Comfort, uitrusting en gebruikskwaliteit zijn hier niet meer van elkaar te scheiden.

De keuken- en sanitairbranche spelen hierop in en bieden componentrenovatie aan van keukens of douches, waarbij dit geheel naar de smaak van de consument wordt samengesteld. Bij de eigenaar-bewoners is dit evident, maar het is ook duidelijk dat dit een rol speelt bij renovatie door corporaties. Ook hier zal het van serie naar maatwerk gaan. Om dit maatwerk mogelijk en betaalbaar te maken moet de huidige renovatiepraktijk danig veranderen. Doordat de huidige renovatiepraktijk arbeidsintensiever is in vergelijking met nieuwbouw, wordt renovatie relatief duurder. Productontwikkeling is nodig om deze tendens om te buigen en ruimte te geven voor een betere verhouding tussen kosten en kwaliteit.

ONTWIKKELING KOSTEN RENOVATIE periode 1991–2006

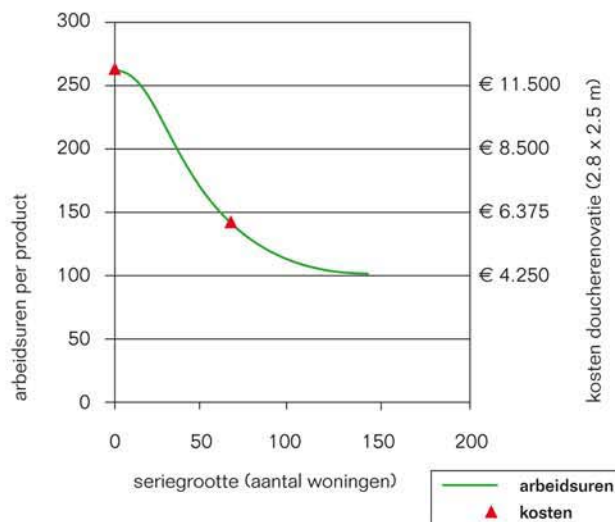


componentrenovatie (bijvoorbeeld een douche) stijgt veel sterker dan de indices voor onderhoud en/of nieuwbouw. productontwikkeling is nodig om een betere kosten-kwaliteitverhouding te krijgen.

Het serie-effect in de bouw is essentieel, of dit nu in de logistiek van de voorbereiding plaatsvindt of in een locatiegebonden project. Doucherenovatie bijvoorbeeld voor één woning kost bijna tweemaal zoveel als diezelfde renovatie in een serie van 50 woningen. Om maatwerk überhaupt mogelijk te maken, is vergaande productontwikkeling nodig.

de keuken kan fungeren als machinekamer van de woning. echter niet zoals het uiterlijk van een machinekamer: bij de vernieuwing van de keuken zijn voorzieningen als ventilatie en verwarming in de keukenkastjes geïntegreerd, zodat een afgewerkt geheel ontstaat.

SERIEGROOTTE EN KOSTEN



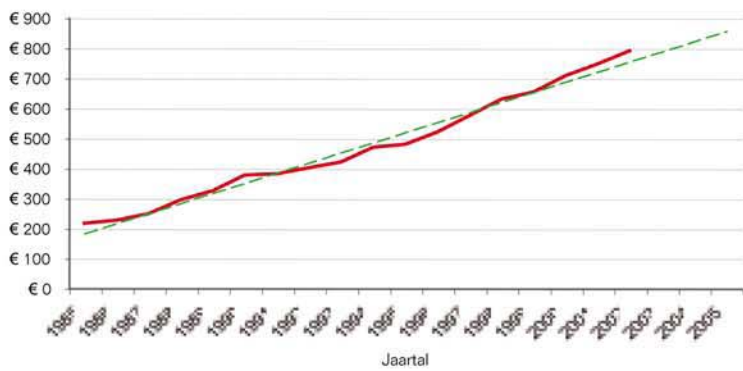
het in grotere aantallen (seriematig) realiseren van werkzaamheden levert aanzienlijke besparingen op (in geld en in arbeid) die een factor 2,5 verschil uit kunnen maken.

PROFESSIONALISERING EN COMPONENTRENOVATIE

Het grootste deel van de renovatie heeft betrekking op de eigen woningen. Van de 350.000 woningen die nu per jaar aangepakt worden, zijn er 200.000 eigen woningen. Middelgrote en grotere aannemers zijn hierop niet ingesteld. Vooral nieuwbouw, maar ook grotere seriematige renovatie, is hun werkterrein. Kleinere aannemers, klussenbedrijven en vooral de doe-het-zelfsector richten zich op deze groeiemarkt. Eigenaar-bewoners worden veelal vanuit betaalbaarheidsmotieven steeds meer opdrachtgever, die allerlei taken krijgt toebedeeld waar men niet op zit te wachten. Naast de zorg voor een betaalbaar plan, moet men nog prijsonderhandelingen voeren, verschillende bedrijven inschakelen en zorgen dat de werkzaamheden op elkaar zijn afgestemd en goed worden beschreven en uitgevoerd. Kortom, de eigenaar-bewoner is ook architect, bouwcoördinator, opzichter en soms ook uitvoerder. Dit gaat vaak niet goed. Bij kwaliteitsproblemen wordt naar elkaar verwezen: is het de schuld van de opdrachtgever die geen goed plan had, of de schuld van zusterbedrijven die hun werkzaamheden niet goed hebben afgestemd hebben, etc. Bij bedrijven, kleine aannemers en klussenbedrijven, maar ook bij architecten die zich met deze markt bezighouden, is vaak zeer gefragmenteerde deskundigheid aanwezig. Kwaliteitsborging, die in de renovatiepraktijk van corporaties voortdurend aandacht behoeft, is bij de eigen woningmarkt een dreigend probleem. Wie stemt de verschillende werkzaamheden op elkaar af, wie borgt de kwaliteit van het geheel?

renovatie van een pannendak in volle gang. een voorbeeld van een componentrenovatie waarvan eventueel dakkapel, goot en schoorsteen ook onderdeel kunnen uitmaken.

DHZ-CIJFERS



de verbeteringen aan het (eigen) huis worden voor een groot deel zelf gedaan. in tien jaar tijd zijn de gemiddelde uitgaven in de doe-het-zelfzaak per woning verdubbeld.

COMPONENTRENOVATIE

De oplossing moet gezocht worden in de eerdergenoemde trend van componentrenovatie.

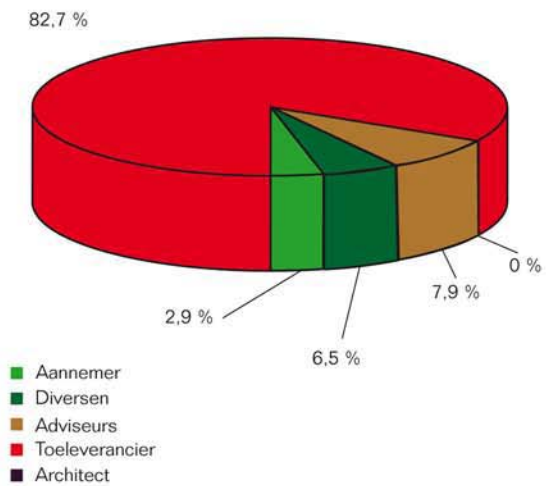
Franchise bedrijven verzorgen componenten zoals keuken, douche, maar ook gevel en dak. De serie wordt gezocht op productniveau, de component wordt individueel op smaak gebracht, samengesteld uit diverse producten en ter plekke gemonteerd. De keuken- en douchehandel is deze weg ingeslagen. Zij het dan dat ook daar nog veel onvolkomenheden zijn. Nu moet de klant nog veel zelf regelen en werkzaamheden in de voorbereidende sfeer door derden laten verrichten. Het uitvoeren van alle werkzaamheden en het centraal garanderen van de kwaliteit is de stap die nog gemaakt moet worden.

Ook in de installatiebranche zit men niet stil. Leveranciers ontwikkelen steeds meer systemen, die eenvoudig te monteren zijn, en trekken kwaliteitsborging daardoor naar zich toe. Wie gaat het initiatief nemen om de overige componenten zoals gevel en dak te ontwikkelen, maar vooral ook om de componentenaanpak zo te verbeteren dat de verhouding kosten-kwaliteit wezenlijk wordt verbeterd? Zodat op productniveau het serie-effect van de grote vraag wordt gerealiseerd en dat op klantniveau de component naar smaak wordt samengesteld.

Het meest aannemelijk is dat (toe)leveranciers vanuit de hout- en bouwmaterialenindustrie dergelijke innovatieve initiatieven gaan ontwikkelen. Alhoewel hun innovatieve vermogen achter blijft bij de andere industrieën in Nederland, steken ze gunstig af bij de bouwnijverheid. Als er verschuivingen optreden dan zullen de toeleverende industrieën een grotere rol claimen. Via aan bedrijven gelieerde tussenbedrijven zal de toeleverende industrie de renovatiemarkt meer naar zich toe gaan trekken. Dit zal ook moeten gebeuren om de Nederlandse voorraad betaalbaar en op een hoog peil te kunnen houden.



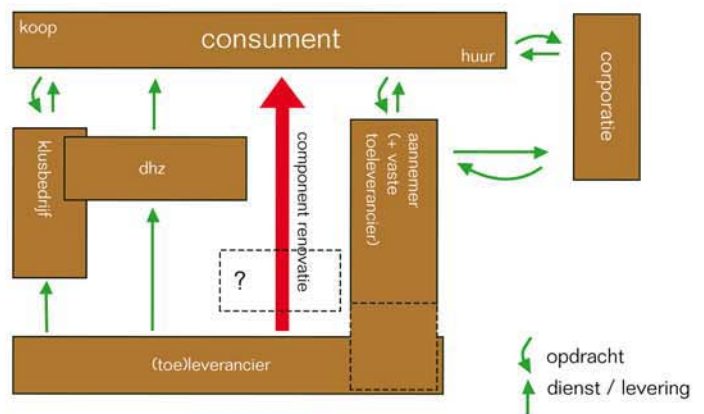
WIE VOEREN DE PRODUCTINNOVATIES UIT?



de meeste productinnovaties in de bouw worden door de (toe)leveranciers gedaan.

bron component ontwerpen m. oostra.

VERSCHUIVEN VAN DE ROL VAN PARTIJEN IN DE BOUW



(toe)leveranciers zoeken nieuwe manieren om de consument rechtstreeks te bedienen.

er ontstaan nieuwe (tussen)partijen die aan de toeleverende industrie gelieerd zijn.

EINDE VAN BEPERKTE LEVENSDUUR

Er zal een nieuwe weg ingeslagen moeten worden om de woningvoorraad betaalbaar en op hoog peil te houden. Componentrenovatie zoals hier beschreven heeft de potentie om dit antwoord te kunnen geven. Wanneer de toeleverende industrie de weg rechtstreeks naar de consument vindt, zullen bedrijven ontstaan die componenten zoals douche, keuken, maar ook dak en gevel etc. samenstellen uit hun producten. Wanneer hierbij voldoende oog is voor het gebouw waarin het component gerealiseerd wordt, kan hier een hoog kwaliteitsniveau behaald en gegarandeerd worden tegen een gunstige prijs. Vergelijk het met de verschillende broodjeszaken in ons land met dezelfde naam. De broodjes worden efficiënt afgestemd op de smaak van de klant, met behoud van kwaliteit en lage prijs. Het is dan mogelijk dat woningen voortdurend op onderdelen worden vernieuwd en aangepast. De woningvoorraad kan dan recht doen aan de toenemende eisen van individualiteit en comfort en de levensduur van woningen kan hiermee onbeperkt worden.