

## OP ZOEK NAAR EEN PROGRAMMA VOOR EEN NIEUW RENOVATIEAANBOD

Auteurs: Martin Liebrechts en Yuri van Bergen

De afgelopen twintig jaar verkeert de renovatie in een winterslaap. Sinds 1990 is er weinig nieuws onder de zon. De grootste prestaties zijn geleverd in de periode 1975-1990. En toen werd het stil. Uitzonderingen daargelaten. De tijden dat de droge inbouwmethode, de buitengevelisolatie, de vloerisolatie met thermokussens, de verbeterde keuken e.d. op de markt kwamen, liggen ver achter ons (1).

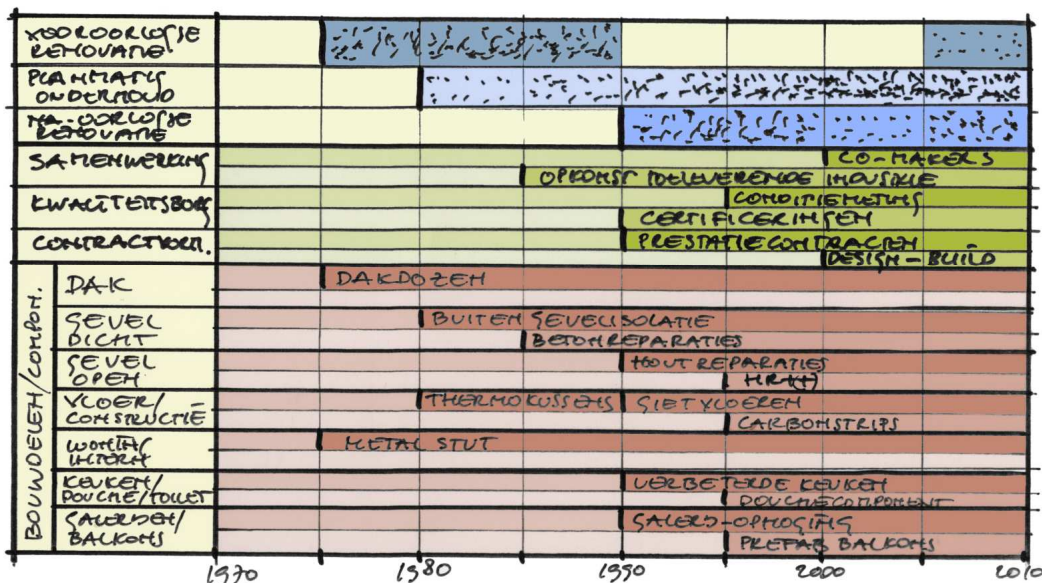
De afgelopen jaren beginnen weer nieuwe ideeën en ontwikkelingen naar boven te komen (2). De recente crisis geeft alles een versnelling. Nieuwe krachten worden losgemaakt, terwijl de omvang van de woningvoorraad maar blijft groeien.

Een van de zaken, die de afgelopen twintig jaar een sluimerend bestaan heeft geleden, is de benadering van renoveren in componenten. Medio jaren tachtig is dit idee door BouwhulpGroep gelanceerd en vervolgens vertaald in de oplossing, die de naam droeg 'de verbeterde keuken'. In dit product waren de units van de woninginstallaties en de keuken geïntegreerd als een totaal. Hierdoor was het mogelijk in kleine woningen het nieuwe comfort met een beperkt ruimtebeslag toe te voegen. Nu, anno 2009, is het begrip een nieuw leven ingeblazen. De woning is opgedeeld in componenten, die bestaan uit samenhangende bouwdelen, die in een gebruiksbehoefte voorzien. Ook krijgt, in analogie met 'de verbeterde keuken', componentrenovatie een integrale benadering bij de uitwerking van de onderdelen. Bijvoorbeeld een nieuw hellend dak biedt niet alleen extra leefruimte, maar geeft ook de mogelijkheid om een bijdrage aan de reductie van het energiegebruik te leveren. Zo zorgt een nieuw dak voor de verbetering met twee labels (bijvoorbeeld van D naar B).

Maar er zijn meer nieuwe benaderingen te constateren zoals vergaande ketenintegratie - al of niet in de vorm van co-makers, de constructie 'Design&Build' voor de renovatie.

In dit artikel kijken we terug en vooruit en doen we een poging een programma voor de toekomst te formuleren.

### RENOVATIE : TECHNIËK EN PRODUCTIEPROCES (1970-2010)



### De geschiedenis van de renovatie in een notendop

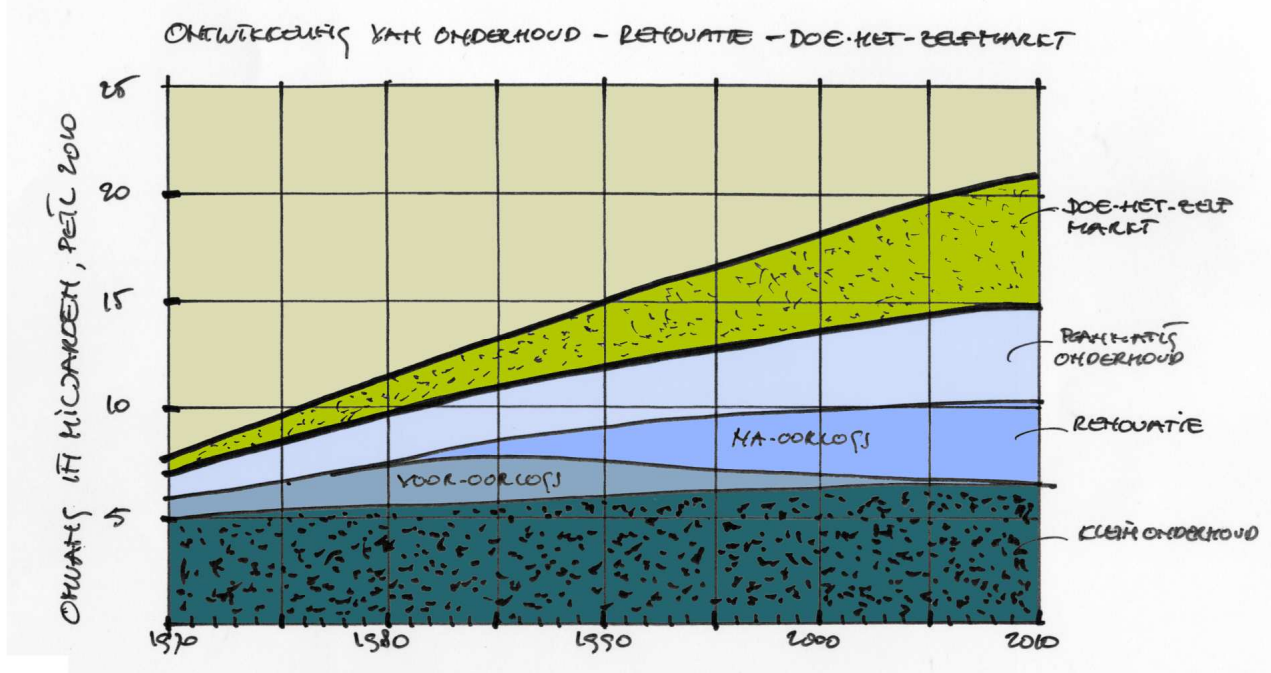
Begin jaren zeventig van de vorige eeuw ontstaat er massaal verzet tegen de sloop van vooroorlogse woningen, die op dat moment vijftig jaar oud zijn en dus boekhoudkundig afgeschreven. Het probleem, waar deze woningen destijds mee kampten, hield verband met het gebrekkige comfort (kleine keuken, geen douche, geen c.v).

Het opknappen van deze woningen is het startpunt van de (ingrijpende) renovatie. Dit proces werd versneld toen tijdens de stadsvernieuwing, in de tweede helft van de jaren zeventig, het aangekochte bezit in de grote steden massaal werd opgeknapt. Onder regie van vooral de gemeente Rotterdam kwamen het proces en de techniek in een stroomversnelling. Renovatie werd in die tijd een professie. De landelijke en lokale overheid gaven hier in hoge mate sturing aan. Eind jaren tachtig, begin jaren negentig gaat de dynamiek eruit. De oorspronkelijk gespecialiseerde bouwbedrijven richten zich veel meer op nieuwbouw. Hiervoor in de plaats komen de 'schildersbedrijven plus'. Het bouwdeel komt meer centraal te staan dan de aanpak van de totale woning. Planmatig onderhoud en groot onderhoud - beide activiteiten gericht op conserveren - gaan de boventoon voeren. Voor zover er nog van innovatie sprake is, gaat het om deeltechnieken in de sfeer van reparaties.

Nu, aan de vooravond van een nieuwe periode van kwaliteitsaanpassingen, doet zich de vraag voor wie de (nieuwe) spelers worden.

### Het verschijnsel doe-het-zelfmarkt en gespecialiseerde onderhoudsbedrijven

De doe-het-zelfmarkten bestaan ongeveer veertig jaar. Het begon met de Hubo in 1969, daarna de Gamma in 1971 en de Praxis in 1978. Op dit moment bedraagt het volume van de doe-het-zelfmarkten ruim zes miljard euro. Dit is bijna 50 procent van de professionele onderhouds- en renovatiemarkt. Een groot deel van de kwaliteitsaanpassing verloopt via de kluslijn. Als we de arbeid erbij optellen dan zijn beide sectoren even groot. Een substantieel deel van de doe-het-zelfmarkt komt voort uit de ongunstige kosten-kwaliteitsverhouding in de reguliere markt. Eenzelfde verschijnsel bestond er in het verleden bij de autobranche. Toen was het ook nog gangbaar dat iedereen aan zijn eigen auto sleutelde. Dit is nu bijna niet meer voor te stellen. Als de welvaart stijgt en het aanbod wordt zowel qua prijs als kwaliteit gunstig, wordt het gereedschap al snel aan de wilgen gehangen.



Tegelijkertijd zijn er sinds 1980 gespecialiseerde onderhoudsbedrijven op de markt verschenen. Veel schilders-, kozijn- en isolatiebedrijven zijn zich in deze tak van sport gaan bekwamen. De afgelopen tien jaar zijn ze ook de ruimte op de

renovatiemarkt gaan vullen, omdat de andere (bouw-)bedrijven teveel hun ogen hadden gericht op nieuwbouw (en vervangende nieuwbouw).

De markt van onderhoud en renovatie kent op dit moment een grote diversiteit aan spelers. Variërend van klusbedrijven, gelieerd aan doe-het-zelfmarkten of bouwmaterialhandel, tot grote spelers op de bouwmarkt. Wat de ontwikkeling op korte termijn zal zijn, is niet te voorspellen. Wel is aan te nemen dat een goede kwaliteit, in combinatie met een goede prijs-kwaliteitsverhouding, bij deze economische groei het zal winnen. Wil dit realiseerbaar zijn, dan zullen er projectoverschrijdende oplossingen (moeten) komen (3).

### **Op zoek naar kwaliteitsborging**

De meeste certificeringen dateren van begin jaren negentig en richten zich op werkzaamheden en soms op totale bouwdelen. Zij vormen een onderdeel van de kwaliteitsstroom, die medio jaren tachtig op gang komt, mede vanuit de optiek faalkosten te reduceren en de opdrachtgever meer zekerheid te geven. Bijna elk bedrijf is op dit moment op een of andere wijze ISO-gecertificeerd.

Voor de toekomstige renovatie, die meer vanuit het gebruik dan vanuit de techniek gestuurd zal worden, wordt kwaliteitsborging nog veel belangrijker. De component die vernieuwd of toegevoegd wordt, moet 't gewoon doen! De kwaliteitsborging moet dan ook op componentniveau gebeuren. In geval van een badkamer gaat het niet alleen om het tegelwerk, de afzonderlijke luchttoevoer of de ventilatie, maar je moet er gewoon kunnen douchen en niet in de mist verdwijnen.

### **Nieuw aanbod en nieuwe partijen**

Aan de ene kant is de toekomst een glazen bol en aan de andere kant begint de nieuwe ontwikkeling in het verleden en het heden. De maatschappij is toch een soort supertanker, waarvoor de koers slechts op bescheiden wijze kan worden bijgestuurd.

Als we dan een programma voor de toekomst van de innovatie van de renovatie willen formuleren, dan zullen de volgende aspecten een plaats moeten krijgen:

- De kwaliteitsaanpassingen liggen eerder op woningniveau en krijgen een steeds individueler karakter.
- De integratie van ontwikkeling, ontwerp en uitvoering zal zich verder voortzetten. Dat betekent, dat oplossingen projectoverschrijdend worden met een betere kosten-kwaliteitsverhouding (o.a. componentrenovatie).
- De beeldkwaliteit van de woning afzonderlijk als die van het totaal, wordt steeds belangrijker. Hetzelfde geldt voor de kwaliteit van de woonomgeving. Hiervoor zullen nieuwe kaders ontstaan (het 'nieuwe' beeldkwaliteitsplan).
- Duurzaamheid zal zich niet beperken tot energie, maar zich richten op de andere aspecten zoals grondstoffen, water. Tevens zal de sociale inbedding dominant worden.
- Herbezinning over de rollen van de verschillende participanten en hun spelers.

Andere artikelen over dit onderwerp:

1. 'Paraplu's in de zomer', Martin Liebrechts, Renovatie&Onderhoud, december 2000
2. 'Innovatie meer afstemmen op de vraag', Martin Liebrechts, Kennisbank [www.bestaandewoningbouw.nl](http://www.bestaandewoningbouw.nl), november 2009
3. 'Wat maakt componentrenovatie 'CR'', Yuri van Bergen en Martin Liebrechts, Kennisbank [www.bestaandewoningbouw.nl](http://www.bestaandewoningbouw.nl), juni 2009