

# perspectief voor innovatief renovatieaanbod



**De woningbouw staat voor een gigantische opgave. De huidige voorraad moet de komende decennia aangepast worden aan de eisen van de eenentwintigste eeuw. Over vijftig jaar zal de woningbouw in Nederland voor een groot deel bestaan uit de huidige ruim 7 miljoen woningen met een aangepaste kwaliteit.**

tekst en foto's martin liebregts en  
yuri van bergen

Een groot probleem op termijn is tevens de beschikbare arbeidscapaciteit voor de totale woningbouw. Bij de huidige techniek is onderhoud en renovatie zeer arbeidsintensief. De verwachting is dat nieuwbouw de komende twintig jaar op het huidige peil blijft. Een deel is voor uitbreiding en het resterende deel voor de vervanging. Dit houdt in dat de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad de sleutel voor de kwaliteit in de toekomst is. Echter toename van onderhoud en renovatie leidt bij de huidige wijze van produceren tot twee essentiële problemen:

**“ Vergaande investeringen in de uitvoerende bouw komen niet of nauwelijks voor. Iedereen is gefocust op projecten, daar moet het nu of op zeer korte termijn terugverdiend worden. De consequentie is dat structurele innovaties achterwege blijven. ”**

“ De auto is de woning aan het overwoekeren. Er zijn meer auto's dan woningen en het straatbeeld wordt steeds meer overheerst door de auto. De fysieke plaats van de auto in de woonomgeving wordt één van de centrale opgaven voor de komende tijd. Er zijn niet alleen meer auto's gekomen, ze zijn ook nog groter geworden. ”

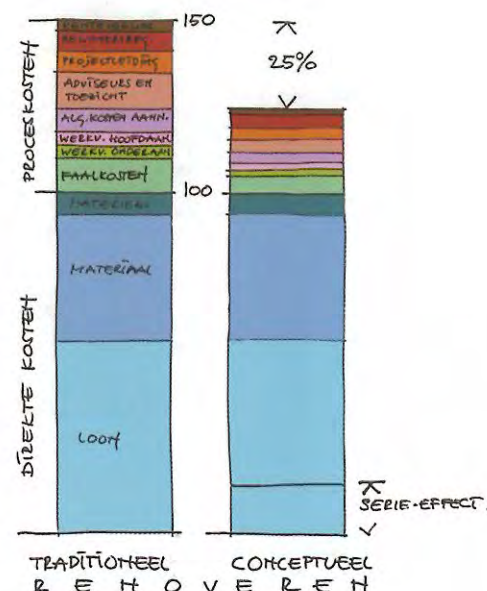
- Een ongunstige kosten-kwaliteitverhouding (te duur in relatie tot nieuwbouw).
- Een te groot beslag op de beschikbare arbeidscapaciteit.

De verhouding loon-materiaal bedraagt bij renovatie 60:40 en is het omgekeerde van nieuwbouw. Gezien de te verwachten groei, zou de komende vijftien tot twintig jaar de arbeidscapaciteit op de bouwplaats met 50 procent moeten stijgen of zelfs verdubbelen. Dit is menselijk gesproken gewoon onmogelijk. Tegelijkertijd nemen de individuele wensen van de bewoners toe. Zoals in de rest van de maatschappij, willen ze een aanbod dat bij hen past. Een traditionele, collectieve aanpak, zoals die jaren in de sociale huursector de praktijk was, past hier niet bij. Eenzelfde verlangen heeft de eigenaar-bewoner die iets te

“ De bouw geeft tot nu toe geen antwoord op de serie van één en is ook redelijk passief als het gaat om duurzaamheid. Weliswaar probeert iedereen op zijn eilandje de beste jongen van de klas te worden, maar daarmee bereiken we nog geen duurzaamheid van de woning. ”



Figuur 1. Vergelijking van de aanneemsom tussen traditioneel en conceptueel. Voor elke euro die in de bestaande bouw wordt geïnvesteerd (60 procent arbeid en 40 procent materiaal) komt er 50 eurocent bij aan proceskosten (overhead plus). De verwachting is dat een projectoverstijgende aanpak een besparing van 25 procent kan behalen.



kiezen wil hebben tegen een redelijke prijs. Nieuwe vormen van samenwerking ontstaan. Er verschijnen partijen op het toneel met een gericht aanbod, mede om op die manier iets te doen aan de ongunstige prijs-kwaliteitverhouding van de kwaliteitsaanpassing van de woningvoorraad. Maar er moet meer gebeuren om antwoord op de huidige en toekomstige problemen te geven. Er zal projectoverstijgend te werk moeten worden gegaan.

### NIEUW AANBOD IN BEELD

Het zoeken naar een nieuw aanbod, is erop gericht om innovatieve oplossingen in beeld te brengen die herhaalbaar zijn. Vanuit drie invalshoeken wordt er naar het 'nieuwe' aanbod gekeken:

Figuur 2. Negen prestatievelden van Slim&Snel, integraal en betaalbaar; een voorbeeld van een potentiële aanbieder en zijn onderscheidend aanbod.

	1 SLIM & SNEL	2 INTEGRAAL	3 BETAALBAAR
PRODUCT	INDIVIDUELE KEUZE 1a	COMFORT, RUIMTE, UITSTRALING 2a	REDUCTIE ENERGIE- EN OVERIGE KOSTEN 3a
PROCES	BOUWTIJD & OVERLAST 1b	KRIJGLOOP: VAN BESTAAND TOT BEHEER 2b	OP WET NAAL DE SERIE VAN EEN 3b
SAAMENWERKING	KORTE KOORBEREIDING 1c	SYSTEEM-AANBIEDER 2c	REDUCTIE PROCESKOSTEN 3c

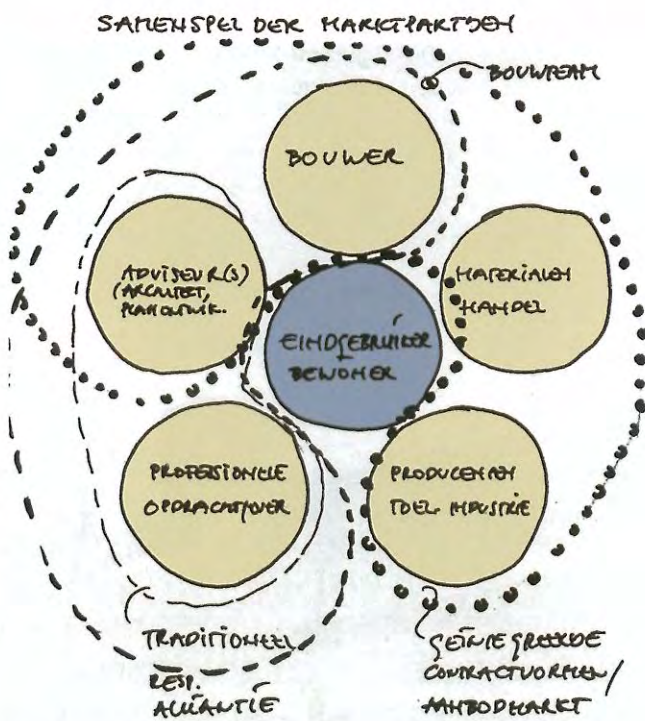


- Het moet *Slim&Snel* zijn. Dat houdt in het optimaal gebruikmaken van de bestaande techniek om de kosten-kwaliteitverhouding te verbeteren, overlast te reduceren en aan de individuele keuze van de gebruiker maximale ruimte te bieden.
- Het moet *integraal* zijn. Dat wil zeggen dat het een antwoord moet geven op de uiteenlopende vragen vanuit de markt en de erbij behorende kwaliteitseisen (comfort, duurzaamheid, uitstraling et cetera). En het moet positief anticiperen op de lange levensduur van de woning door structurele verbetering van het bestaande, in combinatie met ruimte voor aanpassingen in de tijd.

“ Innovatie moet de bouwwereld opnieuw uitvinden. Dit begint met dat het niet gaat om bouwproducten, bouwdelen, maar om componenten. Ofwel samengestelde bouwdelen, die voorzien in een bepaald gebruik en die als systeem geleverd en geborgd kunnen worden. Naast standaardisatie is ruimte voor maatwerk essentieel. ”

“ Bij de aanpak van de bestaande bouw ontstaan er nieuwe taken voor de architect/ontwerper en adviseur. Nu ook bouwers zich op deze markt begeven en het totale dienstenpakket gaan aanbieden, betekent dit dat de ontwerper of adviseur op een nieuwe manier zijn kennis en kunde zal moeten inzetten. ”





Figuur 3. Samenspel der marktpartijen en de verschillende (contract)vormen.

- Het moet betaalbaar zijn. Dit geldt voor kleine en grote series. De kostenreductie moet expliciet benoemd worden ten aanzien van de reductie van de productiekosten en van het besparingspotentieel bij gebruik (energie). Het zoeken naar de optimale serie van één.

#### NIEUWE SAMENWERKINGEN

In de publicatie Pamflet wordt gezocht naar de nieuwe mogelijkheden die dit tijdstip van de bouwcrisis ons biedt. Om de kansen te zien is het vaak nodig om voorbij de begrenzing van alledag te kijken, ofwel de volledig omringende wereld in ogenschouw te nemen. De auto-industrie wordt daarom als spiegel gebruikt om een gevoel met de nieuwe mogelijkheden te krijgen en een beeld van de innovatie binnen een aanbiedersmarkt van de renovatie op te roepen. Vernieuwde samenwerkingsvormen spelen een belangrijke rol in de ontwikkeling van dit nieuw aanbod, dat gericht is op de 'unieke' klant van alledag. De huidige praktijk, die de eerste stap op deze weg gezet heeft, wordt tegen het licht gehouden van de genoemde visie Slim&Snel, integraal en betaalbaar. Maar dit vormt niet het eindpunt. Met een blik op de toekomst zal er morgen gestart moeten worden met verdergaande ontwikkelingen. De tocht naar de serie van één is begonnen. Het is een reis die vraagt om een nieuwe coalitie tussen de (markt)partijen. Nog nooit heeft iemand alleen gebouwd in de huidige wereld. De nieuwe samenwerking, waarbij in eerste instantie de verbeelding het vertrekpunt is, zal hierin ruimte moeten bieden.

“ Het bruist in de bouwwereld en in het bijzonder op het terrein van de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad. De tijden van afwachten zijn voorbij en op de markt verschijnen uiteenlopende concepten, die een eerste afgewogen aanbod leveren op de huidige en toekomstige vragen. ”

Pamflet, Renovatie als Hollands-Herontwerp, Liebrechts, M. & Bergen, Y. van, verschijnt begin 2012 bij Uitgeverij Aeneas en kost € 9,95. ISBN 978-94-6104-020-6. Meer informatie of direct bestellen: [www.aeneas.nl/pamflet](http://www.aeneas.nl/pamflet).

