

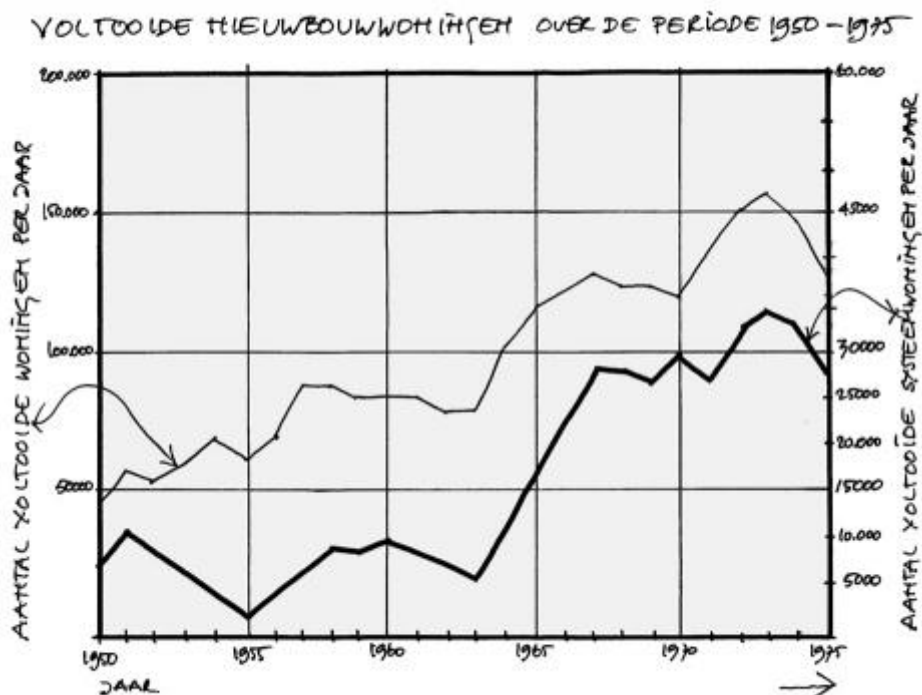
PROJECTOVERSTIJGEND RENOVATIE-AANBOD HEeft EEN VRAAG NODIG

9 november 2011

Auteur: Martin Liebrechts en Yuri van Bergen

Volop ruimte

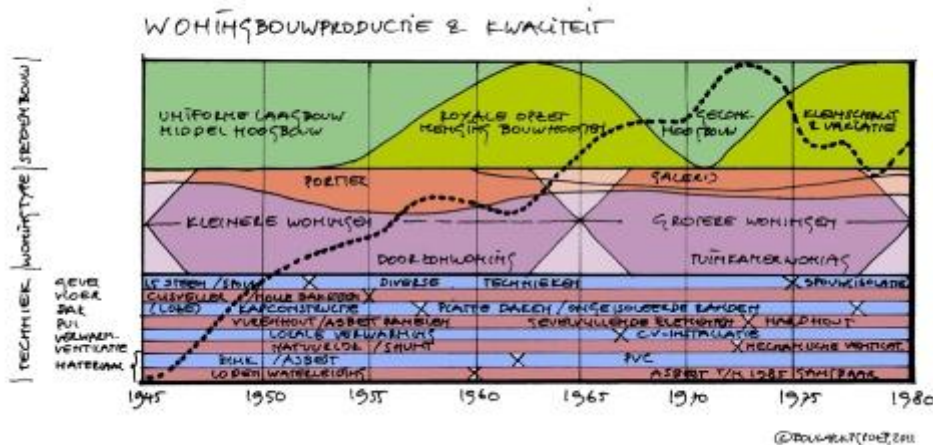
Het woningaanbod kent veel overeenkomsten, mede door de ingrijpende bemoeienissen van de overheid met de totstandkoming in de afgelopen honderd jaar. En nog steeds doen we in de praktijk van de kwaliteitsaanpassing of elk project en elke woning uniek is. Natuurlijk zijn er veel verschillen te noemen in grootte, onderhoudsgeschiedenis en aanpassingen in de tijd, maar dat hoeft nog niet tot een structureel ander aanbod voor kwaliteitsaanpassing te leiden. Een sprekend voorbeeld is de keuken. Op een reeks kleine onderdelen zijn er uiteenlopende verschillen te noemen tussen het keukenaanbod in Nederland. Toch voorziet het aanbod op de markt door modulering en standaards met passend maatwerk in de vraag van alle dag. Er is geen keukenerancier die voortdurend hamert op de verschillen, maar eerder op de overeenkomsten ervan. En als we de bestaande woningbouw nader bekijken, dan zijn er veel overeenkomsten, niet alleen op het niveau van de keuken. Ondertussen lijken de rijtjeswoningen veel op elkaar. Zijn de portieken uit de periode 1955-1975 bijna kopieën van elkaar, evenzo de galerijwoningen. Er zijn ca. 1,4 miljoen doorzonwoningen, een groot deel van de grondgebonden woningen bezit een pannenzadeldak en bijna alle woningen van na 1920 hebben als gevel een spouwconstructie, waarbij (dragend) binnenblad en buitenblad gescheiden zijn. Gezien de eigenschappen van de woningvoorraad is er volop ruimte voor een aanbod dat een project overstijgt.



De vraag

Alle partijen (corporaties, beleggers en bouwers) denken in projecten en niet in een vraag of aanbod dat een project overstijgt. Het scheidt bijna verwarring als er anders over nagedacht moet worden. Het maakt ook bijna onzeker. Want wat wordt dan de rol van mijn organisatie of mij persoonlijk als niet elk afzonderlijk project bij de ontwikkeling van een kwaliteitsaanpassing de leidraad vormt, maar de gewenste kwaliteitsaanpassing op gebouw-, woning- of componentniveau. Dit betekent dat de vrager bewuster bezig moet zijn met wat de gewenste kwaliteitsaanpassing en wat de bijbehorende prestatie moeten zijn, en de aanbieder de prestatie moet vertalen in een algemeen aanbod, met ruimte voor maatwerk.

Het betoog is tot nu toe nog theoretisch. De vraag is, hoe krijgt je er in de praktijk ook echt gevoel mee. De basis wordt gelegd, denk ik, door eens op systematische wijze terug te kijken. Bijvoorbeeld, we nemen enkele kwaliteitsaanpassingen van een doorzonwoning onder de loep en proberen vast te stellen wat de wetmatigheid is in de gerealiseerde oplossingen en bijbehorende gewenste prestaties, wat werd bepaald door de uitgangskwaliteit, en wat was een toevallige invulling van de betrokkenen. Juist dat laatste neemt vaak alle bemoeienissen in de dagelijkse praktijk in beslag en geeft aanleiding tot de meeste problemen. Want we laten ons vaker afleiden door de verschillen dan door de overeenkomsten. Een aardig alledaags voorbeeld is de maatafwijkingen, die je dagelijks tegenkomt. We bedenken hiervoor vaak specifiek maatwerk, ofschoon dit (bijna) niets aan de kwaliteit toevoegt. We kunnen ook kiezen uit een standaardbenadering van bijvoorbeeld voorzetwanden of algemene passtukken om dit probleem op te lossen.



Een ander aardig voorbeeld is de realisatie van energiebesparing in de bestaande eengezinswoningen. In principe kunnen we het probleem terugbrengen tot enkele componenten: dak, gevel en woninginstallatie (en begane grondvloer). Ten aanzien van die gebouwdelen kunnen we twee of drie prestatieniveaus formuleren en vervolgens aan de markt vragen wat die te bieden heeft, als er de komende jaren één, twee of meer dan duizend woningen moeten worden aangepakt. Tegelijkertijd kun je vragen bij het aanbod aan te geven wat de samenhang of integraliteit ervan is. Het enige wat je vraagt aan de aanbieder is de prestatie en de keuzemogelijkheid met het budget, en tegelijkertijd zeg je iets over de omvang voor de komende jaren.

Het aanbod

Vanuit het aanbod is vaak de eerste reactie: Geef ons maar een project. Het gaat echter niet over een project, maar uiteindelijk om een markt(segment) dat je graag veroverd. Het is dan geen kwestie meer van AANNEMEN, maar van AANBIEDEN. Echter, dit aanbod is niet te leveren door een marktpartij, maar vereist samenwerking tussen adviseurs, toeleverende industrie en bouwers (hoofd- en onderaannemers). Het begrip co-makers zal dan ook werkelijk in de praktijk gebracht moeten worden, met respect voor ieders belangen. (1) Om dit te realiseren, zullen we misschien uit onze traditionele rollen moeten treden. Of misschien moet er wel een geheel nieuwe partij op de markt komen, die minder last heeft van een vooringenomen standpunt.

De verwachting

Uitgangspunt is dat alle partijen overtuigd zijn van de noodzaak en het niet beschouwen als een noodzakelijk dansje vanwege de conjuncturele omstandigheden (crisis). Belijdenissen leiden in dit kader tot niets.

De persoonlijke positie, het eigenbelang en de verwachting, die bij de praktijk tot nu toe behoren, kunnen een valkuil worden voor deze vernieuwing. Niet de nieuwe mogelijkheden sturen dan het handelen, maar de verwachtingen vanuit de 'oude' positie.

Als deze weg met projectoverschrijdend aanbod bewandeld gaat worden, is dat een keuze van bovenaf. En juist de verwachtingen die vanuit dit beleid nagestreefd worden, zullen de leidraad moeten vormen.

Bronnen:

(1) Zie o.a. de initiatieven van de Alliantie Dak+ (Panzer), CR+, Gevel+

(2) 'Pamflet, Renovatie als Hollands-Herontwerp', Martin Liebregts en Yuri van Bergen, november 2011

(3) Essay, woning als ordeningsprincipe, de BouwhulpGroep, februari 2012.