

# Veranderende markt vraagt nieuwe bouwvormen



Toekomstvast rendement in de bouwkolom is zonder twijfel een hot issue, vanwege de veranderende eisen die de markt stelt. Reden te meer om in een dialoog te ontdekken hoe duurzame en flexibele panden invulling geven aan enerzijds de rendementswens en anderzijds een immer wisselende toepassing van ruimte. In de Board Room van de Amsterdam RAI bespreken aanwezigen, waaronder enkele experts van Kennisplatform Duurzaam Gebouwd, hoe de bouwsector proactief op de vernieuwde markt kan inspelen.

*Tekst: Marvin van Kempen, Fotografie: Robert Tjalondo*

Paul Dielissen van DimensieVier, moderator van het rondetafelgesprek, legt de basis en vraagt wat de deelnemers exact verstaan onder toekomstgericht bouwen. Theo Maessen van Cythemadim bijt het spits af: "Een ontwerp dat op basis van TCO (Total Cost of Ownership) geoptimaliseerd is, waarin bruikbaarheid en duurzaamheid als kernaspecten gelden."

Gerard Nijboer van Zorg en Milieu: "In deze nieuwe markt wil ik eerst een simulatie van het pand ontvangen. Vervolgens bespreekt de klant, in samenspraak met een deskundige, hoe het uiteindelijk vorm moet krijgen." "Het gebouw moet meer zijn dan de som van de delen", meent Harm Valk, Nieman Raadgevende Ingenieurs. Volgens hem moet de bouwkolom naar geïntegreerde ontwerpen toe, waarbij betrokken partijen idealiter vaker en beter rekening houden met elkaars disciplines. De verandering in de bouwmarkt en de wens voor flexibele bouwvormen zijn volgens Martin Koppenhol van VBI, duidelijk zichtbaar: "Stuur daarom aan vanuit proceskennis."

Volgens Nynke Lipsius, beursmanager Building Holland/ Amsterdam RAI, is horizontaal bouwen een voorwaarde voor toekomstvast rendement. "Alleen op deze manier bouwen we toekomstgericht." Dielissen denkt dat de bouw veel horizontaler kan: "Een manier om dit te faciliteren is door de koppen bij elkaar te steken vanaf het begin van het projectproces."

"Vanaf het begin wordt een stuk commitment gevraagd: iedereen draagt hieraan een bepaald bedrag bij. Met het bedrag dat we bij elkaar brengen, ontwikkelen we het project. Gelijkwaardigheid begint bij financiële binding. Het belangrijkste is dat je je kennis en vaardigheden inbrengt en dat je vooral veel respect toont voor je partners aan tafel. Dit is een manier om rendement zeker te stellen." Martin Koppenhol concludeert aan de hand van de eerste reacties: "We zijn het eens dat er een nieuwe bouwopgave voor ons ligt. Het vraagstuk financiering moeten we nog tackelen."

### Achterlopende locaties

Vanuit zijn expertise als stedenbouwkundige ziet Martin Dubbeling, Connecting Cities, dat locaties in ontwikkeling per definitie tien tot vijftien jaar achter lopen. Dit heeft te maken met de lange voorbereidingstijd die nodig is om de locaties te saneren en tot ontwikkeling te brengen. Vanuit zijn vakgebied stelt hij dat er op dit moment verschillende belangrijke vraagstukken zijn: "Hoe gaan we vormgeven aan nieuwe steden? Daarnaast: hoe kunnen we de vergrijzende en actiever wordende bevolking het beste huisvesten en welke delen van de stad zijn daarvoor aantrekkelijk?"

Frank Segaar, Architecten Cie, beaamt dit. Hij ziet herontwikkeling van binnenstedelijke gebieden in Nederland als bouwopgave, die volgens hem op meerdere vlakken verandert. Lijnen worden korter, financieel

gedreven en vanuit efficiency, met daarnaast de wens om veel meer ontwikkelingen te krijgen in producten.

### Waardewolk

Bert Lieverse, VMRG, noemt waarde toevoegen tijdens het proces als kernfilosofie en ziet dit als een van de voorwaarden voor toekomstbestendig bouwen. "Ook aan het prille begin van een project", verscherpt hij, "zodat we in staat zijn om ontwerpers te helpen." Een 'waardewolk', volgens hem, waarvoor op dit moment nog een concrete definitie ontbreekt. "Als het een waardediscussie wordt, dan raak je en blijf je betrokken bij je markt. Dan kun je ook meegroeien. Als er een functiewijziging van het gebouw optreedt, dan zijn er eenvoudig oplossingen voor te verzinnen. Wanneer je het denken in kostprijs vervangt door waardedenken, dan kun je winst en waardering vinden."

Dielissen vraagt zich af op welk moment je exact waarde toevoegt. "Waarde heeft voor een klant pas betekenis als hij ziet dat er fysiek iets gebeurt met het casco of de gevel. Op dat moment gaat er pas iets spelen. Wat betreft rendement moeten we kijken naar de exploitatieperiode, want daar valt nog een hoop winst te behalen." Volgens hem wordt daar nog te weinig naar gekeken en zijn er legio kansen aanwijsbaar. "Als je partijen bij elkaar aan tafel zet en ze partners maakt, dan worden ze gedwongen



**Martin Koppenhol, VBI:** "De verandering in de bouwmarkt is duidelijk zichtbaar. Stuur daarom aan vanuit proceskennis en zet in op flexibele bouwvormen."



**Bert Lieverse, VMRG:** “Waarde toevoegen tijdens het proces is een van de voorwaarden voor toekomstbestendig bouwen.”



**Harm Valk, Nieman Raadgevende Ingenieurs:** “Een gebouw moet meer worden dan de som der delen. Daarom moeten we naar geïntegreerde ontwerpen toe, waarbij betrokken partijen vaker en beter rekening houden met elkaars disciplines.”

om over hun grens heen te kijken. Kanttekening hierbij is dat dit wel gebeurt met input vanuit de klant. De klant die bij ons een woning koopt, moet aangeven hoe hij het wil hebben.”

### Klantwensen

Jitze Reeder, Total Identity, stelt de klantvraag centraal en vindt het vanzelfsprekend dat de behoefte van de klant verandert: “Toekomstvast rendement heeft dan als uitgangspunt flexibiliteit in de bouw toe te voegen.” Peter Musters, VBI, noemt flexibel comfort als uitgangspunt bij deze veranderende klantwens. Hij ziet samenwerking als een belangrijke voorwaarde, en juicht de recente oproep aan architecten van de voorzitter BNA, Fred Schoorl toe om meer open te staan voor samenwerking met marktpartijen. Ook bij het Architectenhuis zijn volgens Ronald Plug de kansen van flexibel bouwen in kaart gebracht. “Niet alleen voor bouwsystemen maar ook voor architectuursystemen.” Valk bespeurt een knelpunt in de discussie, namelijk de discrepantie tussen wat de klant wil en de duurzaamheidsambities van projectteams. Hij verscherpt: “Alles wat wij neerzetten gaat de klantvraag te boven.” Een korte rondvraag over de identiteit van de klant maakt duidelijk dat het af en toe lastig is om dit concreet te bepalen. Maessen: “Je moet een klant modereren, coachen en kritische vragen stellen om erachter te komen wat hij uiteindelijk met het gebouw wil bereiken. Over welke aspecten van het bouwproces heeft hij nagedacht?”

Segaar deelt deze opvatting en vindt het belangrijk dat aan een klant de juiste vragen worden gesteld en dat hij wordt begeleid. “Een klant moet zich committeren aan zijn verplichtingen. Wij werken vaak met collectief (particulier) opdrachtgeverschap (CPO) en hierbij is het van belang dat onze klanten zich realiseren dat ze verplichtingen moeten nakomen, in het bijzonder de afspraken die ze onderling maken.”

Dielissen meent dat de klant niet onderschat moet worden: “Over het algemeen heeft hij best een goed beeld bij wat hij wenst in zijn specifieke case.” Het valt hem op dat relatief minder vaak gevraagd wordt aan een koper wat hij goed vindt aan de woning en wat absoluut niet. “Het verrast mensen als ze deze vraag krijgen.” Reeder concludeert: “We moeten niet alleen luisteren naar de klant, we moeten zijn wereld nóg beter begrijpen dan hijzelf.”

Valk waarschuwt voor herhalingsfouten: “Nieuwe oplossingen zijn noodzakelijk, anders vervallen we in oude fouten. Denk aan gebouwen uit de jaren 60 met een zeer slecht casco, die sterk verouderd zijn. Ook al geef je deze panden een stroomversnellingsjas, je kunt er nooit meer goed in wonen.”

### Ideale leefomgeving

Goede, duurzame gebouwen neerzetten is slechts één element van het grotere geheel. Op welke manier kunnen deze gebouwen bijdragen aan een ideale leefomgeving? “Hoe creëren we nu een goede leefbare woonruimte?”,

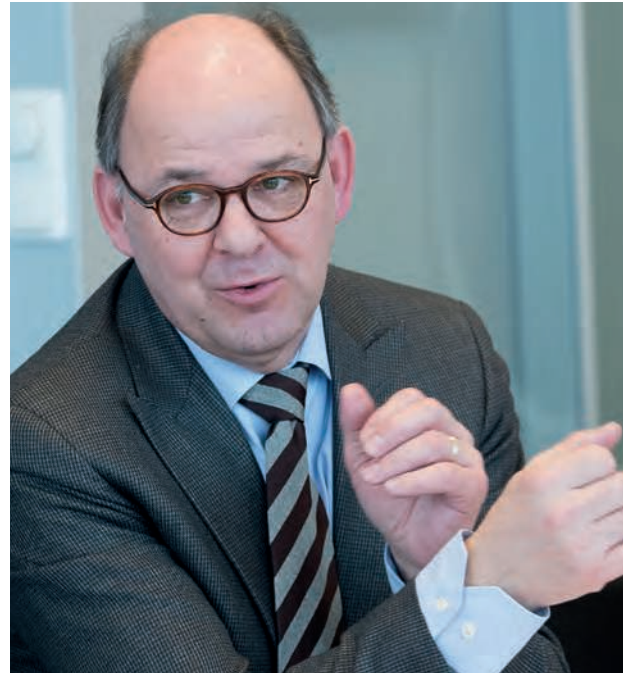


**Martin Dubbeling, Connecting Cities:** “We moeten op zoek naar plekken in de stad die kansrijk zijn op renovatievlak. Hoewel ik hier veel kansen zie, vergt deze opgave een visie op een groter schaalniveau.”

vraagt Koppenhol zich af. Dubbeling noemt de gewenste opschaling in de discussie, voorgesteld door Koppenhol, terecht: “Kijk eens naar de stad, de woonwijken en de kansen in verschillende wijken. Terwijl ik hier aan tafel nog een zekere binding met één enkel gebouw of object proef, moeten we juist zoeken naar plekken in de stad die kansrijk zijn op renovatievlak. Hoewel ik veel kansen zie, vergt deze opgave een visie op een groter schaalniveau.” Maar wat is de eerste stap die gezet moet worden om naar deze schaal te werken? Nijboer: “Allereerst moeten we, samen met gemeenten, de politiek loslaten. De tweede stap is verbreding van de kijk op meer groen in omgevingen. Ten slotte: hoe kunnen we mensen verleiden om er te wonen?” Dubbeling constateert een knelpunt betreffende gemeenten: “De nieuwe markt moet zelf met voorstellen komen, want de bestaande stad staat nog niet op de agenda van gemeenten.”

### Coöperatieve gedachte

Dubbeling ziet kansen in het ontstaan van nieuwe coalities tussen woningbouwverenigingen, woningeigenaren en beleggers, waarbij de focus meer op de wijk wordt gelegd met een aantal vertegenwoordigers uit de buurt. Wanneer Nijboer dit omschrijft als ‘de coöperatieve gedachte’, onderstreept Dubbeling: “Het past in de tijdsgeschiedenis. Net zoals de collectieven op het gebied van (lokale) duurzame energie. Waarom dan geen collectieven op het gebied van ruimtelijk gebruik?”



**Paul Dielissen, DimensieVier:** “De bouw kan nog véél horizontaler. Steek de koppen bij elkaar vanaf het begin van het ontwerpproces en vraag aan elke partij een stukje financiële commitment.”

Reeder ziet kansen bij het herstructureren van bedrijfsterreinen en denkt dat daar coalities mogelijk zijn. “Luister naar de klant en begrijp zijn wereld nog beter dan hijzelf.” Plug vindt dat er nog een flinke slag te slaan is in de creatie van gemeenschappelijke plekken in bestaande omgevingen. “Maak in bestaande omgevingen en woongebouwen meer gemeenschappelijke ruimtes. Het wordt tijd dat corporaties en gemeenten inzien dat zij hier een belangrijke stem in hebben. Met gemeenschappelijke ruimten worden woonomgevingen weer leefomgevingen.”

Vergt het een grotere investering om met duurzame, flexibele gebouwen aan de slag te gaan? Dubbeling veronderstelt dat de ambities inderdaad meer tijd kosten en Maessen nuanceert: “In de voorbereiding kost het meer tijd, maar dat verdient je in de uitvoering terug en het komt de prestatie van het gebouw ten goede. Je moet meer aandacht besteden aan het voortraject.” Nijboer schetst een situatie waarin geld als drijfveer een struikelblok kan vormen, terwijl Koppenhol een stuk eerlijkheid over rendement als vereiste ziet: “Een gezond bedrijf moet nu eenmaal tien procent rendement hebben. Dat maakt dat we als bouwteam eerlijk moeten zijn en dit naar elkaar toe verwoorden. Uiteindelijk moeten we goede dingen maken in de bouwkolom en samen lol hebben in onze expertise. Bouwen moet weer leuk worden.” ●