

BOUWERS OP ZOEK NAAR DE BESTAANDE VOORRAAD (1)

Auteurs: Martin Liebrechts en Yuri van Bergen

De nieuwe omzet

Nu de nieuwbouw stagneert en het perspectief voor de nabije toekomst niet rooskleurig is, gaan steeds meer marktpartijen op zoek naar de bestaande (woning-)voorraad. De ruim 7 miljoen woningen, waarvan bijna 80 procent is gebouwd in de afgelopen eeuw, zijn op korte en langere termijn aan een kwaliteitssprong toe. Alle maatschappelijke partijen (corporaties, bouwers en toeleverende industrie) zijn van mening dat de voorraad de komende jaren met een structurele kwaliteitsaanpassing te maken heeft. Ruim 95 procent van alle betrokkenen onderschrijft dit. Voor een aantal, dat de afgelopen jaren al bewust deze markt heeft opgezocht, is de omzet in de periode 2006-2008 ongeveer verdubbeld voor onderhoud en renovatie.

Huidige en gewenste praktijk

De praktijk van onderhoud en renovatie wordt qua prijsvorming gedomineerd door de meervoudig onderhandse aanbesteding (ca. 53 procent). Bouwteams vormen een minderheid (ca. 37 procent). Als het aan de bouwers ligt, hebben ze een grote voorkeur voor het bouwteam. Het feit dat van deze vorm van aanbesteden nog geen dominant gebruik gemaakt wordt, is vooral gelegen in het ontbreken van een duidelijke meerwaarde tot nu toe. In de praktijk gaat het nog teveel om aannemen en nog te weinig om (ver-)bouwen met een duidelijk onderscheidend aanbod. Of het nu om de techniek, het proces of de samenwerking gaat. Het feit dat het nog teveel om aannemen gaat, weerspiegelt zich in de samenstelling van het personeel op de bouwplaats:

- Eigen personeel : 39 procent
- Onderaannemers : 39 procent
- Co-makers : 22 procent.

Nog steeds wordt bijna 40 procent van het bouwpersoneel per project van de markt gehaald/geplukt. Dit is in tegenstelling tot de gedachte dat er een duidelijk onderscheidende eigenschap moet komen. Dit vertaalt zich onder andere in de gedachte dat er steeds meer gespecialiseerde bedrijven zullen komen. Tegelijkertijd zijn de bouwbedrijven van mening dat architecten en adviseurs gekoppeld moeten worden aan diegenen, die het product leveren (ruim 90 procent is dit van mening). Beide gedachten zijn alleen zinvol als het bouwbedrijf een speler wordt met een duidelijk aanbod. En dit gaat verder dan met een reeks vaste onderaannemers aan tafel te gaan zitten.

Op zoek naar nieuwe kennis

Om de nieuwe of gewenste positie waar te maken, is aanvullende kennis noodzakelijk (zie 'Top vijf'). Bouwers verwachten een structurele aanpassing van de bestaande woningvoorraad. Om hier iets zinnigs over te kunnen zeggen, begint het met meer begrip van de woningplattegrond en woontechnische kwaliteit. Als een woning qua ruimte en uitrusting niet voldoet aan de eisen van de (toekomstige) gebruiker, is de levensduur beperkt. Juist naar deze kennis is de bouwer op zoek. Ook een beter inzicht in het uitvoeringsproces, met beperkte overlast voor de gebruiker, en in de (toekomstige) woonlasten, staan hoog op de kennisagenda. De bouwer is zich ervan bewust dat de toekomst van een succesvolle kwaliteitsaanpassing ligt bij de waardering door de gebruiker, nu en in de toekomst.

Juist deze kennis, gecombineerd met een aanbod dat hierop is afgestemd, kan het onderscheidend aspect worden voor de markt van morgen.

De 'Top vijf'

De top vijf volgens de vijftien benoemde kennisgebieden/-velden:

- 1. De woontechnische kwaliteit: de ontwikkeling tot nu toe en de eisen voor de toekomst*
- 2. Een 'soepel' uitvoeringsproces: voorwaarden en aanpak*
- 3. De woonlasten: huur en energiekosten*
- 4. De bouwtechniek van de bestaande woningbouw: eigenschappen, mogelijkheden en beperkingen*
- 5. De onderhoudskwaliteit: van beoordeling tot aanpak*

Bronnen:

1. De Grote-Renovatie-Enquête, BouwhulpGroep, 2010