

NA DE GROTE-RENOVATIE-ENQUÊTE WORDT ALLES ANDERS

De Grote-Renovatie-Enquête (1) heeft de eerste ronde gemaakt, waar vijftig beslissers bereid zijn geweest om aan mee te werken. De resultaten hiervan geven een voorlopig inzicht in de ontwikkelingen, dat van belang worden geacht voor de kwaliteitsaanpassing van de woningvoorraad, de gewenste kennis en noodzakelijke innovaties.

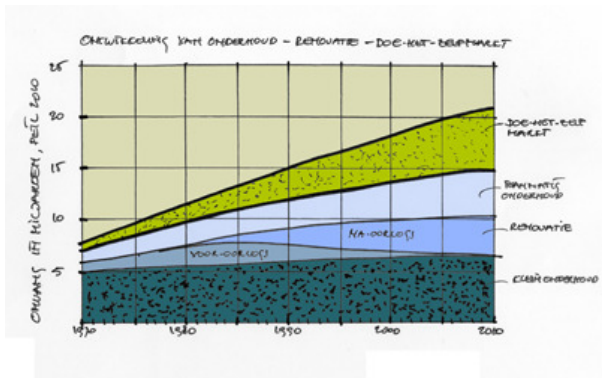
In deze rapportage, die als titel draagt: 'Na de renovatie-enquête wordt alles anders', wordt er getracht een beeld te geven van:

De bestaande woningvoorraad als supertanker. Maatschappelijke ontwikkelingen zorgen ervoor dat de natuurlijke ontwikkelingen, die verband houden met vereiste kwaliteitsaanpassingen, versneld worden of qua oplossingsrichting worden bijgestuurd.

Kennis delen is de basis voor vermenigvuldigen. Om tot de juiste aanpak te komen, is het nodig dat de bestaande kennis beter gedeeld wordt. Pas dan is het mogelijk een versnelling aan te brengen ten aanzien van het proces van kwaliteitsaanpassing.

Van kennis naar innovaties. De innovaties hebben de afgelopen decennia op een laag pitje gestaan. Nu is het van belang dat er een versnelling aan gegeven wordt.

Dit artikel is een manifest van de toekomstige ontwikkelingen in de aanpak van de bestaande woningvoorraad. In samenspraak met alle betrokkenen zal dit vertaald moeten worden naar een programma voor proces- en productinnovaties in de bestaande bouw. Dus nu aan de slag.



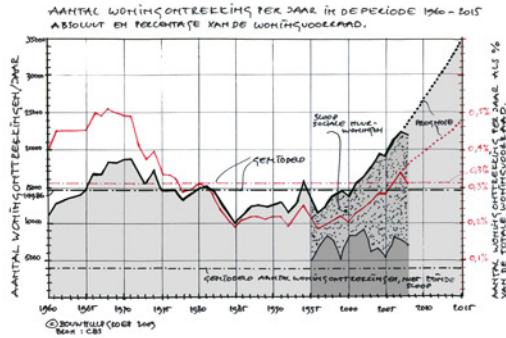
DE BESTAANDE WONINGVOORRAAD ALS SUPERTANKER EN DE ONTWIKKELINGEN

Op allerlei fronten spelen zich nieuwe ontwikkelingen af, die invloed hebben op de vraag van de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad. Bij die vraag, in combinatie met maatschappelijke context, ligt het startpunt voor de zoektocht naar nieuwe dingen. In wezen wordt de huidige praktijk tegen het licht van de ontwikkelingen gehouden.

Van sloop naar renovatie

In de afgelopen tien jaar is sloop een belangrijk middel geweest om de bestaande voorraad in de sociale woningbouw kwalitatief aan te passen (2). Steeds meer neemt de gedachte de overhand dat dit niet de oplossing is. Bijna iedereen is van mening dat renovatie de voorkeur heeft boven nieuwbouw bij een grotere kwaliteitssprong (3). Dit vormt een beetje een contrast met de praktijk van de afgelopen tien jaar. Iedereen is er van overtuigd dat de bestaande voorraad de komende jaren een structurele kwaliteitssprong moet maken. In die zin heeft er een cruciale omslag in het denken plaatsgevonden. De financiële crisis, die nu al bijna twee jaar duurt, heeft allen weer met beide benen op de grond gebracht. En dan gaat het alleen nog om

de financiële motieven. Nog veel belangrijker zijn de sociale, maatschappelijke overwegingen. Uiteindelijk is sloop veel ingrijpender in het leven van mensen dan renovatie.



De individuele klant centraler

Als je aan corporatiemedewerkers vraagt of de huidige kwaliteitsaanpassing zich vooral richt op conserveren, dan zeggen ze massaal 'oneens'. Als diezelfde vraag gesteld wordt aan de andere participanten in de renovatiepraktijk - bouwers en toeleverende industrie - dan wordt er volmondig 'eens' op geantwoord. Dit weerspiegelt wel hoe moeilijk het is afstand te nemen van de eigen praktijk. Vaak is dat wat je wilt of beoogt vaak in je hoofd al de nieuwe praktijk. Blijkbaar is hier niemand van uitgezonderd, ook de medewerkers van corporaties niet.

Over andere zaken bestaat in de branche (beheerders, bouwers en toeleverende industrie) grote eenstemmigheid. Dat gaat over de positie van de bewoner. Men is het erover eens dat de gevraagde woonkwaliteit steeds meer individueel wordt. Tegelijkertijd is men ook van mening dat de bewoner/klant optimaal bediend moet worden.

Dit is niet verbazingwekkend als men zich rekenschap geeft van een woningmarkt, die in toenemende mate gedomineerd wordt door eigenaar-bewoners (4). Voor de praktijk van de mogelijkheden vormt dit marktsegment dan ook de spiegel.

Levensduur- en componentdenken

Kennis alleen verandert de praktijk nog niet. Men moet ook op nieuwe ideeën gebracht worden. Het denken zal om moeten. Twee belangrijke aspecten hierbij zijn het 'levensduurdenken' (5) en het 'componentdenken' (6). Met levensduurdenken, waarbij men beseft dat woningen zo'n honderdtwintig jaar meegaan, worden de financiële mogelijkheden verruimd doordat investeringen op langere termijn worden beschouwd. Het componentdenken geeft de mogelijkheid om aansluitend op de huidige praktijk extra kwaliteit toe te voegen. Componenten zoals daken, gevels, installaties, douche/toilet/keuken staan centraal in de huidige aanpak. Het componentdenken houdt in dat zowel bij de vraag als bij het aanbod de componenten afzonderlijk worden beschouwd in hun mogelijkheden om extra kwaliteit voor de woning toe te voegen.

Pakt men bijvoorbeeld het dak aan, dan kan men relatief eenvoudig door extra dakisolatie en het vernieuwen van de installatie op zolder twee energielabels opschuiven. Door het toevoegen van een dakkapel kan men ook nog de bruikbaarheid van de woning vergroten. Bij componenten gaat het niet om materialen of bouwdelen 'sec', maar om samenhangende bouwdelen die iets voor het gebruik betekenen.

Op een dergelijke manier worden de mogelijkheden om kwaliteit toe te voegen ook bij planmatig onderhoud vergroot. Wanneer ook het aanbod zich gaat richten op deze vraag en componenten gaat ontwikkelen die breed toepasbaar zijn, begint er echt wat te veranderen. De klant kan dan centraler komen te staan en de kwaliteitssprong wordt dan, zij het met kleine tussensprongetjes, ingezet.



Gewenste samenwerking

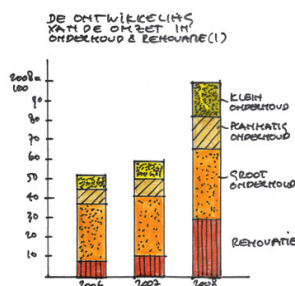
Misschien is de enige oplossing voor de huidige impasse ten aanzien van innovaties in de bestaande bouw, dat er totaal nieuwe samenwerkingsverbanden gaan ontstaan tussen marktpartijen. Alle combinaties zijn hierbij denkbaar. Juist een nieuwe onconventionele benadering zal de mogelijke gewenste veranderingen tweevleegbrengen.

Er zullen meerdere vormen van ketenintegratie ontstaan. De bouwkolom wordt nu al voortdurend door elkaar geschut. Juist hierin anticiperen, biedt nieuwe kansen.

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 60 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.

KENNIS DELEN, IS DE BASIS VOOR VERMENIGVULDIGEN

De behoefte en kennis zijn voor de verschillende participanten natuurlijk verschillend als het gaat om de diepte ervan. De basiskennis is voor alle partijen gelijk, anders kan er niet gecommuniceerd worden. Op meerder manieren is er over de gewenste kennis te communiceren. Op drie wijzen wordt de kennisbehoefte aangestipt. Voor alle partijen geldt dat kennis gedeeld moet worden, alvorens er meer kan ontstaan (ofwel vermenigvuldigd kan worden).

De kennisbehoeften

Juist de bewustwording dat renovatie meer is dan conserveren of op de winkel passen, leidt tot een kennisbehoefte, die meer verband houdt met de toekomst en de te verwachten ontwikkelingen. De top drie van belangrijke kennis heeft te maken met:

De woontechnische kwaliteit. Met andere woorden, wat zijn de huidige gebruiksmogelijkheden en hoe verhouden ze zich tot de toekomst. Pas op de tweede plaats komt de onderhoudskwaliteit.

De kosten in de tijd. Zowel exploitatiekosten als waardeontwikkeling staan hoog op de agenda. Niet de actuele hypes, maar het begrip voor de toekomst wordt belangrijk geacht.

Het afwegingsproces. Hoe komt men in de praktijk tot een goede afweging voor de aanpak van de woningen.

Op zich zijn deze aspecten voor onroerend goed essentieel. Bij een kwaliteitsaanpassing wordt een beslissing genomen voor de langere termijn. Het gaat niet om vandaag of gisteren, maar om de dag na overmorgen. In die zin regeert men bij de kwaliteitsaanpassing over zijn eigen graf. Maar dit geldt ook voor nieuwbouw en dan wordt die indringende vraag over de toekomst bijna nooit gesteld.

Nog te weinig begrip voor stedenbouw en architectuur

Begrip voor de betekenis van de stedenbouwkundige en architectonische kwaliteit ontbreekt nog bij alle partijen. De betreffende kennis wordt van minder belang geacht, terwijl eenieder van zichzelf weet dat deze kwaliteiten domineren bij de keuze van je woning en dus ook de waardebepaling. Nog vaak is de insteek van technici eng technisch. Het richt zich op de (bouw-)techniek en de kosten van vandaag. De grote omslag moet plaatsvinden door met elkaar meer begrip te krijgen voor de waarden op langere termijn. Pas dan is een duurzame benadering van vastgoed mogelijk.



Op zoek naar nieuwe kennis vanuit het bouwbedrijf

Om de nieuwe of gewenste positie waar te maken, is aanvullende kennis noodzakelijk. 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 van benoemde kennisgebieden/-velden voor de bouwers volgens de Grote-Renovatie-Enquête zijn:

De woontechnische kwaliteit: de ontwikkeling tot nu toe en de eisen voor de toekomst

Een 'soepel' uitvoeringsproces: voorwaarden en aanpak

De woonlasten: huur en energiekosten

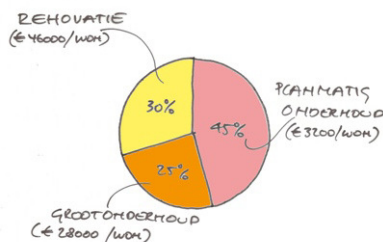
De bouwtechniek van de bestaande woningbouw: eigenschappen, mogelijkheden en beperkingen

De onderhoudskwaliteit: van beoordeling tot aanpak.

VAN KENNIS NAAR INNOVATIES

Kwaliteitsaanpassing woningvoorraad vereist extra kennis

De afgelopen twintig jaar is de kwaliteitsaanpassing in de bestaande sociale woningvoorraad zeer bescheiden geweest. De nadruk heeft gelegen op conserveren (groot onderhoud/planmatig onderhoud), in combinatie met vervangende nieuwbouw. De renovatie is dus wat achter gebleven, evenals de meer ingrijpende aanpassing van de sociale woningvoorraad. Als de praktijk achterwege blijft, ontstaat er ook geen kennis in de organisaties.



In de huidige praktijk ligt de nadruk op planmatig onderhoud. Bijna de helft van alle middelen wordt hieraan besteed. Renovaties hebben meer een incidenteel karakter. Dit houdt in dat ook de kennis op dit gebied geen kans heeft gehad om zich te herstellen. In de jaren tachtig stond de kwaliteitsaanpassing dominant in het teken van renovatie en werd dit proces sterk ondersteund door gemeentelijke diensten (volkshuisvesting). Nu, bijna vijfentwintig jaar later, is de expertise zowel bij gemeenten als bij corporaties bijna volledig verdwenen. Juist nu bij de huidige omvang van de voorraad (7), de roep om extra kwaliteitsaanpassingen en de toenemende maatschappelijke complexiteit, wordt de behoefte aan kennis noodzakelijker dan ooit. Een andere weg bestaat niet.

Waardeprofiel van innovaties

Om een betere sturing te geven aan de innovaties is het vereist een goed beeld te hebben van de vraag in de markt. Bij de uitvoering zou er geen misverstand moeten bestaan aan welke waardeaspecten een prioriteit wordt toegekend. Dit is gemakkelijker gezegd dan gedacht. Uit de Grote-Renovatie-Enquête blijkt dat alle partijen het weliswaar eens zijn over de prioriteit die aan een technische kwaliteit gesteld moet worden. Maar over de andere aspecten is er sprake van een groot verschil van inzicht. Dit vormt een belemmering bij het in gang zetten van nieuwe ontwikkelingen en bij de mogelijke scoringskansen.

Ook ontbreekt het aan een eenduidig beeld van de toekomstige ontwikkelingen vanuit de vraagkant. Er wordt hier teveel geredeneerd vanuit de eigen positie, terwijl het toch om het faciliteren van het gebruik gaat.

WAARDE-ASPECTEN EN DE PRIORITEITEN BIJ DE UITVOERING
(1 = BELANG (BEHOEF), 5 = NIET BELANG (BEHOEF))

WAARDE-ASPECTEN	OPRECHT- BEHOEF (CORRELATIE)	BOUW- BEHOEF	TOEGEK- ENDE INNOVATIE
DE TECHNISCHE Kwaliteit	1	1	1
DE PRIJS	2	3	5
BEHOEFTEN OVERLAST	3	4	4
ONTTOEGEKEN OORZACHT (OVERLAP)	4	2	3
DE SIMPLICITEIT	5	5	2

Bronnen

- (1) 'De Grote-Renovatie-Enquête', BouwhulpGroep, 2009/2010
- (2) De afgelopen jaren is het aantal woningonttrekkingen structureel toegenomen van 13.000 per jaar naar ca. 25.000 per jaar. In deze toename speelde de sociale woningbouw een dominante rol
- (3) Door de BouwhulpGroep wordt er op dit moment uitgebreid onderzoek gedaan naar de praktijk van de renovatie, de te verwachten ontwikkelingen en de gewenste kennis onder woningcorporaties, bouwers en toeleverende industrie. De eerste bevindingen worden in dit artikel mede gebruikt
- (4) 'De toekomst ligt besloten in het verleden', Martin Liebrechts en Arie Verheij, kennisbank Bestaande Woning Bouw, 29 januari 2010
- (5) Zie ook 'Levensduurdenken voorkomt kortzichtigheid', Martin Liebrechts, kennisbank Bestaande Woning Bouw, 18 januari 2010
- (6) Zie ook 'Wat maakt componentrenovatie 'CR'?', Yuri van Bergen en Martin Liebrechts, kennisbank Bestaande Woning Bouw, 19 juni 2009
- (7) De gemiddelde leeftijd van de sociale woningvoorraad bedraagt in 2010 ca. negenendertig jaar