

V O O R W O O R D

REND A 2013

VAN CONCEPT NAAR AANBOD, OP ZOEK NAAR DE EERSTE ZONNESTRALEN*Auteurs: Martin Liebrechts 26 augustus 2013*

Als je op het woord 'concept' googelt, heb je bijna een half miljoen hits. Bij het woord 'plan' zijn de hits al tot 1,5 miljoen opgelopen en bij 'aanbod' bedraagt het aantal 30 miljoen. Hoe concreter het woord, des te hoger de score. Dat geldt voor alle sectoren van de samenleving, hoe concreter des te meer kansen. En daar is het uiteindelijk ook om te doen. Het gaat om aanbod voor de markt waar je naar streeft, als je een idee over bijvoorbeeld kwaliteitsaanpassing van de woningvoorraad ontwikkelt. Want aanbod betekent niet meer en niet minder dan beschikbaarheid.

Of het nu om nieuwbouw of bestaande bouw gaat, er is in de markt een toenemende behoefte om de zich herhalende overeenkomende vraag te vertalen in meer standaardisatie, met de gewenste, aanvullende ruimte voor maatwerk. Zo uniek is elke oplossing in de praktijk ook weer niet, als je naar een gevel, dak of keuken kijkt. Voor de keuken en badkamer is het gestandaardiseerde aanbod met maatwerk al tientallen jaren gemeengoed. Wekelijks bezoeken honderdduizend mensen een van de vele woon- en keukenboulevards op zoek naar een passend aanbod. De vraag is nu, wat de huidige stand van zaken in de verbouwmarkt is, die zorgt voor het passend aanbod voor de kwaliteitsaanpassing van woningen. Is er de afgelopen vijf of zes jaar, sinds het begin van de crisis en de verschuiving van de belangstelling van nieuwbouw naar bestaande, ook iets structureels veranderd in het aanbod voor de bestaande bouw? Zijn de concepten het stadium van een idee ontstegen, of blijft het beperkt tot oude wijn in nieuwe zakken en wordt er op 'oude', bestaande oplossingen een nieuw etiket geplakt?

Dit nummer van Renda probeert de huidige praktijk te belichten zoals die anno 2013 zichtbaar is. De voorlopige conclusie is, dat ondanks alle muziek en tromgeroffel op dit moment bescheidenheid op z'n plaats is. Decennia na de introductie van 'Lean'-werken in andere bedrijfstakken, is dit nu eindelijk ook in de (ver-)bouwsector gemeengoed geworden. Dat is de eerste winst in het realiseren van een betere kosten-kwaliteitsverhouding. Tegelijkertijd staan de bewoners definitief op papier bovenaan op de agenda. De wil om tot nieuw aanbod te komen is er, maar de nieuwe werkelijkheid moet nog komen. De regen is voorbij, maar de zon moet nog doorbreken.