

VEELGESTELDE VRAGEN CONCEPTUEEL BOUWEN

INTRO

Het programma De Bouwstroom heeft als doel dat er sneller en meer betaalbare huizen beschikbaar komen. De Bouwstroom is een initiatief van Aedes en het Netwerk Conceptueel Bouwen. Met dit programma willen wij corporaties – en de partners in de bouwketen – stimuleren om anders te gaan werken door:

- andere manieren van procesinrichting (van ontwikkelen naar inkopen);
- een platform te creëren voor vraag en aanbod;
- innovatie en kwaliteit als uitgangspunt te nemen;
- de vraag te bundelen;
- stakeholders (gemeente, overheid, bewoners) te betrekken.

Wilt u meer weten over conceptueel bouwen en bouwstromen?

Bekijk deze veelgestelde vragen. Of ga naar de website van [het Netwerk Conceptueel Bouwen](#) en in het dossier [De Bouwstroom](#) op de Aedes-website .

1. UITLEG BEGRIPPEN

WAT IS CONCEPTUEEL BOUWEN?

Bij conceptueel bouwen koopt de corporatie bestaande woningconcepten op de markt in, in plaats van zelf nieuwbouwprojecten te ontwikkelen. De corporatie bepaalt als opdrachtgever het *wat* en *waarom* van een nieuwbouwproject: het doel van deze huisvesting, het woningtype en de prestatie-eisen aan de woning. Het *hoe* – de bouwoplossing, de techniek en de materialen – laat de corporatie over aan de markt.

WAT IS INDUSTRIEEL BOUWEN?

Seriematige productie van woningbouwconcepten in de fabriek. Met behulp van bijvoorbeeld robottechniek worden systeemcomponenten in de fabriekshal gemaakt, die samen met andere componenten een woning vormen. Dit kan volledig in de fabriek plaatsvinden, of via assemblage op de bouwplaats. De bouwelementen zijn geheel op elkaar afgestemd, zodat zij als het ware als legoblokjes in elkaar klikken.

WAT IS HET VERSCHIL TUSSEN TRADITIONEEL OPDRACHTGEVERSCHAP VERNIEUWEND OPDRACHTGEVERSCHAP?

Bij traditioneel opdrachtgeverschap vind je als corporatie dat je zowel over het WAT, WAAROM als het HOE gaat. Je schrijft de markt voor hoe zij moeten gaan werken.

Bij vernieuwend opdrachtgeverschap vind je dat je als corporaties over het WAT en WAAROM gaat, maar je laat het HOE aan de markt over. Je schrijft de markt niet voor hoe zij moeten werken. Vernieuwend opdrachtgeverschap wordt ook wel regisserend opdrachtgeverschap genoemd. Hierover heeft Aedes een [visiestuk](#) geschreven.

WAT IS PROFESSIONEEL INKOPEN?

Wanneer een woningcorporatie een externe partij inschakelt voor het uitvoeren van een opdracht – ook als deze opdracht niet of slechts indirect te maken heeft met de woningvoorraad – is sprake van opdrachtgeverschap.

Daarbij gaan we uit van het volgende:

1. Het gaat er in de eerste plaats om dat je als woningcorporatie de manier waarop je samenwerkt met opdrachtnemers (marktpartijen) bewust vormgeeft.
2. Deze samenwerking moet steeds zodanig vorm krijgen dat die maximaal bijdraagt aan de organisatiedoelstellingen van de corporatie. Daaraan liggen bijvoorbeeld keuzes ten grondslag op het gebied van uitbestedingsbeleid, cultuur en competenties van de eigen medewerkers.
3. De corporatie biedt huisvesting aan huurders. De samenwerking met de markt moet de dienstverlening van de corporatie aan haar huurders zo goed mogelijk ondersteunen en daaraan bijdragen.
4. De corporatie bevindt zich in een speelveld van allerhande stakeholders, waaronder de gemeente en het ministerie van BZK. De samenwerking met marktpartijen moet waar mogelijk een bijdrage leveren aan de goede relatie met de politiek en andere stakeholders, bijvoorbeeld door ruimte te bieden aan politieke en beleidsmatige ontwikkelingen.

WAT IS EEN WONINGCONCEPT?

Een woningconcept is een herhaalbare oplossing die daarnaast flexibel is, zodat er per project ook aandacht is voor de eigenheid van de locatie, bewoners en afnemer. Dit kan een product zijn in de vorm van een woning, maar ook van een dienst, bijvoorbeeld onderhoud en financiering.

WAT IS EEN PMC?

De Woonstandaard onderscheidt een aantal te huisvesten woningtypes en doelgroepen. De combinatie type woning en doelgroep noemen we Product Markt Combinatie (PMC).

WAT IS DE WOONSTANDAARD?

Een instrument om de vraag in PMC's te definiëren is de handleiding De Woonstandaard (zie ook hoofdstuk 4 van De Woonstandaard). Naast de verschillende PMC's staan hierin ook basisprestatie-eisen per PMC. Deze basiseisen omschrijven de minimale kwaliteit voor het gebruik, milieu, gezondheid en comfort en de technische en esthetische afwerking. De corporatie kan De Woonstandaard gebruiken bij het interne overleg over het type woning dat gewenst is om een bepaalde doelgroep te huisvesten en bij de inkoop van een woningconcept. De Woonstandaard geeft conceptaanbieders inzicht in de grootste gemene deler van de vraag. Zij kunnen de handleiding gebruiken bij het (verder) ontwikkelen van hun aanbod.

De Woonstandaard vermeldt per PMC richtprijzen. Bijvoorbeeld PMC 2, een betaalbare grondgebonden woning voor een één- of tweepersoonshuishouden kost € 90.000 (excl BTW en grond, prijspeil 2019). Dit is een basisrichtlijn, zonder eventuele extra wensen/eisen (zie vraag over conceptueel bouwen). Pas als er een uitvraag naar meerdere conceptaanbieders is verstuurd, krijg je een aanbod dat je met elkaar kunt vergelijken. De Woonstandaard kun je gebruiken als (nieuw) vertrekpunt om je voorraadbeleid op te stellen. Het voordeel: als zowel nieuwbouw als onderhoud op elkaar worden afgestemd, werken verschillende afdelingen vanuit hetzelfde vertrekpunt.

WAT IS HET VERSCHIL TUSSEN TRADITIONEEL EN CONCEPTUEEL BOUWEN?

Bij traditioneel bouwen ontwikkelt de corporatie zelf per project een unieke woon- en bouwoplossing. Die oplossing beschrijft de corporatie in een gedetailleerd bestek, inclusief toe te passen materialen en werkwijzen. Na een aanbesteding mag meestal de bieder met de laagste prijs het project bouwen. Dat bouwbedrijf moet bij de bouw rekening houden met al die specifieke eisen en heeft weinig of geen ruimte om eigen expertise in te brengen. De huidige mogelijkheden door de industrialisatie van het bouwproces kan een bouwer dan nauwelijks benutten. Innovatieve oplossingen krijgen minder kans. Bij het bouwen vanuit concepten kunnen conceptaanbieders en de toeleverende industrie hun processen en producten standaardiseren en continu verbeteren. Daarvoor is het nodig dat corporaties hun vragen zoveel mogelijk standaardiseren en bundelen. De indeling in Product-Markt-Combinaties (PMC's) is de eerste stap in de standaardisatie. Dit zijn combinaties van bewonersprofielen (de grootte van het huishouden en de huur die deze doelgroepen kunnen betalen) en woningtypes (bijvoorbeeld grondgebonden woningen, appartementen of flexibele woningen). Door die PMC's spreken opdrachtgevers, opdrachtnemers en toeleverende industrie dezelfde taal.

WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN CONCEPTUEEL BOUWEN?

- Het interne proces bij de corporatie gaat sneller en kost dus minder tijd en geld.
- De bouwoplossingen zijn herhaalbaar en project-overstijgend: dat leidt tot continue verbetering en vermindering van faalkosten. De foutenkans is veel kleiner dan bij traditionele bouw.
- De marktpartijen kunnen leveringszekerheid bieden.
- De bouw gaat sneller.
- De stichtingskosten – de totale kosten voor het bouwen van een woning – dalen. Standaardisatie betekent niet dat alle huizen er hetzelfde uit gaan zien: er blijft ruimte voor flexibiliteit. Een kijkje op Conceptenboulevard.nl maakt dat duidelijk. Er is keuze uit veel verschillende woningen. En binnen de afzonderlijke concepten is er vaak ook ruimte voor variatie in het gevelbeeld en in de stedenbouwkundige opzet.

2. RELATIE TUSSEN CONCEPTUEEL BOUWEN EN EEN BOUWSTROOM

WAT BETEKENT CONCEPTUEEL BOUWEN VOOR DE INTERNE ORGANISATIE VAN EEN CORPORATIE? WELKE VERANDERINGEN VRAAGT DAT? HOE ZIET DAT ER STAPSGEWIJS UIT?

Conceptueel bouwen begint met bewustwording in de bestuurskamer van wat dat betekent voor de eigen organisatie en de samenwerkingen. Dit geldt ook voor medewerkers in de uitvoering. Cultuuromslag is het sleutelwoord. Intern betekent dit dat corporaties meerdere projecten moeten bundelen tot één uitvraag om het inkoopvolume te vergroten. Extern betekent dit dat verschillende corporaties gezamenlijk uitvragen bij dezelfde bouwers.

HOE BETAALBAAR IS CONCEPTUEEL BOUWEN?

Betaalbaarheid is van veel factoren afhankelijk. Bij conceptueel bouwen kun je uitgaan van minder bouwfouten, minder vertragingen tijdens de bouw, minder verkeer van en naar de bouwplaats, minder handen op de bouwplaats, minder overlast. Dat zal in alle gevallen leiden tot lagere kosten, naar schatting tussen 20 – 30 procent lager dan bij traditionele bouw.

HOEVEEL SNELLER IS CONCEPTUELE NIEUWBOUW?

De doorlooptijd is van veel factoren afhankelijk. Bij industriële/conceptuele bouw kun je ervan uitgaan dat een woning binnen één week wind- en waterdicht is en binnen een maand is afgebouwd. Overigens is binnen een maand afgebouwd nog wel eens discutabel. Er zijn conceptuele bouwers die niet uitsluitend met 'droge' bouw werken en nog drie maanden bouwtijd hebben, maar dat is dan wel de maximale duur.

HOE ORGANISEER JE EEN BOUWSTROOM INTERN?

Voor het organiseren van bouwstromen met andere corporaties is in de eerste plaats intern draagvlak nodig. Je moet immers op meerdere vlakken anders gaan werken. De bestuurder en de directie moeten deze nieuwe manieren van werken omarmen en daar volledig achter staan. . Vervolgens kan een bestuurder of directeur draagvlak creëren door intern sessies te organiseren over conceptueel bouwen. Pas als er intern draagvlak is voor deze nieuwe manier van ontwikkelen, kan een corporatie serieus de bouwstroom met andere corporaties organiseren.

WELKE ANDERE PARTIJEN ZIJN BETROKKEN BIJ EEN BOUWSTROOM? EN HOE KRIJG JE DIE BETROKKEN?

Zie de vorige vraag, begin eerst bij de corporatie intern. Ook gemeenten, conceptaanbieders en de Commissie welstand zijn betrokken.

Voorbeelden van bouwstromen.

Op aedes.nl in het [dossier De Bouwstroom](#) staan meerdere praktijkvoorbeelden van regio's die al zijn begonnen met bouwstromen.

Hoe kan ik leren van de ervaringen van andere corporaties?

Neem contact op met [Maarten Georgius](#) , hij brengt je in contact met collega- corporaties die al ervaring hebben met conceptueel bouwen.

Wat betekent conceptueel bouwen voor de organisatie?

Conceptueel bouwen vraagt een organisatieverandering van corporaties. Voor het inkopen van herhaalbare concepten zijn andere competenties nodig dan voor de ontwikkeling van een uniek nieuwbouwproject samen met een architect en adviseurs. Het formuleren van de vraag in prestatie-eisen vergt andere vaardigheden dan het maken van een bestek en tekeningen. Het stellen van de juiste vraag is erg belangrijk: hoe beter de vraag, hoe beter het antwoord van de markt. Dit betekent een cultuuromslag van zelf doen en controleren naar vertrouwen in de samenwerkingspartners. Dat vraagt van alle partijen openheid en transparantie. Het is belangrijk dat alle afdelingen binnen de corporatie de nieuwe werkwijze ondersteunen.

Kun je zowel grondgebonden als gestapelde woningen conceptueel bouwen?

Conceptueel bouwen kan zowel voor grondgebonden woningen als voor de gestapelde woningen. Het aanbod in de gestapelde woningen bij conceptueel bouwen is nog niet zo heel groot. Bouwbedrijven werken er hard aan om dit aanbod te verhogen.

3. AAN DE SLAG: INSTRUMENTEN

HOE KAN DE CORPORATIE DE BOUWVRAAG STANDAARDISEREN?

Neem eerst [De Woonstandaard](#) door. In september 2021 organiseert Netwerk Conceptueel Bouwen 'how to'-sessies. Hoe werk je met De Woonstandaard? Deze sessies maken we ook bekend via de communicatiekanalen van Aedes.

MEER IN DETAIL: SPECIFIEKE VRAGEN OVER GEBRUIK VAN DE WOONSTANDAARD:

- *Kunnen alle woningen in een PMC ingedeeld worden?*
Ja, en je kunt ook je interne proces van indelen naast de geformuleerde PMC's leggen en zo alsnog een indeling maken. Zie het als leidraad.
- *Kun je conceptueel bouwen met Woonkeur (levensloop geschikt bouwen)?*: in De Woonstandaard als extra prestatie-eisen geformuleerd onder 'extra gebruikskwaliteit'.
- *Kun je conceptueel bouwen met Woonkeur (levensloop geschikt bouwen)?*
in De Woonstandaard als extra prestatie-eisen geformuleerd onder 'extra gebruikskwaliteit'.

WAAR IS HET AANBOD VAN WONINGBOUWCONCEPTEN TE VINDEN?

Kijk op [Conceptenboulevard.nl](#), daar kunnen corporaties kijken wat er beschikbaar is voor hun specifieke vraag (zie ook hoofdstuk 4). Op deze website is inmiddels een breed aanbod van woningbouwconcepten te vinden: de woningen zien er goed uit en zijn betaalbaar. Het aanbod is afgestemd op de PMC's uit De Woonstandaard.

MEER IN DETAIL: SPECIFIEKE VRAGEN OVER GEBRUIK VAN CONCEPTENBOULEVARD.NL:

- *Hoe komt deze lijst van aanbieders tot stand?*
Het zijn nu nog leden van NCB, dat is ongeveer 60% van de Nederlandse markt.
- *Betalen corporaties eigenlijk niet voor de innovaties van de conceptaanbieders?*
Nee, de aanbieders investeren door vooraf de behoefte van de corporaties goed in kaart te brengen. Deze marktverkenning doet de aanbieder. Op basis van de prognoses investeren zij in innovaties die passen bij de toekomstige behoefte van de corporatie.
- *Zijn er ook aanbieders voor kleinere bouwvolumes?*
Ja, hoewel dat nog in de kinderschoenen staat. Aanbieders zijn ook verantwoordelijk voor de bundeling van de vraag, zodat zij daarmee zelf de hogere volumes die gewenst zijn, behalen.
- *Zijn er voldoende aanbieders voor gestapelde concepten?*
Ja, zie [www.conceptenboulevard.nl](#)
- *Hoe ontzorgend zijn conceptaanbieders? Bijvoorbeeld bij sloop en nieuwbouw?*
Op de conceptenboulevard hebben de aanbieders de mogelijkheid zich volledig te presenteren waardoor afnemers meer zicht hebben op hun product. In de vernieuwde versie 2 van de boulevard kunnen aanbieders ook aanbiedingen doen. Bijvoorbeeld een korting binnen een bepaalde periode van tijd. Het betreft overigens nog enkel nieuwbouw.

HOE WORDEN DE WOONSTANDAARD EN CONCEPTENBOULEVARD GEACTUALISEERD?

Met leden van Aedes en NCB, ofwel de markt, aangevuld met experts. Alle aanbieders kunnen zichzelf aanmelden via [Conceptenboulevard.nl](#). En ieder jaar worden de producten herzien. Verder worden De Woonstandaard en de Conceptenboulevard regelmatig geactualiseerd door feedback van gebruikers op te halen.

KUN JE TEGELIJK GEBRUIK MAKEN VAN WOONKEUR?

Ja, deze kun je direct van toepassing verklaren (gedeeltelijk of volledig).

WELKE STAPPEN MOET EEN CORPORATIE NEMEN?

1. Start op individueel niveau. De eerste stap begint bij een bewuste keuze in de bestuurskamer van de corporatie. Standardeer de vraag met behulp van De Woonstandaard.
2. Onderzoek de mogelijkheden om intern de vraag te bundelen. Combineer intern meerdere projecten tot één uitvraag om het inkoopvolume te vergroten. Neem een kijkje op [Conceptenboulevard.nl](#) en ga aan de slag met project-overstijgend inkopen.
3. De volgende stap is een gezamenlijke uitvraag van meerdere corporaties. Onderzoek de mogelijkheden van externe vraagbundeling. Is het bijvoorbeeld mogelijk om met corporaties uit de regio dezelfde PMC's in te kopen bij dezelfde bouwers? Zo creëer je samen met de markt een regionale bouwstroom.

WELKE INSTRUMENTEN ZIJN BESCHIKBAAR VOOR PROFESSIONEEL INKOPEN?

Inkoop, Aanbesteden, Contract- en Leveranciersmanagement maken gebruik van diverse begrippen, die soms op verschillende manieren uitgelegd kunnen worden. Zo was er bijvoorbeeld verwarring over de termen rond aanbesteden voor woningcorporaties en aanbesteden voor overheidsdiensten. Aedes bundelde daarom uitleg over de begrippen uit het inkoopproces in het [Aedes Inkoop ABC](#).

Om bouwstromen, van initiatief tot uitvoering, te ondersteunen werkt Aedes in samenwerking met Brink aan een *Bouwstroom inkooptoolbox*. Een toolbox met daarin uitgebreide wegwijzer die je als corporatie op weg helpt om een gestructureerde inkoop samenwerking te ontwikkelen. En naast een wegwijzer, veel praktisch bruikbare modellen zoals een strategiedocument, een inkoopplan, diverse overeenkomsten en een vraagspecificatie. De toolbox komt beschikbaar in het vierde kwartaal van 2021 en wordt via kennisbijeenkomsten (webinars) gepresenteerd en toegelicht. Hou de Aedes agenda in de gaten.

4. OPLEIDING

NCB en Aedes hebben samen de basis cursus Conceptueel bouwen voor corporaties ontwikkeld. Brickton geeft deze cursus. Dat kan ook in company en op maat. De cursus wordt voortdurend geactualiseerd.

- Ontwikkelparcours Conceptueel bouwen voor corporaties, beginners
<https://watdoeijimorgen.nl/opleidingen/het-fundament-conceptueel-bouwen>
- Ontwikkelparcours Conceptueel bouwen voor corporaties, gevorderden
[Opleiding conceptueel bouwen - Aedes.nl](#)

Wil je meer weten over het programma De Bouwstroom of heb je interesse om aan te sluiten?

Wij zitten klaar om je vragen te beantwoorden, of conceptueel bouwen nu helemaal nieuw voor je is of je hebt specifieke vragen over de uitvoering. Neem contact op met:

- Maarten Georgius, adviseur Opdrachtgeverschap Aedes, m.georgius@aedes.nl
- Gaby van der Peijl, adviseur inkoop samenwerking Aedes, g.vanderpeijl@aedes.nl
- Olga Görts, directeur Netwerk Conceptueel Bouwen, directie@netwerkconceptueelbouwen.nl

www.aedes.nl/bouwstroom

www.conceptueelbouwen.nl

<https://watdoeijimorgen.nl/opleidingen/het-fundament-conceptueel-bouwen>