

Hoe corporaties en bouwers met dit megaverbond goedkopere woningen gaan bouwen



Niet meer ieder voor zich en God voor ons allen. Maar gezamenlijk met andere corporaties nieuwbouwwoningen inkopen om de prijs te drukken en snelheid te kunnen maken. Zestien corporaties, elf bouwbedrijven en acht toeleveranciers hebben afgesproken structureel samen te werken om dat te bereiken. “Een kans op een doorbraak.”

Er moet dringend iets gebeuren. Want de bouwkosten worden hoger en hoger en de vaklieden schaarser en schaarser. En de investeringskracht van corporaties kachelt al een tijdje achteruit. De oplossing lijkt simpel. Als verschillende corporaties hun vraag naar nieuwe woningen bundelen, kunnen bouwers geïndustrialiseerd, dus goedkoper woningen bouwen. Maar Pieter Huijbregts van het Netwerk Conceptueel Bouwen zag de laatste jaren pogingen daartoe telkens stranden. Iedere corporatie had zijn eigen wensen en wilde vooral uniek blijven. Eigenlijk viel er dus niet zo veel te bundelen.

Tom Poes, verzint een lijst. Dus bedacht het Netwerk Conceptueel Bouwen, een samenwerkingsverband van bedrijven dat het gebruik van woningconcepten voorstaat, de conceptenboulevard. Een virtueel winkelcentrum waar corporaties naar hartenlust kunnen shoppen. “Dan kijken we wie wat gekozen heeft en dat gaan we bundelen”, zegt Huijbregts.

Woning wordt minstens 15 procent goedkoper

Huijbregts kondigde in het voorjaar van 2018 al het plan aan in Cobouw. Dit voorjaar is het initiatief – dat de naam ‘De Bouwstroom’ krijgt – bestuurlijk rond. Corporaties gaan proberen om de fabrieken bij de bouwers continue in beweging te krijgen en houden. Als ze de productieaantallen gezamenlijk langjarig kunnen garanderen, beloven de bouwers de woningen goedkoper te kunnen leveren. “In ieder geval 15 procent”, schat Karo van Dongen, lid van de raad van bestuur bij woningcorporatie Alwel uit Breda. “Dat is substantieel als je het hebt over prijzen van 180.000 à 190.000 euro voor een woning.”

Het Netwerk Conceptueel Bouwen is samen met corporatiekoepel Aedes de drijvende kracht achter De Bouwstroom. De conceptenboulevard is inmiddels klaar. Inmiddels zijn zestien corporaties aangesloten en hebben ook grote bouwers Heijmans, VolkerWessels en Van Wijnen zich verbonden. Er is veel animo van corporaties uit het hele land om deel te nemen. “Een olievlek”, zegt Bas Sievers, directeur wonen & vastgoed van Wonen Limburg, een belangrijke grondlegger van de Bouwstroom. “Iedereen denkt: wat gebeurt daar? Ik wil erbij zijn.”

Particulieren en beleggers kunnen straks ook shoppen

Een revolutie of doorbraak? “Een kans op een doorbraak”, zegt Van Dongen van Alwel voorzichtig. “Maar ik ben er heel optimistisch over.” Op productieaantallen willen de partijen zich nog niet vastpinnen. De aantallen zijn ook niet het belangrijkste, vindt Sievers. “Het gaat er vooral om de huidige aantallen goedkoper te maken.” Daarvoor is het nodig om “massa te organiseren”. Hoe je dat doet is volgens hem nog wel een “zoektocht”. Want wat is nu precies een woningconcept en wat niet? “Het is pionieren.”

Maar de potentie is groot, meent Huijbregts. In theorie is het mogelijk om op termijn 80 procent van de nieuwbouwbehoefte van corporaties te voorzien. Het rekensommetje: Corporaties willen grofweg 30.000 woningen per jaar bouwen. Ook renoveren ze jaarlijks tienduizenden woningen. “Omdat sloop-nieuwbouw op dit moment te duur is.” Als nieuwbouw straks goedkoper wordt, wat volgens Huijbregts goed mogelijk is als de Bouwstroom op gang komt, komen daar nog eens 30.000 woningen bij. 80 procent daarvan is grofweg 40.000 à 50.000 nieuwbouwwoningen per jaar. Behalve corporaties, kunnen beleggers en misschien ook particulieren straks shoppen.

Goedkope woning ligt nog niet in de etalage

Maar eerst is er werk aan de winkel. De conceptenboulevard zit in de opstartfase en heeft nog wel een belangrijke winkel te vullen. “De kleine, goedkope woningen. Daar is nog geen aanbod voor”, weet Huijbregts. Niet onbelangrijk voor corporaties.

Voor bouwers en toeleveranciers is het megaverbond dringend nodig. “Er gaat zóveel efficiëntie uit de keten”, verklaart Dorien Staal, directeur van Voorbij Prefab, een producent van betonproducten, de prijsdaling. Afgelopen september was de fabriek van Voorbij 60 procent overboekt. “Sorry, ik zit vol”, moest Staal zeggen. Maar in februari bleek de fabriek 40 procent onderbenut. “Heel frustrerend. Je moet steeds weer mensen inwerken en naar huis sturen.”

Oorzaak is dat er altijd partijen in de bouwketen zijn die de planning niet halen. “Dan komt er weer een heipaal te laat, dan kan een vloerenproducent niet leveren. En nu zijn het weer de hoge prijzen waardoor woningen te weinig aftrek vinden en

projecten herontwikkeld moeten worden. Zoveel projecten, zoveel redenen. Eigenlijk bepalen de partijen die niet performen of het project de planning haalt”, zegt Staal. Eigenlijk zou je net als Ryanair je stoelen dubbel moeten verkopen, om het vliegtuig vol te krijgen. Maar Voorbij Prefab is volgens Staal te “sjiek” om zelf nee te verkopen. “We doen er alles aan om onze afspraken na te komen.”

Bouw heeft moeite productiecapaciteit 100 procent te benutten

Dat bouw onvoldoende productiecapaciteit heeft, klopt volgens haar dus niet. De bouw heeft vooral moeite die productiecapaciteit 100 procent te benutten. “Die capaciteit is er wel. En het kan goedkoper. Als iedereen zich aan de afspraken houdt, van opdrachtgever tot leverancier, kan de prijs met minstens 15 procent omlaag.”

Ook Van Wijnen wijst op de planningsrisico's in de bouw. “Dat is een van de grootste risico's waar je in de bouw mee te maken hebt. Je hebt het wel over een dedicated team dat stilstaat”, zegt Menso Oosting, directeur Fijn Wonen, een “geïndustrialiseerd woonproduct” van ontwikkelende bouwer Van Wijnen, dat meedoet met de Bouwstroom. Volgens hem is er sprake van een “bizarre situatie” in de bouw. “Je hebt aan de ene kant veel meer vraag dan de bouw aankan. Tegelijkertijd is er sprake van onderbezetting.”

De sleutel om de productiecapaciteit beter te benutten, dus de fabriek te laten draaien, zijn volgens Staal en Oosting langetermijnafspraken met corporaties over aantallen te leveren woningen. Die afspraken zorgen voor voorspelbaarheid in de productieplanning. Staal denkt aan afspraken voor twee tot drie jaar. “Als we in onze fabriek één à twee woningen per dag kunnen maken, zou ik dat prima vinden. Een heel voorspelbaar bouwstroompje.” Voorbij kan met een dubbele ploeg betonelementen voor negen woningen produceren.

Solidariteitsafspraken tussen corporaties: als de ene corporatie geen nieuwe woningen nodig heeft dan de andere wel

Oosting spreekt van “solidariteitsafspraken” tussen corporaties. “Als bij de ene corporatie een

project vertraagt, kan een andere corporatie inspringen." Wat hem betreft zou er per regio een aparte bouwstroom gecreëerd kunnen worden. Van Wijnen hoopt op deze manier een hele bouwstroom te kunnen krijgen: elke werkbare dag een woning, dat wil zeggen 230 woningen per jaar. Van Wijnen levert nu ruim vierhonderd woningen per jaar op.

Voor bouwers is de conceptenboulevard nog even wennen. Ze moeten met de billen bloot. Huijbregts: "Ze moeten transparant zijn. Ze zijn geneigd om dat wel naar hun klanten te zijn, maar niet naar elkaar." Helemaal open kaart spelen ze nog niet; prijzen ontbreken nog in de conceptenboulevard. Huijbregts begrijpt die terughoudendheid wel. "Het is complex. Want wat reken je nu wel en niet mee? Hoe lang doe je die prijs gestand? De kans bestaat dat je appels en peren gaat vergelijken." Oosting deelt die mening. Toch ziet hij op termijn wel een prijskaartje aan de woningen hangen. "Ik vind dat we daar wel naartoe moeten gaan."

Ben je bereid de industrialisatie zijn werk te laten doen?'

Ook corporaties moeten zich aanpassen, weet Van Dongen. "Corporaties zijn af en toe behoorlijk eigenwijs. Ze hebben de neiging iets bijzonders of nieuws te doen." Maar dat hoeft niet altijd bij nieuwe woningen. "Als je kijkt wat corporaties in het verleden gebouwd hebben, dan zie je dat de verschillen tussen woningen ook weer niet zo heel groot zijn." Dus elke keer het circus weer optuigen en tegen meerwerk, opleverpunten en faalkosten op te lopen, is niet zo zinvol. Beter is om minder eisen te stellen en te gaan voor betaalbare woningen met een goede kwaliteit. "De vraag is: ben je als corporatie bereid de industrialisatie zijn werk te laten doen?" Die garantie die corporaties geven op productieaantallen is wel "een dingetje", geeft Sievers toe. "Ik denk dat dat nog nooit gedaan is."

Maar Staal denkt dat corporaties wel over die drempel stappen. "Ze zien nu dat ze invloed hebben op de prijs." En ze moeten iets bedenken om meer en betaalbare woningen te bouwen. De vliegtuigen zijn overboekt, maar Staal van Voorbij wil graag stoelen reserveren voor corporaties. Ook als de vraag straks inzakt en de bouwers niet meer vol zitten, blijft het businessmodel van De

Bouwstroom volgens haar werken. "Omdat je langjarige afspraken hebt, is de prijs constant."

Ondanks dat de ambities van Bouwstroom groot zijn, wordt de start van het megaverbond tussen de corporaties en de bouwers bescheiden gevierd. Huijbregts: "We gaan gewoon zo werken. Eerst maar eens bewijzen. Pas dan gaan we lawaai maken." Sievers: "Het is geen sinecure. Dit hebben we morgen niet gedaan." Van Dongen: "Het gaat erom de zaak nu van de grond te krijgen."

De Bouwstroom

Corporaties en bouwers verenigd in de Bouwstroom onderscheiden verschillende product-marktcombinaties (pmc's) voor nieuwbouwwoningen. Grondgebonden woningen, appartementen, flexibele woningen en onzelfstandige woningen. Per product-marktcombinatie geldt een minimaal gewenste kwaliteit en een maximum aan woonlasten. In de toekomst worden ook standaardproducten voor bouwdelen (modules) en voor stedelijke ruimtes aangeboden. "Standaards die mogelijk in elkaar gaan passen als Russische matroesjka's", schrijft het Netwerk Conceptueel Bouwen. De betaalbaarste productmarktcombinatie, pmc 1, is een goedkope, grondgebonden woning voor eenpersoonshuishouden. Het maximum budget per woning is 70.000 euro (exclusief btw en grond). De woningconcepten bestaan bij de Bouwstroom meestal uit vijf tot tien modules, zoals dak, gevel, casco, installaties, badkamer.

Deelnemers De Bouwstroom

Corporaties: 16

*Alwel
Antares Woonservice
Area Wonen
Kleurrijk Wonen
Servatius
Stichting Woonwenz
Tiwos Tilburgse Woonstichting
Volksbelang
Wonen Limburg
Wonen Zuid
Woningstichting De Voorzorg
Woningstichting Maasvallei
Woonbedrijf
Woonveste
Zayaz
ZOwonen*

Conceptaanbieders: 11

*BAM Wonen
Bouwbedrijven Jongen / VolkerWessels
Dura Vermeer*

*Fijn Wonen
Hazenberg
Heijmans Woningbouw
Huybregts Systeembouw
Janssen de Jong Bouw Zuid
MorgenWonen / VolkerWessels
Paras Concepts
Van Wanrooij Projectontwikkeling*

Industriële partijen: 8

*BMI Monier
Emergo Prefab
Faay Vianen
Koninklijke Mosa
Movair Klimaatoplossingen
Unilin Insulation
Voorbij Prefab
Wédéflex Duurzame Daksystemen*

--	--