

**“Behoud het
dierbare, maar
ben niet bang
om delen van
de gebouwde
omgeving te
vervangen”**



“renovatie is niet zaligmakend”

interview

Vervangende nieuwbouw is in sommige gevallen beter dan renovatie. Want voor sommige wijken loont renoveren niet meer. Dat vindt Peter Fraanje, directeur van het Nederlands Verbond Toelevering Bouw. Daarom ontwikkelt de toeleverende industrie snelle, vervangende nieuwbouw als alternatief voor hoogwaardige renovatie.

CV PETER FRAANJE

1961 geboren in Middelburg

1985 afgestudeerd als groene ingenieur, Hogeschool Larenstein Velp

1988-1989 milieukundig onderzoeker duurzaam bouwen, UvA

1989-1990 onderzoeker, TU Eindhoven

1990-1993 consultant, W/E adviseurs

1995-1997 eigenaar-directeur, Safrane

1998 promotieonderzoek duurzaam gebruik van grondstoffen in de bouw, UvA

1999 auteur uitgave 'Natuurlijk bouwen met hout'

2000-2003 onderzoeker innovatie en duurzaamheid, TNO

2008 auteur uitgave 'Van aannemen naar ondernemen'

2003-2011 stafmedewerker innovatie en duurzaamheid, Bouwend en Bouwend Nederland

2012-heden directeur, Nederlands Verbond Toelevering Bouw

tekst **joop van vlerken**
foto's **ivar pel**

“De belangrijkste bijdrage van de toeleverende industrie aan de bouwsector is het toevoegen van snelheid. Mijn voorspelling is dat een groot deel van het bouwproces zich gaat verplaatsen van de bouwplaats naar de fabriek. In afbouw gaat bijvoorbeeld heel veel tijd zitten. Dan staat het hele huis er al, maar moet er nog worden gestukt, getegeld, geschilderd en behangen. Als je die zaken uit het bouwproces haalt en helemaal voorbereidt in de fabriek, kun je veel tijd winnen.” Met enthousiasme vertelt Peter Fraanje, directeur van het Nederlands Verbond Toelevering Bouw (NVTB), over nieuwe, snelle en innovatieve bouwconcepten op het gebied van renovatie én nieuwbouw. “Ik vind renovatie niet zaligmakend. Vervangende nieuwbouw is soms een veel betere optie. Ook hier gaat het om snelheid. Met de iQwoning laat Ballast Nedam op verschil-

“ De taak van de leverancier is het toevoegen van snelheid aan het proces. Dat levert veel winst op ”

lende plekken in Nederland al zien dat het mogelijk is om sloop en nieuwbouw binnen zes weken te realiseren. Technisch zou het zelfs binnen een maand kunnen. En dan wordt nieuwbouw opeens een heel realistisch alternatief voor woningcorporaties en huurders. Sloop is voor bewoners toch een schrikbeeld, daarom sturen ze vaak aan op renovatie. Maar als je goed naar bepaalde wijken kijkt, kun je je afvragen of renovatie technisch en financieel nog wel haalbaar is.”

HET DIERBARE BEHOUDEN

Het NVTB heeft TNO gevraagd te onderzoeken hoe een scenario van vervanging van 1% van de woningvoorraad per jaar eruit zou kunnen zien. Het gaat dan om de vervanging van 70.000 woningen per jaar. Fraanje vindt het een goed alternatief voor hoogwaardige renovatie, maar is ook van mening dat mooie en dierbare wijken behouden moeten blijven. Hij pleit er daarom voor om van geval tot geval te bekijken wat de beste optie is. Hij maakt een vergelijking met de auto-industrie: “Kijk, een Citroën DS is een mooie oude auto. Je moet natuurlijk zo veel mogelijk moeite doen om hem op de weg te houden. Maar bij een

“ Waarmee zou je zonnepanelen leggen op een woning waarop veel schaduw valt, alleen omdat het goed is voor de EPC? ”

oude Ford Fiesta hoeft dat natuurlijk niet. Want als die technisch niet meer voldoet, kan hij maar beter worden gesloopt. Zo moet je het in de bouw ook bekijken. Behoud dat wat dierbaar is, maar ben niet bang om bepaalde delen van de gebouwde omgeving te vervangen. Als je naar de woningvoorraad kijkt, is het belangrijk om te erkennen dat er in sommige wijken wel meer moet gebeuren dan alleen technische woningrenovatie. Je kunt zo'n woning wel opknappen, maar daar knap je niet altijd meteen de hele wijk mee op.”

Met die woorden benadrukt hij nogmaals het standpunt van zijn organisatie dat renovatie niet altijd de beste oplossing is. De angst voor sloop begrijpt hij, maar hij legt uit dat dit beeld niet altijd zwart-wit is. “In Hillegom heeft woningcorporatie Stek een deel van de wijk Patrimonium laten slopen om er nieuwe iQwoningen voor in de plaats te zetten. Dat is zo snel en vlekkeloos gegaan, dat de bewoners uit het niet-gesloopte deel van de wijk nu jaloers zijn op bewoners van de nieuwbouwwoningen. Dit voorbeeld sterkt ons in ons streven om vervangende nieuwbouw als alternatief voor intensieve renovatie te gaan aanbieden”, legt hij uit. Volgens Fraanje ontstaan er in de toekomst allerlei hybride vormen tussen sloop, renovatie en nieuwbouw in de bestaande gebouwde omgeving. “Het is in ieder geval belangrijk om meer variatie te brengen in het woningaanbod en beter rekening te houden met de wooncarrière van bewoners. Vroeger werden er voornamelijk eengezinswoningen gebouwd, maar dat komt niet meer overeen met de bevolkingssamenstelling. Daarnaast willen mensen weer terug naar stads- en dorpskernen. Probeer dat te faciliteren, want zo wordt Nederland mooier.”

SAMEN WINST BEHALEN

Het toevoegen van snelheid en het optimaliseren van het bouwproces is volgens Fraanje alleen mogelijk als er beter wordt samengewerkt in de bouw. Hij is een voorstander van co-makership: een vergaande vorm van langdurige en intensieve samenwerking tussen opdrachtgever en leverancier waarbij bedrijfsprocessen op elkaar worden afgestemd. Het is volgens hem dan erg belangrijk dat de opdrachtgever goed duidelijk maakt wat hij wil. “In de optimale situatie legt de opdrachtgever zijn eisen op tafel en verwoordt hij helder de gewenste prestaties op het gebied van techniek. Maar hij doet dit bijvoorbeeld ook met betrekking tot bewonerscommunicatie en -tevredenheid. Op die manier kan hij de opdracht neerleggen bij een consortium van aannemers, toeleveranciers en ontwerpers. Opdrachtgevers kunnen zo veel meer voor elkaar krijgen dan ze nu beseffen. De taak van de leverancier is hier wederom het toevoegen van snelheid aan het proces. Dat levert veel winst op.” Voor optimale samenwerking is een andere houding van de opdrachtgever nodig, legt Fraanje uit. “Opdrachtgevers moeten vooral op kwaliteit beoordelen. Daar gaat het nu vaak fout; ze gaan nog te vaak voor de laagste prijs. Maar ook bij aannemers gaat veel mis. Zij kijken bijvoorbeeld wel hoe ze in hun eigen bedrijf dingen slim kunnen oplossen, maar ze doen dat niet samen met de hele keten.” Daarnaast vindt hij dat er onvoldoende naar de klant wordt geluisterd. “Pas als de klant tevreden is, hebben we ons werk goed gedaan. Sneller renoveren is



daarbij onontbeerlijk”, stelt hij en noemt als goed voorbeeld van een snel renovatieconcept Built4U. Binnen dit concept hebben bouwers, leveranciers en ontwerpers de gezamenlijke processen en de compositie van productonderdelen gestroomlijnd om de kosten te optimaliseren en verspillingen te voorkomen. Hierdoor kan de woning binnen vijf dagen worden gerenoveerd volgens het principe van PassiefBouwen. Fraanje vindt het een mooi voorbeeld van de integratie van bouwprocessen. “Het is bovendien een concept dat vanuit de klant is bedacht. Want die vindt het niet fijn als eerst de timmerman binnenkomt, dan de installateur, daarna de elektricien en vervolgens de stukadoor. Het maakt renoveren bovendien erg kostbaar. Zorg ervoor dat iedereen in de bouwketen goed samenwerkt, zodat bewoners niet met verschillende partijen om tafel hoeven”, adviseert hij.

ENERGIENEUTRALITEIT OP GEBIEDSNIVEAU

In veel renovatieconcepten ligt de nadruk te veel op het gebruik van installaties, is Fraanje van mening. En er is te weinig aandacht voor vloerisolatie. Hij is juist voorstander van meer isolatie en minder installaties, zoals dat wordt toegepast bij PassiefBouwen. “Er is relatief veel aandacht voor isolatie van de gebouwschil, maar een aangename woning begint eigenlijk met een warme en droge beganeergrondvloer. Dat er weinig belangstelling is voor vloerisolatie komt doordat het amper wordt meegenomen in EPC-berekeningen. De Energieprestatiecoëfficiënt (EPC) beoordeelt het gebruik van installaties in woningen. Daar is de installateur natuurlijk niet ontevreden mee en zolang hij alleen wordt afgerekend op de producten en de laagste prijs, zal dat zo blijven. Maar maak je hem verantwoordelijk voor de prestatie, dan wordt het een heel ander verhaal en kom je vanzelf uit bij robuuste concepten”, omschrijft Fraanje. Nee, energieneutraliteit kan het beste op gebiedsniveau worden geregeld. Op woningniveau ben je volgens hem al gauw suboptimaal bezig. “Het is veel verstandiger om energieprestaties op gebiedsniveau te bekijken zoals dat in Gebieden Energie Neutraal

gebeurt. Waarom zou je zonnepanelen leggen op een woning waarop veel schaduw valt, alleen omdat het goed is voor de EPC?” Hij vindt dat er op dit vlak ook nog uitdagingen liggen voor De Stroomversnelling. Dit convenant voor het energieneutraal maken van 111.000 woningen heeft het NVTB, samen met andere brancheorganisaties, vakbonden en huurdersorganisaties, ondertekend. Fraanje denkt mee tijdens de zoektocht naar slimme, innovatieve nul-op-de-meter-oplossingen, maar ziet ook nog verbeterpunten. “De prototype-fase is nog wat te veel het feestje van de aannemer. Juist in de opdracht van De Stroomversnelling is opgenomen dat bouwers en toeleverende industrie als partners moeten samenwerken. En precies die echte samenwerking zal leiden tot innovatie en ongekende oplossingen voor de bestaande woningvoorraad”, zegt hij. Zijn organisatie is vanaf het begin betrokken geweest bij de totstandkoming van de deal en heeft erop aangedrongen dat er wordt samengewerkt op basis van co-makership. Zo kan de toeleverende industrie bijdragen aan de opschaling van verduurzaming van de woningvoorraad. “We ondersteunen de ambitie van De Stroomversnelling. Met name de koppeling tussen financiën en energieneutrale renovatie of nieuwbouw is aantrekkelijk voor bewoners.”

ONTZORG DE WONINGBEZITTER

Een goede optie is om het financiële concept van De Stroomversnelling te vertalen naar de particuliere woningmarkt, oppert Fraanje. “Daar is nog een wereld te winnen. Woningbezitters hebben vaak een groter huis, een hoger inkomen en daarmee ook een hogere energierekening. Maar deze doelgroep wordt niet actief benaderd met renovatieconcepten. Ik woon bijvoorbeeld met mijn gezin in een jarenzeventigwoning met een flinke energierekening van €230. Als ik dat bedrag met twaalf vermenigvuldig en dan nog een keer met tien, heb ik over een periode van tien jaar ruim €27.000 om te investeren in het energieneutraal maken van mijn woning. Het probleem is dat ik dat kapitaal niet tot mijn beschikking heb om te besteden aan het energieneutraal maken van mijn woning. Bovendien moet een investering in energiezuinigheid concurreren met vakantie, een nieuwe keuken of de studie van de kinderen.”

“Als je als marktpartij nu slim bent, richt je een consortium op en vraag je particulieren om het geld dat ze nu maandelijks overmaken aan het energiebedrijf, over te maken aan het consortium voor een periode van tien jaar. Dan kun je de energierekening van die mensen inzetten om het huis energetisch te renoveren.” Dit soort concepten ziet Fraanje onvoldoende in de bouwsector. “In de auto-industrie is dat heel anders. Daar word je doodgegooid met fiftyfifty-deals en andere financiële producten. Ik denk dat dit ook nodig is voor de woningmarkt. Woningbezitters moeten worden ontzorgd, want uit zichzelf zullen ze het geld altijd liever aan andere dingen uitgeven dan aan energiebesparende maatregelen.”

SLECHT FUNCTIONERENDE KENNISCIRKEL

De bouw moet dus aan de slag met innovatieve financiële concepten, luidt Fraanjes boodschap. Zelf is hij al meer dan 25 jaar actief op gebied van innovaties. Het is dan ook niet verwonderlijk dat hij positief gestemd is over het innovatieve vermogen van de bouwsector. “Het heeft de bouw nooit aan innovatie ontbroken. Maar opschaling en doorbraak kunnen wel moeilijk zijn. Dat komt doordat de bouw te maken heeft met wisselende coalities, een groot aantal spelers en een slecht functionerende kenniscirkel. Veel belangrijker is dat innovaties slecht worden beloond, iets wat niet verandert als de prijs leidend blijft.” Hij vindt daarom dat de overheid innovatie in de bouw een zetje kan geven door aanpassing van regelgeving. Met de EPC heeft de overheid volgens hem een belangrijk instrument in handen. Daarnaast is het van belang dat zij het goede voorbeeld geeft als het gaat om aanbestedingstrajecten. “Het stapsgewijs verlagen van de EPC stimuleert innovatie in de bouw. En de overheid is een grote opdrachtgever in Nederland; door een goede uitvraag kan zij de bouw uitdagen tot prestaties. Dan komt innovatie vanzelf en laten bedrijven zien wat ze samen kunnen bereiken”, omschrijft Fraanje.

BEWONER ALS AMBASSADEUR

Duurzaamheid zit niet alleen in energie, maar ook in comfort en materiaalgebruik. Fraanje is aanhanger van circulair bouwen. Deze manier van bouwen houdt in dat materialen op een zo hoogwaardig mogelijke manier worden hergebruikt. “Er kan veel meer circulair worden gebouwd in Nederland. En als er wordt gesloopt, is het belangrijk om materialen zo hoogwaardig mogelijk te hergebruiken en opnieuw in de kringloop te brengen. Het is allang niet meer zo dat de sloopkogel er meteen in gaat. Tegenwoordig hebben we het over demonteren en amoveren en is er veel meer hergebruik op hetzelfde niveau. Dan bedoel ik niet alleen op grondstofniveau, maar ook op het niveau van componenten. Het is suboptimaal om een u-balk om te smelten en er later in het proces opnieuw een u-balk van te maken.”

Hij vertelt dat het daarnaast essentieel is om al tijdens het bouwproces van nieuwe gebouwen rekening te houden met het hergebruik van de toegepaste materialen. “Het is belangrijk om demontabel te bouwen, dan kan het gebouw of de woning in de toekomst veel makkelijker worden aangepast. De functie van gebouwen kan in de moderne tijd steeds sneller veranderen, vaak ver voordat de technische levensduur ervan is bereikt. Door de veranderende bevolkingssamenstelling moeten grotere woningen in de toekomst bijvoorbeeld worden opgedeeld in kleinere eenheden. Dan is het wel handig als daar van tevoren over is nagedacht”, zegt hij.

Tot slot kan niet alleen de overheid, maar kunnen ook bewoners duurzaamheid in de bouw stimuleren, denkt Fraanje. “Het is misschien een cliché, maar stel de bewoner centraal en je krijgt vanzelf een duurzame woning. Want bewoners willen gewoon warm en comfortabel wonen. Het zijn bovendien goede ambassadeurs. Laat dus vaker blijde bewoners zien als je duurzame renovatieconcepten wilt promoten”, raadt hij aan.

.....

“ Op de particuliere woningmarkt is nog een wereld te winnen ”

.....

