

VTW

HANDREIKING



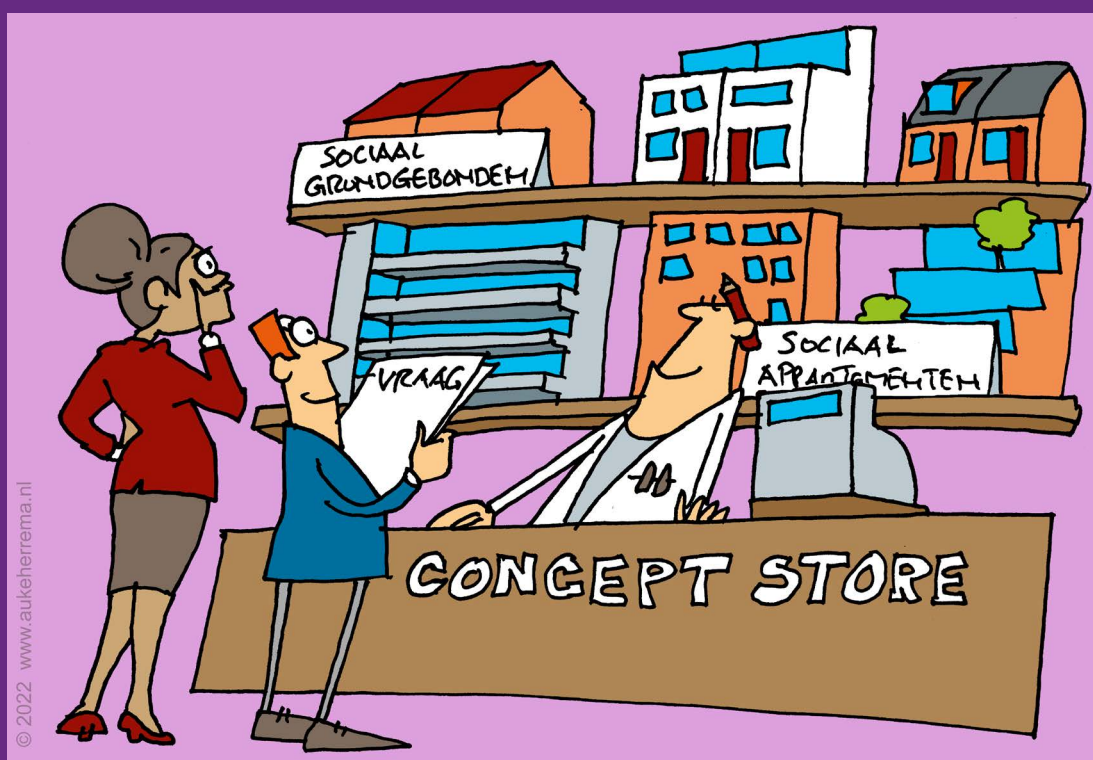
2022

CONCEPTUEEL BOUWEN EN BOUWSTROMEN

IN GESPREK OVER VERSNELLING WONINGBOUW
DOOR INKOOP VAN WOONCONCEPTEN

Uitgever: VTW

Auteurs: Olga Görts-van de Pas en Maarten Georgius



VOORWOORD

De opgave voor de woningbouw in ons land is enorm. Het kabinet wil minimaal 100.000 woningen per jaar laten bouwen. Woningcorporaties zijn onmisbaar om die opgave te helpen realiseren. Met de afschaffing van de verhuurderheffing is er ruimte gekomen om te investeren. Maar: de afschaffing van de heffing is geen '1000 dingen doekje', waarmee in één klap alle problemen in de volkshuisvesting zijn opgelost. Toch wordt er nu wel naar de corporaties gekeken om te leveren. Die handschoenen pakken we als sector graag op.

Voor u als toezichthouder is het relevant om op de hoogte te zijn van ontwikkelingen die spelen rond de woningbehoefte van zoveel Nederlanders en de bouwopgave die dit met zich meebrengt.

Eén van de manieren om naar de opgave voor wonen en bouwen te kijken, is conceptueel bouwen.

Onder onze leden (en bij veel corporaties) is dit een nog grotendeels onbekende bouwoplossing. In deze handreiking kunt u meer informatie vinden over conceptueel bouwen. Wat is conceptueel bouwen? Hoe werkt het? Wat is uw rol als toezichthouder? Met wie heb je allemaal te maken? De nadruk ligt hierbij vanzelfsprekend op de rol van het interne toezicht. Daarom is in deze handreiking ook een checklist opgenomen, met relevante vragen om het gesprek over conceptueel bouwen binnen de corporatie waar u toezicht op houdt, vorm te geven.

De VTW biedt u hiermee een handreiking om in gesprek te gaan met uw eigen raad én met de bestuurder. Het biedt in onze optiek zowel informatie als inspiratie over alles wat met conceptueel bouwen te maken heeft.

Veel leerzaam leesplezier gewenst!

Mette Vermooij, directeur a.i. VTW en Guido van Woerkom, voorzitter VTW

INHOUD

	VOORWOORD	2
	INLEIDING	4
1	CONCEPTUEEL BOUWEN: WAT IS HET?	5
2	CONCEPTUEEL BOUWEN: HOE WERKT HET?	10
3	ROL INTERN TOEZICHT	16
4	MET WIE HEB JE TE MAKEN?	18
5	CHECKLIST - RELEVANTE VRAGEN	21
6	MEER INFORMATIE	23
	COLOFON	25

INLEIDING

De woningcorporaties in Nederland staan voor twee ongekend grote uitdagingen: een grote bouwopgave van 150.000 nieuwe sociale huurwoningen en de verduurzaming van de bestaande voorraad. Beide opgaven vragen om enorme investeringen. Om alles wat er tot 2035 moet gebeuren te kunnen uitvoeren in nieuwbouw en renovatieopgaven, komen we al 30 miljard euro tekort.

Met alleen besparen op initiële aanschafkosten redden we het niet. De externe belemmeringen voor het plannen en realiseren van nieuwbouw zijn bekend: het gebrek aan grond, de stroperige regelgeving, het groeiende tekort aan vakmensen voor zowel nieuwbouw als onderhoud en de toenemende behoefte aan circulaire oplossingen. Daarnaast is de krapte op de arbeidsmarkt ook merkbaar bij woningcorporaties. De uitdaging wordt almaar groter om de juiste professionals te vinden voor de veranderende opgave.

Toch zijn er wel degelijk mogelijkheden om de woningbouw te versnellen. Veel corporaties ontwikkelen hun woningen nog op een traditionele manier en meestal doen zij dat ook nog ieder voor zich. Terwijl 95% van de vraagstukken waarvoor woningcorporaties staan zeer vergelijkbaar zijn. Hier liggen kansen tot verbetering: de woning als totaalproduct in de vorm van conceptueel bouwen is een deel van de oplossing. Dat betekent werken vanuit herhaalbare, innovatieve, integrale en flexibele bouwoplossingen die kunnen inspelen op de eigenheid van bewoners, locatie en opdrachtgever. Om zo te komen tot een verbetering in betaalbaarheid, kwaliteit (her)haalbaarheid, duurzaamheid en nog steeds mooie en goede woningen.

Sommige corporaties zijn al voorzichtig bezig met conceptueel bouwen. Andere corporaties zijn nog onbekend met de mogelijkheden. Uit onderzoek onder de leden van Aedes bleek dat 80% van de deelnemende corporaties conceptueel wil gaan bouwen of dat nu al doet. En het NCB is ervan overtuigd dat 80 procent van de vraag naar woningen conceptueel kan worden opgelost.

Toezichthouders kunnen in beide gevallen een rol spelen: als aanjager om conceptueel bouwen op de agenda te zetten en als meedenker die kritisch kijkt of de corporatie er al klaar voor is en hoe de verankering in de organisatie plaatsvindt. Deze handreiking biedt daarvoor informatie en inspiratie. U leest wat conceptueel bouwen is (hoofdstuk 1), hoe een corporatie hiermee aan de slag kan gaan (hoofdstuk 2), wat de rol is van intern toezicht bij deze ontwikkelingen (hoofdstuk 3) en welke stakeholders betrokken zijn (hoofdstuk 3). Aan het eind volgt een checklist met vragen die u kunt gebruiken bij uw rol als commissaris bij een woningcorporatie.

Zo biedt deze handreiking inzicht en instrumenten om met bestuurders in dialoog te gaan. Wij hopen dat dit leidt tot een weloverwogen inzet van conceptueel bouwen en daarmee tot versnelling van de woningbouw.

Olga Görts-van de Pas, directeur Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB)
Maarten Georgius, senior adviseur opdrachtgeverschap Aedes

1

CONCEPTUEEL BOUWEN: WAT IS HET?

Een gestandaardiseerd woningconcept inkopen in plaats van zelf woningen ontwikkelen en laten bouwen. Dat heeft voordelen voor snelheid en betaalbaarheid. In dit hoofdstuk staat wat conceptueel bouwen is en ook waarmee het soms wordt verward. Zodat u weet waarover het gaat als conceptueel bouwen aan de orde komt bij uw corporatie.

WONINGCONCEPTEN INKOPEN

Conceptueel bouwen betekent dat een corporatie bestaande woningconcepten op de markt inkoopt. De corporatie is opdrachtgever en bepaalt het **waarom** en het **wat** van een nieuwbouwproject: het doel van deze huisvesting, het woningtype en de prestatie-eisen voor de woning en de locatie waar de woningconcepten komen. De markt bepaalt het **hoe**: de bouwoplossing, de techniek en de materialen. Die oplossingen zijn integraal, gestandaardiseerd en herhaalbaar, innovatief, maar toch flexibel. Woningconcepten zijn in meer of mindere mate industrieel vervaardigd.

Dat is dus een heel andere manier van werken dan het traditionele bouwen waarbij de corporatie met adviseurs per project een unieke woon- en bouwoplossing ontwikkelt. Dan maakt de corporatie een gedetailleerd bestek en na aanbesteding mag meestal de bieder met de laagste prijs het project bouwen. Dat bouwbedrijf heeft weinig of geen ruimte om eigen expertise in te brengen en innovatieve oplossingen krijgen minder kans.

Netwerk Conceptueel Bouwen **definieert conceptueel bouwen** zo: “Werken vanuit herhaalbare, innovatieve, integrale en flexibele bouwoplossingen, die per project kunnen inspelen op de eigenheid van de bewoners, de locatie en de opdrachtgever. De oplossing is ontwikkeld, ontworpen en geëngineerd door de aanbieder van het concept, samen met partijen uit de toeleverende industrie.”

STANDAARDISATIE IN CONCEPTEN

Bij het bouwen vanuit concepten kunnen conceptaanbieders en de toeleverende industrie hun processen en producten standaardiseren en continu verbeteren. Standaardisatie betekent niet dat alle huizen er hetzelfde uit gaan zien: er blijft ruimte voor flexibiliteit. Er is al keuze uit veel verschillende woningconcepten en binnen die concepten is vaak ook ruimte voor variatie. Standaardisatie leidt dus tot herhaalbaarheid en snellere levertijd, maar niet tot eenheidsworst.

Op <https://conceptenboulevard.nl/> kunnen corporaties kijken wat er beschikbaar is voor hun specifieke vraag. Op deze website is inmiddels een breed aanbod van woningconcepten te vinden, met vaak meerdere uitwerkingmogelijkheden binnen hetzelfde concept.

EFFICIËNT EN EFFECTIEF

Werken met concepten maakt het ontwikkel- en bouwproces efficiënter en effectiever. Met name de versnelling in het ontwikkeltraject levert veel voordelen op en beperkt de risico's. Na een grondige voorbereiding in samenwerking met de stakeholders (zie ook hoofdstuk 4) kiest de corporatie een passend woningconcept op basis van prestatie-eisen voor het product en de locatie. De conceptaanbieder garandeert de kwaliteit, toont aan dat de gevraagde prestaties geleverd zijn en verstrekt de gevraagde garanties op het eindproduct.

GOEDKOPER

Door de standaardisatie kunnen marktpartijen leveringszekerheid bieden en de bouw gaat veel sneller. Producenten kunnen hun capaciteit maximaal benutten en gunstiger materialen inkopen door de voorspelbaarheid en continuïteit van de bouwproductie. Intern toezicht op de bouw en directievoering zijn niet nodig. Dat vraagt dus minder inzet van corporatiemedewerkers.

SNELLER

Als het interne inkoopproces bij de corporatie op orde is, gaat dit veel sneller dan bij traditionele bouw. Ook dat kost dan minder tijd en geld. Wel moet de corporaties extra tijd investeren in de goede voorbereiding. Hoe beter je dat doet, hoe beter het eindresultaat zal voldoen aan de eisen en wensen. Inkopen van kwalitatief getoetste woningconcepten is efficiënter dan telkens een prototype ontwikkelen. Bovendien zijn er bij standaardisatie via conceptueel bouwen ook mogelijkheden om het vergunningstraject te versnellen.

BOUWVERGUNNING IN 1 DAG

In Noord-Holland werken 3 corporaties en 4 gemeenten samen in de pilot 'Bouwvergunning in 1 dag'. Uitgangspunt daarbij is dat je door de standaarden bij conceptueel bouwen in principe maar 1 keer een vergunning hoeft af te geven voor de bouwkundige kwaliteit. Dat maakt het vergunningstraject een stuk eenvoudiger.

Lees hier meer: <https://aedes.nl/nieuwbouw/bouwvergunning-1-dag>

LEVENSZYCLUS EN TCO

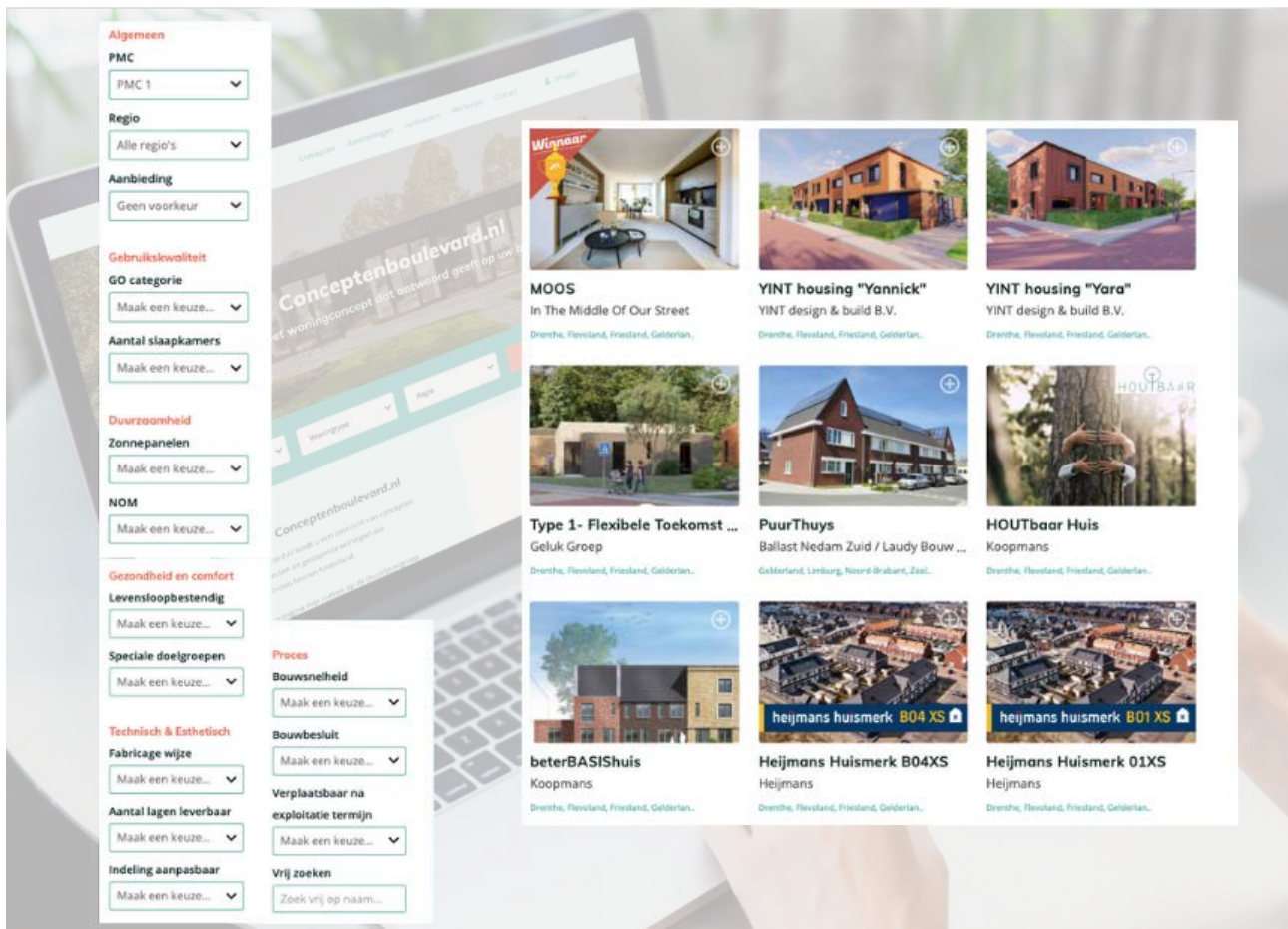
Bij traditionele bouw wordt vaak alleen gekeken naar de stichtingskosten: de grondkosten, bouwkosten, inrichtingskosten en bijkomende kosten. Conceptbouwers ontwerpen en engineeren innovatieve oplossingen waarbij ook aandacht is voor de kosten van de gehele levenscyclus van een woning. Conceptaanbieders geven naast de verkoopprijs van hun product ook inzicht in de total costs of ownership (TCO): ontwerp en engineering, exploitatiekosten, onderhoud, aanpassing en vervanging. Vaak zijn ook de aansluitkosten en leges inbegrepen. Sommige woningconcepten hebben ook een restwaarde die de aanbieder garandeert.

De <https://aedes.nl/opdrachtgeverschap-en-inkoop/de-aedes-tco-tool> maakt de total costs of ownership inzichtelijk. Samen met NCB is Aedes bezig deze tool te verfijnen om de TCO van de verschillende woningconcepten in beeld te brengen zodat deze vergelijkbaar zijn.

KWALITEIT

ARCHITECTONISCHE EN STEDENBOUWKUNDIGE KWALITEIT

Conceptueel bouwen heeft vaak nog te maken met het vooroordelen over de architectonische kwaliteit. Een blik in de conceptenboulevard laat zien dat dit ten onrechte is. Veel concepten hebben een hoge mate van architectonische kwaliteit waaraan gerenommeerde ontwerpbureaus hun naam hebben verbonden. Daarnaast zijn er woningconcepten die minder opzienbarend zijn, maar uitstekend voldoen aan de prestatie-eisen van een corporatie voor een bepaalde plek. De stedenbouwkundige kwaliteit van een gebied legt de corporatie samen met de gemeente vast in een beeldkwaliteitsplan. Mede daarop worden de prestatie-eisen van de woningen geformuleerd, waarna producenten een bijpassend concept kunnen leveren.



OPLEVERKWALITEIT CONCEPTWONINGEN

De kwaliteit van woningconcepten is hoger dan traditioneel gebouwde woningen. Woningconcepten worden in meer of mindere mate industrieel vervaardigd. Productie van woningelementen in gecontroleerde omgevingen leidt tot stabiele kwaliteit. De bouwoplossingen zijn herhaalbaar en daardoor is er ruimte voor innovatie. Conceptbouwers zijn lerende organisaties, de producten worden continu verbeterd en aangepast aan de nieuwste eisen en wensen van de markt. Dit leidt tot vermindering van opleverpunten en faalkosten.

Om conceptuele bouwers te ondersteunen bij interne kwaliteitsborging is NCB een project gestart met een auditsysteem: de Ladder Interne Kwaliteitsborging. Op basis daarvan kan de conceptaanbieder nagaan hoever men is met die interne kwaliteitsborging. Bouwers krijgen inzicht in verbeterpunten en er wordt getoetst in hoeverre hetgeen op papier staat daadwerkelijk is verankerd in houding en gedrag op de werkvloer. Een producent die de bovenste trede van deze ladder bereikt, is klaar voor certificering.

INDUSTRIEEL BOUWEN

Conceptueel bouwen is iets anders dan industrieel bouwen. Maar het heeft wel met elkaar te maken. Industrieel bouwen vervangt handarbeid op de bouwplaats door werk van machines in de fabriek. Bij veel concepten worden woningen geheel of gedeeltelijk industrieel geproduceerd. Dit kan leiden tot lagere kosten en een aanzienlijke productiviteitsverhoging van de bouwsector. Met prefab-fabricage is de bouw minder afhankelijk van weersinvloeden. Er wordt gebouwd onder geconditioneerde omstandigheden en kwaliteitscontroles kunnen veel beter worden uitgevoerd. Snelle assemblage van die elementen op de bouwplaats levert bovendien minder overlast op voor omwonenden.

VOORDELEN INDUSTRIEEL BOUWEN

Zelfstandig adviseur bouwversnelling Marjet Rutten zette de 25 belangrijkste voordelen van industrieel bouwen op een rijtje: <https://www.conceptueelbouwen.nl/post/de-25-belangrijkste-voordelen-van-industrieel-bouwen>

CIRCULAIR EN CONCEPTUEEL BOUWEN

Circulair bouwen is een vorm van duurzaam bouwen met zo veel mogelijk herbruikbare en zo min mogelijk fossiele grondstoffen. Bij circulaire woningconcepten worden circulair en conceptueel bouwen zo veel mogelijk gecombineerd. Conceptuele bouw is al een mooie aanzet voor circulair bouw: minder afval, minder verspilling en minder vervoersbewegingen van en naar de bouw. De prestatie-eisen op het gebied van circulair bouwen zijn gebaseerd op Het Nieuwe Normaal <https://www.lente-akkoord.nl/nieuws/het-nieuwe-normaal-benchmark-voor-toekomstige-wet-en-regelgeving>. Hierbij zijn negen prestatie-indicatoren gedefinieerd, zoals losmaakbaarheid, MPG, en toepassing van biobased materialen. In De Woonstandaard is Het Nieuwe Normaal opgenomen.

CITY DEAL CIRCULAIR EN CONCEPTUEEL BOUWEN

Met het programma Conceptuele bouw en industriële productie <https://open.overheid.nl/repository/ronl-387ec527-627d-41be-b34c-dd3342c2556f/1/pdf/programma-conceptuele-bouw-en-industriële-productie.pdf> wil het ministerie van BZK de woningbouw betaalbaar en duurzaam versnellen. De uitwerking van dit programma wordt opgepakt in samenwerking met de partners uit de City Deal Circulair en Conceptueel Bouwen <https://citydealccb.nl/>.

SPRAAKVERWARRING

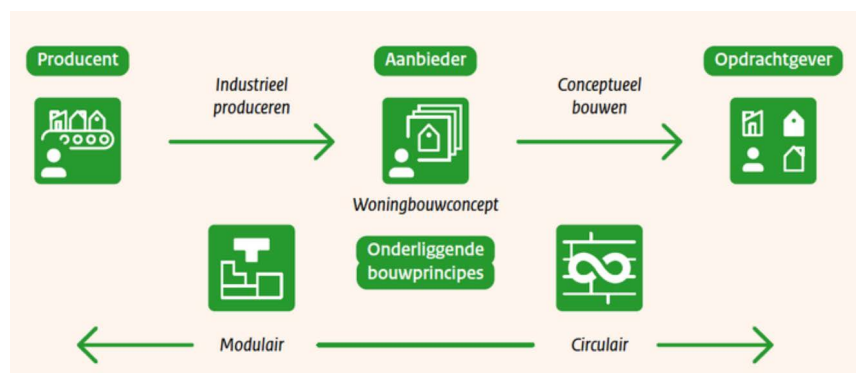
Vanuit de vele ontwikkelingen rond conceptueel bouwen ontstaat soms spraakverwarring.

- Flexwoningen zijn woningen die tijdelijk op een locatie worden geplaatst. In plaats van tijdelijke woningen wordt steeds vaker de term *verplaatsbare woningen* gebruikt. Er zijn concepten voor tijdelijke woningen, maar de meeste woningconcepten zijn bestemd voor permanente bouw. Wel zijn de producten voor conceptueel bouwen vaak flexibel in te vullen.
- *Modulair bouwen* is bouwen met modules van gestandaardiseerde maten, die makkelijk demontabel zijn en onderling uitwisselbaar. Veel woningconcepten maken gebruik van deze standaardisatie. Hiervoor wordt ook wel de term *IDF* gebruikt: Industrieel, Flexibel en Demontabel bouwen.

EEN NIEUWE TAAL

Een verschuiving in taalgebruik karakteriseert conceptueel bouwen:

- Van ‘bouwen’ op de bouwplaats naar ‘productie’ van woningen en onderdelen in de fabriek.
- Van ‘aannemers’ en ‘toeleveranciers’ naar ‘aanbieders’ en ‘producenten’.
- Van ‘ontwerpen’ naar ‘samenstellen’ of ‘configureren’ van een woning, een woningcomplex of een hele straat/wijk.



2

CONCEPTUEEL BOUWEN: HOE WERKT HET?

Conceptueel bouwen betekent een andere rol voor corporaties als opdrachtgever. Bij het inkoopproces moet je weten wat er nodig is en welke eisen je stelt. Dit vraagt om veranderingen in de organisatie en een visie voor de langere termijn. Netwerk Conceptueel Bouwen en Aedes hebben diverse tools die daarbij ondersteunen.

De transitie naar conceptueel bouwen begint bij een bewuste keuze in de bestuurskamer van de corporatie. Als je het half doet, werkt het niet. Dan loop je het risico dat de voordelen van conceptueel bouwen verloren gaan in keuzes die vanwege andere beleidsdoelen worden gemaakt. Neem conceptueel bouwen dus mee in de organisatievisie, het investeringsstatuut, het ondernemingsplan en in het portefeuillebeleid op wijk- en complexniveau.

DUIDELIJKHEID VOORAF

Voor goed inkopen van een woningconcept is het belangrijk om vooraf goed duidelijk te hebben wat de vraag is: wat moet de woning op de locatie presteren en hoe worden de verschillende prestaties gewaardeerd. Als de uitvraag compleet en professioneel geformuleerd is, kan de producent een goed aanbod doen dat daarbij aansluit. Hoe beter de vraag, hoe beter het antwoord van de producent. En hoe minder open eindjes, hoe minder risico-opslagen ingerekend worden.

Op basis van een goed uitvraag kan de producent garanties geven voor planning en kwaliteit en afspraken maken over te verwachten onderhoudskosten. Achteraf veranderingen aanbrengen op de uitvraag vertraagt het proces. Er kunnen dan aanpassingen aan het concept nodig zijn die meer gevolgen hebben dan u als opdrachtgever voorziet.

Wees dus vooraf duidelijk over de gewenste prestatie-eisen en laat de integrale oplossing over aan de producent. Kies een woningconcept op basis van die eisen. Rommelen aan een woningconcept brengt veel risico's met zich mee. De integraliteit van de oplossing raakt zoek en de producent kan de kwaliteit van de oplossing niet meer garanderen. Ter vergelijking: als je een Volkswagen koopt en je wilt er gaandeweg zoveel aan aanpassen omdat je eigenlijk liever een Volvo had gehad, kom je er bekaaid vanaf. Dat werkt niet.

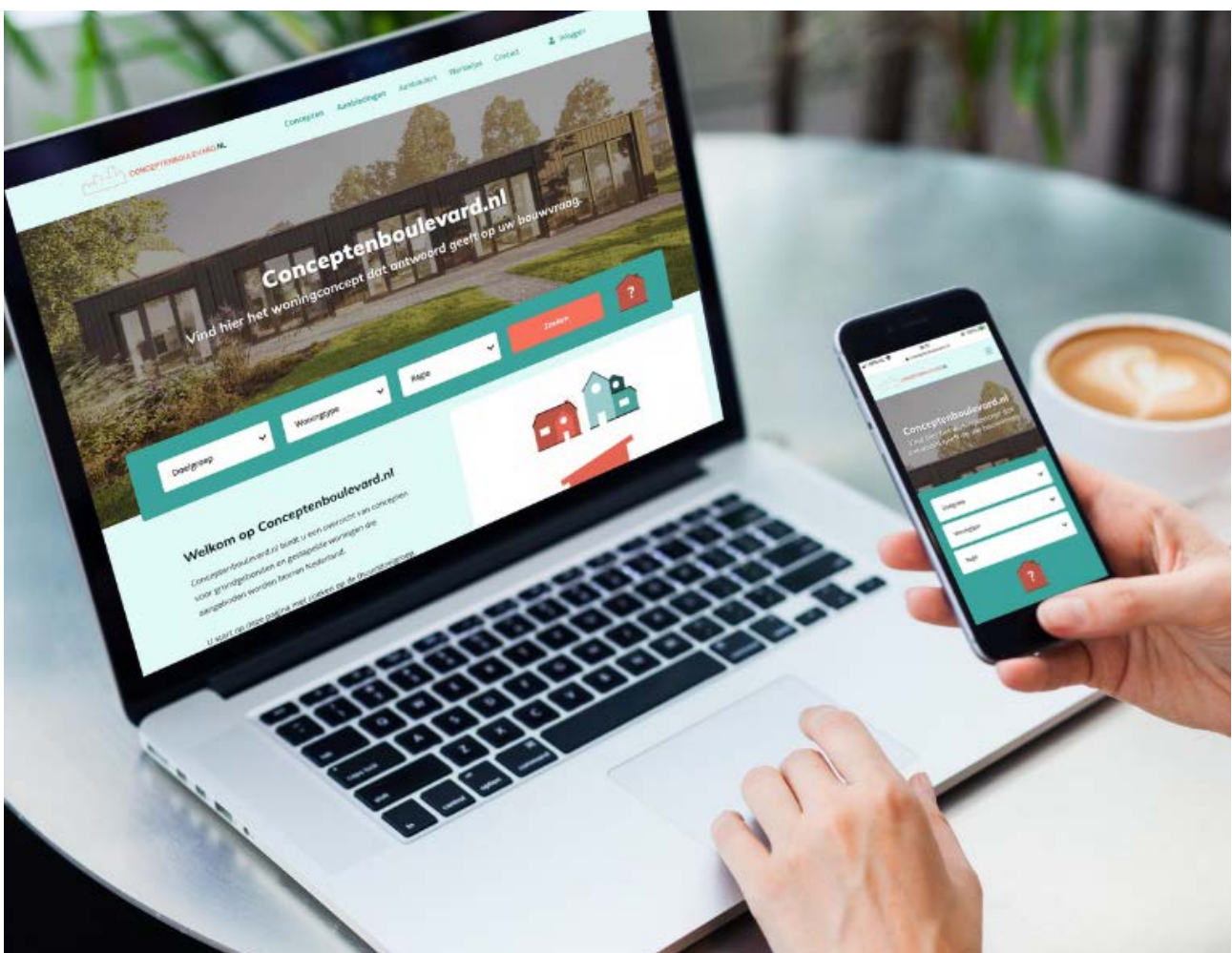
DE UITVRAAG DOOR DE CORPORATIE

Een gestandaardiseerde en complete uitvraag is de basis voor succes bij conceptueel bouwen. Van groot belang is ook een uitvraag op basis van prestatie-eisen in plaats van een gedetailleerd bestek.

STANDAARDISEREN MET DE WOONSTANDAARD

Product-markt-combinaties (PMC's) 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). In De Woonstandaard <https://www.conceptueelbouwen.nl/dewoonstandaard> zijn basis-prestatie-eisen opgenomen per PMC. Deze basis-prestatie-eisen omschrijven de minimale kwaliteit op het gebied van het gebruik, milieu, gezondheid en comfort en de technische en esthetische afwerking.

Dankzij De Woonstandaard spreken afnemers, conceptaanbieders en toeleverende industrie dezelfde taal en kunnen zij vraag en aanbod van woningconcepten op elkaar afstemmen, (door)ontwikkelen en verder standaardiseren. De corporatie kan De Woonstandaard gebruiken bij het asset management en bij het interne overleg over de uitvraag: het type woning dat gewenst is om een bepaalde doelgroep op een bepaalde locatie te huisvesten. De Woonstandaard geeft conceptaanbieders inzicht in de grootste gemene deler van de vraag zodat zij hun concept daarop kunnen aanpassen. De Woonstandaard wordt regelmatig geactualiseerd en is een gezamenlijk product van het NCB en Aedes.



PRESTATIE-EISEN

Bij conceptueel bouwen is het belangrijk dat de uitvraag gebaseerd is op prestatie-eisen. Als opdrachtgever moet de corporatie vooraf goed nadenken wat de gewenste prestaties van de woning zijn. Verwoorden van prestaties is iets anders dan oplossingen vastleggen in een bestek. Het gaat er juist om dat je aangeeft wat belangrijk is aan de woning en niet hoe dat gerealiseerd wordt.

Prestatiegericht uitvragen vereist professioneel opdrachtgeverschap: hoe minder onzekerheden in de vraag, des te beter en scherper het antwoord van de aanbieder wordt. Heldere prestatie-eisen bieden aanbieders de mogelijkheid daarop garantie af te geven. Kiest u voor een uitvraag op basis van prestatie-eisen, zorg dan dat je dat niet in de loop van het traject vervuult door er toch nog een eigen programma van eisen aan toe te voegen. Hou het professioneel opdrachtgeverschap vol: de opdrachtgever bepaalt het **wat**, de producent het **hoe**.

Zie ook de VTW Handreiking Toezicht op opdrachtgeverschap

<https://www.vtw.nl/publicaties/handreiking/toezicht-op-opdrachtgeverschap/>

DATA-GEDREVEN VASTGOEDSTURING

Een belangrijk aspect bij een goed uitvraag is de beschikbaarheid van informatie over de huidige en toekomstige woningbehoefte in combinatie met de huidige en benodigde vastgoedportefeuille. Data-gedreven organiseren en sturen vereist goede automatisering op basis van betrouwbare gegevens over bijvoorbeeld demografische ontwikkelingen en verhuurbaarheid. Voor wie bouwen we eigenlijk? Aan welk soort woningen is behoefte op korte en lange termijn? Data vormen het uitgangspunt voor goede formulering van product-markt-combinaties en dus van het succes van conceptueel bouwen.

Daarnaast zijn betrouwbare data van belang voor berekeningen over de kosten van onderhoud en beheer. Welke kosten neem je mee bij de Internal Rate of Return (IRR) zodat kunt sturen op basis van realistische vergelijkingen tussen conceptueel en traditioneel bouwen? Reken je met de werkelijke kosten van een woningconcept of gemiddelde cijfers voor het hele bezit?

MODELOVEREENKOMST

Het NCB heeft in samenwerking met juristen bij corporaties en conceptaanbieders en met de koepelorganisaties Aedes en Bouwend Nederland een evenwichtige modelovereenkomst opgesteld. Dit model is bruikbaar bij projecten met conceptuele woningbouw en maakt vastleggen van de afspraken tussen partijen eenvoudiger.

Het model bestaat uit twee fasen. Fase 1 betreft het uitwerken van het woningconcept van aanbieder naar een locatiegebonden woningconcept op basis van de uitvraag voor een specifieke locatie, de welstandseisen en het budget van afnemer. Fase 2 betreft de turnkey realisatie van het uitgewerkte woningconcept. Tussen beide fasen zit een duidelijke knip: met de opdracht voor fase 1 heeft de aanbieder nog geen zekerheid voor de opdracht voor fase 2.

HET AANBOD VAN DE PRODUCENTEN

De markt is er klaar voor. Steeds meer bouwbedrijven maken de stap naar industriële productie van woningen. Grote bouwbedrijven werken steeds intensiever samen met producenten (toeleverende industrie) die innovatieve systeemcomponenten ontwikkelen en produceren.

CONCEPTENBOULEVARD

Er zijn al veel woningconcepten op de markt. Op <https://conceptenboulevard.nl/> kunnen corporaties kijken wat er beschikbaar is voor hun specifieke vraag. Het aanbod is afgestemd op de PMC's uit De Woonstaandaard. Dit biedt dus mogelijkheden voor marktverkenning en selectie van concepten die het beste passen bij uw prestatie-eisen. Pas wel op dat je als opdrachtgever niet zomaar gaat shoppen op de conceptenboulevard. Blijf vasthouden aan het principe van eerst een goede uitvraag formuleren.



KWALITEIT

De kwaliteit van woningconcepten is beter dan traditioneel bebouwde woningen. Door oplossingen te herhalen, is sprake van een lerende organisatie. Door integrale oplossingen te ontwikkelen, en door te leren van ontwerp- en/of uitvoeringsfouten verbetert de kwaliteit van de woningen. De interne kwaliteitsborging bij de conceptaanbieders is verder ontwikkeld. Een aantal conceptaanbieders is al klaar voor certificering van het woningconcept.

ONDERHOUD EN GARANTIES

Woningconcepten werken met gestandaardiseerde en innovatieve componenten. Juist dat is de kracht waardoor betaalbare woningen snel te realiseren zijn. Dat kan betekenen dat er niet veel keus is bij bijvoorbeeld het hang- en sluitwerk of de kranen. Terwijl de eigen onderhoudsdienst van corporaties vanuit hun standaardisatie vaak ook voor bepaalde producten hebben gekozen. Dat kan dus botsen.

Reden te meer om de afdeling onderhoud nauw te betrekken bij het formuleren van de uitvraag op basis van prestatie-eisen en bij de keuzes die wel mogelijk zijn bij bepaalde concepten. De keuze voor een eigen onderhoudsdienst, een eigen magazijn en vaste leveranciers is niet zonder reden gemaakt. Toch is het goed die keuze regelmatig te evalueren en op basis van realistische data een nieuwe afweging te maken voor inkoop van woningconcepten.

VRAAGBUNDELING

Schaalvergroting via vraagbundeling kan voordelen hebben bij conceptueel bouwen. Vraagbundeling zorgt voor continuïteit en voorspelbaarheid waardoor toeleverende industrie en conceptaanbieders hun productiecapaciteit optimaal kunnen benutten. Dat geeft ruimte voor innovatie en kostprijsverlaging. We maken onderscheid tussen interne en externe vraagbundeling.

INTERN

Corporaties die beginnen met conceptueel bouwen gaan vaak aan de slag met een proefproject. Het kan interessant zijn om dit juist breder aan te pakken en mogelijkheden te onderzoeken om een aantal projecten te bundelen en project-overstijgend in te kopen. Door interne meerdere projecten tot één uitvraag te combineren kun je het inkoopvolume vergroten. Interne vraagbundeling hoeft niet allemaal tegelijkertijd te lopen; juist na elkaar kan het leiden tot een continue stroom aan projecten op basis van hetzelfde woningconcept.

Luister hier naar een podcast over interne vraagbundeling bij Vechtdal Wonen. <https://www.youtube.com/watch?v=hT72BQzRVxE>

EXTERN

Ook gezamenlijke uitvraag van meerdere corporaties kan voordelen hebben bij conceptueel bouwen. Met deze externe intercollegiale vraagbundeling kunnen corporaties uit de regio dezelfde PMC's inkopen bij dezelfde bouwers. Er zijn al initiatieven voor externe vraagbundeling in zeven regio's. Zo creëer je samen met de markt een regionale bouwstroom. Dit kan leiden tot nog meer efficiëntie en prijsvoordelen. Maar de regionale samenwerking in een bouwstroom kan ook juist vertragend werken, omdat het heel wat overleguren kan kosten voordat alle neuzen dezelfde kant op staan. Maak dus goed de afweging of externe bundeling echt iets toevoegt.

Zie voor meer informatie het dossier De Bouwstroom van Aedes <https://aedes.nl/de-bouwstroom>.

Harry Platte, directeur-bestuurder van Parteon, over vraagbundeling: 'Conceptueel bouwen breekt met het inefficiënte proces van nieuwbouw. Het zorgt voor betere kwaliteit, het is sneller en ik ben ervan overtuigd dat het ook goedkoper is. Dat zeggen ook de producenten. Maar daarvoor zullen corporaties wel hun vragen moeten bundelen en collectief een opdracht geven. Je zult dan een klein stukje van je autonomie moeten inleveren, maar het is de moeite waard. Met een groep van zes tot zeven corporaties zijn we hier in Noord-Holland voorzichtig mee begonnen. We gaan steeds een stapje verder. In eerste instantie zaten we alleen met de bestuurders om tafel. Daar begint vraagbundeling mee: zoek enthousiaste collega's waarvan je al weet dat je leuk samenwerkt. Bij de volgende stap zijn we met medewerkers uit onze corporaties gaan kijken of we tot de keuze van een project kunnen komen. Dat is ook gelukt. Nu onderzoeken we of we dat kunnen vertalen in product-markt-combinaties die we gezamenlijk kunnen uitvragen bij conceptaanbieders.'

Bron: https://www.debouwstroom.nl/files/ugd/b56e43_f3f83ddeaf4f4588a82b-991c70fea931.pdf.

CULTUUROMSLAG EN ORGANISATIEVERANDERING

Conceptueel bouwen vraagt een organisatieverandering van corporaties. Voor het inkopen van herhaalbare concepten zijn andere competenties nodig dan als je samen met een architect en adviseurs een uniek nieuwbouwproject ontwikkelt. Het formuleren van de vraag in prestatie-eisen vergt andere vaardigheden dan het maken van een bestek en tekeningen. Het vergt een cultuuromslag van zelf doen en controleren naar vertrouwen in de samenwerkingspartners. Dat vraagt van alle partijen openheid, transparantie en taakvolwassenheid.

VASTLEGGEN IN BELEID

Vaak neemt een gedreven bestuurder het initiatief voor de oriëntatie op conceptueel bouwen. Het is belangrijk dat alle afdelingen binnen de corporatie de nieuwe werkwijze ondersteunen en meebewegen met de verandering. Vervolgens moet conceptueel bouwen worden ingebed in actualisering van het ondernemingsplan, de inkoopstrategie en de governance. Zodat wat vaak begint met een pilot een structurele plek krijgt in het beleid en in de verantwoording.

INTEGRAAL WERKEN

Voor een goede uitvraag voor conceptueel bouwen is het belangrijk integraal te werken. Dat betekent dat u meer nog dan bij traditionele bouw alle betrokkenen binnen de corporatie hierbij betreft. Alle afdelingen krijgen ermee te maken en daarom moet je goed organiseren dat alle afdelingen tijdig worden betrokken en vooral ook aangehaakt blijven. Zodat zij vanuit hun professionaliteit een bijdrage kunnen leveren aan de prestatie-eisen in de uitvraag. Alleen dan kun je inkopen wat past bij alle wensen, niet alleen vanuit perspectief van vastgoed, maar ook van verhuur, onderhoud en financiën

INKOOPGROEI-MODEL

Het is voor corporaties ingrijpend om van een ontwikkelorganisatie naar een inkooporganisatie te gaan. Daarom ontwikkelde Aedes het Inkoopgroei-model <https://aedes.nl/opdrachtgeverschap-en-inkoop/het-aedes-inkoopgroei-model>. Hiermee kunnen corporaties ontdekken waar ze staan qua inkoopvolwassenheid en stappen zetten op het groeipad richting professioneel opdrachtgeverschap.

OPLEIDING CONCEPTUEEL BOUWEN

Voor de organisatieverandering is vaak aanvullende training nodig van medewerkers. Opleider Brickton heeft conceptueel bouwen meegenomen als onderdeel van het ontwikkelparcours van programma De Bouwstroom. De opleiding is ontwikkeld op initiatief van Aedes en het Netwerk Conceptueel Bouwen. Het geeft inzicht in conceptueel bouwen: wat het wel en niet is, ambities en vooroordelen, voor- en nadelen. Het geeft een beeld van de markt van conceptaanbieders en de rol van verschillende stakeholders. Deelnemers ontdekken wat de impact is op de organisatie, het team en het individu.

Er is een zeer divers trainingsaanbod beschikbaar. Brickton verzorgt in samenwerking met NCB de basistraining Het Fundament <https://www.brickton.nl/de-bouwstroom/het-fundament-conceptueel-bouwen/> en voor meer verdieping is er het Parcours voor gevorderden <https://www.brickton.nl/parcours-voor-gevorderden/>. Er worden ook incompanytrainingen aangeboden.

3

ROL INTERN TOEZICHT

Conceptueel bouwen biedt kansen voor corporaties om sneller betaalbare woningen te realiseren. Maar het brengt ook een andere manier van werken met zich mee. Als toezichthouder is het belangrijk dat u weet wat daarbij speelt en welke rol u kunt pakken.

Met conceptueel bouwen kunnen corporaties hun middelen effectief in te zetten. Professionele inkoop van woningconcepten bespaart tijd van corporatiemedewerkers. Bovendien kun je met vergaande standaardisering met minder mensen meer woningen realiseren. Juist in tijden van kostenstijgingen van materiaal en schaarste op de arbeidsmarkt biedt conceptueel bouwen dus kansen. Bovendien is de kwaliteit van woningconcepten beter dan traditioneel bebouwde woningen. De interne kwaliteitsborging is verder ontwikkeld, en een aantal conceptaanbieders is al klaar voor certificering van het woningconcept.

Als toezichthouder kunt u verschillende rollen pakken, afhankelijk van de situatie bij uw corporatie. Altijd is uw rol de goede vragen te stellen, zodat de corporatie op een verstandige manier de juiste afwegingen kan maken. Staat conceptueel bouwen nog in de kinderschoenen dan ligt uw rol vooral bij het inspireren en stimuleren. Is uw corporatie al bezig met conceptueel bouwen, dan kunt u dit ondersteunen met vragen over de borging voor de langere termijn.

CORPORATIE IS NOG NIET BEZIG MET CONCEPTUEEL BOUWEN

Werkt uw corporatie nog op een traditionele manier aan woningbouw? Dan is de kans groot dat de grote opgave niet of moeizaam wordt gehaald. In dat geval kunt u uw bestuurder inspireren om zich eens te verdiepen in de mogelijkheden van conceptueel bouwen. Het is immers een manier om volkshuisvestelijke doelen op een effectieve en efficiënte manier te halen.

Verwijs naar <https://conceptenboulevard.nl/> om te laten zien wat er al mogelijk is. Suggereer een proefproject. Maar wijs er ook op dat er vaak een cultuurverandering nodig is om conceptueel bouwen goed van de grond te krijgen. Conceptueel bouwen is niet iets wat je er eventjes bijdoet. Verandering gaat vaak niet vanzelf. De urgentie moet gevoeld worden!

Tegelijkertijd is woonconcepten inkopen iets wat de corporatie in de praktijk moet ondervinden. Durf dus ook de eerste stap te zetten en ermee aan de gang te gaan. Adviseer om medewerkers een opleiding <https://www.brickton.nl/de-bouwstroom/> te laten volgen om zich voor te bereiden.

CORPORATIE IS AL BEGONNEN MET CONCEPTUEEL BOUWEN

Staat conceptueel bouwen al op de agenda bij uw corporatie of lopen er zelfs al (proef)projecten? Dat is het zaak dat u bij het toezicht de vinger aan de pols houdt. Let bijvoorbeeld op dat er concrete en wederkerige afspraken zijn gemaakt met de

gemeente over omgevingsvergunning en bestemmingsplannen. Maar kijk ook of binnen de organisatie zelf voldoende betrokkenheid is bij het conceptueel bouwen. Zijn alle afdelingen aangehaakt of is het de hobby van een paar vastgoed-mensen? Juist bij conceptueel bouwen is het immers van belang dat in het voortraject, bij de uitvraag, al goed is nagedacht over het latere gebruik van de woning en de kosten voor onderhoud.

Voor een goede uitvraag naar woningconcepten is interne vraagbundeling zinvol. Hiermee doelen we op een structurele invoering van conceptueel bouwen bij verschillende bouwprojecten van de corporatie. Zodat producenten efficiënter kunnen werken en de inkoopprijs gunstiger wordt. Laat de ervaring van een proefproject niet verwateren, maar zet dit door binnen de organisatie. Toezichhouders kunnen hierop aandringen bij de besprekingen over het portefeuillebeleid.

Is conceptueel bouwen in gang gezet, dan is het belangrijk om dit structureel te verankeren in de bedrijfsprocessen en vast te leggen in het ondernemingsplan. Doe je dit niet dan loop je het risico dat bij personeelwisselingen de methodiek verslapt.

De benodigde cultuuromslag binnen de organisatie neemt enige tijd in beslag. Bij sollicitatieprocedures is het van belang dat een positieve houding over conceptueel bouwen ter sprake komt. Dit geldt voor de gehele organisatie en zeker ook voor benoemingen van een nieuwe bestuurder, waarvoor de raad van commissarissen een directe verantwoordelijkheid heeft.

AFWEGEN KANSEN EN RISICO'S

Conceptueel bouwen biedt veel kansen die tegelijkertijd risico's met zich kunnen meebrengen. Het is goed om die bewust tegen elkaar af te wegen.

- Conceptueel bouwen maakt versnelling van woningbouw mogelijk doordat het efficiënt en effectief is. Dit vraagt wel om een professionele inkooporganisatie en lang niet alle corporaties zijn zo ver.
- Conceptueel bouwen is goedkoper vanwege gestandaardiseerde innovatieve en herhaalbare woningconcepten die grootschalig geproduceerd kunnen worden. Dat betekent dat tussentijds aanpassen van de uitvraag niet wenselijk is. De corporatie moet dus zorgen voor een zeer goede uitvraag: data-gedreven en geformuleerd in prestatie-eisen.
- Vraagbundeling kan zinvol zijn om een continue bouwstroom bij producenten te genereren. Maar externe vraagbundeling met meerdere corporaties kan ook meer en onnodig tijd kosten en meer onzekerheid met zich meebrengen. Past het concept wel voor alle deelnemende corporaties? Zijn alle corporaties organisatorisch even ver? Past het op alle beoogde locaties? Hoe staan verschillende gemeentes erin? Onzekerheid is vaak niet gunstig voor de prijs: deze is vaak hoger als gevolg van risico-opslag.

4

MET WIE HEB JE TE MAKEN?

Bij het realiseren van nieuwe betaalbare woningen zijn veel stakeholders betrokken. Zowel bij de overheid als bij bewonersparticipatie schort het soms nog aan kennis over conceptueel bouwen.

GEMEENTE

De gemeente kan vanuit haar rol als opdrachtgever, vergunningverlener en samenwerkingspartner conceptueel bouwen stimuleren. Als een corporatie overweegt om de afgesproken woningaantallen te realiseren via conceptueel bouwen is het van belang de gemeente daarbij in een vroeg stadium te betrekken. Onbekend maakt onbemind. Communiceer tijdig over de mogelijkheden van conceptueel bouwen om vooroordelen te doorbreken. Voer dat overleg zowel op bestuurlijk als ambtelijk niveau om de ambities strategisch, tactisch en operationeel in te bedden.

PRESTATIEAFSPRAKEN

Gemeente en woningcorporaties leggen ambities voor woningbouw vast in prestatieafspraken. Voor conceptueel bouwen is het van belang die woningbehoefte te specificeren met product-markt-combinaties. Dat biedt vervolgens een goed uitgangspunt voor de uitvraag van woningconcepten. Probeer daarnaast concrete en wederkerige afspraken te maken over de condities waaronder conceptwoningen worden gerealiseerd.

OMGEVINGSVISIE

In de Omgevingsvisie kunnen gemeenten eisen stellen op onder andere het energie- en materiaalgebruik. Het stellen van specifieke prestaties in plaats van prestatie-eisen geeft het risico dat deze niet binnen standaard woningconcepten passen. Prestaties op wat en waarom in plaats van op hoe zijn daarom gewenst, zodat er bij de planoriëntatie voldoende keuze blijft voor verschillende concepten. Of een gemeente aanvullende eisen mag stellen bovenop het bouwbesluit is nog onderwerp van gesprek in politiek Den Haag.

GEBIEDSONTWIKKELING

De ontwikkelopgave zit bij conceptueel bouwen in de gebiedsontwikkeling, de locatie. Gemeente en woningcorporatie of andere marktpartijen kijken samen naar de stedenbouwkundige context en welke woningconcepten hier binnen passen. Vaak heerst er nog het idee dat conceptueel gebouwde woningen van inferieure kwaliteit zijn. Terwijl er veel verschillende concepten zijn, met meer en minder architectonische eigenheid en vrijheid. Het helpt om per gebied af te stemmen welke prestatie-eisen het zwaarste wegen.

VERGUNNINGVERLENING

Bouwprojecten kennen vaak lange proceduretijden, onder meer als gevolg van het goedkeuren van bestemmingsplannen. Daarnaast moet ieder project zijn eigen

omgevingsvergunning aanvragen en eigen kwaliteitscontrole laten uitvoeren. Dat betekent dat een concept op iedere locatie opnieuw bouwkundig wordt gekeurd. Voor conceptwoningen ligt hier natuurlijk een enorme kans om het efficiënter en slimmer te doen, zodat de gemeente met minder mensen het zelfde werk kan doen. Door conceptueel bouwen op te nemen in de omgevingsvergunning hoeft de gemeente de vergunningverlening alleen te toetsen aan deze doelstellingen. Een eerste praktijkvoorbeeld <https://aedes.nl/nieuwbouw/bouwvergunning-1-dag> dient zich al aan.

WET KWALITEITSBORGING BOUWEN (WKW)

Vanaf januari 2023 treedt de Wet kwaliteitsborging bouwen <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bouwregelgeving/meer-toezicht-in-de-bouw-via-de-wet-kwaliteitsborging-voor-het-bouwen-wkb> stapsgewijs in werking. Het kabinet wil dat bouwbedrijven de kwaliteit van hun werk beter controleren. Zo kan de bouwkwaliteit van gebouwen verbeteren door minder bouwfouten en gebreken. Bijvoorbeeld constructiefouten, brandonveilige situaties, onvoldoende isolatie of een slecht functionerende ventilatie. Met de Wkb verdwijnen de toetsing en het toezicht door de gemeente. Een onafhankelijk kwaliteitsborger neemt die taak over. De Wkb geldt voorlopig alleen voor grondgebonden woningen, niet voor appartementen. De appartementen volgen over een paar jaar als het stelsel geëvalueerd is.

Conceptueel bouwen is bij uitstek geschikt om deze kwaliteit te borgen. Producenten van bouwconcepten profiteren van de herhaalbaarheid. Dit leidt tot stabiele kwaliteit en vermindering van bouw- en opleverfouten. De interne kwaliteitsborging en het kwaliteitsbewustzijn is bij conceptaanbieders goed op orde.

Zie voor meer informatie deze factsheet van Aedes:

<https://aedes.nl/media/document/factsheet-wet-kwaliteitsborging-voor-het-bouwen>

BEWONERS EN OMWONENDEN

Conceptueel bouwen is ook bij bewoners en omwonenden vaak nog onbekend. Ook hier is vroegtijdig communiceren de weg om protesten en vertragingen voor te zijn en de voordelen van conceptueel bouwen te benoemen

Conceptueel bouwen heeft als groot pluspunt dat het al elders te zien is. Je kunt omwonenden meenemen naar buurten waar met het gekozen concept is gebouwd, zodat ze goed voeling krijgen wat er gaat komen. Ook kun je toekomstige bewoners betrekken bij de keuzemogelijkheden binnen die concepten. Veel producenten hebben een lab waar de opties goed te zien zijn.

Een ander belangrijk voordeel voor omwonenden is de snelle en schone bouw. Gebiedsontwikkeling en sloop/nieuwbouw duurt vaak langer dan ze lief is en kan leiden tot overlast. Bij conceptueel bouwen gebeurt veel voorbereidend werk elders. Op de bouwlocatie zelf is de overlast van werkzaamheden, stof en werkverkeer veel minder. Fabrieksmatige productie van woningelementen zorgt voor minder stikstof en CO₂-uitstoot dan bouwen op locatie. Het milieu wordt dus minder belast.

Bovendien zijn er woningconcepten ontwikkeld die uitermate geschikt zijn om toe te passen bij sloop en herstructurering. Dit versnelt het herstructureringsproces en maakt de kosten voor wisselwoningen of herhuisvestingskosten een stuk lager.

COLLEGA-CORPORATIES

Er zijn corporaties die kiezen voor regionale samenwerking met andere corporaties, om de vraagbundeling te vergroten. Zo'n bouwstroom heeft voordelen, want met het vergroten van de uitvraag kunnen producenten een aantrekkelijker aanbod doen en efficiënter werken. Tegelijkertijd brengt dit risico's van vertraging mee zich mee door het benodigde afstemmingsoverleg. Ook kan dit de keuze beperken

omdat elke locatie specifieke prestatie-eisen met zich meebrengt en verschillende gemeentes binnen de regio niet altijd op één lijn zitten.

Kiest uw corporatie voor zo'n bouwstroom, wees er dan als toezichhouder alert op dat dit inderdaad meerwaarde biedt. Zitten alle collega-corporaties er op dezelfde manier in? Welke afspraken worden gemaakt over de inkoopsum en de verdeling van de financiële risico's? Zijn gemeenten en overige stakeholders goed meegenomen of betekent het een extra risico?

RIJKSOVERHEID

Het ministerie van BZK wil de productie van conceptuele woningen opschroeven naar 50.000 eenheden per jaar vanaf 2030. De gemeentelijke bouwplantoetsing staat grote aantallen en snelheid van bouwen van fabrieksklare woningen nog in de weg. Daarom gaan stemmen op voor een landelijke toelatingstoets voor conceptuele bouw. Dit kan procedures versnellen en onnodig extra werk voorkomen. Nu bepalen gemeentes elke keer opnieuw of deze woningen veilig zijn en voldoen aan de welstandseisen. Conceptueel bouwen werkt met standaarden. Dat betekent dat de vergunning voor de bouwkundige kwaliteit in principe maar één keer nodig is. Als een fabrieksklare woning in gemeente A veilig kan staan, dan is deze in gemeente B net zo veilig.

Landelijke wet- en regelgeving kan hierbij een rol spelen. Aedes en NCB zijn hierover in gesprek met het ministerie. Minister De Jonge deelt de mening van Aedes om tot een landelijke toelatingstoets te komen voor conceptuele woningbouw.

5

CHECKLIST - RELEVANTE VRAGEN

Met conceptueel bouwen kunnen corporaties sneller en efficiënter voldoen aan de opgave om meer betaalbare woningen te realiseren. Als sparring partner van de bestuurder speelt de RvC hierbij een belangrijke rol. In deze checklist een aantal vragen om dat gesprek richting te geven.

ALGEMEEN

1. Wat verstaat de corporatie onder het begrip conceptueel bouwen?
2. Is er binnen de corporatie consensus over invulling en betekenis van conceptueel bouwen en het belang daarvan?
3. Is er concreet beleid op het gebied van conceptueel bouwen?
 - d. Waar en hoe is dat vastgelegd?
 - e. Sluit het beleid goed aan op de strategische koers van de corporatie?
 - f. Is het beleid adequaat en actueel?
 - g. Is het beleid recent geëvalueerd bij projecten en opdrachten?
4. Bij welke projecten wil de corporatie aan de slag met conceptueel bouwen?
5. Zijn daarbij de doelen, uitgangspunten en opdrachtverlening duidelijk geformuleerd?

ORGANISATIE EN COMPETENTIES

6. Is er voldoende inhoudelijke deskundigheid aanwezig binnen de organisatie om een goed opdrachtgever te zijn bij conceptueel bouwen?
 - a. Zijn de bij conceptueel bouwen betrokken medewerkers naast bevoegd ook bekwaam?
 - b. Hoe wordt dit getoetst en geborgd?
7. Welke (nieuwe) kennis en competenties zijn er nodig voor een professioneel inkoopproces van woningconcepten?
 - a. Hoe gaan we mensen daarvoor opleiden?
 - b. Hoe zetten we de strategische personeelsplanning in om gericht mensen te werven?
8. Hoe borg je dat de introductie van conceptueel bouwen persoonsonafhankelijk wordt?
 - a. Wordt het al breed gedragen binnen de organisatie?
 - b. Hoe borg je de continuïteit als kartrekkers weggaan?
9. Is digitalisering en informatietechnologie voldoende voor data-gestuurde prestatie-eisen bij de uitvraag?
 - a. Zijn hiervoor extra investeringen in techniek en competenties nodig?

OPDRACHTGEVERSCHAP

10. Hoe wordt conceptueel bouwen opgenomen in protocollen en processen voor opdrachtgeverschap?
11. Hoe verhouden deze protocollen en processen zich tot de mandatering aan en

- bevoegdheden van de medewerkers/functionarissen die genoemd worden, in het bijzonder bij het voeren van onderhandelingen en het aangaan van contracten?
12. Is voor de RvC duidelijk waar de opdrachtgevende rol bij conceptueel bouwen in de organisatie is belegd?
13. Zijn concrete (en relevante) opdrachtgevers binnen de corporatie bekend bij de RvC?

ROL RVC

14. Op welke wijze bespreekt de bestuurder het thema conceptueel bouwen met de RvC?
15. Zijn er binnen de RvC leden die 'eigenaar' zijn van het thema conceptueel bouwen?
16. Is er bij de RvC voldoende kennis over conceptueel bouwen?
17. Als dat niet of onvoldoende het geval is, hoe voorziet de raad dan in het beschikbaar komen van die expertise en wat wordt er gedaan aan (eigen) kennisontwikkeling?
18. Hoe en wanneer komen investeringsprojecten, IT-projecten, aanbestedingen en samenwerkingscontracten op de agenda van de RvC?

STAKEHOLDERS

19. Hoe staat de gemeente tegenover conceptueel bouwen?
- Zijn hierover al contacten op bestuurlijk niveau?
 - Zijn hierover al contacten op ambtelijk niveau?
 - Wat is de mening van welstand over conceptueel bouwen?
20. Hoe gaan we het gesprek met bewoners aan over conceptueel bouwen?
- Hoe is de bewonersparticipatie georganiseerd bij gebiedsontwikkeling?
 - Staat de bewonersvertegenwoordiging positief tegenover conceptueel bouwen?
 - Zijn ze voldoende op de hoogte van de kansen en de risico's?
21. Gaan we samenwerken met andere corporaties voor vraagbundeling in een bouwstroom?
- Welke corporaties komen daarvoor in aanmerking?
 - Hoe wordt die samenwerking formeel vastgelegd?

KOSTEN EN RISICO'S

22. Is de businesscase sluitend als je uitgaat van TCO?
23. Hoe worden de prestaties van producenten getoetst?
24. Is in het Investeringsstatuut aangegeven hoe en wanneer de uitvoering van de inkoopstrategie wordt getoetst?
25. Hoe managet de corporatie de risico's die kunnen voort vloeien uit projecten met conceptueel bouwen?
26. Kennen de bestuurder en de RvC de risico's die verbonden zijn aan conceptueel bouwen?
27. Is de opdrachtverlening op adequate wijze belegd bij de corporatie.
28. Is er sprake van gelijkwaardigheid in het onderhandelings- en contracteringsproces?
29. Laat de corporatie zich, indien nodig, op een adequate en effectieve manier ondersteunen door adviseurs die het belang van de corporatie dienen?

COMMUNICATIE EN RAPPORTAGE

30. Zijn relevante delen van het beleid rond conceptueel bouwen publiekelijk bekend en inzichtelijk, bijvoorbeeld via de website?
31. Heeft het thema conceptueel bouwen een volwaardige plaats in het jaarverslag?
32. Op welke wijze wordt gerapporteerd over opdrachten voor woningconcepten?
- Is dat voldoende voor de RvC om een goed beeld te vormen?
 - Wie rapporteert over de opdrachten en ontvangt de RvC dezelfde rapportage als de bestuurder?

6

MEER INFORMATIE

WEBSITES

CONCEPTUEEL BOUWEN

Netwerk Conceptueel Bouwen: <https://www.conceptueelbouwen.nl/>

Begrippenlijst conceptueel bouwen:

<https://www.conceptueelbouwen.nl/begrippenlijst>

DE BOUWSTROOM (VRAAGBUNDELING)

Dossier Aedes: <https://www.aedes.nl/dossiers/bouwstroom.html>

Website NCB: <https://www.conceptueelbouwen.nl/debouwstroom>

OPDRACHTGEVERSCHAP

Dossier VTW: <https://www.vtw.nl/opdrachtgeverschap>

Dossier Aedes: <https://aedes.nl/opdrachtgeverschap-en-inkoop>

OPLEIDING CONCEPTUEEL BOUWEN

Brickton: <https://www.brickton.nl/de-bouwstroom/>

CB-academie: <https://www.conceptueelbouwen.nl/cb-academie>

INNOVATIE

Challenge So you think you can build:

<https://www.conceptueelbouwen.nl/post/sytycb-finalist-tala-wint-met-woningconcept-nerf-gunning-sallandwonen>

WET KWALITEITSBORGING

Factsheet veranderingen voor woningcorporaties:

<https://aedes.nl/opdrachtgeverschap-en-inkoop/factsheet-over-gevolgen-wet-kwaliteitsborging-voor-woningcorporaties>

ARTIKELN EN INTERVIEWS

Cees Tip over conceptueel bouwen:

<https://www.aedes.nl/artikelen/bouwen-en-energie/bouwstroom/cees-tip-ons-uitgangspunt-moet-woorden-conceptueel-bouwen-tenzij.html>

Bas Sievers over innoveren:

<https://www.aedesmagazine.nl/edities/2-2018/artikelen/wij-kunnen-de-markt-helpen-om-te-innoveren>

Marjet Rutten over industrieel bouwen:

<https://marjetrutten.nl/14-000-industriele-woningen-in-2021/>

Menso Oosting van woningconcept Fijn Wonen over woningfabriek in Heereveen:

<https://magazine.duurzaamgebouwd.nl/digitaal-magazine/nieuwe-fabriek-van-wijnen-de-ware-wending-is-de-digitale-revolutie/>

Olga Görts-van de Pas (NCB) en Hajé van Egmond (BKZ) over kwaliteitsborging:
<https://aedes.nl/nieuwbouw/conceptueel-bouwen-hoe-borg-je-kwaliteit>

KIJKJE IN DE KEUKEN

Netwerk Conceptueel Bouwen organiseert maandelijks een kijkje in de keuken: een werkbezoek bij een van de leden. Bijvoorbeeld een bezoek aan een fabriek voor woningconcepten of aan een project zijn waar woningconcepten gerealiseerd zijn of worden. Daarnaast organiseert NCB kennis- en inspiratiesessies.

Zie <https://www.conceptueelbouwen.nl/bijeenkomsten>

COLOFON

ISBN: 978-94-91008-50-4

OVER VTW

De Vereniging van Toezichthouders in Woningcorporaties is de beroepsvereniging van en voor 1200 leden die als commissaris toezicht houden bij ongeveer 300 woningcorporaties. De VTW behartigt hun belangen en bevordert de kwaliteit en de ontwikkeling van het interne toezicht van woningcorporaties. Meer informatie over de VTW vindt u op de website van de VTW.

OVER DE AUTEURS

Olga Görts-van de Pas is directeur Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB).

Zij is tevens lid van de RvC van een aantal woningcorporaties.

<https://www.linkedin.com/in/olagorts-vandepas/>

Maarten Georgius is senior adviseur bij Aedes vereniging van woningcorporaties.

Hij houdt zich bezig met nieuwbouw, inkoop, bouwrecht, bouwstroom, ketensamenwerking, ruimtelijke ordening, opdrachtgeverschap en ledenbinding.

<https://www.linkedin.com/in/maartengeorgius/>

Tekst en eindredactie: Christine van Eerd

Illustratie: Auke Herrema

Vormgeving: Curve