



# SNELLER WONINGEN BOUWEN MET OPTIMALE PRIJS-KWALITEITVERHOUDING

“Wij bieden een digitaal podium voor flexibele, innovatieve, herhaalbare, door de producent ontwikkelde en ontworpen woningconcepten. Deze concepten moeten voldoen aan de basisprestatie-eisen uit De Woonstandaard. Feitelijk bieden we hiermee een gemeenschappelijke taal om vraag en aanbod bij elkaar te brengen, waardoor we sneller woningen kunnen bouwen met een optimale prijs-kwaliteitverhouding”, zegt Olga Görts, directeur van het Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB). Het NCB streeft ernaar dat in 2030 circa 80 procent van de woningen conceptueel wordt gebouwd.

TEKST FRANK DE GROOT

BEELD NETWERK CONCEPTUEEL BOUWEN (NCB)

“**M**omenteel ligt er een woningbouwopgave waar- bij we 100.000 woningen per jaar moeten rea- liseren. Daarvoor heb je een nieuwe ontwerp-, ontwikkel- en bouwketen nodig. We zullen naar een andere manier van werken moeten, we zullen meer, sneller en kwali- tatief beter moeten bouwen”, aldus minister Mona Keijzer van VRO tijdens de opening op 3 februari 2025 van de BouwBeurs 2025 in Utrecht. Keijzer noemt als belangrijke aanjager het

Programma Innovatie en Opschaling Woningbouw: “Hiermee zetten we de benodigde, fundamentele verandering in van een traditionele, projectmatige bouw naar een meer conceptuele, industriële en digitale woningbouw. Niet alleen nieuwbouw, maar ook het beter benutten van de gebouwde omgeving. Samen slimmer en sneller bouwen is niet iets waarop gewacht hoeft te worden. Binnen de bestaande regels kan al heel veel. Het is een kwestie van doen en durven.”





## INDUSTRIEEL BOUWEN

Een pleidooi dus voor conceptuele en industriële woningbouw. Conceptueel bouwen wordt vaak gezien als synoniem voor industrieel bouwen, maar volgens Olga zijn er wel degelijk verschillen: “Industrieel bouwen gaat over de wijze van productie van de woning. Conceptueel ontwikkelen en bouwen gaat uit van het inkopen door opdrachtgevers van een woningconcept. Hieronder verstaan we producten die in opdracht van bouwers in samenwerking met de toeleverende industrie zijn geëngineerd, integraal ontworpen en ontwikkeld, en die herhaalbaar, opschaalbaar, innovatief en flexibel zijn. De woningconcepten die aangeboden worden zijn niet allemaal industrieel geproduceerd. In onze visie is dat ook geen doel op zich. Om spraakverwarring te voorkomen maakten we samen met Lente-akkoord de brochure ‘Innoveren en dezelfde taal spreken’ waarin we de verschillen tussen conceptueel ontwikkelen en bouwen, fabrieksmatig bouwen en industrieel bouwen uitleggen.”

Die visie zien we terug in het Programma Innovatie en Opschaling Woningbouw. Dit programma kent vier programmalijnen, waarbij Programmalijn 1 gaat over ‘conceptuele en industriële woningbouw’. We lezen:

*‘Met industrieel bouwen wordt bedoeld dat handmatige arbeid vervangen is door geautomatiseerde en gerobotiseerde inzet. Daarmee worden schaarse arbeidskrachten bespaard. Deze industrialisering gebeurt typisch in woningbouwfabrieken. De verschillende woningbouwfabrieken in Nederland bouwen momenteel in verschillende mate geïndustrialiseerde woningconcepten. Industriële bouw maakt gebruik van de uitgangspunten van conceptueel ontwikkelen en bouwen, digitalisering en automatisering van het bouw- en ontwikkelproces en kan daarmee ten opzichte van traditioneel bouwen:*

- de ontwikkel- en bouwtijd met ten minste 40 procent verkorten;
- de kosten met 22 procent verlagen;
- tot 35 procent van de arbeidskrachten besparen;
- de kwaliteit van de woning verhogen;
- de uitstoot van emissies (onder andere stikstof en CO<sub>2</sub>) in totaal en op de bouwplaats verlagen;
- de werkomstandigheden voor de werknemers in de bouw verbeteren.’

Olga voegt toe: “Industrieel en conceptueel bouwen biedt ook veel voordelen in het kader van de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen. Door herhaling van de toepassing van de woningconcepten leren de conceptaanbieders en verbeteren ze hun producten. En door de hoge mate aan prefabricage kun je kwaliteit beter beheersen. NCB ontwikkelde de Scan voor Kwaliteitsborging voor Conceptuele Bouw, waarmee de conceptaanbieders kunnen toetsen in hoeverre de interne kwaliteitsborging Wkb-proof is. Daarmee kunnen conceptaanbieders zich aantoonbaar onderscheiden van de traditionele aannemer én daarbij besparen op de kosten van de kwaliteitsborger.”

## DE WOONSTANDAARD

“Wij hebben samen met onze leden en Aedes De Woonstandaard ontwikkeld”, vertelt Olga. “Deze leidraad is een hulpmiddel dat vragers ondersteunt in het proces van inkopen van woningconcepten en dat conceptaanbieders en de toeleverende industrie ondersteunt bij het ontwikkelen en engineeren van woningconcepten. Het biedt een handvat voor het conceptueel uitvragen aan conceptaanbieders middels product-marktcombinaties (PMC’s).” Maar wie zijn dan de ‘vragers’? “Dat zijn vooral de woningcorporaties, beleggers en projectontwikkelaars.” Een PMC is een combinatie van huurprijsklasse (doelgroep/woningbezetting) en type woning; zie figuur 1. Olga: “De indeling in PMC’s is de eerste stap in de standaardisatie en in de vraagbundeling: het formuleren van de prestatie-eisen per product dat ingekocht wordt. Voor elke PMC is de kwaliteit beschreven in basisprestatie-eisen. Hiermee voldoet het woningconcept aan het Besluit bouwwerken leefomgeving (Bbl). Voorbeelden van die prestatie-eisen zijn de benodigde verblijfsruimten en de aanwezigheid van een toilet en wasmachineaansluiting. Maar ook de minimale afmetingen voldoen aan BENG-eisen en de afwerking/inrichting van een woning, zoals vlakke vloeren, behangklare wanden, minimale klimaatinstallaties, sanitair, berging, 10 meter heipalen, terreininrichting en nog veel meer.”

Volgens Olga zijn er in De Woonstandaard ook aanvullende prestatie-eisen opgenomen, voor opdrachtgevers die naast de basisprestatie-eisen nog extra eisen willen stellen. Waar moeten we dan aan denken? Olga: “Bijvoorbeeld aansluiting en levering van inductiekoken, vaatwasser, waterkokerkraan en extra kasten in de keuken. Of de zolder inrichten als extra slaapkamer met eventueel een dakraam of dakkapel. Maar ook: toilet op de verdieping, ruime berging in de woning, voorbereiding buitenverlichting, meer wandcontactdozen, wasmachine op

PRODUCT MARKT COMBINATIES (PMC)



	Grondgebonden	Gestapeld	Tijdelijk	Grondgebonden levensloopbestendig
Kwaliteitskortingsgrens	PMC 1	PMC 6 PMC 6 LLB	PMC 11	PMC 16
Eerste aftoppingsgrens	PMC 2	PMC 7 PMC 7 LLB	PMC 12	
Tweede aftoppingsgrens	PMC 3	PMC 8	PMC 13	
Liberalisatiegrens	PMC 4	PMC 9	PMC 14	
Vrije sector	PMC 5	PMC 10	PMC 15	

Figuur 1. LLB is Levensloopbestendig. Tijdelijke huisvesting is grondgebonden of gestapeld. Levensloopbestendige wooneenheden is gestapeld of eenlaags grondgebonden. Voor meer informatie verwijzen we naar De Woonstandaard.



zolder of in bergruimte, enzovoort. Bij gestapelde woningen in de vrije sector gaat het vooral om ruimere afmetingen van verblijfsruimten, balkon, keuken en ruimte voor parkeren en elektrische auto's en/of fietsen.”

Aanvullende milieueisen zijn eveneens mogelijk. “Binnen conceptueel ontwikkelen en bouwen is er ruimte voor ambities op het gebied van duurzaamheid en circulariteit. Dat wordt immers steeds belangrijker. Denk aan een lagere MPG, lagere materiaalgebonden CO<sub>2</sub>-uitstoot, gebruik van hernieuwbare/ biobased, hergebruikte of gerecyclede materialen, de mate van losmaakbaarheid, GPR-score, duurzaam watergebruik of wateropvang en groen en biodiversiteit. Op het gebied van gezondheid en comfort, techniek en esthetica zijn eveneens extra eisen mogelijk. Denk aan vermindering installatiegeluid, meer ventilatiecapaciteit, gebruiksgemak installaties, koeling, enzovoort.” De afnemer, de vrager, bepaalt het ‘wat’. Hóe die prestatie-eisen worden vormgegeven tot producten wordt door de conceptaanbieders (in samenwerking met de toeleverende industrie) bepaald. Zij gebruiken hiervoor de prestatie-eisen uit De Woonstandaard.

**DE BOUWSTROOM**

Het NCB heeft het programma *De Bouwstroom* opgezet om te komen tot ‘vraagbundeling’. Bundeling in overdrachtelijke zin: het bij elkaar brengen van vraag en aanbod. Olga: “Het begint met het standaardiseren van de vraag. Dit kan met behulp van De Woonstandaard. Daarnaast geeft De Woonstandaard conceptaanbieders meer zicht op de vraag. De conceptaanbieder maakt de strategische keuze welke PMC(s) ontwikkeld worden en in welke oplossing geïnvesteerd wordt. Hoe meer zekerheid zij hebben over de potentiële afnamen, hoe meer zij genegen zijn om te investeren in concepten. Het aanbod wordt daarmee afgestemd op de vraag vanuit de markt.” Zij vervolgt: “Voor afne-

mers is de prijs-kwaliteitverhouding van (in te kopen) woningen van belang. Een aantal corporaties bundelt daarom intern meer projecten tot één uitvraag om het inkoopvolume te vergroten. Een volgende stap kan een intercollegiale vraagbundeling zijn; een gezamenlijke uitvraag van meer corporaties.”

De Bouwstroom wil een maximaal gebruik van de bestaande productiecapaciteit bereiken. Zo wordt de productie-output vergroot en worden de productiekosten verlaagd. Na het standaardiseren van de vraag en het intern bundelen van meerdere projecten kan een opdrachtgever ervoor kiezen met andere afnemers de vraag te bundelen. Dit is niet gebonden aan een regio. Voor conceptaanbieders en industrie is continuïteit en voorspelbaarheid van de productie van belang. Hier is voor de opdrachtgever een belangrijke rol weggelegd: zorg dat de gebieds- en projectontwikkelingsprocessen volgens planning verlopen en de afgesproken tijdslots gerealiseerd kunnen worden.

**CONCEPTENBOULEVARD.NL**

Op de [conceptenboulevard.nl](https://conceptenboulevard.nl) vinden opdrachtgevers alle woningconcepten die de NCB-leden aanbieden. Op moment van schrijven zijn 566 concepten te bekijken op [conceptenboulevard.nl](https://conceptenboulevard.nl). Je kunt uitgebreid zoeken op het aanbod in alle provincies binnen Nederland. Met de uitgebreide filter kun je ook kiezen voor aanvullende kwaliteiten, gebaseerd op De Woonstandaard. “Een aantal conceptaanbieders heeft recent prijsindicaties bij hun concepten gepubliceerd. Hierdoor zetten we een volgende stap naar het volledig transparant weergeven en vergelijken van woningconcepten”, aldus Olga.

In november en december 2024 zijn de eerste conceptaanbieders, de koplopers, gestart met het toevoegen van hun prijsinformatie. De getoonde prijzen worden weergegeven als verkoopprijzen in de vorm van een ‘vanaf-prijs’, omdat de defini-





tieve prijs afhankelijk is van nader te duiden opdrachtgever-specifieke en locatie-specifieke prestaties. Ook zijn de kosten voor onderhoud weergegeven, gebaseerd op de meerjarenonderhoudsbegroting (MJOB). In de komende periode zullen meer conceptaanbieders hun prijzen gaan toevoegen.

Om de betrouwbaarheid en uniformiteit van de prijsinformatie, met name met betrekking tot de onderhoudskosten, te waarborgen, speelt IGG Bouweconomie een essentiële rol. Zij voeren de verificatie uit van de ingediende MJOB's en zorgen ervoor dat alle toegevoegde onderhoudsprijzen voldoen aan de kaders en standaarden van [conceptenboulevard.nl](http://conceptenboulevard.nl), waaronder NEN 2767 'Conditie meting'.

### OMGEVINGSFACTOREN

Conceptueel ontwikkelen en bouwen betekent slimmer, sneller en schoner ontwikkelen en bouwen voor een scherpe prijs-kwaliteitverhouding. Om nog meer snelheid te maken is het van belang al in het gebiedsontwikkelingsproces te organiseren dat woningconcepten kunnen worden toegepast. Olga: "Feitelijk wordt het ontwikkelings- en bouwproces het meest vertraagd in deze fase. Denk aan stroperige procedures, onvoldoende afstemming van vraag en aanbod, onvoldoende afstemming met benodigde natuurwaarden en/of gewenste beeldkwaliteit, capaciteitsproblemen, vertraging in nutsvoorzieningen, enzovoort. Zorg daarom eerst als opdrachtgever samen met de betrokken gemeente voor een goede voorbereiding. We praten allemaal over de maanden tijdswinst door sneller bouwen, maar een bouw kan wel jaren vertragen door problemen met bijvoorbeeld vergunningen."

Daarom is het volgens de NCB-directeur belangrijk dat bij de start van gebieds- en projectontwikkeling aandacht wordt besteed aan 'Het Verhaal van de Plek': een samenhangend en gedragen geheel van kaders en randvoorwaarden waarin het

gemeenschappelijk verlangen van alle bij de ontwikkeling betrokken partijen in prestatie-eisen is vastgelegd. En waarin de verschillende belangen besproken en gewogen zijn. Gemeente en opdrachtgever(s) spelen een belangrijke rol, maar ook omwonenden, direct en institutioneel betrokkenen als netbeheerders, waterschap en veiligheidsregio.

Vraag en aanbod van woningen op elkaar laten aansluiten begint in het overleg per regio en per gemeente. Gemeenten en corporaties leggen het woningbouwprogramma vast in hun prestatieafspraken: welke PMC's worden op welke locatie gerealiseerd. Gemeenten kunnen zich volgens Olga samen met opdrachtgevers oriënteren op het aanbod van woningconcepten en de prestaties die de verschillende concepten leveren, en zo komen tot het gewenste volkshuisvestelijke programma en de juiste keuze voor een woningconcept op locatie. Naast de ruimtelijke, stedenbouwkundige en architectonische variatiemogelijkheden kan ook de bouw- of realisatiesnelheid van het woningconcept van belang zijn bij het afstemmen met stakeholders, zoals nutsbedrijven, omwonenden en andere belanghebbenden. Maar ook bij de planning van het bouw- en woonrijp maken. Naast deze kaders is het ook van belang om bij de start van gebiedsontwikkeling samen afspraken te maken over circulair bouwen, mobiliteit, sociaal maatschappelijke eisen, flora en fauna, et cetera. Daardoor kunnen regio's en gemeenten sterker sturen op de gewenste resultaten. ■

De Woonstandaard kun je downloaden op de website van het Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB):

<https://conceptueelbouwen.nl>. Klik op 'Tools en kennisbank' en dan 'De Woonstandaard' in het uitklapmenu.