

REEKS

Wordt een eigen huis onbetaalbaar?

Deel 2 – Betaalbaar bouwen en renoveren

6 mei 21

Onesto – Hans Vermeulen

MOSARD – Johny Verstegen & Ruben Braeken

Reeks - Wordt een eigen huis onbetaalbaar?

Deel 2 - Betaalbaar bouwen en renoveren

De Vlaming heeft een bijzondere relatie met de woning waarin men woont. Ieder huis heeft een eigenheid die zo nauw mogelijk aanleunt bij de persoonlijkheid en de individuele wensen van de bewoner(s). Dat blijkt ten overvloede uit het straatbeeld. Geen twee woningen zijn hetzelfde. Meer nog, de kans dat zelfs aan elkaar geschakelde woningen totaal verschillen is erg groot.

Die bijzondere relatie blijkt ook uit het engagement dat mensen aangaan om een woning te verwerven. Bij de start wordt vrijwel alles wat men bij elkaar heeft gespaard geïnvesteerd. Maar natuurlijk volstaat dat niet. Door een – dikwijls stevige – hypotheeklening aan te gaan zet men ook nog grote delen van het inkomen in dat men de volgende 20 à 25 jaar zal gaan verdienen. Zal moeten verdienen. Die zware lasten moeten gedragen worden tijdens de jaren dat men sowieso al onder grote druk staat. Kinderen opvoeden. Carrière maken. Een sociaal netwerk opbouwen. Er wordt wat verwacht van wie grosso modo tussen de 25 en 45 jaar is.

Het lijken twee losstaande vaststellingen. Maar in feite zijn ze het twee zijden van eenzelfde medaille. Is het echt onvermijdelijk dat mensen hun halve leven moeten ploeteren om eigenaar te worden van een eigen woning?

Hoe betaalbaar is uniek?

De vraag waar het om draait is deze. Willen we een unieke woning ... die bijna onbetaalbaar is? Of ruilen we keuzevrijheid in om daarmee aan levenskwaliteit te winnen? En hoe kunnen we beide zoveel mogelijk verzoenen?

De Vlaamse bouwmeester: 'Elk nieuw gebouw wordt telkens opgevat als een prototype'

We staan er zelden bij stil, maar behalve als het gaat om kunst en ambachtelijke voorwerpen hebben we doorgaans weinig problemen met standaardisatie. Zelfs van de duurste luxeartikelen, zoals horloges en andere statussymbolen, worden er meerdere identieke exemplaren geproduceerd. Waarom? Eenvoudig. Omdat het anders onbetaalbaar is.

Toch wordt in de bouwsector een woning nog steeds gezien als een uniek object op maat. Het is verrassend en het pleit voor de creativiteit van de bouwsector dat gebouwen die op deze manier gemaakt worden toch nog verkoopbaar zijn. Natuurlijk kan dat alleen als kopers bereid zijn om torenhoge prijzen te betalen en om heel wat risico's te lopen.

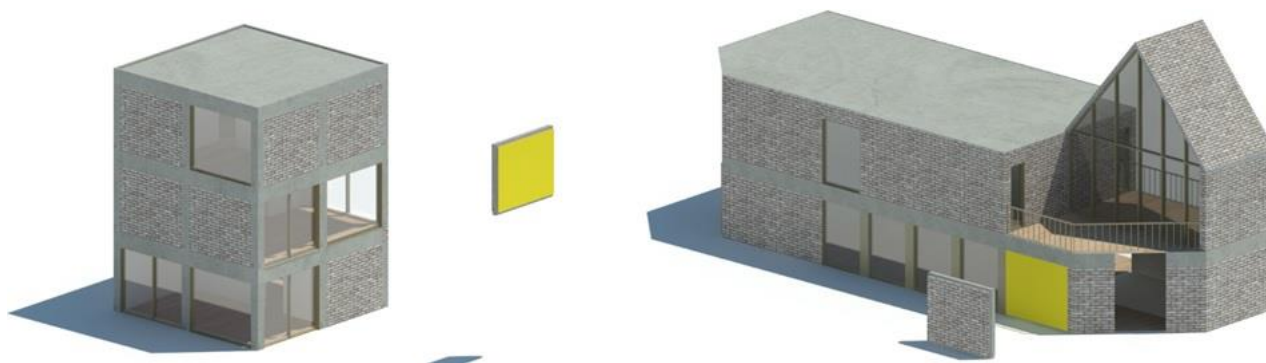
Wat als ... we een auto zouden bouwen zoals een huis?

Laat ons eens kijken naar die andere aankoop, waar - toch nog - zoveel mensen belang aan hechten. Als we een auto zouden bouwen zoals een huis, dan zou een typische klantenreis er als volgt kunnen uitzien.

- ✓ Björn en Helena kijken gedurende enkele jaren rond welke auto's er zoal rond rijden. Zo krijgen ze stilaan een idee wat hen kan bekoren. Ze lijsten op wat ze belangrijk vinden en toetsen dit af bij vrienden en familieleden die ervaring hebben met een auto. Zo pikken ze zoveel mogelijk interessante ideeën op. Vervolgens meten ze hoe groot hun garage is om de gewenste breedte en lengte van de auto te kennen.
- ✓ Met dit "mentale moodboard", de gedetailleerde wensen, exacte afmetingen en het budget dat ze maximaal kunnen spenderen trekken ze naar een ontwerper, die hiermee aan de slag gaat. Hij komt met een voorontwerp van de auto. Na een eerste bespreking wordt dit wat bijgestuurd, want blijktbaar zijn belangrijke onderdelen van de wensenlijst niet helemaal opgepikt. Een eerste gedetailleerd plan volgt. Ze kloppen af na een derde versie, dat nog een paar kleine verbeteringen bevat die ze beiden toch belangrijk vinden. Geef toe, die mistlichten zijn toch mooier als ze wat rondere hoeken hebben. En ook achteraan een plekje om de smartphone draadloos op te laten, dat is toch nuttiger dan dat bergvakje dat de auto-architect eerst heeft voorzien.
- ✓ Met dit plan en een kostenraming in de hand gaan ze op zoek naar uitvoerders. Ze vragen prijs bij drie chassisbouwers, want daar begint alles mee natuurlijk. Verschillende vrienden werkten met een goede carrossier en die zou beschikbaar zijn in de periode dat ze de auto willen monteren. Voor de motor is de keuze niet zo moeilijk. Er zijn maar een paar leveranciers voor motoren die prestaties leveren zoals Björn die echt wel wil. Iemand vinden voor de elektronica en *automotica* is niet eenvoudig, want die hebben vandaag zoveel werk. Na een paar maanden hebben ze een overeenkomst met de laatste partij, de zetelleverancier. Het autoteam is eindelijk compleet.
- ✓ Een belangrijke dag breekt aan. Ze beginnen aan de montage. De garage is vrijgemaakt en de nodige takels zijn ter plaatse om de zwaarste klussen te klaren. Het lassen van het chassis kan uiteindelijk pas tien dagen later starten dan voorzien, dus hebben ze de planning wat moeten bijsturen. Hopelijk zijn er verder niet te veel vertragingen, want in de lakkerij is er niet veel flexibiliteit om te boeken.
- ✓ Na enkele pittige maanden is het eindelijk zover. Ze kunnen een eerste rit maken. De montage duurde uiteindelijk toch 3 weken langer dan gepland, maar dat vindt iedereen een succes. De zetels van de achterbank werden voorlopig nog maar achterwege gelaten. Door een paar onverwachte extra kosten die pas opdoken tijdens de montage, bleek hun budget net iets te krap. Maar voorlopig zijn ze toch nog maar met twee. En voor die zetels kunnen ze nog wel wat extra sparen of later een bijkomende autofinanciering aangaan als ze wat meer verdienen.

Het gebouw als product

Natuurlijk willen we een woning die afgestemd is op onze noden en wensen. En omdat ze grondgebonden is, zal ook daarmee rekening moeten gehouden worden. Een nieuwbouw zomaar "uit het rek" nemen, zoals pakweg een TV, is weinig realistisch. Maar er is een tussenweg, die bijvoorbeeld in de auto-industrie erg succesvol is. Als we gebouwen zouden zien als producten die samengesteld zijn uit standaardonderdelen doorbreken we de cirkel. De componenten kunnen gestandaardiseerd worden maar het eindproduct, de woning, krijgt op die manier toch een uniek karakter.



Met dergelijke aanpak kunnen de onderdelen op een industriële manier geproduceerd worden. Bouwbedrijven kunnen dan unieke gebouwen ter plekke samenstellen uit verschillende modulaire onderdelen die vooraf off-site zijn geproduceerd. Natuurlijk moet een gebouw nog ingepast worden in de omgeving en zullen bepaalde onderdelen op de traditionele manier moeten gemaakt worden. Maar stel u voor hoeveel efficiënter dat potentieel kan zijn. Lagere kosten voor design en productie kunnen hand in hand gaan met een nauwkeurige kostenbegroting doordat heel wat risico's op deze manier kunnen worden uitgeschakeld.

Circulair bouwen en renoveren

Wie bouwt doet dat niet alleen voor het leven maar denkt zelfs over generaties heen. Gebouwen hebben een typische levensduur van 75 jaar of meer. Gedurende de levensloop van een woning blijven de noden en de wensen van de gebruikers veranderen. Maar wat met de gebouwen zelf? Hoe flexibel zijn die vandaag? En hoe zorgen we ervoor dat ze al die jaren blijven voldoen aan de evoluerende normen van energiezuinigheid? Hoe kunnen ze verder geoptimaliseerd worden als er verbeterde technieken ontstaan?

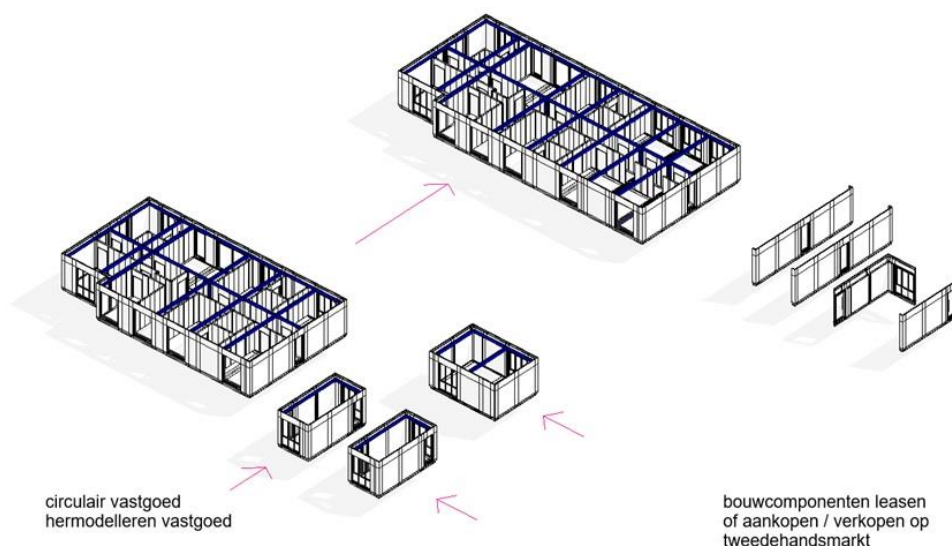
Ook renoveren krijgt zo een heel andere invulling dan wat we vandaag zien

Een gebouw is pas circulair als het zich gedurende zijn volledige levensloop kan aanpassen aan nieuwe noden. Dit om het slopen van gebouwen te vermijden of het recycleren van bouwmaterialen

zo lang mogelijk uit te stellen. Aanpasbare gebouwen die zich eenvoudig laten renoveren of herbestemmen bieden meer flexibiliteit, zorgen voor een schakelbaar patrimonium en resulteren in een duurzame investering in circulair vastgoed.

"Laat staan wat staan kan blijven en hernieuw enkel het nodige, maar dan wel slimmer." (Ruben Braeken, B+ architecten)

Modulaire woningen bieden hiervoor ongetwijfeld de beste perspectieven. Ze kunnen op elk moment "geherconfigureerd" worden. Heringedeeld, uitgebreid of net verkleind. Door componenten te vervangen kan innovatie snel ten goede komen aan de bewoners. De woning kan zo ook eenvoudig mee groeien – of krimpen - met het budget van de eigenaars. Ook renoveren krijgt zo een heel andere invulling dan wat we vandaag zien. Componenten die stuk zijn of slijtage vertonen worden vervangen en kunnen na herstel hergebruikt worden.



Het circulair bouwen focust zich in eerste instantie op veranderingsgericht ontwerpen, modulaire bouwsystemen en duurzame bouwelementen die hergebruikt kunnen worden. De uitdaging is om dit alles één op één op elkaar af te stemmen en te komen tot een haalbaar economisch model. Dit vereist een doordachte standaardisatie om voortaan over meerdere projecten heen compatibel te gaan bouwen.

"Vanaf de ontwerpfase maken wij gebruik van de MOSARD standaard." (Ruben Braeken, B+ architecten)

Er komt onvermijdelijk ook een moment dat een woning zijn tijd gehad heeft en plaats moet ruimen voor iets nieuws. Alle ambities om circulair te slopen ten spijt zijn gebouwen die op de traditionele manier gebouwd worden op dat moment niet meer dan afvalbergen. Echte circulariteit kan alleen als we modulair gaan bouwen en de componenten zo ontwerpen dat ze maximaal herbruikbaar zijn. Daarvoor moeten de verbindingen tussen de componenten ook zoveel mogelijk omkeerbaar zijn.

Platform versus Amazon

De manier waarop we gebouwen ontwerpen en construeren kan snel veranderen. De ideeën zijn rijp. Heel wat bedrijven zijn klaar voor deze paradigmaverschuiving in de bouw. Om succes te boeken is volume cruciaal. De voordelen van modulair ontwerpen en bouwen komen pas aan de oppervlakte als ze op grote schaal toegepast kunnen worden. Het ontwerpen van de componenten en het opzetten van de productie ervan zorgen in eerste instantie voor extra kosten. Het is pas bij het veelvuldig gebruik ervan dat de voordelen vele malen hoger worden dan deze opstartkosten.

*Partijen zoals Amazon en IKEA zetten eerste stappen op deze markt.
Daarbij hebben ze ook nog een concurrentieel voordeel*

De afgelopen jaren hebben we gezien hoe sectoren totaal ontwricht worden door internationale dominante marktpartijen. Hun strategie is erop gericht om aan een hels tempo de markt te veroveren. Zelfs als ze daarvoor jarenlang massale verliezen moeten lijden. 'The winner takes it all' is het credo waarmee ze de grenzen van het monopolie verkennen. Ze hebben daarvoor toegang tot een ongelimiteerde kapitaalmarkt. Partijen zoals Amazon en IKEA zetten de eerste stappen op deze markt. Daarbij hebben ze ook nog een concurrentieel voordeel. Ze kunnen immers samen met de woning heel wat verwante diensten aanbieden binnen een afgeschermd, commercieel ecosysteem.

Door vaste afspraken te maken kan in de bouwsector samengewerkt worden met een groot aantal grote en kleine ondernemingen

Maar er is ook een andere, betere manier om snel tot de noodzakelijke schaal te komen. Daarvoor moeten we de kracht van samenwerking inzetten. De sleutel ligt bij een uniform maatsysteem voor modulaire ontwerp- en bouwcomponenten. Compatibiliteit is daarbij het sleutelwoord. Door vaste afspraken te maken kan samengewerkt worden met een groot aantal grote en kleine ondernemingen. Bedrijven die de modulaire componenten in een uniform maatsysteem produceren krijgen zicht op volumes. Architecten kunnen gebouwen digitaal ontwerpen met gebruik van de componenten die zich in de componenten-bibliotheek bevinden. En bouwbedrijven kunnen ter plaatse het gebouw monteren en afwerken. Alle partijen spreken dezelfde taal waardoor het bouwproces echt vlot kan verlopen.

Een open standaard laat toe om eigen circulaire bouwcomponenten en volledige bouwsystemen te gaan ontwerpen die compatibel zijn en waarmee men meerdere gebouwen kan gaan componeren. Voor elk type bouwproject dient er een norm te zijn om zelf telkens unieke gebouwen te ontwerpen die eenvoudig ingevuld kunnen worden met compatibele prefab bouwdelen.

*"We moeten minder complex bouwen, beter samenwerken, kortom efficiënt zijn en eindelijk komen tot duurzame modellen."
(Johny Verstegen, MOSARD)*

Gestandaardiseerde bouwproducten kunnen over meerdere projecten heen gebruikt worden en hoeven dus slechts éénmaal op voorhand geëngineerd te worden. We stoppen dus met het bouwen van prototypes waarvoor men vandaag (te)veel geld betaalt. Producenten en fabrikanten faciliteren best aan architecten diverse prefab bouwdelen als virtuele compatibele 3D (BIM) modellen, zodat iedereen in de bouwketen, in een zo vroeg mogelijke stadium, hiermee slim kan 'componeren tot circulaire gebouwen' die telkens uniek zijn.

De bouwsector staat voor belangrijke uitdagingen. Als men bereid is om van de maakindustrie te leren, dan kan de manier waarop er wordt samengewerkt om woningen te ontworpen en te bouwen snel veranderen. Dat zal nodig zijn om de sector vitaal te houden en het biedt perspectieven om wonen weer betaalbaar te houden. Het is een proces dat alle ondersteuning verdient.

Volgende aflevering: Deel 3 – Bouwgrond