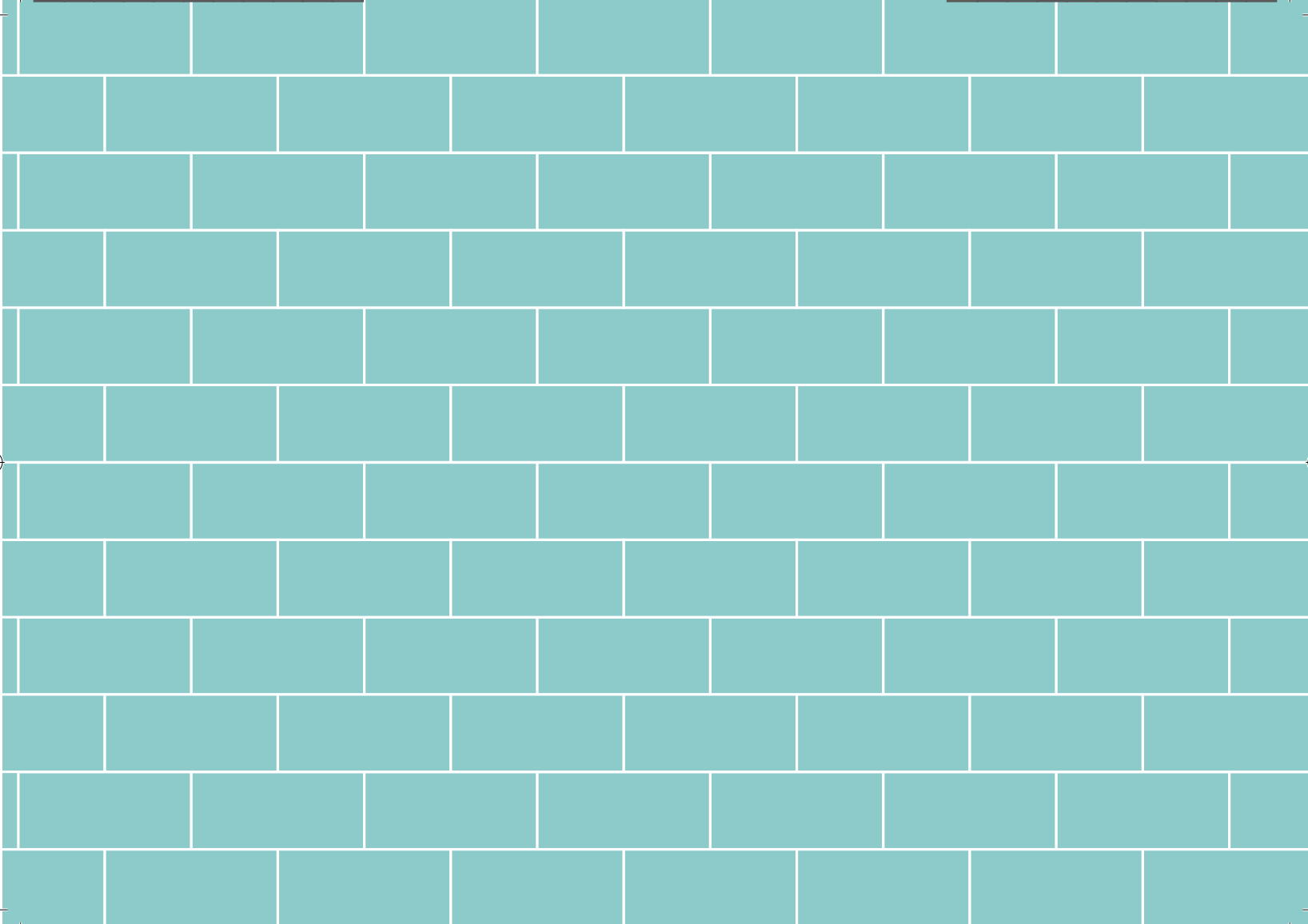






Conceptueel bouwen in vogelvlucht is een uitgave van het Netwerk
Conceptueel Bouwen en de Stichting Excellent Conceptueel Bouwen.

Tekst: Pieter Huijbregts met steun van
Johan Dunnewijk en René Wiersema
Eindredactie: Bas van Duren, Bureau Bijspel
Illustraties en vormgeving:
Vera van Duren, Wilhelmina Ontwerp
Uitgever: Stella de Jager, S2 Uitgevers
Oplage: 1200 stuks

ISBN: 978-94-92528-20-9

De uitgave is mede tot stand gekomen met de steun van Aedes,
vereniging van woningcorporaties.

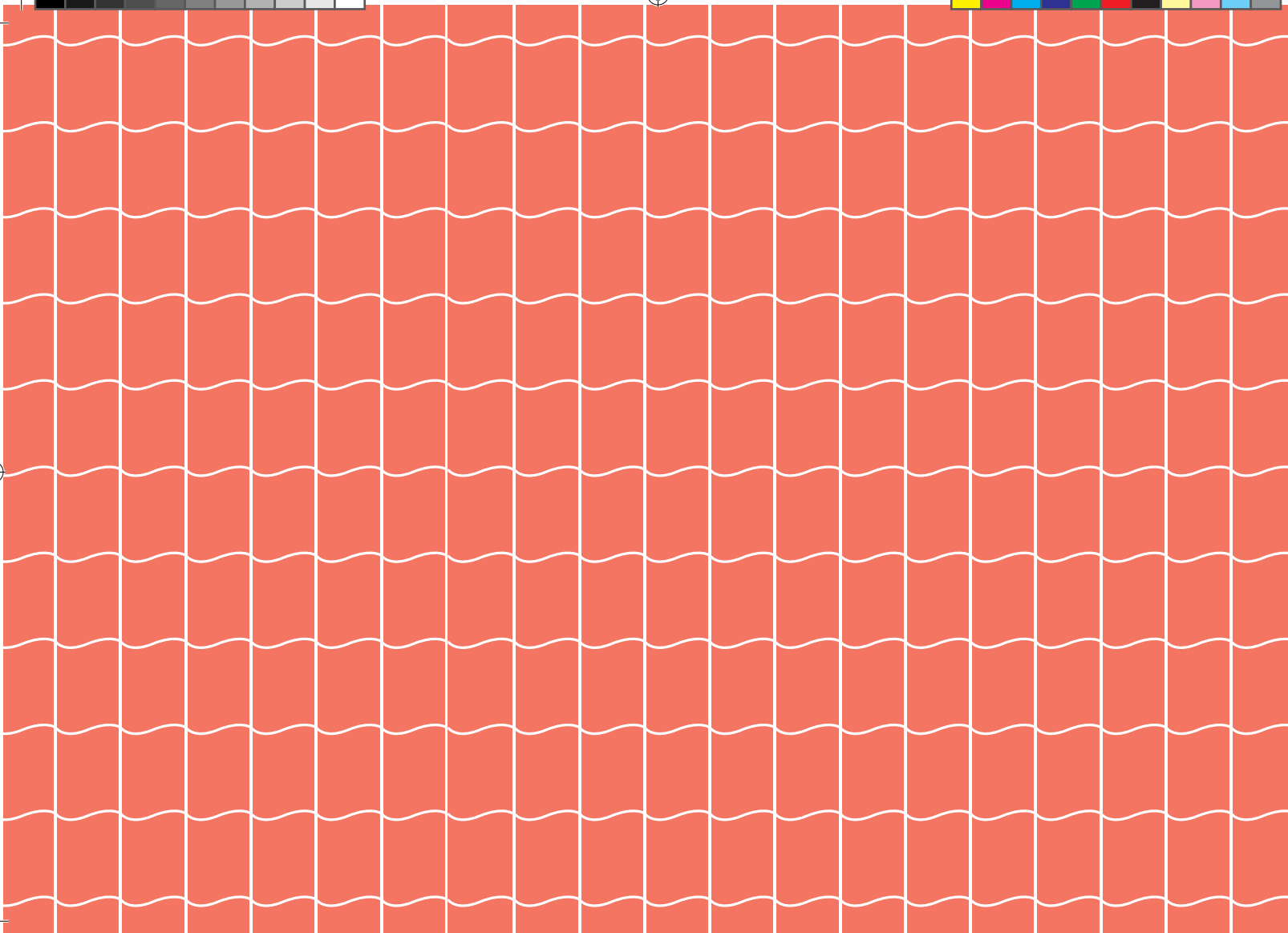




CONCEPTUEEL BOUWEN IN VOGELVLUCHT

naar rendabele woningen met tevreden bewoners

Pieter Huijbregts





Als sociale volkshuisvesters is het onze taak om huidige en toekomstige bewoners een goede en betaalbare woning te verhuren, met adequate dienstverlening en in een prettige woonomgeving. Met alle ontwikkelingen die op corporaties (en andere verhuurders) zijn afgekomen, is het een steeds grotere uitdaging om vernieuwing en verduurzaming van de woningvoorraad te realiseren. Immers, de grenzen van huurverhoging zijn ongeveer bereikt, de vastgoedsturing zorgt voor scherpere rendementseisen en ook voor aannemers (aanbieders) moet op lange termijn een reële boterham te verdienen zijn met sociale woningbouw.

Nieuwbouwen en renovatie moeten dus beter én goedkoper. Conceptueel Bouwen en Renoveren is een effectieve en doelmatige manier om uw vastgoedopgaven in te vullen. Het past in de lijn van ketensamenwerking en regisserend opdrachtgeverschap. Ook Aedes onderkent dit en stimuleert de inzet van conceptueel bouwen middels haar vernieuwingsagenda.

Wat Conceptueel Bouwen precies is en hoe het werkt, leest u in dit boekje. Wij hopen dat dit boekje u uitdaagt om de voordelen van Conceptueel Bouwen te verkennen en te gaan toepassen. Wilt u meer informatie of concreet aan de slag met een project, dan biedt het Netwerk Conceptueel Bouwen u op verschillende wijzen informatie, inspiratie en praktisch advies.

Gaat u er mee aan de slag?

René Wiersema

Directeur-bestuurder woonstichting Poort6 Gorinchem

Bestuurslid Netwerk Conceptueel Bouwen



conceptueel bouwen







WAT IS CONCEPTUEEL BOUWEN?

“Conceptueel bouwen is een alternatief voor traditioneel bouwen.”

Begin deze eeuw is er een nieuwe manier van bouwen opgekomen: een conceptuele. Daarbij kan ontwikkelen en bouwen in veel kortere tijd. Foutloos opleveren wordt normaal en kan tot wel 20 % goedkoper. Een huis van 300 m³ kan voor minder dan 100.000 euro (exclusief grond en BTW) compleet worden gebouwd. Met het traditionele bouwen kost dat jaren, zijn tien of meer opleverfouten normaal en betaal je snel 25.000 euro meer per woning. Niet langer wordt het ontwerp en uitvoering door twee of meer partijen gedaan, maar door één aanbieder die werkt vanuit zijn bedachte standaardaanpak.

“Bij conceptueel bouwen kies je uit oplossingen die vanuit een concept zijn ontwikkeld.”



Je kiest uit oplossingen die, in dialoog met de aanbieders, vanuit hun concept zijn ontwikkeld, in plaats van zelf met een ontwerp de markt op te gaan.

Met de conceptaanbieders kijk je wat er mogelijk is. Daarna wordt de oplossing besteld en geleverd. Dat heet ‘conceptueel’ omdat het gestandaardiseerd en flexibel is. Het is voor meer dan één klant bedacht en tóch kan iedere individuele klant een passende oplossing krijgen.

WAT ZIJN CONCEPTEN?

“Een concept is een herhaalbare maar wel flexibele oplossing.”

Ondanks de standaardisatie is er ruimte voor verschillen per project, iedere keer dat het wordt toegepast. Eenheid in verscheidenheid dus. Een concept kan meer omvatten dan ‘stenen’. Naast het ontwerpen en uitvoeren (Design & Build) kan het ook het onderhouden (Maintain), financieren (Finance) en/of andere dienstverlening (Operate) inhouden. Denk daarbij aan het verkrijgen van vergunningen, de communicatie met de bewoners of coaching in hun energiegebruik.



HOE WETEN CONCEPTEN STANDAARDISATIE MET MAATWERK TE COMBINEREN?

“Een concept kent een vast script met flexibele regels. Voor nog meer maatwerk is daarin ook enige ruimte voor improvisatie per project.”

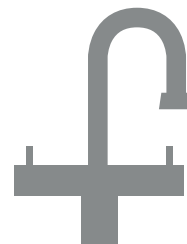
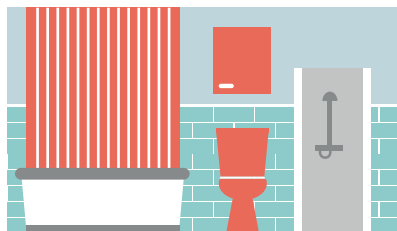
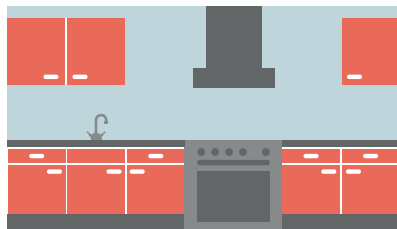
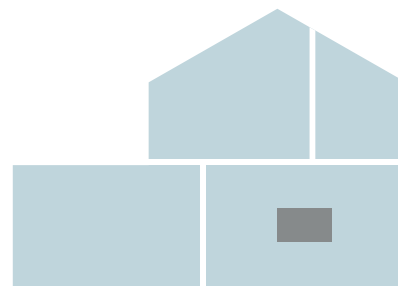
Met het script zijn snel verschillende oplossingen te genereren. Automatisering en internet bieden hierin ondersteuning. Die helpen ook om ze vlot te presenteren zonder te verstikken in digitale informatie. Improvisatie kan onder andere zitten in de afwerking van de gevel. Dan kun je bijvoorbeeld kiezen uit metselwerk, plaat- of stucwerk.

“Een concept is modulair opgebouwd. Per project worden uit de set de modules met de gewenste prestaties gekozen.”

Er zijn bijvoorbeeld modules voor daken, gevels, badkamers en meer. Die worden voor een groot deel industrieel gemaakt. Per project kan daaruit de beste mix worden gekozen. De modules zijn zelf ook weer flexibel zodat nog meer maatwerk mogelijk wordt. Iedere module bestaat weer uit bij elkaar passende onderdelen. Een keuken heeft de kastjes, aanrechtbladen en kranen, de badkamer heeft de douche, wastafel en dergelijke. Een concept biedt de ruimte om daaruit een keuze te maken.

“Conceptueel bouwen is de nieuwste fase in het industrialiseren van de bouw.”

De industriële schaal van de modules is nog beperkt, vaak nauwelijks meer dan enkele honderden per jaar. Maar er komt een samenwerking tussen aanbieders op gang. Zij beginnen hun vraag naar de modules onderling af te stemmen. De schaal die dat oplevert, belooft veel. Als voorbeeld: veel conceptaanbieders kopen hun casco's bij dezelfde leverancier, maar allemaal net iets anders. Samenwerking levert hier een schaalvoordeel op dat kan oplopen tot 5000 euro per woning.







KAN RENOVATIE OOK CONCEPTUEEL?

“Ook een renovatieconcept werkt met een script. Het is alleen uitgebreider dan bij een nieuwbouwconcept.”

Bij nieuwbouw is de locatie eenduidig terwijl bij renovatie wordt voortgebouwd op de bestaande situatie waarin iedere woning anders is. Bij renovaties weet je wel welk resultaat je wilt behalen maar de weg ernaar toe is veel moeilijker te bepalen. Omdat bij de start van het transactieproces de opgave nog onduidelijk is, is het moeilijk om dan al de vraag en het budget te bepalen. Het is meestal een iteratief proces tussen wat je wilt en wat er kan.

Bij renovatieprojecten is veel meer ruimte nodig voor maatwerk dan bij nieuwbouw. Daarom zijn professionele vragers bij renovatie eerder gewend aan te nemen maatregelen te denken dan over de gewenste resultaten. Bijvoorbeeld aan het vervangen van de

pannen eerder dan aan de verlangde prestaties van het dak.

Met dank aan de flexibiliteit van de eerdergenoemde modules, kan er vanuit renovatieconcepten snel voorstellen worden gedaan. Zo kan een conceptaanbieder jou helpen met het bepalen van je vraag en het budget. De technische opname en het onderzoek naar de wensen van de bewoners kan de aanbieder je ook uit handen nemen. Dat zorgt ervoor dat de start-situatie optimaal wordt ingeschat.

Al vroeg in het proces is een dialoog met een aanbieder gewenst. Daardoor verschuift het zwaartepunt in de selectie van de keuze van de oplossing naar die van de conceptaanbieder.

“De werkwijze van een renovatieconcept kan op veel verschillende startsiutaties inspelen.”

Vrager: "Is Conceptueel Bouwen geschikt voor mijn opgave?"



ja
de (bouw)opgave
is exclusief
nee

nee
ik wil een scherpe prijs,
prestatie en zekerheid
ja

nee
ik wil ontzorgd worden
ja

nee
er zijn voldoende concepten
beschikbaar voor mijn vraag
ja

NEE

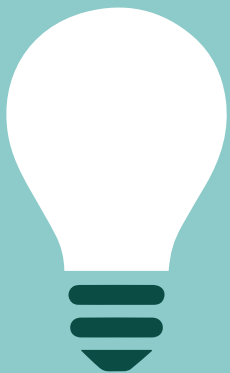
JA

WAT HEB IK ERAAN OM CONCEPTUEEL TE BOUWEN?

Conceptueel Bouwen belooft rendabel wonen en tevreden bewoners.

Het is goedkoper en sneller dan traditioneel bouwen. Duurzaamheid is ook belangrijk voor alle concepten. Een aantal aanbieders is in staat om een energienotaloze-woning te produceren voor minder dan 100.000 euro.

Maar de meerwaarde van Conceptueel Bouwen gaat verder dan de prijs alleen.



BETER DOORDACHT
OPLOSSINGEN



MINDER FOUTEN EN
VOORTDURENDE VERBETERING



SNELLER WERKEN



PLEZIER IN HET WERK



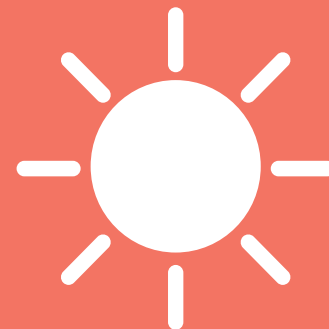
EEN HOGERE PRODUCTIVITEIT



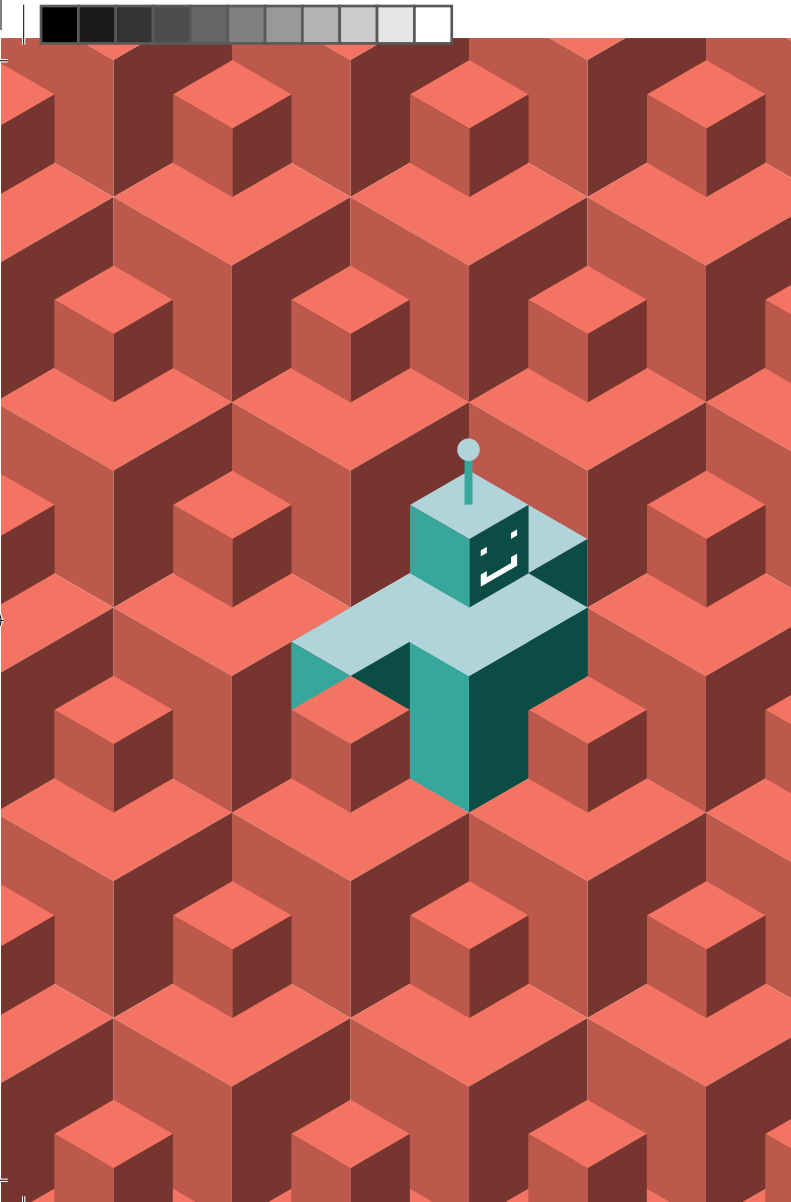
MEER ZICHT OP CONTINUÏTEIT
EN EEN GOED RENDEMENT



JE WORDT ONTZORGD



ZEKERHEID, JE WEET VOORAF
WAT JE MAG VERWACHTEN



WAT IS ER IN DE TOEKOMST NOG MEER TE VERWACHTEN

“Conceptueel Bouwen wordt steeds meer gebruikt en daardoor ook steeds beter.”

Niet vreemd, want Conceptueel Bouwen heeft al bewezen dat het een veel hogere productiviteit kent ten opzichte van traditioneel bouwen. Het wiel wordt door de herhaling niet steeds opnieuw uitgevonden, sterker nog: het concept wordt steeds beter. Naarmate het meer wordt ingezet is er minder arbeid per project nodig. Grotere series maken dat investeringen in efficiency makkelijker worden terugverdiend en dat geeft niet alleen geld, maar ook energie voor het ontwikkelen van de beste concepten. De komende jaren zullen ze nog meer klantgericht, duurzaam en vooral nog betaalbaarder worden.

In 2015 was de totale capaciteit van de conceptaanbieders in Nederland al zo'n 17.000 nieuwbouwwoning-



en per jaar en voor renovatie bijna 11.000. Ieder jaar groeit dat verder. In 2016 werden er ongeveer 56.000 nieuwe woningen geproduceerd waarvan naar schatting 20% conceptueel. Grofweg de helft van de conceptuele capaciteit werd daarmee benut.

De komende jaren zal de woningbouwproductie stijgen. Het aandeel Conceptueel Bouwen zal mede daarom waarschijnlijk toenemen omdat daar nog capaciteit zit. Omdat conceptuele woningbouw minder arbeid vraagt, kan er sneller op groei worden ingespeeld aangezien er meer mogelijk is met minder bouwvakkers.

“Met een goede ketensamenwerking raken netwerken steeds beter geïntegreerd. Dat versnelt productinnovaties en de automatisering over de hele keten.”

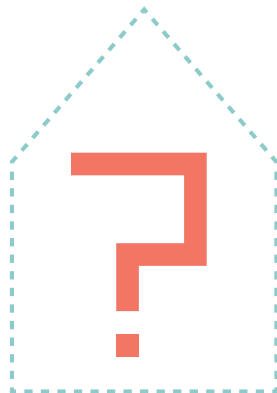
Achter iedere conceptaanbieder zit een keten die samenwerkt. Ook gebruiken conceptaanbieders allerlei vormen van ICT en internetdiensten. De projectoverstijgende aanpak geeft daar de ideale condities voor.

“BIM, virtual reality en robotisering versterken de meerwaarde van Conceptueel Bouwen.”

BIM helpt bij het communiceren in de keten tot en met de inzet van robots en 3D-printers. Maar het laat zich ook steeds beter combineren met bijvoorbeeld virtual reality. Met woningconfigurators laten aanbieders vragers hun eigen woningen samenstellen. Met simulators en virtuele presentaties kunnen ze die beleven, soms thuis op de bank of in speciale experience centers.

INKOOPPROCES CONCEPTUEEL BOUWEN

Vragers die gewend zijn traditioneel te ontwikkelen en die conceptueel willen gaan werken, vragen zich af hoe ze grip kunnen houden op het gewenste resultaat. Hiernaast vindt je aanwijzingen hoe je regie kunt voeren tijdens het inkoopproces. Op de site van Netwerk Conceptueel Bouwen zijn er diverse tools voor beschikbaar.



INITATIEFFASE

Hier start het transactieproces. Je bepaalt de opgave: locatie, doelgroep, woonprogramma en budget.



CONTACTFASE

Je vertaalt de opgave naar de gewenste prestaties. Je verkent de markt om te zien of je vraag haalbaar is. Daarna kan die naar de conceptaanbieder(s). Uit hun voorstellen kies je de optimale. Je vraag is daarbij je maatstaf. Ook in de rest van het proces blijft die jouw sturingsmiddel.



CONTRACTFASE

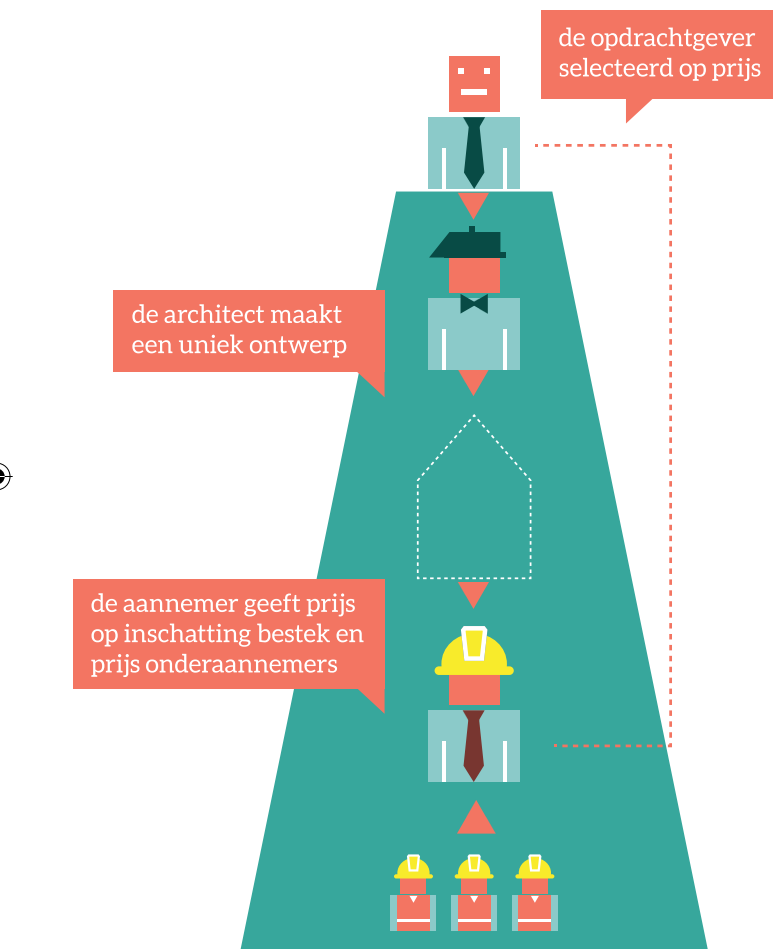
Heb je een aanbieding gekozen, dan is er altijd nog overleg nodig om de oplossing helemaal op jouw wensen toe te snijden en vast te leggen in een koopcontract met prestatiegarantie. In het contract staat hoe jou de prestaties worden aangetoond!

CONTROLEFASE

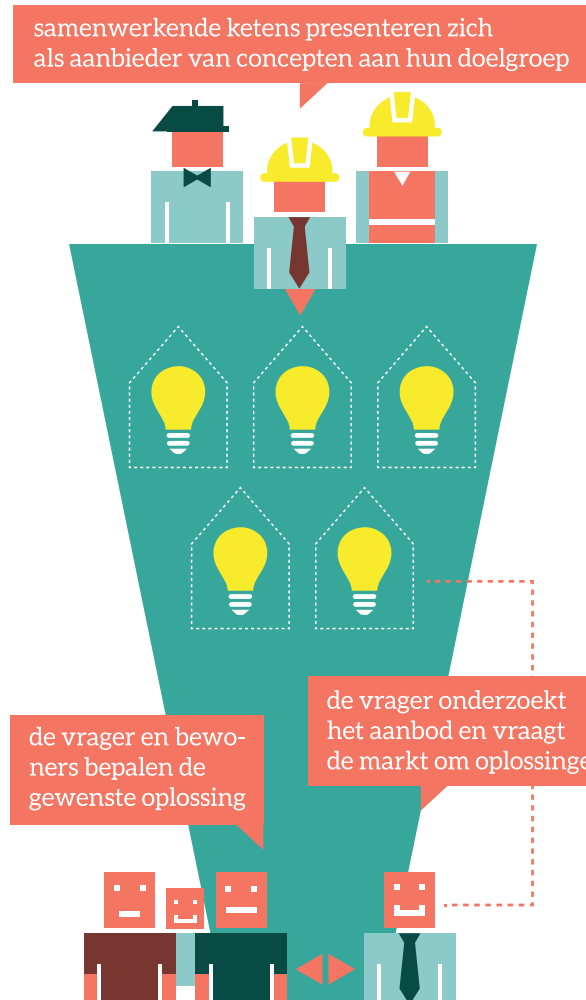
Dan is het wachten tot de woning opgeleverd wordt. Heeft de aanbieder laten zien dat alle prestaties zijn zoals afgesproken? Dan kan de woning in gebruik worden genomen.

EVALUATIE/GEBRUIKSFASE

En dan wil je natuurlijk weten of de bewoner tevreden is. Door met bewoners en aanbieders te evalueren leer je steeds beter conceptueel te werken. Na de oplevering wil je de prestaties blijven volgen.



VAN OPDRACHTGEVER



NAAR PROFESSIONELE VRAGER



WAT BETEKENT CONCEPTUEEL BOUWEN VOOR MIJN ORGANISATIE?

“Conceptueel bouwen verandert opdrachtgevers in vragers. Dat verlangt een verandering van de organisatie.”

Wat we bij traditioneel bouwen de opdrachtgever noemen, wordt bij Conceptueel Bouwen de professionele vrager. Dat vraagt natuurlijk om verandering in de aanpak van projecten maar ook om inpassing op tactisch en strategisch niveau.

Op operationeel niveau kunnen vragers met een open vraag naar prestaties de markt uitdagen en het inkoopproces zo vorm geven dat er voor de bewoners en de vrager de optimale oplossing uitkomt.

Van vragers wordt op tactisch niveau verwacht dat bij ieder project de vraag past in een brede context (wijk/buurt) en daar draagvlak heeft en de omgeving in de meningsvorming lopende het inkoopproces is meegenomen.

Van vragers wordt op strategisch niveau verwacht dat per project de vraag voortvloeit uit het voorraadbeleid en het inkoopproces van Conceptueel Bouwen een eigen plek heeft in het inkoopbeleid en dat de organisatie en de cultuur daarop is afgestemd.

“Zet je vraag uit bij zorgvuldig geselecteerde conceptaanbieders.”

Wie zijn vraag uitzet bij willekeurige aannemers krijgt niet de voordelen van Conceptueel Bouwen. Dat lukt alleen bij conceptaanbieders die hun zaakjes op orde hebben. Goede aanbieders zijn betrouwbaar in hun prestaties. Ze weten jouw verwachtingen en die van andere vragers steeds opnieuw waar te maken.



Om je te helpen in je keuze tussen alle conceptaanbieders, geven we de belangrijkste kenmerken waar een goede aanbieder aan moet voldoen. Conceptaanbieders met het Predicaat Excellent voldoen aan die eisen.

- Zijn ze gefocust op klantgroepen en ontwikkelen daarvoor onderscheidende concepten? Bieden ze die met prestatiegarantie?
- Produceren ze hun oplossingen seriematig met een netwerk van vaste partners die de modules leveren?
- Heeft de aanbieder samen met zijn onderaannemers en industrie de tevredenheid van jouw klanten als gezamenlijk doel?
- Beschikken ze over een intelligent en geautomatiseerd script met regels en data om oplossingen steeds opnieuw op maat en betrouwbaar te kunnen leveren?
- En zijn die regels zo opgesteld dat de kennis van de partners daarin is samengebundeld?
- Houdt de architect zich aan deze regels bij het ontwerpen?

“Om conceptueel te bouwen is een verandering van cultuur nodig.”

De traditionele aanbesteding met zijn selectie op de laagste prijs heeft geleid tot een strijdcultuur, onder meer door onderaannemers af te knippen voor kostenreductie. Dat is niet bevorderlijk voor samenwerking. Een aanbesteding op meerwaarde in plaats van prijs, zorgt voor betere condities.

Maar met betere condities is de oude cultuur nog niet uit de wereld. Startpunt van de verandering is dat iedereen leert denken vanuit gebruikers die men wil bedienen. Om oplossingen toekomstbestendig te laten zijn, ga je op zoek naar innovaties en duurzame samenwerkingen. Dat betekent voor alle betrokkenen dat ze elkaar vertrouwen durven geven, iedereen in zijn waarde laten en betrouwbaar zijn.

Zo verandert een strijdcultuur in een samenwerkingscultuur.



KAN IK HET OOK?

“Het NCB is een netwerk waarin iedereen steun vindt die beter conceptueel wil bouwen.”

Dit netwerk zet zich in op het gebied van kennisdeling en biedt onder andere netwerkbijeenkomsten, een online conceptenboulevard, groepsgewijze cursussen en lespakketten. Instappen kan op ieder niveau. Ook is er een lesboek voor HBO en universiteiten beschikbaar met de titel ‘De logica van conceptueel bouwen’.

“Het Netwerk Conceptueel Bouwen helpt met onderzoeken hoe CB-ready jouw bedrijf is.”



**Het Netwerk Conceptueel Bouwen
en haar taakvelden*



“Concepten met het Predicaat Excellent bieden je zekerheid. Ze zijn het beste dat de markt te bieden heeft.”

Met een digitale tool kun je zelf nagaan hoe ver je bent in de ontwikkeling van jouw organisatie. Heb je het hoogste niveau bereikt, dan kun je het predicaat Excellent halen en mee gaan doen met de ‘baanbrekers’. In de figuur hiernaast ziet u alle taakvelden van het NCB bij elkaar. Meer informatie is te vinden op:

www.netwerkconceptueelbouwen.nl

Conceptueel Bouwen mag zich verheugen op een toenemende belangstelling. Traditionele aannemers merken dat en laten vragers weten dat zij ‘het kunstje van Conceptueel Bouwen ook wel even kunnen flikken’. Trap daar niet in. Ga uitsluitend in zee met aanbieders met ‘proven concepts’. De beste concepten kunnen het Predicaat Excellent Concept krijgen. Zij voldoen aan de criteria van goede aanbieders. Voorkom teleurstellingen achteraf. Kies voor aanbieders met het Predicaat Excellent Concept. Alle informatie is te vinden op **www.secb.nl**.

AEDES EN DE VERNIEUWINGSAGENDA

Om huurders ook in de toekomst zo goed mogelijk te bedienen, moeten woningcorporaties blijven ontwikkelen, vernieuwen en innoveren. Daarvoor werd op het Aedescongres van 20 april 2017 de Vernieuwingsagenda aangenomen. Betaalbaar bouwen en wonen is een van de doelen daaruit. Conceptueel Bouwen is een van de wegen daar naartoe en past ook in het streven van Aedes naar een meer regisserende rol van corporaties in het transactieproces. Meer informatie hierover is te vinden op de Aedes site en bij Maarten Georgius, beleidsadviseur opdrachtgeverschap van Aedes.

“Aedes stimuleert de inzet van Conceptueel Bouwen met haar vernieuwingsagenda.”

“Voor wie full speed
zijn organisatie wil
professionaliseren
heeft het NCB
kennispartners
geselecteerd.”



PIETER HUIJBREGTS - INNOVATIE

Pieter Huijbregts en Stephan Dijkhuizen

Pieter Huijbregts - INNOVATIE is de grondlegger van conceptueel bouwen en expert bij uitstek. In boeken, artikelen en blogs dragen we onze kennis uit. We ondersteunen met name opdrachtgevers in hun verandarslag naar conceptuele projectontwikkeling. Wij zien conceptueel bouwen als een belangrijk middel om te komen tot een rendabele en duurzame woningvoorraad met tevreden bewoners. Voortdurend werken we aan nieuwe kennis en dragen die over in workshops en cursussen. Die zijn er om conceptueel werken in projecten onder de knie te krijgen en om conceptueel bouwen in te bedden in de organisatie. Die worden afgestemd op de vragen in uw ontwikkeling. Wilt u een snelle inbedding van conceptueel werken dan is ook coaching mogelijk. En komt u eens capaciteit tekort dan is ook conceptueel projectmanagement door ons mogelijk.



Pieter Huijbregts - INNOVATIE



STUDIO WEBUILD

Richard de Moel

Studio WeBuild is specialist op het gebied van conceptueel werken. Wij helpen organisaties zich succesvol te ontwikkelen en geven betaalbare woon-, werk- en leefomgevingen vorm. Onze filosofie van werken is opgebouwd uit drie ijzersterke kernwaarden die samen ons handelen bepalen en teams in hun kracht zetten. We innoveren door interdisciplinair werken en door in contact met mensen te staan. We inspireren onze omgeving vanuit bewustwording en creativiteit. We renderen doordat we kijken vanuit een breder geheel: het sociale, economische en maatschappelijke aspect zijn altijd in verbinding met elkaar.

Conceptueel denken en werken is wat we doen. Vanuit vier methoden helpen wij u op weg. Met conceptueel werken, ontwikkelen, ontwerpen en bouwen innoveren en verbeteren we organisaties rondom het werken met of het toepassen van concepten.



ENDULE

Desmond Hughes, Sjoerd Klein Velderman en Simon Verduijn

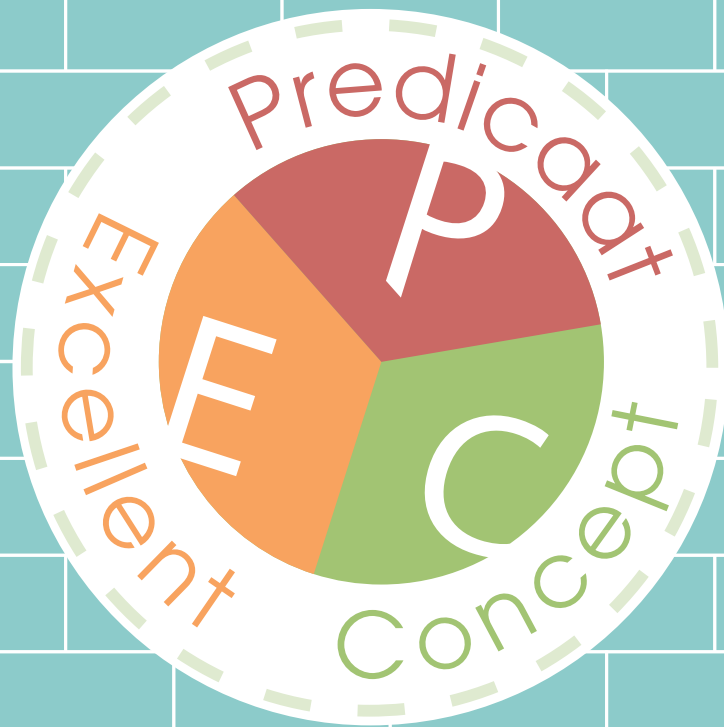
De mensen van ENDULE vinden dat iedereen het verdient om in een comfortabel, betaalbaar, gezond en energieneutraal huis te wonen. Daar staan en gaan wij voor! ENDULE helpt corporaties, institutionele beleggers, bouwers en gemeenten bij het realiseren van de verduurzamingsslag van het vastgoed. Het terugbrengen van het energieverbruik en het gebruik van duurzame energie in de woongebieden is onze uitdaging. Daarvoor zijn integrale oplossing van belang. Daartoe verbindt ENDULE partijen om prestatiegericht samen te werken aan gezamenlijke uitdagingen. ENDULE spreekt de taal van de betrokken partijen en kijkt naar de business case, de techniek en de bewoners. Ieder van even groot belang om de verduurzamingsslag tot een succes te maken. Projecten haalbaar maken, daadwerkelijk stappen zetten en beweging in projecten verzorgen.



PREDICAAT EXCELLENT CONCEPT

Stichting Excellent Conceptueel Bouwen (SECB) wil de markt duidelijkheid verschaffen over de betrouwbaarheid van concepten. Opdrachtgevers zoeken zekerheid over de prestaties van huisvestingsoplossingen die ze inkopen. Ze willen vooraf weten of de partijen, aan wie ze hun prestatiegerichte uitvraag stellen, hun belofte nakomen. Daarnaast willen opdrachtgevers weten of de voorgestelde concepten te vertrouwen zijn.

Soms blijken het alleen verkooppraatjes te zijn. Het Predicaat Excellent helpt vragers kaf van koren te scheiden en maakt de markt transparant. Geef bij het consulteren van de markt en het stellen van uw uitvraag de voorkeur aan partijen met een Predicaat. Wat volgt zijn een aantal bedrijven die concepten hebben bedacht. Alle voorbeelden hebben het Predicaat Excellent Concept ontvangen van SECB.



HSC GEZINSWONING

HSC

"HSC, het leuke bouwprogramma!"

Hoge mate van flexibiliteit in functionaliteit

Flexibel in afmeting, indeling, esthetisch opzicht als in materialisatie

Excellente beoordeling als NOM-concept

De realisatie is gestandaardiseerd, maar indeling, omvang en uiterlijk worden aan de omgeving of specifieke wensen van de huurders aangepast. Huurders hebben uitgebreide mogelijkheden om de woningen naar eigen smaak samen te stellen en in te delen. Uiteraard gebeurt dit in overleg met de verhuurder. Op 21 november 2013 ontving HSC Gezinswoning als eerste concept van Nederland het predicaat 'Excellent Concept', afgegeven door Stichting Excellent Conceptueel Bouwen. Daarnaast is het concept als NOM-concept eveneens 'Excellent' beoordeeld.



WOONCOLLECTIE

BAM WONEN

“Hoogkwalitatieve woningen met de luxe van nu voor elk segment betaalbaar”

100% financiële zekerheid dankzij gegarandeerde projectprijs en planning.

Aanvullende duurzaamheidspakketten mogelijk, tot aan nul-op-de-meter woningen.

Met ‘Dit is mijn Thuis’ informeren, inspireren en ondersteunen we (potentiele) kopers in alle stappen van hun aankoopproces.

BAM Wonen heeft al 25 jaar ervaring met conceptueel bouwen met de afdeling Nieuwbouw Concepten. Deze afdeling ontwikkelt comfortabele, betaalbare grondgebonden woningen én appartementen vanuit een referentie. Ook is er de BAM Wooncollectie: doorontwikkelde referentiewoningen gebaseerd op de populairste architectuurstijlen van nu: jaren 30, modern en Oudhollands. Daarbinnen zijn tal van mogelijkheden. Wil je een rug-aan-rug woning of een twee-onder-een kap? Een erker, garage of uitbouw? Extra zonnepanelen of gasloos? Het kan allemaal. Daarbij kunnen de woningen geheel woonklaar worden opgeleverd met Victor&Wonen. Voor elke verdieping zijn indelingsvarianten die passen bij de leefwijze van de bewoners.



 **RoosdomTijhuis**

IDENTIS

BOUWBEDRIJF ROOSDOM TIJHUIS

“Identis staat garant voor een goed doordachte, transparante en prijsvaste aanpak van projecten”

Vrijheid: Waar veel conceptuele bouw uitgaat van een gestandaardiseerde basis met flexibele schil, gaat Identis verder.

Transparant: Het proces is voor iedere betrokkene zo helder als glas, dit kan onder meer doordat we gebruik maken van BIM.

Duurzaamheid: Identis schikt zich stapsgewijs naar duurzaamheidsambities, variërend van EPC 0,4 tot en met een energieneutrale woning.

Roosdom Tijhuis heeft jarenlange ervaring met conceptuele woningbouw. Deze ervaring vormt de basis van Identis: een bijzonder flexibel woonconcept dat zich plooit naar de bewoners en hun woonwensen. Daarbij is het ontwikkel- en bouwproces sterk geoptimaliseerd. Hierdoor kan met Identis snel, effectief en kostenefficient worden ontwikkeld en gebouwd. Daarnaast is het de opgave om individualiteit, wooncomfort en duurzaamheid betaalbaar te maken en te houden.

Kenmerken van Identis zijn: bewonersgerichte ontwikkeling, geoptimaliseerde processen, ontwerp vrijheid, duurzaamheid, korte doorlooptijden, lage energielasten en onderhoudskosten.



Schutte
— bouw & ontwikkeling

WOON4D

SCHUTTE BOUW & ONTWIKKELING

“Een nieuwe dimensie”

Maximale flexibiliteit. Woon4D biedt keuzevrijheid in vele aspecten als architectuur, woningindeling, installaties en ambitie. Het eindresultaat is voor ieder project weer uniek.

Prijszekerheid vooraf. Door de combinatie van bouwblokken, standaard knooppunten en flexibel maatwerk ontstaat voorspelbaarheid waardoor prijszekerheid vooraf wordt geboden.

All-electric voor de prijs van gas. Met onze laatste innovatie ontwikkelingen is het mogelijk een all-electric woning aan te bieden voor de prijs van een gaswoning. Meer isolatie minder installatie!

Met Woon4D zetten wij in op een flexibele ontwikkelomgeving waardoor de resultaten eindeloos zijn. Hiermee sluiten we moeiteloos aan op uw ambities. Vanzelfsprekend met onze blik op morgen. Woon4D kenmerkt zich door vier beloftes: ambitie, eigenheid, comfortabel en waar voor uw geld. De trend naar betaalbaar en duurzaam wonen is duidelijk. Wij hebben de ambitie om een woning te ontwikkelen die duurzaam is maar niet duurder. Door slim gebruik te maken van innovatieve en bewezen producten kunnen wij een woning realiseren die all-electric is zonder dat deze duurder is, ook in exploitatielasten!



VAN WANROOIJ
BOUW & ONTWIKKELING

OPTIO VAN WANROOIJ

.....
"Aangenaam wonen voor jong en oud"
.....

Flexibel en stijlvol

Optio: het woningconcept voor projectmatige woningen en appartementen ten behoeve van één- en tweepersoonshuishoudens en gezinnen in alle prijsklassen. We leveren woningen in stijlvolle architectuur. Woningen met toekomstwaarde.

Slim en Duurzaam

Het concept is slim, efficiënt en duurzaam. Energielabel A, BENG, Full-Electric of NOM; aan u de keuze.

Bewezen concept

Inmiddels hebben we met Optio meer dan 4.500 woningen succesvol ontwikkeld en ge-realiseerd met een foutloze oplevering en een uitstekende garantie.

Van Wanrooij is een solide, slagvaardig en financieel sterk bedrijf; een woningbouw-specialist pur sang. Wij zijn graag uw partner.

Voor meer informatie:

www.vanwanrooij.nl/over-van-wanrooij



ERA Contour, Groothuis Wonen, Hazenberg Bouw en Koopmans Bouwgroep

LEKKEREIGENHUIS EN BETERBASISHUIS TBI

“Innoveren doe je samen”

Snel te ontwikkelen en realiseren – grote aantallen zijn voor ons geen enkel probleem.

Duurzaam – Nul op de Meter, BENG, BENG ready; onze woonconcepten zijn er klaar voor.

Betaalbaar – veel vierkante meters voor relatief weinig geld.

Uw eigen programma van eisen – Wij passen onze woonconcepten graag aan uw PvE aan.

Ontstaan vanuit de wensen van de consument – Waar veel andere bedrijven denken vanuit de techniek, beginnen wij bij de woonwensen van de consument. En dan blijkt ineens dat er technisch veel meer mogelijk is dan je zelf denkt!

Woonsmaken en keuzemogelijkheden. – Ieder persoon is anders. Het is dan ook logisch dat elk van onze woningen anders is. Die ruimte is er binnen onze concepten. Een thuis voor iedereen!

Bewezen in de praktijk – In 2017 realiseren we 900 woningen volgens onze woonconcepten, verspreid over heel Nederland.

Inclusief onderhoud – Bij de oplevering doen wij de deur niet dicht. Ook het onderhoud van de woning verzorgen wij graag.

Meer weten? Kijk op www.tbiwoonlab.nl of neem contact op met: Patrick van Bladel via 06 - 115 139 02 of p.vanbladel@tbi.nl