

# Renovatie, van serie naar maatwerk

Door Haico van Nunen en Jelle Persoon

Nederland telt bijna zeven miljoen woningen. Om deze voorraad kwalitatief op peil te houden, is een grote inspanning nodig. Uitgaande van de gemiddelde levensduur van bouwde len betekent dit, dat om de twintig jaar in of aan de woning een ingreep moet plaatsvinden van gemiddeld 30.000 euro. Met andere woorden: om de voorraad op peil te houden, moeten elk jaar 350.000 woningen aangepakt worden, met een gemiddelde investering van 30.000 euro. Naast het reguliere (klein) onderhoud is jaarlijks 10 tot 11 miljard euro nodig voor groot onderhoud of renovatie. Deze rubriek Het Programma behandelt de totstandkoming van de programmatische keuzes in het voortraject van de fysieke ingreep.

Het karakter van de grootschalige renovatie (waarbij 50 tot meer dan 100 woningen gelijktijdig binnen en buiten worden opgeknapt) zoals we die kennen uit de praktijk van corporaties van de laatste vijftien tot twintig jaar, zal veranderen. De maatschappij ontwikkelt zich. De economische groei zet door en daaraan gekoppeld de individualisering en intensivering van onze maatschappij. De woning speelt steeds meer een centrale rol in de uiting en vorming van identiteit. Vooral de uitrusting en afwerking worden meer mode- en smaakgevoelig en de eisen aan comfort worden hoger en individueler. De zeggenschap van bewoners neemt

toe. Het eigen woningbezit groeit sterk. Bestaat nu ruim 55 procent van de voorraad uit eigen woningen, over twintig tot dertig jaar zal dit circa 70 procent zijn. Eigenaar-bewoners gaan in toenemende mate bepalen wat de aanpak van de bestaande voorraad wordt.

Bij renovatie en onderhoud door corporaties is het gebruikelijk om van de technische levensduur van bouwde len uit te gaan. Wanneer bewoners en bewonerswensen centraal komen te staan, speelt de technische levensduur minder een rol, maar wordt de aanpak veel meer bepaald door smaak en of het nog voldoet aan de specifieke wensen van de bewoners. Een douche bijvoorbeeld gaat technisch vijftien tot twintig jaar mee. Maar volgens onderzoek vinden (eigenaar) bewoners dat een douche zeventien jaar meegaat. Hierin is een spreiding zichtbaar. Sommige douches worden eerder vervangen en andere weer later.

## Keuzemogelijkheden

Maar ook in de huursector neemt de invloed van bewoners toe en zijn keuzemogelijkheden met betrekking tot de uitrusting van de woning niet meer weg te denken. Dit heeft invloed op de benadering van renoveren. Met betrekking tot de uitrusting is er een duidelijke tendens dat keukens, douches en toilet als componenten worden gezien: een totaal aan bouwde len, dat de gebruiksfunctie realiseert. Het gaat dan bijvoorbeeld bij de douche niet alleen om het sanitair, maar ook over de afwerking

(tegels), ventilatie en verwarming. Comfort, uitrusting en gebruikskwaliteit zijn hier niet meer van elkaar te scheiden.

De keuken- en sanitairbranche spelen hierop in en bieden 'componentrenovatie' aan van keukens of douches, waarbij dit geheel naar de smaak van de consument wordt samengesteld. Bij de eigenaar-bewoners is dit evident, maar het is ook duidelijk dat dit een rol speelt bij renovatie door corporaties. Ook hier zal het van serie naar maatwerk gaan. Om dit maatwerk mogelijk en betaalbaar te maken, moet de huidige renovatiepraktijk danig veranderen. Doordat de huidige renovatiepraktijk arbeidsintensiever is in vergelijking met nieuwbouw, wordt renovatie relatief duurder. Productontwikkeling is nodig om deze tendens om te buigen en ruimte te geven voor een betere verhouding tussen kosten en kwaliteit.

Het serie-effect in de bouw is essentieel, of dit nu in de logistiek van de voorbereiding plaatsvindt of in een locatiegebonden project. Doucherenovatatie bijvoorbeeld voor één woning kost bijna tweemaal zoveel als diezelfde renovatie in een serie van 50 woningen. Om maatwerk überhaupt mogelijk te maken, is verregaande productontwikkeling nodig.

## Professionalisering en componentrenovatie

Het grootste deel van de renovatie heeft betrekking op de eigen woning. Van de 350.000 woningen die nu per jaar aangepakt worden, zijn er

200.000 eigen woningen. Middelgrote en grotere aannemers zijn hierop niet ingesteld. Vooral nieuwbouw, maar ook grotere seriematige renovatie, is hun werkterrein. Kleinere aannemers, klussenbedrijven en vooral de doe-het-zelfsector richten zich op deze groeiemarkt.

Eigenaar-bewoners worden veelal vanuit betaalbaarheidsmotieven steeds meer opdrachtgever, die allerlei taken krijgt toebedeeld waar men niet op zit te wachten. Naast de zorg voor een betaalbaar plan, moet men nog prijsonderhandelingen voeren, verschillende bedrijven inschakelen en zorgen dat de werkzaamheden op elkaar zijn afgestemd en goed worden beschreven en uitgevoerd. Kortom, de eigenaar-bewoner is ook architect, bouwcoördinator, opzichter en soms ook uitvoerder. Dit gaat vaak niet goed. Bij kwaliteitsproblemen wordt naar elkaar verwezen: is het de schuld van de opdrachtgever die geen goed plan had, of de schuld van zusterbedrijven die hun werkzaamheden niet goed hebben afgestemd etc. Bij bedrijven, kleine aannemers en klussenbedrijven, maar ook bij architecten die zich met deze markt bezighouden, is vaak zeer gefragmenteerde deskundigheid aanwezig. Kwaliteitsborging, die in de renovatiepraktijk van corporaties voortdurend aandacht behoefte, is bij de eigen woningmarkt een dreigend probleem. Wie stemt de verschillende werkzaamheden op elkaar af, wie borgt de kwaliteit van het geheel?

## Componentrenovatie

De oplossing moet gezocht worden in de eerdergenoemde trend van componentrenovatie. Franchisebedrijven verzorgen componenten zoals keukens, douches, maar ook gevel en dak. De serie wordt gezocht op productniveau, de component wordt individueel op smaak gebracht, samengesteld uit diverse producten en ter plekke gemonteerd. De keukens en douchehandel is deze weg ingeslagen. Zij het dan dat ook daar nog veel onvolkomenheden zijn. Nu moet de klant nog veel zelf regelen en werkzaamheden in de voorbereidende sfeer door derden laten verrichten. Het uitvoeren van alle werkzaamheden en het centraal garanderen van de kwaliteit is de stap die nog gemaakt moet worden.

Ook in de installatiebranche zit men niet stil. Leveranciers ontwikkelen steeds meer systemen, die eenvoudig te monteren zijn, en trekken kwaliteitsborging daardoor naar zich toe. Wie gaat het initiatief nemen om de overige componenten zoals gevel en dak te ontwikkelen, maar vooral ook om de componentenaanpak zo te verbeteren dat de verhouding tussen kosten en kwaliteit wezenlijk wordt verbeterd? Zodat op productniveau het serie-effect van de grote vraag wordt gerealiseerd en dat op klantniveau de component naar smaak wordt samengesteld.

Het meest aannemelijk is dat (toe) leveranciers vanuit de hout- en bouwmaterialenindustrie dergelijke innovatieve initiatieven gaan ontwikkelen. Alhoewel hun innovatieve vermogen achter blijft bij de andere industrieën in Nederland, steken ze gunstig af bij de bouwnijverheid. Als er verschuivingen optreden dan zullen de toeleverende industrieën een grotere rol claimen. Via aan bedrijven gelieerde tussenbedrijven zal de toeleverende industrie de renovatiemarkt meer naar zich toe gaan trekken. Dit zal ook moeten gebeuren om de Nederlandse voorraad betaalbaar en op een hoog peil te kunnen houden.

## Einde van beperkte levensduur

Er zal een nieuwe weg ingeslagen moeten worden om de woningvoorraad betaalbaar en op hoog peil te houden. Componentrenovatie zoals hier beschreven heeft de potentie om dit antwoord te kunnen geven. Wanneer de toeleverende industrie de weg rechtstreeks naar de consument vindt, zullen bedrijven ontstaan die componenten zoals douche, keukens, maar ook dak en gevel etc. samenstellen uit hun producten. Wanneer hierbij voldoende oog is voor het gebouw waarin het component gerealiseerd wordt, kan hier een hoog kwaliteitsniveau behaald en gegarandeerd worden tegen een gunstige prijs. Vergelijk het met de verschillende broodjeszaken in ons land met dezelfde naam. De broodjes worden efficiënt afgestemd op de smaak van de klant, met behoud van kwaliteit en lage prijs.

Het is dan mogelijk dat woningen voortdurend op onderdelen worden vernieuwd en aangepast. De woningvoorraad kan dan recht doen aan de toenemende eisen van individualiteit en comfort en de levensduur van woningen kan hiermee onbeperkt worden.



augustus 2007 • Nieuwsbrief Component Renovatie • nr. 1

# Van rijtjeswoning naar eigen huis

## Doorzonwoning en spruitjeslucht: geef de toekomst de ruimte

Door Martin Liebrechts en Jelle Persoon

### De aanstormende trein of super-tanker

De schreeuwende behoefte aan woningvergroting zal de verbouwagenda van de komende decennia sterk beïnvloeden. Alleen passende techniek met daarbij behorende evenwichtige kosten-kwaliteitsverhouding geeft de bestaande zeven miljoen woningen extra toekomstruimte.

Op allerlei wijzen kunnen woningen vergroot worden: opbouw, aanbouw, samenvoeging etc. Van belang is echter die oplossingen te scheppen, die een gunstige kosten-kwaliteitsverhouding hebben en weinig overlast veroorzaken voor de omgeving.

De gehele woningvoorraad: eengezinswoning, gestapelde woning, huur en koop, is onderwerp van aanpassing.

De roep om ruimte in allerlei stedelijke gebieden is zeer groot. Verhuizen is niet altijd de oplossing. Mensen zijn geworteld in een buurt of wijk. En aanbod in zowel vooroorlogse als naoorlogse wijken kent weinig differentiatie in grootte. Uiteindelijk is alles gebouwd onder hetzelfde economische gesterme.

Nu de markt niet alleen door schaarste en tekort wordt gekenmerkt, maar het verlangen naar comfort en luxe steeds groter wordt, is extra ruimte één van de pijlers voor de toekomst.

De wens van woningvergroting gaat gepaard met een verschuiving van huur- naar een koopmarkt. Op een termijn van tien jaar zal tweederde van de woningen in handen zijn van eigenaar-bewoners (letterlijk en figuurlijk). Dit vraagt om maatwerk met goede kosten-kwaliteitsverhouding.

### Het accommoderend vermogen van 1,5 miljoen doorzonwoningen

Zijn de woonkamer en keukens ruim 25 vierkante meter groot, nu verwacht eenieder bijna 40 vierkante meter. De doorzonwoning heeft in de periode negentienhonderd tot negentienzeventig een stormachtige groei doorgemaakt. Op zijn hoogtepunt, begin jaren zeventig als de woning ruim 6 meter breed en 9 meter diep is en de plattegrond alle ingrediënten van flexibiliteit bezit, verdringt de breedplaatvloer de doorzonwoning. De tuinkamerwoning is geboren!

De potentie van een doorzonwoning is om twee redenen groot: de breedte van de woning (6 meter of meer) en de relatief ruime perceel, die in de jaren vijftig en zestig nog gebruikelijk zijn. Dat houdt in dat de woningen op allerlei wijzen vergroot kunnen worden door uitbouw, aanbouw of (dak-)opbouw. Zo kan een woning van 250 kubieke meter uitgroeien tot een woning van 400 kubieke meter.

De producten op de markt die een dergelijke woningvergroting

mogelijk en betaalbaar moeten maken, zijn er eigenlijk nog niet. Serres en dakkapellen zijn op dit moment nog het maximaal haalbare. Vervolgens komt men terecht op de traditionele markt, waar de prijs 50 tot 100 procent duurder is dan men vanuit een evenwichtige kosten-kwaliteitsverhouding zou verwachten.

Het groeiend aantal eigenaar-bewoners, de verdere economische groei en toenemende ruimtebehoefte zullen om een passend aanbod op de markt gaan vragen.

Het accommoderend vermogen is een samenspel tussen casco-eigenschappen en een passend aanbod op de markt. Alleen dan zijn de eigenschappen volledig te benutten.

### Van rijtje naar huis: de woning als eenheid

Er is bijna geen land ter wereld dat het rijtjeshuis zo gekoesterd heeft en nog koestert. De huidige Vinexen bevestigen nog dagelijks dit ideaal van gelijkheid en uniformiteit. De grendeur moet uit de herhaling spreken. Niet de gevelwand als totaal is dan het ideaal, zoals bij de Amsterdamse School, maar de strenge herhaling. De gehele naoorlogse woningbouw wordt bijna gekenmerkt door dit rijtjesideaal. Bijna een abstract schoonheidsideaal. De conflicten ontstaan op het moment dat het totaal te weinig uitstraling heeft en onderscheidende eigenschappen bijna ontbreken. Op het moment dat het

rijtje in bezit komt van individuele eigenaar-bewoners, ontstaat er een proces van zoeken naar identiteit ofwel eigenheid. De voordeur, de kleur van de kozijnen, de luifel, de erker, de dakkapel, de kleur van het metselwerk vormen allemaal

bouwstenen bij de invulling of de vormgeving van de eigen identiteit, waar het huis een essentieel onderdeel van is. Juist de rijtjeswoning lokt vaak een dergelijke reactie uit. Niet de tuindorpen, niet de vooroorlogse villawijken en niet de jaren>



GEBODEN MEER WAARDE: MOSELIJK PROFIEL

MEERWAARDE KLANTWAARDE ↓ →	NIVEAU 1 ALS TRAPTOEG NIEUW-REF.	NIVEAU 2 BETEL (OPN 10-15%)	NIVEAU 3 VEELBETEL (>15%)
GEbruik EN COMFORT			
BELEVENIS EN UITSTRALING			
DUURZAAM, VEILIG EN SEEDERD			
EISEN IN BET EN BETROKKEN.			
SNELHEID			
BEKERHEID EN GARANTIE			
DIFFERENTIATIE/MAATWERK			
ECONOMISCH WAARDE/ROEP			
MEER TRANSPARANTIE			

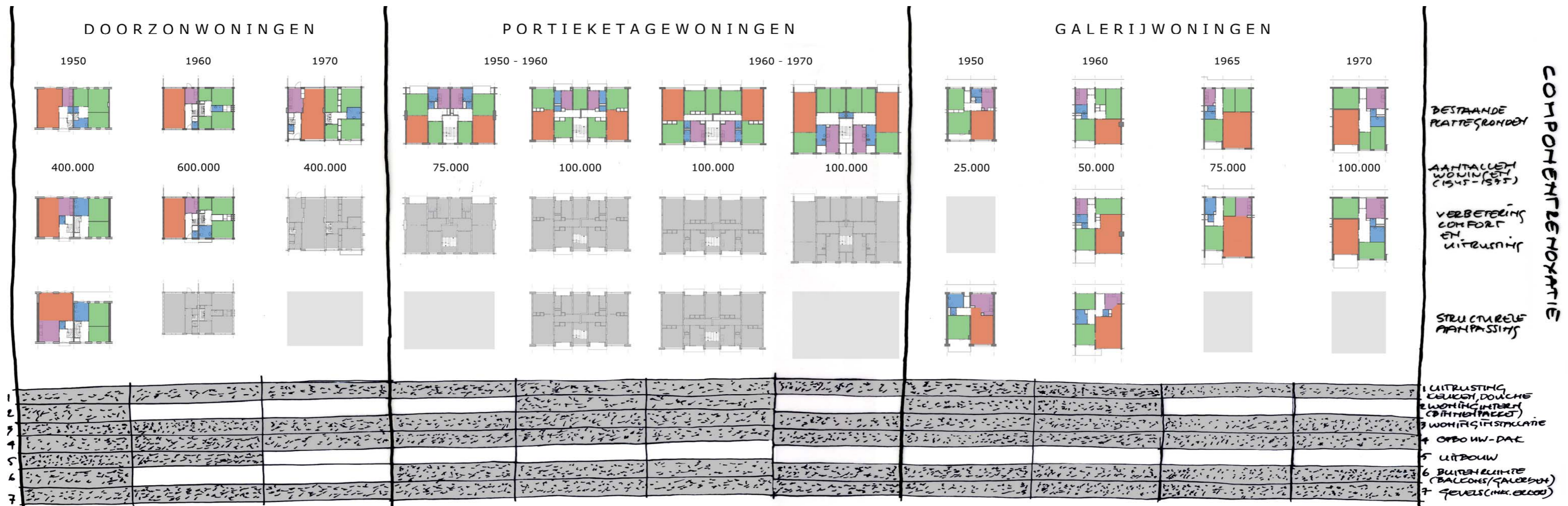


Voor renovatie



Na renovatie

# De wereld wordt zonniger met componentrenovatie



© 2007 Bouwgroep B.V. - schaal 1:500

In de periode 1945 tot 1975 zijn er ruim 2,6 miljoen woningen gebouwd. Circa 2 miljoen zijn gebouwd in de meestvoorkomende typen: doorzon, portiek en galerij. Uniformiteit en kwantiteit hebben in die periode de overhand gehad. De overheidsvoorschriften in combinatie met beperkte financiële middelen hebben dit effect van uniformiteit versterkt. Maar dat is niet alleen treurnis. De stedenbouwkundige verkaveling is ruim van opzet en de percelen hebben een aardige maat.

Om de bestaande woningvoorraad uit deze periode te karakteriseren, zijn voor de drie gebouwtypen referentieplattegronden benoemd. Deze karakterisering is gebaseerd op een paar honderd plattegronden, die voor de periode 1945 tot 1975 zijn verzameld en gedocumenteerd. Voor de eengezins (doorzon)woning leidt dit tot drie referenties, voor de portiek tot vier en zo ook voor de galerij.

Kennis van de bestaande plattegronden en bouwmethoden is niet voldoende om de mogelijkheden voor de toekomst te laten zien. Om de toekomst te verbeelden zijn verbeterniveaus onderscheiden:

- Verbetering comfort en uitrusting. Deze ingreep is alleen zinvol als het casco over voldoende maat beschikt of aan te passen is in de tijd;
- Structurele aanpassing. Hierbij wordt het casco verbeterd en vindt een volledige plattegrondwijziging plaats.

Niet alle oplossingen zijn al ingekleurd voor de referenties. De tijd zal het laten zien. Ingeval er een grijs vakje staat, dan is een oplossing op dat niveau niet zinvol.

Om de gewenste kwaliteit te realiseren zijn er op dit moment zeven onderdelen of componenten onderscheiden:

1. *Uitrusting voor keuken, douche en toilet.* Aanpassing van deze ruimten aan de eisen van de tijd (soms deels een vergroting).
2. *Woning intern.* In dit geval gaat de hele binnenboel op de schop: nieuwe indeling, verbetering van de bouwtechnische kwaliteit van het casco.
3. *Woninginstallatie:* verwarming, warmtapwater, ventilatie, elektra en riolering worden vernieuwd.
4. *Opbouw dak.* De woning of het gebouw wordt naar boven uitgebouwd: een extra kamer of een extra woning.
5. *Uitbouw.* Eengezinswoningen zijn bij uitstek geschikt om op de begane grond uit te bouwen.
6. *Buitenruimte:* balkons, dakterrassen, verbreding van galerijen.
7. *Gevels (inclusief erkers)* zijn de jas en het uiterlijk van een woning en woongebouw, die vanuit uiteenlopende kwaliteitsoverwegingen aangepakt kunnen worden, variërend van uiterlijk, duurzaamheid, comfort tot energie.

## (>vervolg art. pagina 1)

dertig woningen roepen dit op, maar de uniforme, op gelijkheid gebaseerde vormgeving. Om ruimte te geven, dat een rijtje wordt omgezet in afzonderlijke woningen, zal de woning als eenheid een kader moeten krijgen of herkenbaar gemaakt moeten worden. De woning vormt dan de eenheid voor de kwaliteits-toevoeging, zowel aan de buitenkant als aan de binnenzijde.

### Eenheid van aanpassing of herstel

Bij de sloop- en vervangingspraktijk van nu duurt het ruim vierhonderd jaar voor de huidige woning volledig gesloopt zal worden. Een periode die bijna tot de categorie van de eeuwigheid behoort. Het vooruitzien van vijftien tot vijfen-

twintig jaar leidt al gauw tot glazen bol kijken. De toekomst van de doorzonwoning is in die termen dan ook bijna eeuwigdurend. Met andere woorden: wat goed is dat blijft. Vervolgens is het zoeken naar de eenheid waarop de aanpassing of het herstel in de tijd plaats gaat vinden. Hiervoor is het begrip 'component' bedacht. Een samenhangende ruimte of bouwdeel, die voorziet in een behoefte. Te denken valt aan een douche, keuken, uitbouw, dakopbouw, voorgevel etc. De toevoeging van een dergelijke kwaliteit moet meerwaarde aan het geheel geven.

De grootte van de woning en architectonische uitstraling domineren de behoefte aan nieuwe

(technische) oplossingen. Wanneer er componenten ontwikkeld worden waarmee eenvoudig, goed en goedkoop de te kleine woningen vergroot kunnen worden, is dit beslissend voor de toekomst van die woningen. Nieuwe componenten voor de gevel waarmee zowel de technische kwaliteit als het gebrek aan architectonisch kwaliteit aangepakt worden, moeten de saaiheid doorbreken. Een gunstige kosten-kwaliteitsverhouding is ook hier de voorwaarde.

### De schreeuw om ruimte en comfort

De komende jaren zal de schreeuw om ruimte en comfort toenemen. Dit zal op zeer korte termijn de Gammacultuur gaan overstijgen.

Een mooi schrootjesplafond als resultaat van eigen arbeid is niet meer voldoende.

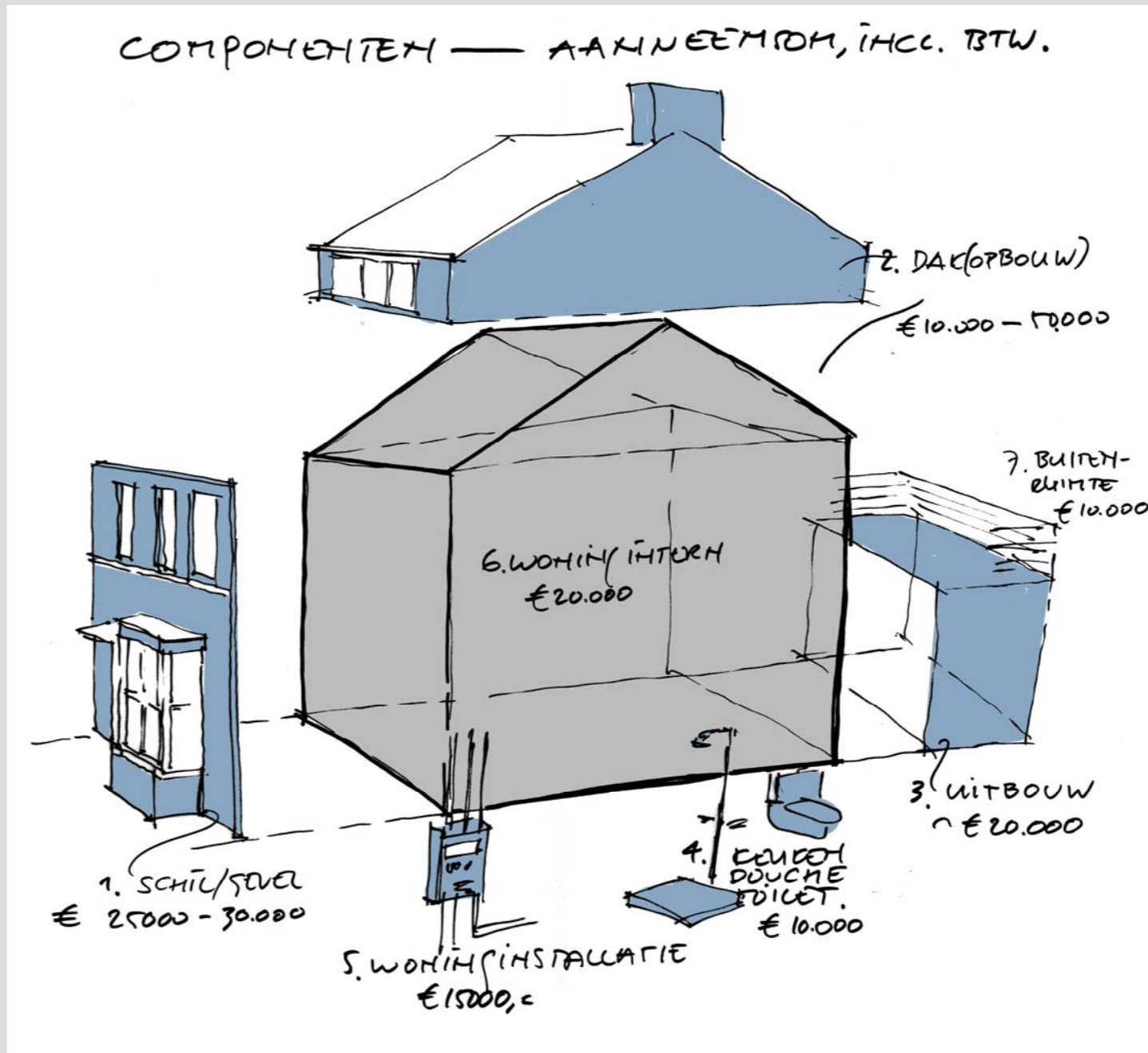
In de titel werd verwezen naar het punt van burgerlijkheid met: 'Doorzonwoning en spruitjeslucht'. Vaak zijn het woorden die verwijzen naar de saaiheid van de vijftiger jaren. Het gaat dan om het culturele klimaat wat benepen was, mede onder invloed van de zuilen. Met de opzet van wijken en woningcasco's uit die periode is niets mis. Ze bezitten alle potenties om de vereiste ruimte in de toekomst te realiseren.

## Een project ter illustratie

Honderdduizenden doorzonwoningen, die vaak denigrerend bekeken worden, zijn misschien toch het maatschappelijk verborgen goud. De potenties van de kavel en het casco zijn vaak eindeloos. Zij bieden alle ruimte om van rijtjeswoningen 'eigen' huizen te maken. Het toeval leidt vaak tot de interessantste oplossingen, als de tijd er rijp voor is. Dit geldt ook voor het voorbeeldproject. Het betreft doorzonwoningen, die begin jaren vijftig omgezet zijn in duplexwoningen. Het was nu eenmaal beter om weliswaar klein behuist zelfstandig te wonen dan op kamers bij je ouders. De duplexwoningen zijn geboren uit nood en in principe een tijdelijke oplossing.

Nu, ongeveer vijftig jaar na de ingebruikname van de woningen is de situatie gewijzigd. Een beperkt deel is nog in gebruik als duplexwoning. Tijdens de renovatie worden in het voorbeeld alle woningen teruggebracht tot een enkelvoudige doorzonwoning.

Door het onderscheid in componenten en de realisatie van diverse oplossingen, ontstaat er een divers beeld van kosten en kwaliteit.



Planontwikkeling

Maatwerk vereist veel van de planontwikkeling en de samenwerking van alle betrokken partijen. Kennis en kunde moeten optimaal ingezet worden om de mogelijkheden technisch en financieel haalbaar te maken.