

Monitor Conceptueel Bouwen 2018

ONDERZOEK NAAR DE PRAKTIJK VAN
CONCEPTUEEL BOUWEN

NETWERK CONCEPTUEEL BOUWEN
IN SAMENWERKING MET
AEDES

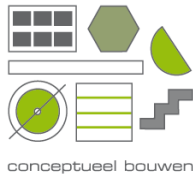
vereniging van
woningcorporaties





Inhoudsopgave

| | |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Inhoudsopgave..... | 1 |
| Inleiding | 2 |
| Samenvatting | 3 |
| Het marktaandeel..... | 3 |
| Aanvulling op het conceptenaanbod..... | 3 |
| De praktijk van conceptueel bouwen in 2013 | 5 |
| Conceptueel bouwen in 2017 en de prognose voor 2020 | 6 |
| Gewenste innovatie | 9 |
| Situatie woningmarkt | 9 |
| Behoeftte aan huisvesting voor 1 en 2-persoonshuishoudens | 12 |
| De organisatie | 16 |



Inleiding



Goede en bereikbare volkshuisvesting wordt steeds urgenter. Door verandering in de regelgeving de afgelopen jaren (zoals passend toewijzen, verhuurdersheffing, etc.) en door de noodzaak te verduurzamen hebben corporaties behoefte aan nieuwe werkwijzen. Passende woonproducten die rendabel geëxploiteerd kunnen worden, worden steeds belangrijker.

Met het opkomen van conceptueel bouwen is er een nieuwe huisvestingsindustrie in Nederland aan het ontstaan. Daarvan wordt verwacht dat die belangrijk kan bijdragen aan fijn, duurzaam en zeker ook betaalbaar wonen. Het kan één van de nieuwe werkwijzen worden waar corporaties naar op zoek zijn.

Daarom is het belangrijk te weten hoe ver de ontwikkeling van conceptueel bouwen is en hoe snel de groei gaat. In het voorjaar van 2013 werd daar voor het eerst onderzoek naar gedaan¹. In het hoofdstuk 'De praktijk van conceptueel bouwen in 2013' wordt daar verslag van gedaan omdat dat te zien is als een nulmeting.

Met het voorliggende onderzoek is opnieuw geprobeerd een actueel beeld te krijgen van de praktijk. Er is gevraagd naar de mate waarin corporaties conceptueel nieuw bouwen of renoveren. En er zijn gegevens verzameld over de innovatie in het aanbod van concepten die corporaties wensen.

Het NCB wil voortaan jaarlijks een CB monitor publiceren. We willen de ontwikkelingen in de groei en prestaties van CB meer nauwlettend gaan volgen. De bestaande manier van meten zullen we gaan uitbreiden met gegevens uit projectreviews. Aan de methode van de reviews wordt dit jaar gewerkt. In 2019 verwachten we daar een start mee te maken.

Het onderzoek is uitgevoerd door het NCB (Netwerk Conceptueel Bouwen) en Aedes samen. Het onderzoek is onder de aandacht gebracht van de managers vastgoed van de 75 grootste corporaties en van 290 relaties van het NCB bij corporaties. Via social media en op communities Aedesnet is er aandacht voor gevraagd. De vragenlijst is ingevuld door 43 corporaties.

We hopen met dit onderzoek materiaal aan te dragen dat de groei van de nieuwe huisvestingsindustrie zullen zal stimuleren zodat fijn, duurzaam en zeker ook betaalbaar wonen voor eens steeds bredere doelgroep bereikbaar wordt.

Nuenen juli 2018.

¹ Conceptueel Bouwen in de praktijk

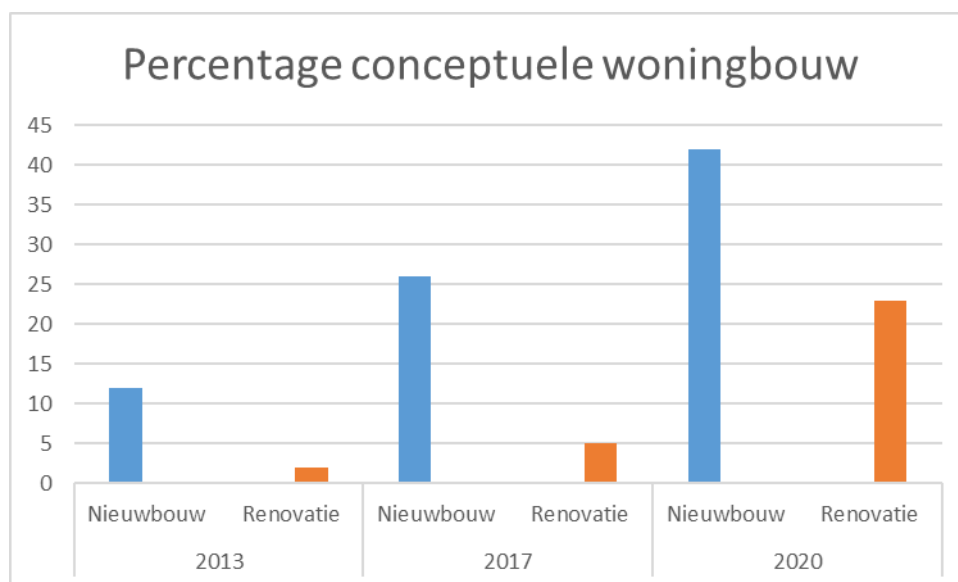
Samenvatting

Het marktaandeel

Het begrip conceptueel bouwen is deel geworden van het vocabulaire van vastgoedmedewerkers bij corporaties. Bijna 90 % van hen deelt de definitie die het NCB daarvoor hanteert.

Het marktaandeel van conceptuele nieuwbouw in 2017 was 26%. Dat aandeel is sinds 2013 verdubbeld. Als het aan de corporaties ligt zal die groei zich de komende jaren in gelijke mate voortzetten.

Conceptuele renovatie is later op gang gekomen en loopt op de nieuwbouw nog achter. De komende jaren wordt een doorbraak verwacht. De groei die wordt voorzien, van vijf naar ruim 20%, is spectaculair.



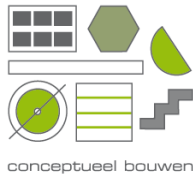
Aanvulling op het conceptenaanbod

Meer woningen bouwen voor 1- en 2-persoonshuishoudens is voor nagenoeg alle corporaties een belangrijk onderwerp. Dat wordt vooral door twee ontwikkelingen veroorzaakt: groei in het aantal kleine huishoudens en combinatie met het nu al bestaande tekort aan kleine woningen in de eigen woningvoorraad. De financiële situatie van de corporatie en de lokale marktomstandigheden hebben daar maar beperkt invloed op. Dat er weinig wordt gebouwd wordt geweten aan knelpunten in de ontwikkeling van kleinere woningen.

Nagenoeg alle corporaties (95,6 %) wil meer gaan bouwen voor 1- en 2-persoonshuishoudens. Men denkt dan vooral aan kleinere woningen omdat men verwacht dat die woningen ook goedkoper te bouwen zijn. Toch ziet men hierin kennelijk ook een risico want men wil ook multi-inzetbare woningen waar zowel kleine huishoudens als gezinnen in kunnen wonen.

Aanbieders die voor deze doelgroep nieuwe concepten willen ontwikkelen, moeten rekening houden met grote verschillen in de vraag: ruim 70% wil gestapelde woningen, bijna 60% wil grondgebonden woningen en ruim 30% zoekt flexibele/tijdelijke woningen.

En binnen die vraag bestaat er voorkeur voor de volgende kenmerken: betaalbaarheid voor de bewoners (75,6%), duurzame energieprestatie (73,3%), toekomstbestendigheid/flexibiliteit (71,1%) en financieel/economisch dekkend voor de corporatie (68,9%).



conceptueel bouwen



Waar concepten ontbreken of niet aan de eisen voldoen, is het wenselijk dat ze er komen. Over de eisen waaraan moet worden voldaan bestaat nog geen eenduidige opvatting onder corporaties. Om in dat tekort te voorzien ontwikkelde het NCB met Aedes basiseisen per PMC. Deze hebben nog geen rol gespeeld in dit onderzoek. Wel kunnen ze een basis bieden bij het werken aan nieuw aanbod.

Voor de ontwikkelaars van concepten is het van belang dat Een meerderheid van corporaties (53,3%) vindt dat bouwbedrijven nu onvoldoende (innovatieve) concepten aanbieden voor 1-2-persoons woningen. Ruim 10 procent vindt dat er voldoende aanbod is en maakt daar ook veel gebruik van.

Een meerderheid wenst een groter aanbod van nieuwe concepten voor woningen voor 1- en 2-persoonshuishoudens. Als de aangeboden woningen kleiner zijn, dan dienen ze ook echt goedkoper te zijn. Twee derde van de corporaties vindt dat verschil nu klein. Een derde wil dat het mogelijk is nieuwe concepten het gebruik van de EPV (of andere duurzaamheidssubsidies) mogelijk maakt.

Een derde denkt niet alleen aan betere concepten maar ook aan een efficiënter bouwproces en aan meer (inkoop-) samenwerking met andere corporaties en bedrijven.

Corporaties zoeken ook naar kennis bij ontwikkelen van woningen voor kleine huishoudens. Men wil beter inzicht in het al bestaande aanbod van concepten (55,6%), in best-practices van collega's (55,6%) en in met standaardmodellen (contracten, bouwaanvragen, etc) (17,8%) om het transactieproces efficiënter krijgen.

Een grote meerderheid (82,2%) wil met andere corporaties denken over nieuwe, innovatieve concepten voor woningen voor 1-2-persoonshuishoudens. Dit verlangen is de basis van de strategische alliantie De Bouwstroom die Aedes en het NCB ontwikkelen die werkt aan voldoende fijne, betaalbare en duurzame nieuwe woningen. Deze alliantie werkt naar een grote bouwstroom waartoe ze vraag en aanbod met elkaar afstemmen, niet alleen tussen vragers en aanbieders maar ook met de industrie.



conceptueel bouwen



De praktijk van conceptueel bouwen in 2013

In 2013 deed het NCB voor het eerst onderzoek naar de praktijk van conceptueel bouwen. Er werd onderzoek gedaan naar de ervaren meerwaarde ten opzichte van traditioneel bouwen, het marktaandeel en naar de benutting van de conceptuele bouwcapaciteit.

Als antwoord op de vraag naar de voor- en nadelen van conceptueel bouwen kwam als antwoord dat conceptuele woningen gemiddeld 42% sneller is, de gemiddeld bouwkosten 22% goedkoper en de onderhoudskosten 26% lager waren. Verder kwamen zaken naar voren als meer zekerheid, minder overlast en toch flexibiliteit en keuzevrijheid. Daarbij kenden de meeste concepten energiestaaties die ver boven de norm uitgingen.

Er werden toen ongeveer 5.600 nieuwe woningen conceptmatig geproduceerd. Uitgaande van een marktvolume van 50.000 nieuwbouwwoningen per jaar was het aandeel 12% van de markt. Voor nieuwbouw werd in 2013 de totale conceptuele capaciteit in Nederland ingeschat op zo'n 17.000 woningen per jaar. Daarvan werd zo'n 33% benut.

De capaciteit voor renovatie in 2013 werd ingeschat op bijna 11.000 woningen. Terwijl er ca. 2.000 woningen vanuit een concept werden gerenoveerd. Van de renovatiecapaciteit met concepten wordt dus 19% gebruikt. Het marktaandeel is ingeschat op 2% maar laat zich lastig bepalen.

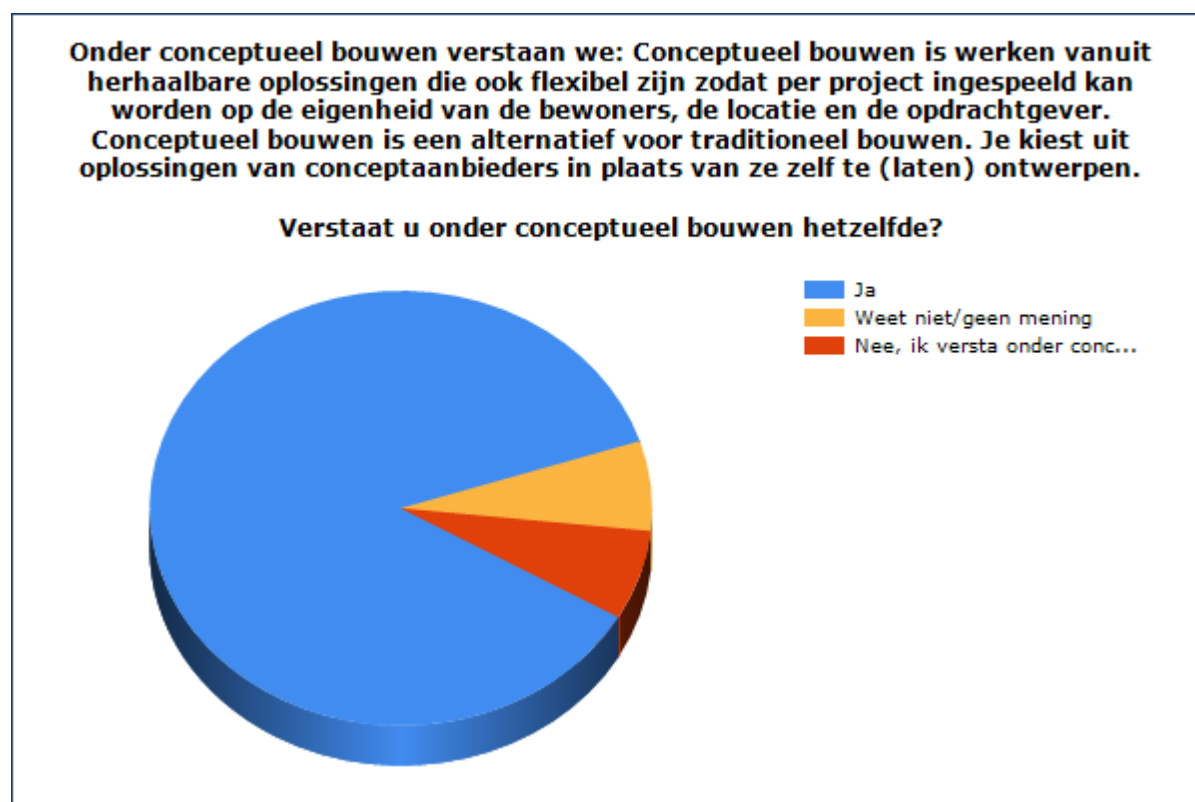
Als verklaring voor de onderbenutting van de capaciteit bracht nader onderzoek de volgende knelpunten in beeld:

1. Conceptueel bouwen vraagt een ander inkoop- of transactieproces. Daar was veel onduidelijkheid over. Vragers wisten niet goed hoe hun vraag naar prestaties in de markt te zetten en aanbieders maakten hun aanbiedingen moeilijk vergelijkbaar.
Als reactie hierop heeft het NCB in werkgroepen het transactieproces van CB helder gemaakt, uitgebreid beschreven en voorzien van een ruime set tools. Die kennis wordt via de NCB-site ontsloten.
2. Conceptueel bouwen, inclusief zijn voor- en nadelen, was nog onvoldoende bekend.
Met artikelen, presentaties, lezingen, workshops en dergelijke is hierop gereageerd. Uit dit nieuwe onderzoek blijkt dat hier grote stappen vooruit zijn gemaakt.
3. Het aanbod van concepten was onvoldoende bekend en onvoldoende te 'beleven'.
Hoewel deze keer niet onderzocht, komt dit probleem nog steeds voor. Daarom wordt er een volledig nieuwe Conceptenboulevard opgezet.
4. Concepten sloten minder goed aan bij de behoefte van vragers en hun bewoners. Ze bleken meer ontwikkeld vanuit product en techniek dan vanuit kennis van de doelgroep.
Ook nu nog blijkt het aanbod nog niet volledig aan te sluiten op de vraag. Aedes en het NCB hebben daarom stappen gezet om te komen tot De Bouwstroom, een strategische alliantie van vragers, aanbieders en industrie.

Conceptueel bouwen in 2017 en de prognose voor 2020

Het Netwerk Conceptueel Bouwen bestond in 2017 10 jaar. In die jaren is er veel gedaan om duidelijk te maken dat conceptueel bouwen een alternatief kan zijn voor traditioneel bouwen. Het begrip moest daarvoor bekendheid en inhoud krijgen bij de velen die actief zijn in de bouw en projectontwikkeling. Daarvoor zijn er onder meer boeken en artikelen geschreven, lezingen en workshops gegeven. Inmiddels lijkt het deel te zijn geworden van het vocabulaire.

In dit onderzoek is nagegaan in hoeverre de respondenten onder het begrip hetzelfde als het NCB verstaan. Hen is onderstaande definitie voorgelegd en gevraagd of ze onder conceptueel bouwen hetzelfde verstaan. Bijna 90 % deelt de definitie. Dat maakt hun antwoord op de verdere vragen over hun bouwproductie betrouwbaar.



Hoeveel nieuwe woningen heeft u het afgelopen jaar ongeveer gerealiseerd?

42 corporaties hebben deze vraag beantwoord. Hun nieuwbouw in 2017 bedroeg bij elkaar 3555, gemiddeld 85 woningen per corporatie. De spreiding was als volgt:

| Minder dan tien | Minder dan vijftig | Minder dan 100 | Minder dan 250 | Meer dan 250 |
|-----------------|--------------------|----------------|----------------|--------------|
| 26,19% | 19,05% | 26,19% | 19,05% | 7,14% |

Er blijken grote verschillen te bestaan. Ruim een kwart, elf corporaties, bouwden minder dan 10 woningen. De drie in de categorie meer dan 250 bouwden 1570 woningen, 44 % van het totaal.

Welk percentage van de nieuwbouw heeft u de afgelopen drie jaar ongeveer conceptueel gerealiseerd?

Dezelfde 42 corporaties hebben deze vraag beantwoord. Hun percentage conceptuele nieuwbouw was gemiddeld 26 percent. Ten opzichte van 2015 is dit ruim een verdubbeling; een sprong van 12 naar 26%.

De spreiding in de nieuwbouw onder corporaties was als volgt:

| Minder dan tien procent | Minder dan 25 % | Minder dan 50% | Minder dan 100% | 100% |
|-------------------------|-----------------|----------------|-----------------|-------|
| 52,38% | 19,05% | 4,76% | 14,29% | 9,52% |

Gecorrigeerd voor de 11 corporaties die niet bouwden (dus ook niet conceptueel) was het gemiddelde aandeel conceptueel bouwen 36%. Vier corporaties bouwden alleen maar conceptueel.

Welk percentage van de nieuwbouw denkt u de komende drie jaar ongeveer conceptueel te realiseren?

Dezelfde 42 corporaties hebben deze vraag beantwoord. Hun percentage conceptuele nieuwbouw loopt op van gemiddeld 26 naar 42 percent. De spreiding was als volgt:

| Minder dan tien procent | Minder dan 25 % | Minder dan 50% | Minder dan 100% | 100% |
|-------------------------|-----------------|----------------|-----------------|--------|
| 14,29% | 23,81% | 21,43% | 28,57% | 11,90% |

Vijf corporaties bouwden alleen maar conceptueel, zes doen er nagenoeg niets mee.

Conclusie

Het marktaandeel van conceptuele nieuwbouw is in 2017 26% .Het aandeel is de afgelopen drie jaar verdubbeld. Die groei lijkt zich de komende jaren in gelijke mate voort te zetten.

Hoeveel woningen heeft u het afgelopen jaar ongeveer gerenoveerd?

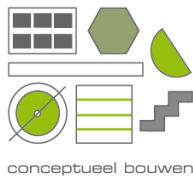
41 corporaties hebben deze vraag beantwoord. Hun renovaties in 2017 bedroegen bij elkaar 6829 woningen, gemiddeld 167. De spreiding was als volgt:

| Minder dan tien | Minder dan vijftig | Minder dan 100 | Minder dan 250 | Meer dan 250 |
|-----------------|--------------------|----------------|----------------|--------------|
| 34,15% | 7,32% | 12,20% | 14,63% | 31,71% |

Veertien corporaties renoveerden niets of minder dan 10 woningen. Dertien corporaties renoveerden meer dan 250 woningen.

Welk percentage van de renovatie heeft u de afgelopen drie jaar ongeveer conceptueel gerealiseerd?

40 corporaties hebben deze vraag beantwoord. Hun percentage conceptuele renovatie was gemiddeld 5 percent. Het aantal corporaties dat conceptueel renoveert is zeven.



conceptueel bouwen



| | | | | |
|-------------------------|-------------|----------------|-----------------|-------|
| Minder dan tien procent | Minder 25 % | Minder dan 50% | Minder dan 100% | 100% |
| 82,50% | 7,50% | 2,50% | 7,50% | 0,00% |

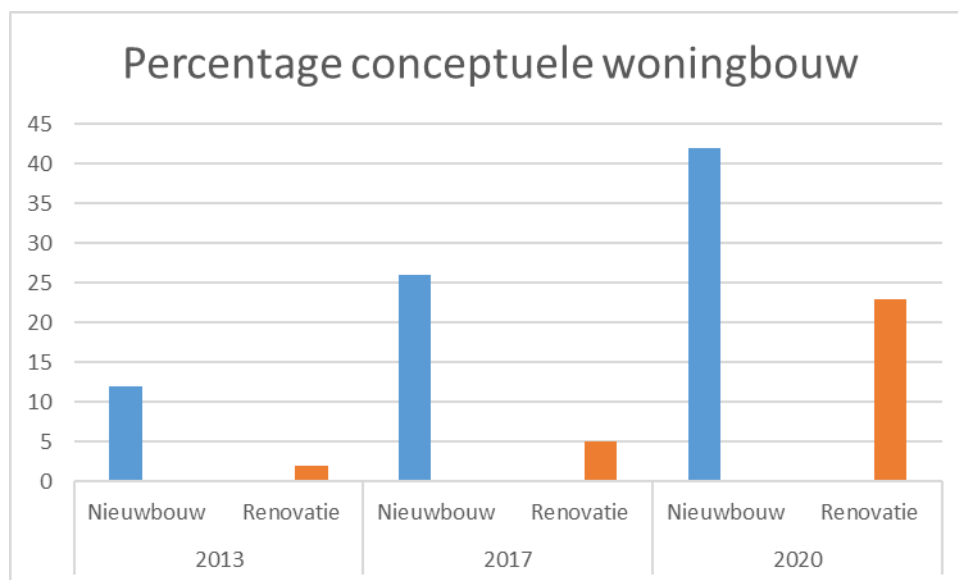
Welk percentage van de renovatie denkt u de komende drie jaar ongeveer conceptueel te realiseren?

42 corporaties hebben deze vraag beantwoord. Hun percentage conceptuele renovatie stijgt van gemiddeld 5 naar 23 procent. Het aantal corporaties dat conceptueel renoveert stijgt van zeven naar 26. De spreiding was als volgt:

| | | | | |
|-------------------------|-------------|----------------|-----------------|-------|
| Minder dan tien procent | Minder 25 % | Minder dan 50% | Minder dan 100% | 100% |
| 38,10% | 26,19% | 11,90% | 14,29% | 7,14% |

Conclusie

Conceptuele renovatie is later op gang gekomen dan nieuwbouw en loopt daar nog steeds op achter. Bij conceptuele nieuwbouw kon men zich direct al makkelijker een beeld vormen van wat het was, zeker als er wordt verwezen naar bijvoorbeeld het kopen van auto's. Lang was het beeld van conceptueel renoveren veel onduidelijker, en vooral ook hoe het moet worden aangepakt. Kennelijk is daar nu een doorbraak bereikt. De groei die wordt voorzien is spectaculair.



Gewenste innovatie

In het onderzoek uit 2013 bleek dat het aanbod van de concepten minder goed aansluit op de behoefte aan fijn, duurzaam en betaalbaar wonen. Om beter te weten waar bij corporaties de vraag urgent is, is daar in dit onderzoek naar gevraagd.

Aedes werkt aan de Vernieuwingsagenda en wil, met de coalitie Betaalbaar bouwen en wonen, gezonde, energiezuinige, kwalitatief goede én betaalbare woningen voor huurders. Het Netwerk Conceptueel Bouwen heeft de ambitie dat iedere bewoner fijn en betaalbaar kan wonen. Daarom werken Aedes en het NCB samen aan meer passende en rendabele woonproducten. Dit onderzoek maakt duidelijk welke knelpunten corporaties ervaren bij hun zoektocht naar passende woonproducten en ze daarbij geholpen willen worden.

Situatie woningmarkt

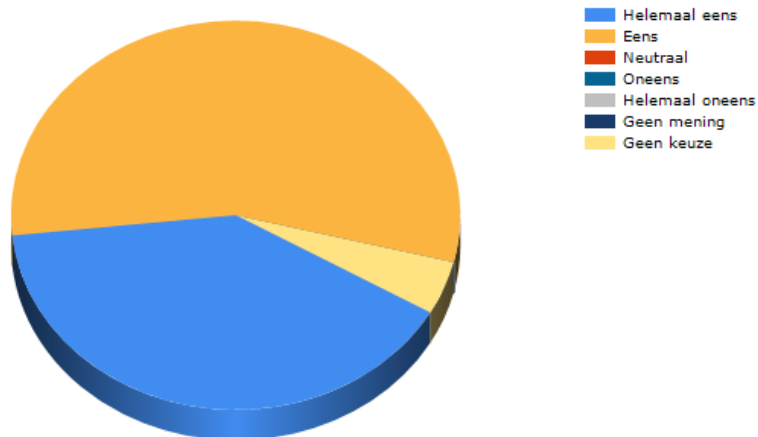


Bouwen van meer woningen voor 1- en 2-persoonshuishoudens voor 97,8% van de corporaties belangrijk.

Dat wordt vooral veroorzaakt doordat men een groei in het aantal 1- en 2-persoonshuishoudens verwacht. 95,6% van de respondenten verwacht een toename.

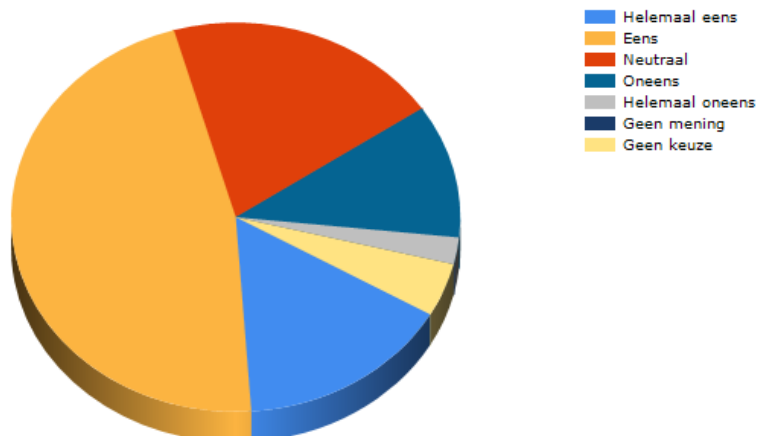
Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen?
(Schaal: Helemaal eens/Eens/Neutraal/Oneens/Helemaal oneens/Geen mening)

Wij verwachten een toename van 1- en 2-persoonshuishoudens

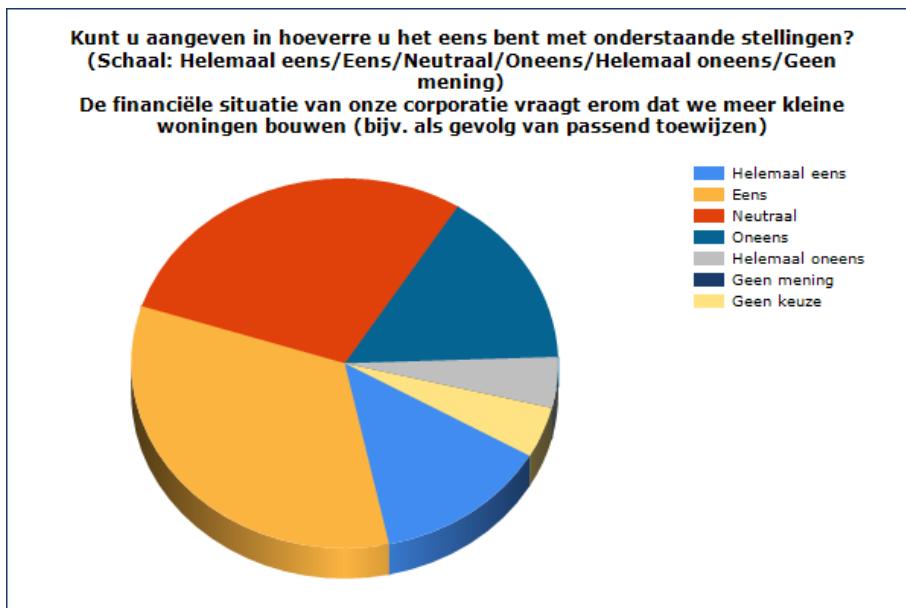


Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen?
(Schaal: Helemaal eens/Eens/Neutraal/Oneens/Helemaal oneens/Geen mening)

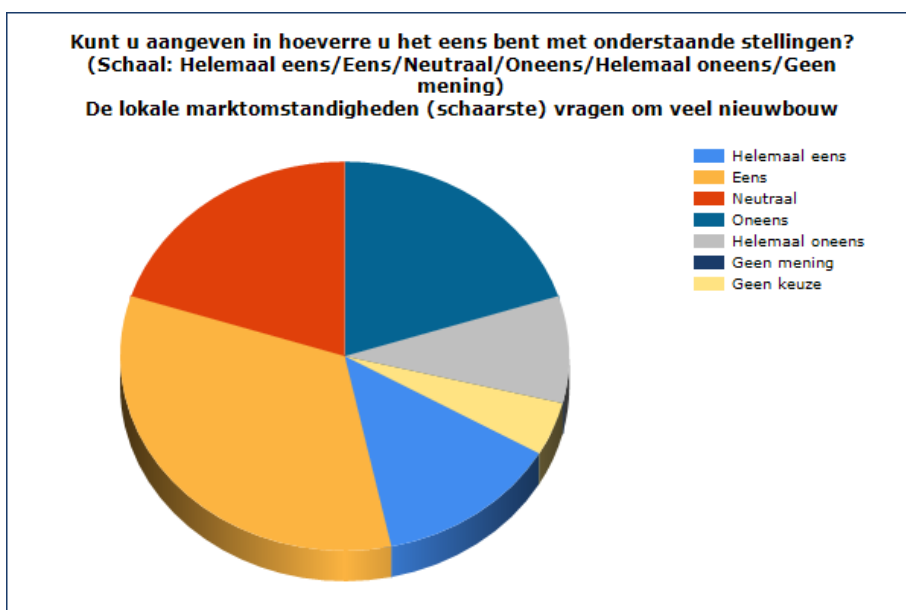
In onze huidige corporatievoorraad zijn er te weinig kleine woningen

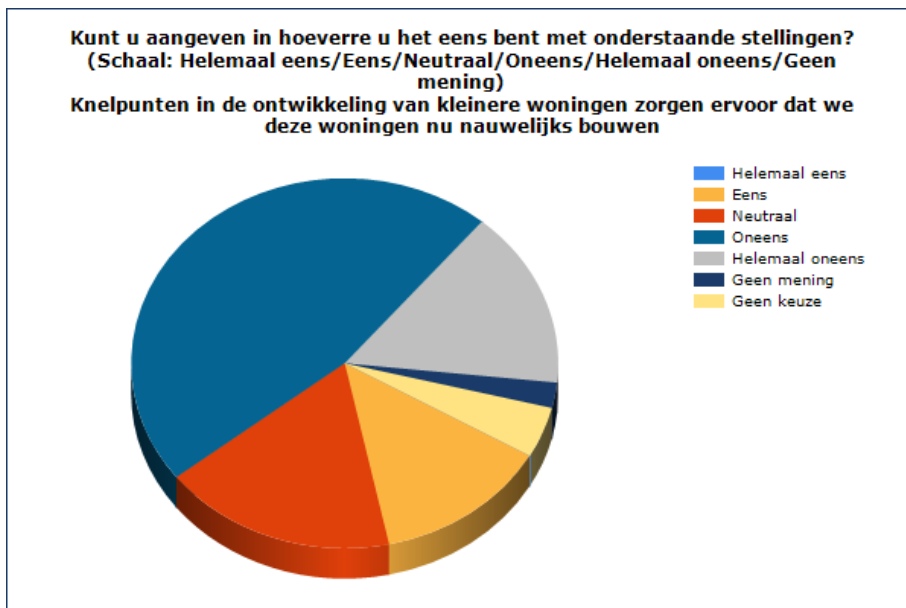


Voor een ruime meerderheid (62,3%) is een tweede oorzaak van het grote belang van nieuwbouw het gebrek aan kleine woningen in de eigen woningvoorraad.



De invloed van de financiële situatie van de corporatie en ook van de lokale marktomstandigheden worden daarbij als minder belang geacht op de behoefte aan nieuwbouw.





Zo'n driekwart geeft aan dat er wordt te weinig gebouwd wordt door knelpunten in de ontwikkeling van kleinere woningen.

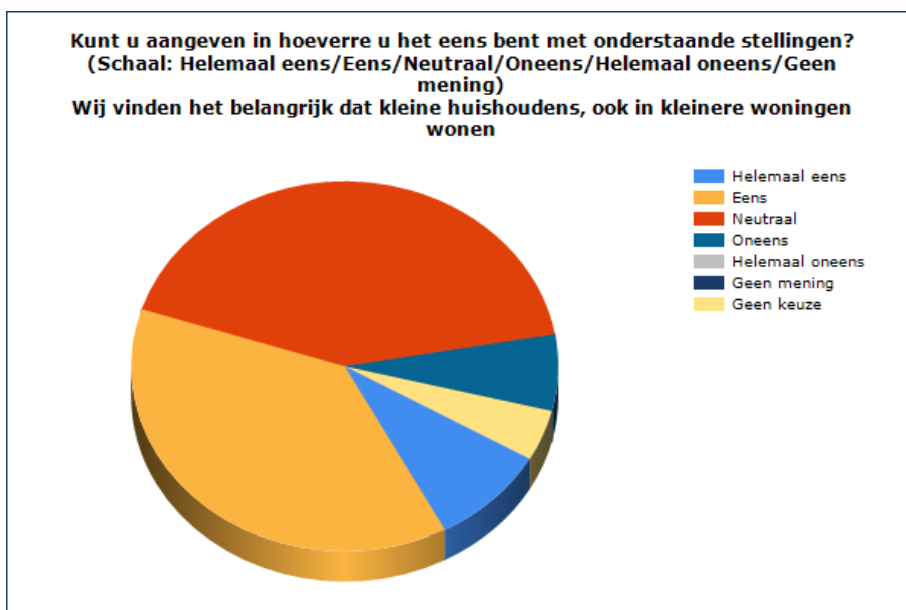
Behoeftte aan huisvesting voor 1 en 2-persoonshuishoudens

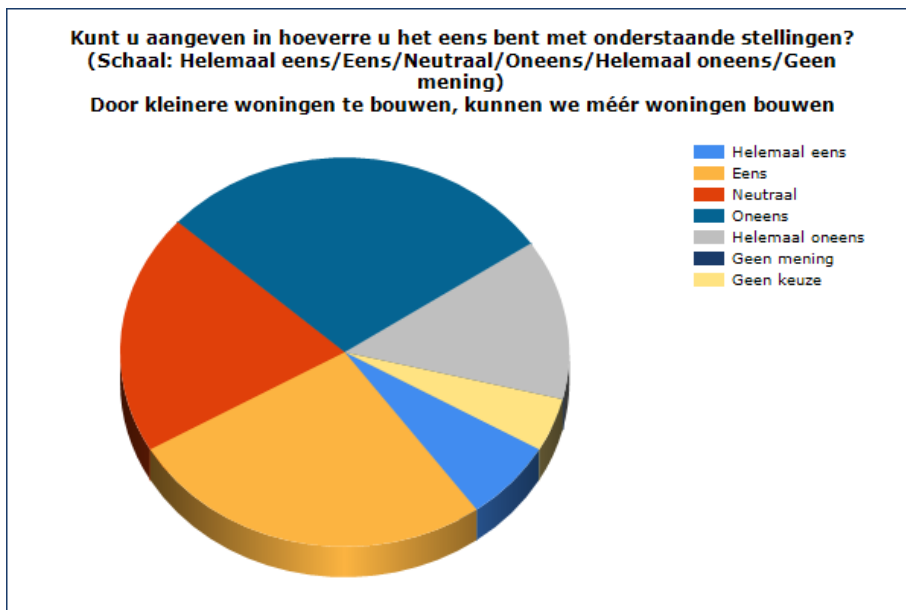
Nagenoeg alle corporaties (95,6 %) wil meer gaan bouwen van woningen voor 1- en 2-persoonshuishoudens.



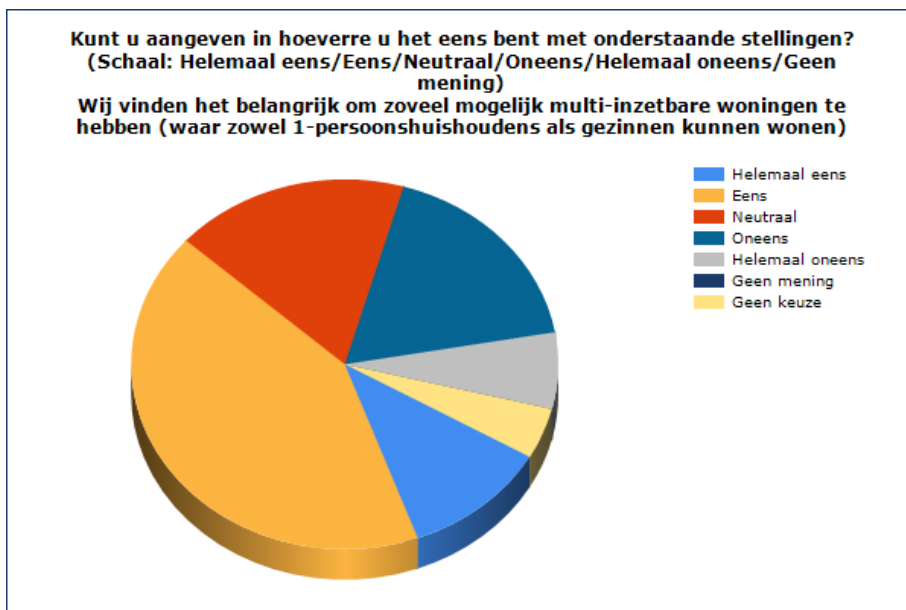


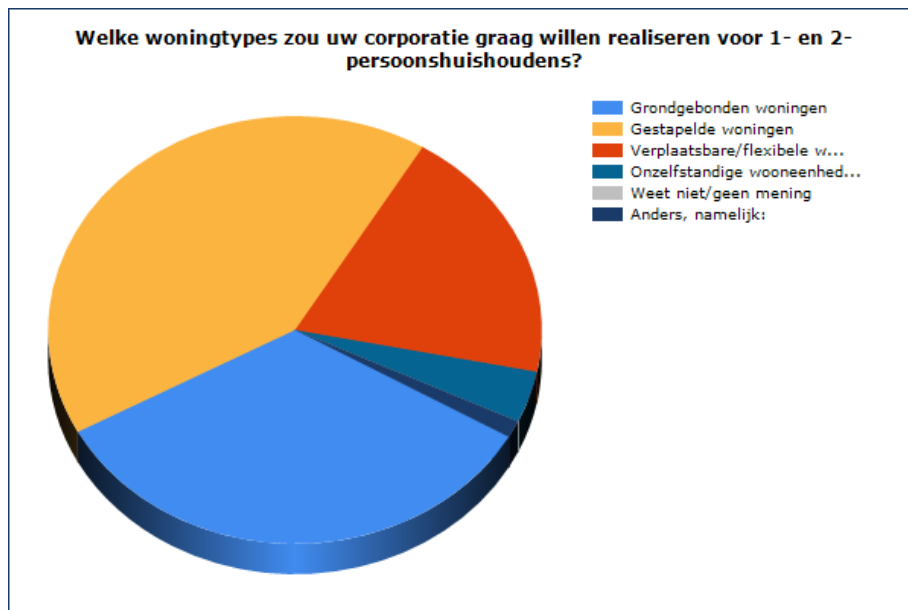
In het debat over huisvesting voor 1-en 2 persoonshuishouding komt vaak naar voren dat die nieuwe woningen ook echt kleiner moeten zijn. Een ruimtelijke meerderheid van de respondenten deelt die mening, mede vanuit de verwachting dat bewoners dat willen en dat die woningen dan ook echt goedkoper te bouwen zijn.





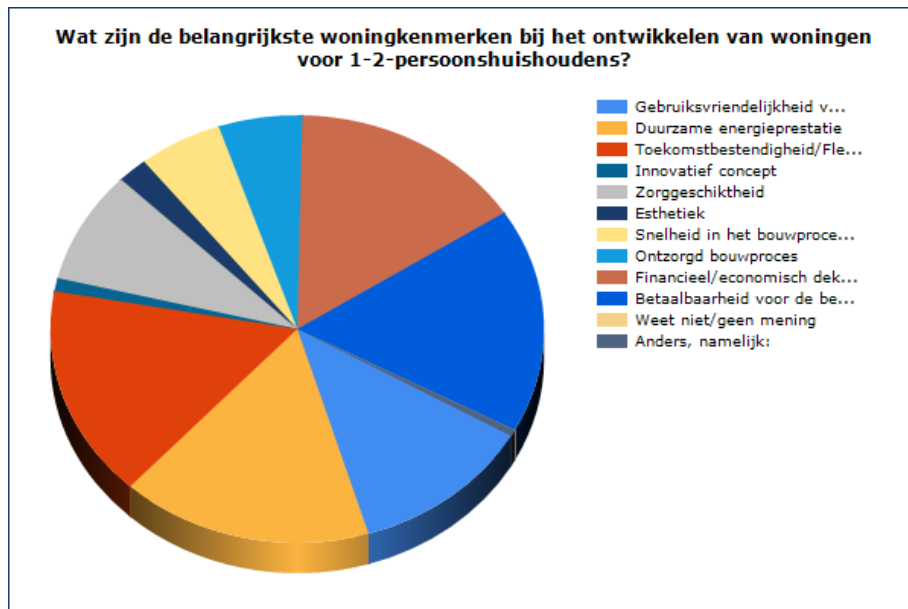
Toch zijn er ook corporaties die de kleine woningen vrezen en wil inzetten op multi-inzetbare woningen, waar zowel kleine huishoudens als gezinnen in kunnen wonen.



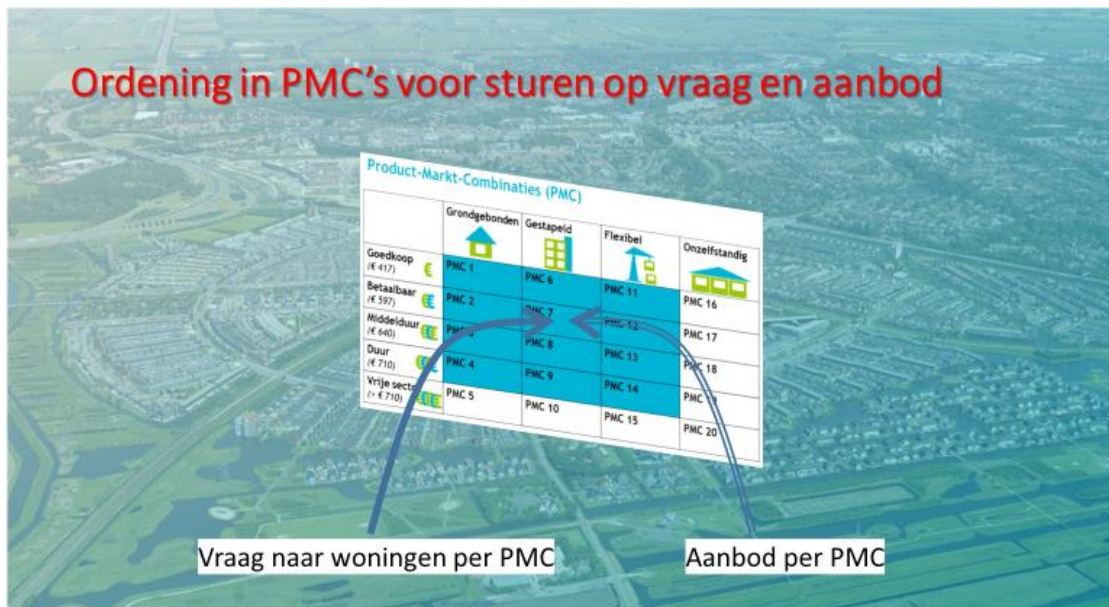


Het vraag naar woningen voor deze doelgroep is flink gedifferentieerd. 71,1% wil gestapelde woningen, 57,8% wil grondgebonden woningen en 33,3% flexibele of tijdelijke woningen.

Aanbieders die concepten voor deze doelgroep willen ontwikkelen moeten rekening houden met de volgende wensen: betaalbaar voor de bewoners (75,6%), duurzame energieprestaties (73,3%), toekomstbestendig of flexibel in te zetten (71,1%) en financieel/economisch dekkend voor de corporatie (68,9%).



Het NCB en Aedes hebben een raamwerk van soorten woningen ontwikkeld. Die kennen een indeling naar Product Markt Combinaties (PMC's). De hier verzamelde gegevens zijn vooral input op de PMC 1 en 2, 6 en 7 en 11 en 12. De zich ontwikkelende alliantie De Bouwstroom gebruikt die indeling om zowel de vraag verder in beeld te krijgen als het aanbod daarbij.

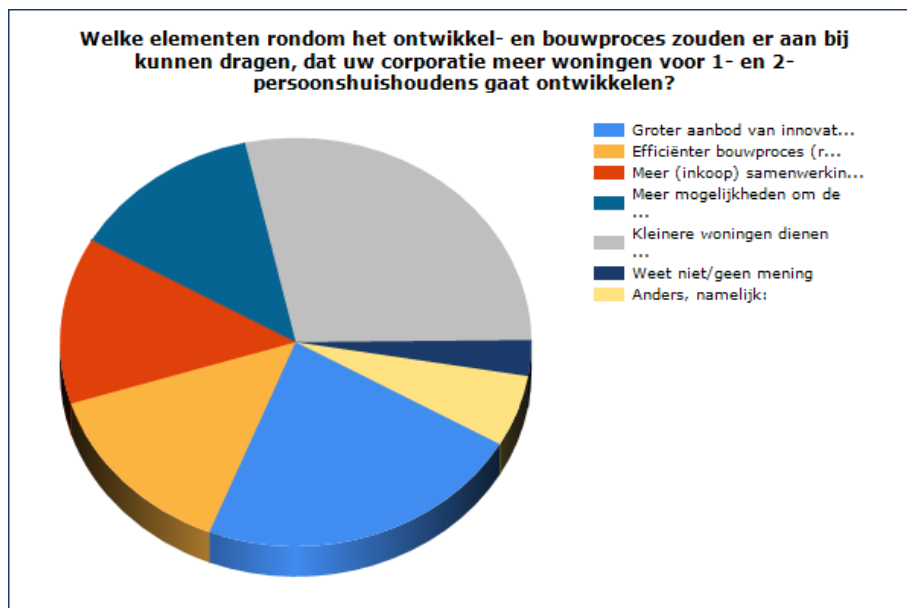
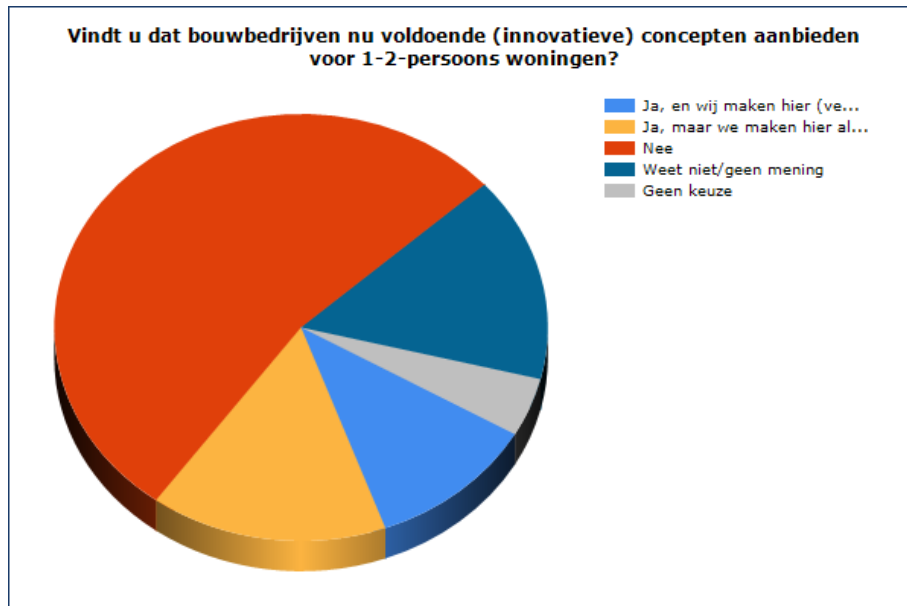


Zorgen voor nieuw aanbod van concepten

Waar concepten ontbreken of niet aan de eisen voldoen, is het wenselijk dat ze er komen. Over de eisen waaraan die moeten voldoen, bestaat nog geen eenduidige opvatting onder corporaties. Om daarin dat te voorzien, ontwikkelde het NCB met Aedes basiseisen per PMC. Die kunnen een basis bieden bij het werken aan nieuw aanbod. In dit onderzoek hebben deze nog geen rol gespeeld. De resultaten van dit onderzoek worden wel gebruikt om de eisen verder aan te scherpen.

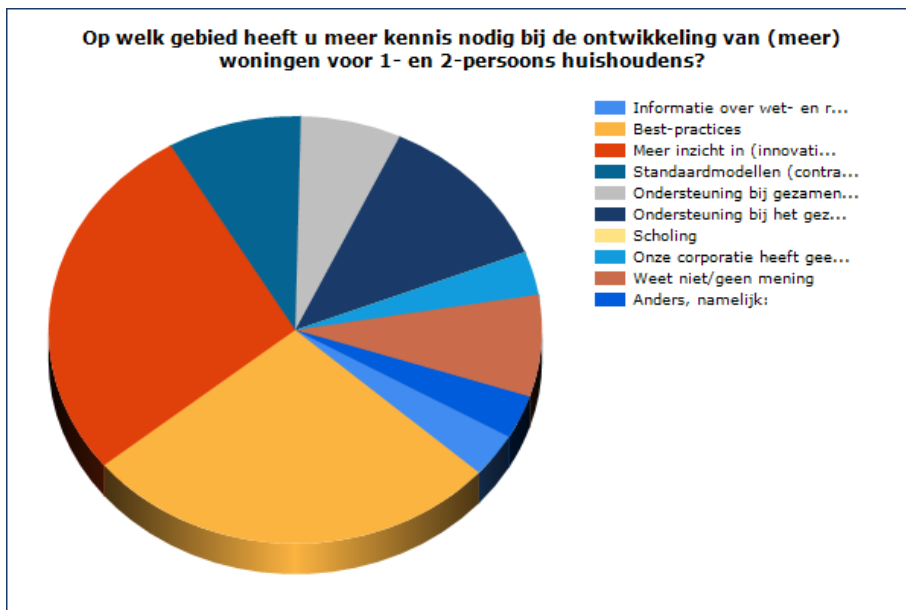


Voor de ontwikkelaars van concepten is het van belang te weten dat een ruime meerderheid van corporaties (53,3%) vindt dat bouwbedrijven nu onvoldoende (innovatieve) concepten aanbieden voor 1-2-persoons woningen.



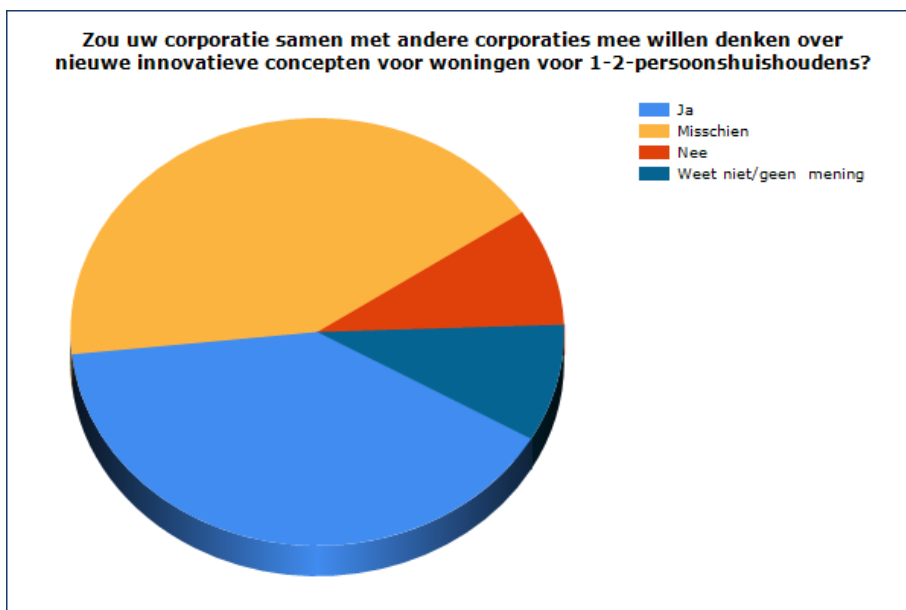
Aan een groter aanbod van nieuwe woningconcepten voor 1- en 2-persoonshuishoudens bestaat wel behoefte (53,3%). Als de aangeboden woningen kleiner zijn, dan dienen ze ook beduidend goedkoper te zijn dan grote woningen. 66,7% vindt het verschil nu marginaal. Een deel van de corporaties (31,1%) hoopt op oplossingen waarbij het mogelijk is de EPV (of andere duurzaamheidssubsidies) in te zetten.

Een derde van de corporaties verwacht niet alleen betere concepten maar wil ook naar een efficiënter bouwproces. Ongeveer een derde wil daarvoor naar meer (inkoop-) samenwerking met andere corporaties en bedrijven.



Om als corporatie beter woningen voor kleine huishoudens te kunnen ontwikkelen geeft men aan meer kennis nodig te hebben, vooral van het al bestaande aanbod van concepten (55,6%), van best-practices van collega's (55,6%) en van standaardmodellen (contracten, bouwaanvragen, etc) om daarmee het transactieproces het efficiënter krijgen (17,8%).

Een grote meerderheid (82,2%) wil met andere corporaties denken over nieuwe, innovatieve concepten voor woningen voor 1-2-persoonshuishoudens.



Dit verlangen naar samenwerking is de basis van de strategische alliantie De Bouwstroom die Aedes en het NCB ontwikkelen; een samenwerking van vragers, aanbieders en industrie om te werken aan voldoende fijne, betaalbare en duurzame nieuwe woningen. Ze streven te komen tot een grote

bouwstroom waarin vraag en aanbod voortdurende met elkaar wordt afgestemd, niet alleen tussen vragers en aanbieders maar ook met de industrie.

