

De omslag naar conceptueel bouwen

Voor vragers

- Vooraf vraag helder, weten wat je wilt
- Prestatie-eisen formuleren
- Eigen (met adviseurs bedachte) oplossingen loslaten
- Kiezen uit het aanbod, markt goed kennen
- Gebruik maken van de deskundigheid van de bouwer
- Selectieproces: zoeken van de beste oplossing (prijs/kwaliteit)
- Aanbod voor totaalgarantie en TCO
- Bij betaalbaarheid: keuzevrijheid heeft een prijs

Voor aanbieders

- Ken de markt en investeer in conceptontwikkeling
- Proactief etaleren van het aanbod van woningconcepten
- Duurzame samenwerking in de keten
- Vast productiesysteem
- Werken in bouwstromen en daaruit samen leren
- Laat zien wat variatie op de basiswoning kost
- Nee zeggen is een kunst