

Beste lezer,

Onze laatste up-to-date is inmiddels alweer een jaar geleden. Hebben we in de tussentijd stil gezeten? Zeker niet! Het afgelopen jaar stond vooral in het teken van Nul op de Meter. We hebben verschillende corporaties begeleid bij hun eerste stappen naar deze nieuwe renovatiestandaard.

Daarnaast heeft ook één van onze langstlopende innovatietrajecten dit voorjaar het daglicht gezien. De Badkameruitbuikmodule is op de beurs Renovatie & Transformatie geïntroduceerd en enthousiast ontvangen.

En last but not least introduceren we vandaag een gloednieuwe website. Kijk snel eens op www.slimrenoveren.nl. We zijn benieuwd wat u ervan vindt!

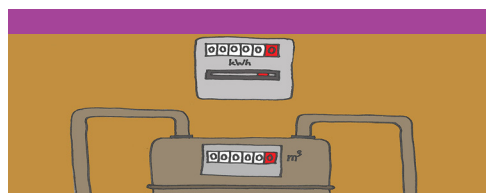
Groeten,

Doris en Sean

Meet the BUM: in twee dagen van douchecel naar badkamer

Wat ooit begon als een schetsje op ons bureau, evolueerde in drie jaar tijd tot een volwaardig totaalconcept voor badkamerrenovaties bij naoorlogse doorzonwoningen. Op de beurs **Renovatie & Transformatie** introduceerden Kloeckner Metals ODS Nederland en Holland Staal de Badkameruitbuikmodule, kortweg BUM. SlimRenoveren heeft vanaf 2012 deze twee bedrijven geholpen bij de ontwikkeling, van marktverkenning tot realisatie en marktintroductie.

[Lees meer op pagina 2](#)



Starten met Nul op de Meter?

De nieuwe renovatiestandaard kent voor- en tegenstanders. Is het iets voor uw organisatie?

[Lees meer op pagina 4](#)



BIK Challenge: Innoveren in Noord-Holland

Opdrachtgevers en aanbieders in transitie naar innovatie en regisserend opdrachtgeverschap.

[Lees meer op pagina 6](#)



Een gloednieuwe website

Onze website is geheel vernieuwd. Met nu nog meer informatie over projecten en een overzicht van al onze blogs.

[Kijk snel op www.slimrenoveren.nl](http://www.slimrenoveren.nl)

Meet the BUM: in twee dagen van douchecel naar badkamer

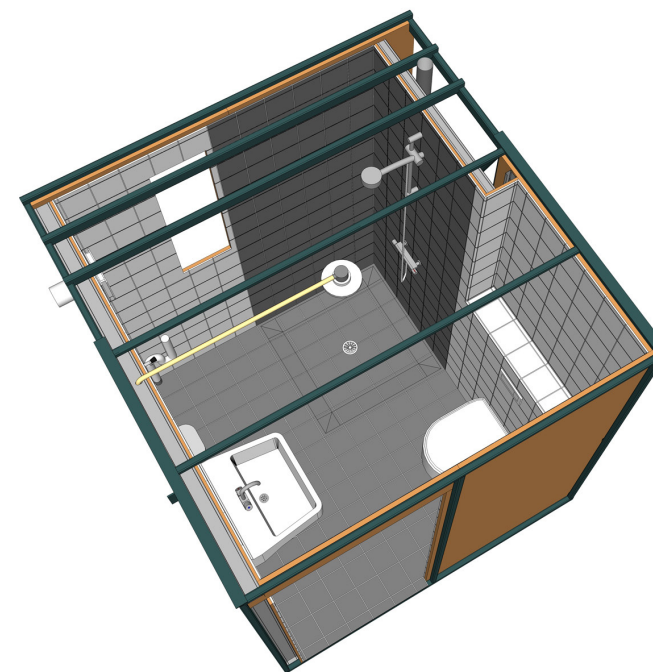
SlimRenoveren begeleidde Kloeckner ODS Nederland en Holland Staal van marktverkenning tot marktrijp concept

Wat ooit begon als een schetsje op ons bureau, evolueerde in drie jaar tijd tot een volwaardig totaalconcept voor badkamerrenovaties bij naoorlogse doorzonwoningen. Op de beurs Renovatie & Transformatie introduceerden Kloeckner Metals ODS Nederland en Holland Staal de Badkameruitbuikmodule, kortweg BUM. SlimRenoveren heeft vanaf 2012 deze twee bedrijven geholpen bij de ontwikkeling, van marktverkenning tot realisatie en marktintroductie.

Ontwerpuitdaging

Het klinkt heel eenvoudig: maak bij de badkamer een gat in de gevel en schuif een kant-en-klare badkamermodule door dit gat deels naar binnen, waarbij de rest van het volume boven de voordeur uitkraagt. Het resultaat is een badkamer die twee keer zo groot is als de originele douchecel van de woning, waarbij een toilet en opstelplaats voor de wasmachine worden toegevoegd. Op zich is deze aanpak niet nieuw. In Nederland zijn reeds 600 tot 1.200 woningen op deze wijze van een nieuwe, ruimere badkamer voorzien. De BUM onderscheidt zich van deze oplossingen door de snelle plaatsing en complete prefab oplossing. In slechts twee dagen tijd wordt de module voorbereid, geplaatst en afgewerkt. Waar een badkamerrenovatie normaalgesproken al snel een week duurt, gaat uitbreiden van de badkamer met de BUM dus spectaculair sneller.

De grootste uitdaging was het vinden van een manier om de module kant en klaar bij de woning aan te leveren en als een bureaulade in het casco te schuiven. Samen met de ingenieurs van Holland Staal zijn talloze varianten onderzocht, waarbij uiteraard ook rekening gehouden moest worden met het integreren en aansluiten van al het leidingwerk. Het feit dat de naoorlogse doorzonwoningen verschillende typen vloeren hebben, maakte de constructieve uitdaging nog complexer. Toch hebben we een oplossing gevonden voor deze opgave. Door een ingenieus inschuifstelsel kan de module worden geplaatst zonder dat deze van binnenuit aan het casco bevestigd hoeft



te worden. Alle leidingen, sanitair, vloer- en wandafwerkingen én het plafond kunnen dus al in de fabriek worden aangebracht. Eenmaal geplaatst, hoeven slechts op vier punten leidingen voor water, riolering en elektra te worden aangesloten voordat de badkamer weer in gebruik kan worden genomen. Het wand- en vloerpakket kon door de uitvoering in staal zo dun mogelijk worden gehouden, resulterend in een opstap van slechts zeven centimeter.

Langer thuis wonen en een fijnere badkamer

De aanwezigheid van een toilet op de slaapverdieping is een veel gekoesterde wens voor veel huishoudens in de typisch Nederlandse doorzonwoning. Vooral voor oudere bewoners is het prettig om niet meer 's nachts te trap af te moeten voor een toiletbezoek. Hoewel de BUM een woning niet geheel levensloopbestendig maakt, stelt de nieuwe badkamer de bewoners wél in staat om langer thuis te kunnen blijven wonen, vanwege het extra toilet en de toegankelijke douchehoek. Het opofferen van een slaapkamer voor een ruimere badkamer is een alternatief, maar maakt de woning meteen ongeschikt voor gezinnen met kinderen, eveneens een belangrijke doelgroep voor dit woningtype. Door toepassing van de BUM hoeft geen slaapkamer te worden opgeofferd en blijft de woning daarmee geschikt voor gezinnen, ook wanneer de vergrijzingsgolf weer achter de rug is. Voor corporaties vormt de BUM daarmee een goede aanvulling op het woonprogramma van de doorzonwoning die het woningtype aantrekkelijker maakt voor verschillende doelgroepen. Dit bleek uit marktonderzoek onder verschillende corporaties, verspreid over het land. Een klankbordgroep van corporatiemedewerkers heeft op enkele cruciale momenten in het ontwikkelproces input geleverd voor de ontwikkeling en feedback gegeven op de resultaten.

Flexibel in afwerking en indeling

Bij de ontwikkeling van de BUM hebben we rekening gehouden met verschillende indelingen en soorten afwerking. Het prototype zoals gepresenteerd op de Renovatiebeurs, is voorzien van Mosa wand- en vloertegelwerk in een tijdloze kleurstelling. Deze afwerking sluit naadloos aan op het tegelprogramma dat veel corporaties aanbieden. Andere afwerkingen, zoals watervaste panelen of coatings zijn uiteraard mogelijk.

Ook voor de indeling zijn er verschillende varianten mogelijk. Welke variant het meest geschikt is, hangt af van de afmetingen van de huidige douchecel en de gewenste positie en afmeting van de raamopening van de module. Voor de meeste badkamerafmetingen zijn er drie verschillende indelingsopties beschikbaar, allen voorzien van een toilet, wastafel, douche en opstelplaats voor een wasmachine.

Verder is de BUM standaard voorzien van een glad afgewerkte schil met een Rc-waarde van 3,5 m²K/W, draaikiepraam, LED buitenlamp boven de voordeur, twee LED

lichtpunten, elektrische vloerverwarming met timer, vochtgestuurde ventilatie, spiegel, planchet en een toiletrolhouder. Optioneel kan onder andere gekozen worden voor verschillende gevelbekledingen, een drogeraansluiting en beugels aan de wanden voor extra steun.

Lees meer over de BUM: www.slimrenoveren.nl/bum

Bezoek de BUM website: www.badkameruitbuikmodule.nl

Wilt u meer weten over de Badkameruitbuikmodule of het prototype eens bezoeken? Neem dan contact met ons op.



Starten met Nul op de Meter?

De nieuwe renovatiestandaard kent voor- en tegenstanders. Is het iets voor uw organisatie?

Nul op de Meter: iedereen in de bouw- en renovatiesector vindt er wel iets van. Met de komst van de nieuwe wetgeving voor de Energieprestatievergoeding (EPV) hebben corporaties en andere vastgoedverhuurders de mogelijkheid om de energierekening van de huurders in te zetten om investeringsruimte vrij te maken voor een renovatie naar Nul op de Meter. Voor de huurder blijven de woonlasten in principe gelijk: voor hetzelfde geld krijgt het huishouden een mooiere en comfortabelere woning die evenveel duurzame energie opwekt als gemiddeld door de woning en het huishouden wordt verbruikt.



Foto: Stroomversnelling [Rogier Bos]

Te mooi om waar te zijn? De eerste praktijkprojecten in Nederland laten zien dat het mogelijk is en inmiddels zijn er in Nederland tientallen projecten in voorbereiding. Het realiseren van Nul op de Meter, ook wel aangeduid met de afkorting NoM, is echter niet eenvoudig. Om aan de eisen uit de EPV wetgeving te voldoen, dient de woning zeer goed geïsoleerd te worden. Een gasaansluiting is niet meer mogelijk vanwege de eis dat alle energie die wordt verbruikt, door het jaar duurzaam opgewekt dient te worden. Technisch is het dus een behoorlijke uitdaging. Toch zien we dat er steeds meer aanbieders komen met bewezen Nul op de Meter concepten. Het meeste aanbod is er voor rijwoningen, maar ook voor portiekwoningen begint passend aanbod te komen. Een goede ontwikkeling, want meer aanbod zorgt voor meer keuzevrijheid en interessantere prijzen.

Belangrijkste uitdagingen

Voor iedereen die met Nul op de Meter wil starten, liggen er naast de technische complexiteit nog drie andere grote uitdagingen te wachten:

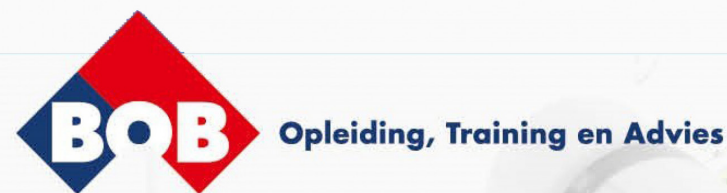
1. Het creëren van een gezonde businesscase voor het NoM project. Wat zijn de extra inkomsten (uit EPV en/of huurverhoging)? Hoe zijn de onderhoudskosten door de jaren heen? En welke levensduurverlenging wordt met de stap naar Nul op de Meter bereikt? Het zijn belangrijke vragen, waarbij de antwoorden bepalend zijn voor de financiële haalbaarheid van het project. Als expert partner van Stroomversnelling hebben wij inmiddels tientallen businesscases voor verschillende corporaties onderzocht in de vorm van een quickscan. De resultaten? Voor rijwoningen is de businesscase van Nul op de Meter in de meeste gevallen prima haalbaar. Ook voor portiekwoningen uit de naoorlogse periode liggen er kansen, al is een goede financiële haalbaarheid voor dat woningtype minder vanzelfsprekend.

2. Het inrichten van een passend proces voor het project. Om succesvol Nul op de Meter te kunnen realiseren, is een nauwe samenwerking met de aanbieder van belang. De aanbieder moet volgens de wetgeving immers een verregaande prestatiegarantie afleveren op de energieprestatie van de woning. Naast deze basisprestatiegarantie heeft Stroomversnelling nog een set aanvullende eisen ontwikkeld die ervoor zorgen dat de Nul op de Meter-woning ook een comfortabele en prettige woning is om in te wonen. Het is daarom van belang dat de aanbieder een passende aanpak kan voorstellen en de corporatie selecteert op basis van de kwaliteit van het aanbod. Dat vraagt om een andere houding van opdrachtgever en aanbieder over de volle breedte van de organisatie. In de praktijk blijkt dat voor veel corporaties externe begeleiding van een Nul op de Meter expert bij het proces van planvorming en partnerselectie van grote toegevoegde waarde is. Vanuit onze rol als procesbegeleider zijn we in dergelijke projecten in staat om te helpen bij het inrichten van het proces en als intermediair op te treden tussen de corporatie en de aanbieders met Nul op de Meter aanbod.

3. Bewoners betrekken bij het NoM project. Ook voor bewoners is de stap naar Nul op de Meter niet vanzelfsprekend. Om het beste uit de gerenoveerde Nul op de Meter woning te halen, is het van belang om de bewoners goed voor te lichten over het gebruik van de woning. Een bewoner heeft daarbij altijd de vrijheid om ramen open te zetten en de thermostaatinstelling te verhogen, maar dat heeft wel gevolgen voor het energieverbruik en kan leiden tot bijbetaling aan de energieleverancier voor het extra verbruik. Daarbij komt dat net als bij 'normale' renovaties een meerderheid van minimaal 70% van de bewoners met het voorstel voor de renovatie moet instemmen. Wanneer reeds een Nul op de Meter renovatie in de buurt heeft plaatsgevonden, blijkt dat bewoners zeer enthousiast zijn over de ingreep. Maar waar dit niet het geval is, is het van groot belang om treffend te laten zien wat de ingreep inhoudt en wat dat betekent voor de woning, het wonen en de woonlasten. Ook hier blijkt dat onze inzet als onafhankelijke Nul op de Meter expert van toegevoegde waarde is. Daarnaast werken we in opdracht van Stroomversnelling intensief aan een set met tools en presentaties om bewoners effectief te kunnen betrekken bij een Nul op de Meter project.

Meer weten over Nul op de Meter en onze visie op deze nieuwe renovatiestandaard? Kijk eens op www.slimrenoveren.nl/nul-op-de-meter.

UP-TO-DATE 14



In één dag op de hoogte van Nul op de Meter? Volg de workshop van BOB opleiding, training en advies

Wilt u weten of Nul op de Meter iets kan zijn voor uw organisatie? Voor corporaties, aanbieders, gemeenten en andere geïnteresseerden organiseren wij in samenwerking met BOB opleiding, training en advies en Maurice Coen (Coen Consult, Stroomversnelling en Businessuniversiteit Nyenrode) de eendaagse workshop 'Nul op de Meter'. In één dag leert u wat Nul op de Meter precies inhoudt en wat het voor uw organisatie kan betekenen.

Kijk voor meer informatie op www.bob.nl/opleidingen/workshops-en-cursussen/nul-op-de-meter



De BIK Challenge: innoveren in Noord Holland

Opdrachtgevers en aanbieders in transitie naar innovatie en regisserend opdrachtgeverschap

Om corporaties en aanbieders in Noord-Holland te stimuleren stappen te nemen in energiebesparing, organiseert de Kamer van Koophandel in Noord-Holland de BIK Challenge. In deze pressurecooker van vijf maanden formuleren vijf corporaties een uitdagend project voor tien consortia uit de regio. Per vraag gaan twee consortia aan de slag om een onderscheidend antwoord te formuleren, waarbij minimaal drie labelstappen gemaakt worden.

Procesbegeleiding

SlimRenoveren is procesbegeleider voor twee consortia in de BIK Challenge, gekoppeld aan de vragen van corporaties Rochdale en Pré Wonen. Vanuit de rol als procesbegeleider helpt Sean de consortia 'EnergiQ' en 'Kwartiermakers' om het beste aanbod te formuleren voor de gestelde vraag en de procesgang tussen de consortia en de corporaties soepel te laten verlopen. Daarnaast stimuleren we de consortia om verder te kijken dan uitsluitend de gestelde vastgoedvraag van de corporatie. Door nu in te zetten op projectoverstijgende innovatie kunnen de consortia hun innovatieve aanbod ook doeltreffend inzetten om andere opdrachtgevers van dienst te zijn.

Inzet expertise

Naast de rol als procesbegeleider verzorgt SlimRenoveren ook inhoudelijke ondersteuning voor de BIK Challenge. Doris heeft een expertworkshop verzorgd over bewonerscommunicatie waarin de consortia en corporaties zelf aan de slag gingen om een communicatieplan op te stellen.

Om de aan te bieden scenario's van de consortia goed te kunnen vergelijken op basis van de totale toegevoegde waarde, hebben wij een TCO-rekenmodel voor het doorrekenen van de businesscases opgesteld. In tegenstelling tot een traditionele selectie op basis van de laagste prijs, rekent deze rekentool met een combinatie van aanvangsinvestering, inkomsten uit huurverhoging en energieprestatievergoeding, integrale kosten voor onderhoud en de levensduurverlenging van het vastgoed uit. Zo kan op basis van de juiste prijs-kwaliteitverhouding worden geselecteerd.

Kijk voor meer informatie op www.bouwenaanketensamenwerking.nl



Tweets van de maand

<http://www.twitter.com/slimrenoveren>
 1.933 Tweets, 2.186 Followers

25 augustus: @SlimRenoveren @STRMVRSNLLNG mislukt? In vergelijking met de #NoM opgave was reis naar de maan een makkie!
[http://www.corposcoop.nl/details.aspx?id=6133 ...](http://www.corposcoop.nl/details.aspx?id=6133)

19 juli: @SlimRenoveren Spannend in Middelharnis! Bewoners @FidesWonen maken kennis met @HazenbergBouw voor NulopdeMeter renovatie. #NoM

14 juni: @SlimRenoveren Goede blog van @JWvdGroep. Stop de prijsvragen. Balans tussen wat je vraagt en biedt is #goedopdrachtgeverschap
[http://www.cobouw.nl/artikel/1592576-stop-de-prijsvragen ...](http://www.cobouw.nl/artikel/1592576-stop-de-prijsvragen)

9 mei: @Bouw kennisblog 'Stop Sloop Start Renoveren' Lees het nieuwste blog van Doris de Bruijn @SlimRenoveren <http://www.bouwkennisblog.nl/excelmanagement/>