

Beste lezer,

De bouwvak komt eraan, tijd om weer eens pas op de plaats te maken en te bezinnen op de afgelopen periode waarin we ons 3 jarig bestaan hebben gevierd, wederom een kabinet hebben zien vallen en de derivaten je om de oren vliegen..

We hebben veel geleerd in de korte tijd dat we als zelfstandig ondernemers in de bouwwereld actief zijn en mooie projecten kunnen realiseren. Helaas hebben we ook enkele projecten in de koelkast zien verdwijnen vanwege de economische en politieke situatie. Uitstellen lijkt op dit moment de veiligste optie en dé manier om risico's te beperken, maar is dat ook zo? Lees onze visie hierover in het drieluik dat wij onlangs hebben uitgebracht. Op pagina 2 van de up-to-date vindt u de link.

Laat u inspireren en geniet van de zomer! *Doris en Sean*

Een adaptief concept voor het tweede leven van leegstaande kantoren

Avans studenten Bjorn van Overveld en Kevin van Moll behalen een 9 voor hun afstudeerproject bij SlimRenoveren

Leegstand leeft onder studenten. In de afgelopen maanden zijn wij veelvuldig benaderd door studenten die aanpak van leegstand als onderwerp van hun (afstudeer)onderzoek hebben gekozen. Studenten Bjorn van Overveld en Kevin van Moll pakten het onderwerp erg diepgaand bij de horens en ontwikkelden met een adaptief concept voor het realiseren van een nieuwe functie in leegstaande kantoren, én een toetsingsmodel om in een vroeg stadium de kans van slagen van een dergelijke transformatie te beoordelen.



Impressie adaptieve transformatieconcept. Beeld: Bjorn van Overveld en Kevin van Moll

Bjorn en Kevin studeerden op 27 juni af bij Avans Hogeschool in Tilburg binnen de afstudeerrichting Bouwtechnisch Ontwerpen. In hun afstudeerproject presenteren zij een indrukwekkend concept voor het vestigen van verschillende functies in leegstaande kantoorgebouwen. 'Voor het transformeren van leegstaande kantoren hebben we gekeken naar diverse nieuwe functies. De transformatie naar een woonfunctie hebben we centraal gesteld, maar nadrukkelijk hebben we onszelf ten doel gesteld om het concept zo in elkaar te zetten dat transformatie naar een andere functie in een later stadium gemakkelijk gerealiseerd kan worden. Zo houden we de getransformeerde kantoren flexibel voor de toekomst', luidt hun motivatie om te kiezen voor een adaptief concept volgens de Slimbouwen principes. Alvorens een concreet gebouw te kiezen voor het realiseren van een uitgewerkt transformatieplan, hebben Bjorn en Kevin een model ontwikkeld waarmee snel en grondig kan worden bepaald of een leegstaand kantoorgebouw wel geschikt is voor transformatie.

Het toetsingsmodel dat Bjorn en Kevin hebben ontwikkeld bestaat uit zes



vragenlijsten over diverse aspecten. De eerste vragenlijst bevat een aantal vetocriteria. 'Als één van de vragen uit deze lijst met 'nee' beantwoord moet worden, is een transformatie met ons concept bij voorbaat niet kansrijk', licht Kevin toe. 'Het gaat dan om criteria die van het grootste belang zijn voor het realiseren van een transformatie, zoals een geschikte locatie, een welwillende eigenaar en voldoende verdiepingshoogte.' Het tweede, derde, vierde en vijfde onderdeel van het toetsingsmodel stelt de aspecten locatie, constructie, gevel en toegankelijkheid centraal. Hoe meer vragen in deze onderdelen met 'ja' beantwoord kunnen worden, hoe kansrijker de transformatie met behulp van het adaptieve concept uiteindelijk wordt. In het zesde onderdeel van het toetsingsmodel wordt vervolgens een totaalscore berekend voor de transformatie van het gebouw. Om het toetsingsmodel te valideren hebben Bjorn en Kevin elf leegstaande kantoorgebouwen ingevoerd in het model. Na een uitgebreide evaluatie bleken er daarvan zes geschikt voor toepassing van het door hun ontwikkelde concept.

Na het valideren van het toetsingsmodel kozen Bjorn en Kevin een leegstaand kantoorgebouw aan de Eindhovense Limburglaan als case voor de bouwkundige uitwerking van het concept. 'Omdat de gevel van het gebouw sterk verouderd was en net als bij veel oudere kantoorgebouwen

gemakkelijk te verwijderen bleek, vormt de vervanging van de bestaande gevel door een adaptieve en duurzame gevel de belangrijkste ingreep van de transformatie', aldus Bjorn. De nieuwe gevel is voorzien van verplaatsbare gevelopeningen en demontabele balkons, zodat bij een functieverandering binnen het toegepaste systeem eenvoudig in een nieuwe functie kan worden voorzien. Naast de gevel zijn ook de scheidingswanden tussen en in de verschillende woningen gemakkelijk te verwijderen, zodat de indeling en functie zonder hak en breekwerk gewijzigd kunnen worden. Om flexibel om te kunnen gaan met leidingen en installaties zijn er overal in het gebouw verhoogde vloeren, verlaagde plafonds en verticale leidingzones aangebracht.

Financieel haalbaar

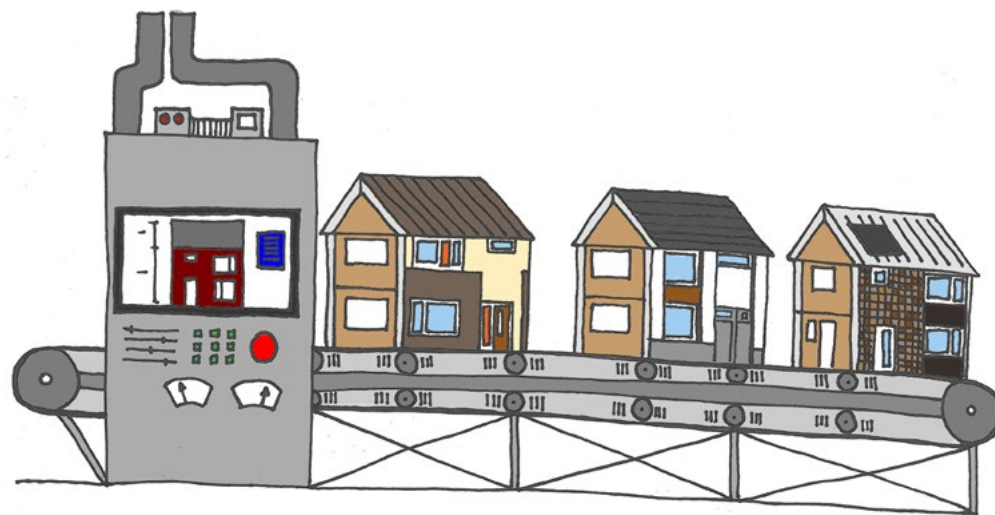
Op de vraag wat een dergelijke transformatie gaat kosten, kunnen Bjorn en Kevin een helder antwoord geven. 'Door het adaptief concept toe te passen is het mogelijk de traditionele exploitatietermijn te verlengen met minimaal 100 jaar. In de exploitatie is rekening gehouden met verschillende transformatiescenario's gedurende de gehele levensduur. Door het geheel residueel te benaderen blijkt dat de aanschafwaarde van kantoorgebouwen bij toepassing van het adaptief concept maximaal € 900 per m² VVO mag bedragen.

UP-TO-DATE 7

Drieluik 'Innoveren in Renoveren'

De corporatiesector maakt moeilijke tijden door als gevolg van het politieke klimaat, de ontwikkelingen in de bouwsector en de steeds verder toenemende woonlasten. Daarnaast staan corporaties over het algemeen niet bepaald bekend om hun innovatieve manier van werken en een snelle reactie op veranderende omstandigheden. Toch vragen de marktomstandigheden van nu op een passende, snelle en doortastende reactie van alle betrokken partijen. De aandacht gaat daarbij vooral naar het op peil houden van de kwaliteit van de bestaande voorraad in deze moeilijke tijden. In het drieluik 'Innoveren in Renoveren' reiken wij aan de hand van onze visie op de bouw- en renovatiesector drie belangrijke handvatten aan voor een innovatieve aanpak voor het realiseren van een grootschalige, effectieve en grondige kwaliteitsprong in de bestaande woningvoorraad. Benieuwd naar onze kijk op de toekomst van een duurzame woningvoorraad?

www.slimrenoveren.nl/drieluik



© SlimRenoveren

ENDIS portiekflat renovatie

Toekomst voor verouderde portiekflats

In veel steden zijn na de oorlog wijken met portieketagewoningen gebouwd. Deze woningen zijn vaak dicht bij het centrum gelegen in ruim opgezette wijken met veel groen, maar zijn bouwkundig sterk verouderd en voldoen niet meer aan de eisen die we tegenwoordig stellen. Slopen dan maar? Met het concept ENDIS portiekflat renovatie willen we laten zien dat dat niet nodig is en juist met een slimme ingreep de bestaande portieketagewoningen van na de oorlog weer een glansrijke toekomst tegemoet kunnen zien.



In een multidisciplinair ontwerpteam is onder de naam ENDIS (Energie neutraal en Duurzaam in Staal) een concept samengesteld voor het revitaliseren van bestaande portieketagewoningen. De basis van het concept is het verduurzamen van bestaande complexen en het substantieel verlengen van hun levensduur. Er is niet alleen gelet op het behalen van een hoger energielabel, maar een integrale verbetering van de woningkwaliteit, zowel intern als extern, stond centraal in de ontwikkelopgave. Naast de verbetering van de bestaande woningen, is ook de mogelijkheid om een verdieping bovenop het bestaande complex toe te voegen meegenomen in het concept.

UP-TO-DATE 7

Door gebruik te maken van een lichtgewicht staalconstructie en geprefabriceerde leidingschachten, kan een optopverdieping snel, kostenefficiënt en zonder veel overlast aan het bestaande gebouw worden toegevoegd. De geprefabriceerde leidingschacht dient daarbij tevens als stabiliteitselement en vervult daarmee een belangrijke dubbelrol. Economisch gezien is de optopverdieping een interessante toevoeging. De kosten voor het plaatsen van een lift voor het realiseren van een geheel levensloopbestendig complex kunnen over meerdere verdiepingen worden verdeeld en bovendien kunnen er extra woningen verkocht of verhuurd worden zonder dat extra grond hoeft te worden aangeschaft.

Een bijzonder concept, maar ook een bijzondere samenwerkingsvorm waarin de deelnemende partijen elkaar gevonden hebben om op basis van eigen investering in middelen en kennis een concept te ontwikkelen zonder dat er een concrete projecttoepassing in het vooruitzicht lag. Op dit moment wordt hard gewerkt aan de publicatie over het project. Hierin kunnen geïnteresseerde opdrachtgevers lezen hoe het projectteam het project heeft opgepakt en welke resultaten bereikt worden.

Concept én subsidie zoeken opdrachtgever

Tegelijkertijd met de ontwikkeling van ENDIS portiekflats renovatie heeft SEV Energiesprong een nieuwe oproep geopend waarbij € 250.000 subsidie wordt verstrekt aan projectteams die erin slagen om minimaal 30 woningen 80% energiezuiniger te maken. Met de resultaten van de casestudy wordt aan deze besparingsdoelstelling voldaan, waarmee de combinatie van de ENDIS aanpak en deze SEV oproep de ideale ingrediënten vormen voor een corporatie om ervaring op te doen met het vergaand revitaliseren van hun portieketagecomplexen. Een voorwaarde voor het verkrijgen van de subsidie is dat er een compleet consortium inschrijft, dus inclusief opdrachtgever, gemeente / provincie en de marktpartijen die het project uiteindelijk gaan uitvoeren. De subsidie wordt definitief wanneer het project binnen 3 jaar wordt uitgevoerd en de energiebesparingsdoelstelling is gehaald.

Is dit iets voor u? De oproep staat al enige tijd open en sluit in oktober. Helaas geldt bovendien: vol=vol! Een voorproefje van de publicatie vindt u op www.endis.nl en mocht u interesse hebben in de publicatie dan kunt u dat via e-mail aan ons kenbaar maken.

Het nieuwe aanbesteden in de praktijk

Er hangt iets moois in de lucht.. In navolging van koploper Wonion zijn de afgelopen weken een aantal corporaties gestart met de selectie van consortia via nieuwe selectieprocedures, die zich het beste laten vergelijken met 'daten'.



Deze selectie wijkt daarmee af van een traditioneel aanbestedingsproces waarin uitsluitend naar harde criteria wordt gekeken en veelal op laagste prijs wordt gekozen. 'Daten' heeft weinig te maken met de ratio maar gaat over gevoel, de klik, de verleiding. Het is een gunning op basis van 'zachte' factoren zoals de klik en het gevoel van vertrouwen dat de

partijen uitstralen. Bij beide uitvragen zijn wij de afgelopen weken intensief betrokken geweest. Bij de ene als toehoorder en adviseur van het netwerk Slim&Snel en bij de andere als actieve participant in een van de consortia. Hiervan hebben we zelf veel geleerd, maar zien we ook dat de vragende partijen moeten leren met deze vorm van selectie om te gaan en open en transparant te communiceren over hun keuze. Het leuke is dat je het nooit fout kunt doen, je praat immers over gevoel en daarover valt niet te twisten. Het lastige daarvan is wel dat de reactie van de ontvanger niet te voorspellen is en wel eens heel anders uit kan pakken dan de zender had bedoeld...

Winst door integrale benadering

Wat levert zo'n vernieuwende benadering nu voor voordelen op? Het eerste voordeel is dat de deelnemende partijen zich vooraf moeten verenigen en op elkaar ingespeeld moeten zijn om de vrager ervan te overtuigen dat het project bij dit consortium in veilige handen is. Door te kiezen voor deze aanpak haal je als opdrachtgever dus partijen in huis die elkaar aanvullen en er vertrouwen in hebben de klus tot een goed einde te kunnen brengen. Een tweede voordeel is dat er volop ruimte is voor innovatie en participatie, omdat

al zeer vroeg in het proces bekend is welke partijen het project gaan uitvoeren. Corporatie en bewoners hebben daarbij veel invloed op de te volgen koers omdat ze naast de aanbiedende partijen deel uitmaken van de projectgroep, welke het gezamenlijk belang heeft om het project tot een goed einde te brengen. Er is dus een duidelijk gezamenlijk doel, waarbij de randvoorwaarden en spelregels bij aanvang van het project vast staan. In tegenstelling tot het traditionele proces worden de aanbiedende partijen daarbij uitgedaagd een prestatiegarantie af te geven, zodat de corporatie en de bewoners ervan kunnen uitgaan dat de vooraf gespecificeerde doelen ook daadwerkelijk gehaald worden. Door gezamenlijk verder vooruit te kijken dan de vijftientig jaar die nu bij menig renovatieproject de horizon vormt, ontstaan nieuwe perspectieven en mogelijkheden die kostentechnisch verrassend positief kunnen uitpakken omdat ze uitgaan van een integrale benadering en de praktijkervaring die het aanbiedende consortium heeft opgedaan.

Bent u nieuwsgierig geworden naar welke voordelen een dergelijke uitvraag voor uw organisatie of project kan hebben? Wij kunnen u er vanuit de ervaringen uit de beschreven projecten alles over vertellen!

Tweets van de maand

<http://www.twitter.com/slimrenoveren>:
362 Tweets, 756 Followers

10 januari: SlimRenoveren

Onze droom van 2012 staat op de Hollands-Ontwerp weblog. Helpt u mee deze te realiseren? <http://bit.ly/x9Fh6I>
Laat het ons weten!

29 februari: SlimRenoveren

Gisteren bij bewonersavond werd het weer duidelijk: #bewonersparticipatie begint met luisteren en een helder verhaal.

9 maart: Rendatweet

Hollands-Ontwerp Award 2012 voor slim hergebruik: Angela Lindenberg heeft de Hollands-Ontwerp Award 2012 gewonnen...

13 april: SlimRenoveren

Cobouw: Jong talent kan bouw uit het slop trekken. Mooi artikel, we hopen dat jong talent kans krijgt invloed te hebben!
<http://bit.ly/HFd5IT>

15 mei: SlimRenoveren

SlimRenoveren voert quickscan uit voor WonenBreborg. <http://dlvr.it/1Z6bBp>

18 juni: SlimRenoveren

Wij bereiken vandaag weer een belangrijke mijlpaal! pic.twitter.com/y1rV8H16