

# Al jurerend naar het beste woonconcept

Door Hans Fuchs



Bij de aanbesteding van vijftig woningen koos woningcorporatie Portaal voor een opmerkelijk aanbestedingstraject. Onder de roepnaam niaNesto (Esperanto voor 'ons nest') sneden conceptaanbieders samen met corporaties, huurders en gemeentes woonconcepten op maat voor de uitvraag van Portaal, daarbij begeleid door coaches en woonexperts. Dat alles in een Voice of Holland-achtige competitie.

Op 22 november was de finale van niaNesto, de strijd om de vijf beste woningbouwconcepten voor vijftig woningen die Portaal in 2013 gaat realiseren. Woningen waarin de bewoners geen rekening voor energieverbruik ontvangen - één van de belangrijkste voorwaarden die Portaal aan de concepten stelde.

Arthur Lippus is als programmamanager innovatie bij Portaal Vastgoed Ontwikkeling gedurende het hele traject zeer nauw bij niaNesto betrokken geweest. Hij noemt het project baanbrekend: "Deze aanpak is uniek - bouwers van conceptwoningen, gemeentes, corporaties en huurders die samen met conceptaanbieders sleutelen aan het beste concept voor een woning zonder energie-

rekening." Portaal is de initiatiefnemer van naiNesto. Lippus: "Wij hebben het zaadje geplant. Maar het project wordt inmiddels breed gedragen."



Arthur Lippus, programmamanager innovatie bij Portaal Vastgoed Ontwikkeling.

NiaNesto is ontstaan vanuit de behoefte om vraag en aanbod bij elkaar te brengen, vertelt Lippus: "Op de markt zijn bouwconcepten voorhanden die een antwoord bieden op de woonvragen die wij als corporatie hebben. Maar wij maken van die concepten geen gebruik als we op de conventionele manier aanbesteden. Wat bij de conventionele manier van werken knelt, is dat wij als corporatie zelf heel lang bezig zijn om oplossingen te bedenken, daar adviseurs voor aantrekken en uitgebreide bestekken schrijven. Dat brengt vraag en aanbod niet bij elkaar."

Tegelijkertijd heeft de markt volgens Lippus moeite om zijn concepten goed onder de aandacht te krijgen bij de corporaties. Om de twee partijen nader tot elkaar te brengen, is een vernieuwingsslag nodig in de manier van bouwen, aldus Lippus: "Bij NiaNesto stellen we de prestatie van de woning centraal. Portaal heeft bij aanvang van dit project als ferm doel geformuleerd: de klant wil het liefste bij Portaal wonen. Dat is natuurlijk een krasse bewering. Om dat voor elkaar te krijgen, hebben we een woonconcept ontwikkeld waarin drie dingen centraal staan. Om te beginnen: laat de klant zelf kiezen - het is tenslotte zijn woning. Ten tweede: hou het wonen betaalbaar. Daarbij kijken we naar de totale woonlasten, niet louter naar de huur. En ten derde: stel hoge eisen aan duurzaamheid en energie."

## VOICE OF HOLLAND

Het idee voor niaNesto ontstond uit de ervaringen die Portaal opdeed met Energiesprong en het project de Voorsprong, een prijsvraag voor conceptaanbieders. Lippus: "Daarnaast deden we zelf ervaringen op met prestatiegericht uitvragen bij het bouwproject Nieuw Leyden, waar we werkten met particulier opdrachtgeverschap."

Uit die ervaringen ontstond begin 2012 NiaNesto, met een Voice of Holland-achtige manier van werken: "Verschillende jury's, samengesteld uit vakmensen uit corporaties en gemeenten, maar ook huurders, beoordeel-

den de concepten vanuit de markt. Je moet het zien als een selectietraject waarin de favoriete concepten tegelijkertijd verder werden ontwikkeld, fijngeslepen en almaar beter toegesneden op de uitvraag. In een proces dat draaide om wisselwerking, om creativiteit en onderlinge inspiratie.”

Dat laatste is misschien wel één van de opmerkelijkste aspecten van NiaNesto: de synergie. Lippus: “Alles gebeurde in een creatief en open proces. Zo gaan de schuttingen in de bouw neer. En daar hebben alle participanten baat bij. Wij hebben het beste eindproduct, de conceptaanbieders een podium: een win-situatie.”

## NIET PROJECTSPECIFIEK

Prestatiegericht uitvragen is op zichzelf niet nieuw, erkent Lippus: “Wij zijn natuurlijk echt niet de eersten die dat doen. Maar wij hebben wel een andere formule gekozen. Bij NiaNesto is de prestatiegerichte uitvraag namelijk niet projectspecifiek. We ontwikkelen hier formules die we in de praktijk kunnen toepassen – en later kunnen herhalen. Want, als een concept succesvol is, waarom zou je het dan niet herhalen, samen met nieuwe partijen, gemeentes en corporaties? Dat multipliereffect is natuurlijk ook voor de conceptaanbieders interessant.”

NiaNesto ging op 17 april van start, tijdens Building Holland. Lippus: “35 conceptaanbieders meldden zich vervolgens aan. Wij hadden onze prestatiegerichte uitvraag op een A4'tje geformuleerd en zijn gaan speeddaten met deze 35 partijen. Steeds met de vraag: kun jij dat wat wij op dat A4'tje hebben geformuleerd?”

Op dat A4'tje stonden, kort en bondig, de eisen van Portaal ten aanzien van kwaliteit, informatie en communicatie, tijd en geld. Lippus: “De lat lag hoog. Wij verlangden, om maar eens iets te noemen, 100% gebruik van duurzame energie en een energiekostenneutrale woning. Wij wilden dat de kosten van verwarming en elektra bij regulier gebruik voor de huurder nul euro per maand zouden bedragen, inclusief vastrecht. En dat met een garantie van de conceptaanbieder voor vijftien jaar. Dat energienoteloos wonen gaat een stap verder dan energieneutraal bouwen. Dan heb je het ook over het gedrag van de klant – veel conceptaanbieders boden daarom ook begeleiding aan bewoners aan, met energiecoaches. VolkerWessels bedacht een leaseconcept voor huishoudelijke apparatuur, zodat mensen vanuit hun oude woning geen apparaten meebrengen die energie vreten.”



Gemeentes zijn erg enthousiast over het niaNesto-initiatief, aldus Lippus: “Het sluit aan op hun duurzaamheidsagenda's en op hun beleid voor sociale huisvesting. Waar we nog wel tegenaan lopen, is de oude structuur van gronduitgifte en -exploitatie en de inpassing van concepten in stedenbouwkundige plannen. Daar zitten nog wat punten die we moeten overwinnen.”



## And the winner is...

De vijf winnaars op 22 november waren:

1. VolkerWessels
2. Klaassen Groep
3. Dura Vermeer
4. WeBuildHomes
5. BlueCasco

## NIANESTO: HET TRAJECT

Na de introductie van niaNesto op Building Holland, op 17 april, meldden zich 35 conceptaanbieders bij Portaal. In juni, tijdens Provada in de RAI Amsterdam, volgde een eerste selectieronde door een vakjury: de 35 aanbieders werden er elf.

Met deze elf conceptaanbieders vond op 7 september een *kick off* plaats. De elf bouwers presenteerden in korte pitches hun concepten - aan elkaar, aan gemeentes, huurders en corporaties.

Op 17, 18 en 19 september volgde de zogenaamde *fast track*, drie inspiratiedagen waarbij de conceptaanbieders hun ideeën bijschaafden en afstemden op de uitvraag, begeleid door coaches en experts. Op 18 september pitchten de conceptaanbieders hun concept nogmaals voor de vakjury.

Tijdens de halve finale op 20 september presenteerden de conceptaanbieders zich aan een publieksjury, gevormd uit medewerkers van corporaties, gemeentes en huurders. Die presentatie gebeurde in de vorm van speeddates: steeds gingen ongeveer vier personen tegelijk aan tafel met een conceptaanbieder. Na elke speeddate volgde een stemronde. Uit de laatste stemronde rolden de acht concepten die goed genoeg waren voor de finale op 22 november.

*lees verder* ▶

## VOLKERWESSELS



PlusWonen: 148 m<sup>2</sup> BVO voor een huur tussen € 588 en € 652. Duurzame kenmerken: FSC-hout, een gemiddeld GPR boven de acht, 30% minder afval tijdens de bouw en maximaal hergebruik van gebruikte materialen. Bewoners kunnen met het 3D Wooniversum-programma hun eigen woning virtueel betreden en inrichten, al dan niet met een interieurstyliste.

### TREBBE

De Trebbewoning: van honderd tot 159 m<sup>2</sup> BVO en een huur van € 556 tot € 652. Kosten: vanaf € 149.900 inclusief btw. Huurders kiezen met een woningconfigurator en een wooncoach architectuurstijl, indeling en afwerking in de woning. Het concept van Trebbe hanteert de trias energetica; goede isolatie, zonnepanelen en groen gas en een energiezuinige installatie. De woning wordt CO<sub>2</sub>-gestuurd geventileerd en heeft een laag-temperatuursysteemverwarming.

## KLAASSEN GROEP



149 m<sup>2</sup> woonoppervlak voor een bouw prijs van € 99.750 (exclusief btw): CasaVita. Bewoners kunnen met een app hun eigen huis samenstellen (ontwerp, breedte, diepte en indeling), waarbij de kosten direct inzichtelijk zijn. De CasaVita-woning beschikt over luchtverwarming, is zwaar geïsoleerd, voorzien van zonnepanelen en uitgerust met domotica. Het huis levert energie, een programma toont de bewoners verbruik en energieopbrengst. Het concept werkt met een woonadviseur.

## ACHT CONCEPTEN

Dit zijn de acht concepten die het op 22 november in de finale tegen elkaar opnamen:

# 8

## WEBUILDHOMES



WeBuildHomes levert woningen uit een online bibliotheek: 95 tot 120 m<sup>2</sup> voor een huurprijs vanaf € 642. De woningen zijn ontworpen door architecten, met behulp van een 'legodoos' met duizenden componenten en verschillende energiepakketten. De Nia-Nesto-inzending van WeBuildHomes heeft vloerverwarming, een zwaar isolatiepakket en natuurlijke ventilatie. De woningen worden gerealiseerd met BIM en 'just in time' gebouwd in een 30% snellere bouw tijd. Het dragend casco is vrij indeelbaar.

### PLEGT VOS

Huisvanu: 119 tot 143 m<sup>2</sup> wonen voor een huurprijs van € 599. Vrij indeelbaar, architectuur naar keuze, standaard voorzien van vloerverwarming en energiezuinige installaties en natuurlijke ventilatie. De woning heeft het Politie Keurmerk Veilig Wonen. Bewoners kunnen zelfstandig of met begeleiding hun woning samenstellen, met behulp van een online configurator die direct een virtuele indruk geeft van de woning. Onderdeel van het concept: een persoonlijke begeleider bij het ontwerp, een verhuisservice, een stylist voor interieur en tuin, een energiecoach en een klusjesman.

## DURA VERMEER



107 m<sup>2</sup> woning voor € 620 tot € 652 huur per maand: PCS. PCS staat voor Pre Choice System en betekent zoveel als: in het begin heldere keuzes maken, leidt tot snelle levertijd en een competitieve prijs en kwaliteit. Bewoners kunnen kiezen uit diverse architectuurstijlen en plattegronden. De PCS-woning is energieleverend, onder andere dankzij PV-panelen, ledlampen, 'A++'-witgoed en gelijkstroommotoren in warmtepomp en ventilatie. De woning is voorzien van goede isolatie en kierdichting, triple glas, CO<sub>2</sub>-gestuurde balansventilatie en douche WTW. De installaties worden realtime gemonitord.

### SLOKKER INNOVATE

Het Spaarhuis; 119 m<sup>2</sup> Komo-gecertificeerde woning voor een huur vanaf € 609. De woning is voorzien van vloerverwarming, heeft een goede geluidsisolatie en een gezond binnenklimaat dankzij een goed ventilatiesysteem. Energiekosten: nul. Ook bij een vierpersoonshuishouden, aldus Slokker Innovate. Een Spaarhuis wordt binnen zestig dagen opgeleverd, met 60% minder bouwafval en 50% materiaalbesparing.

## BLUECASCO



BlueCasco: een woning van 163 m<sup>2</sup> BVO, die de bewoner in vier stappen zelf samenstelt: van woningtype naar woonindeling, woonuitstraling en interieur-afwerking, begeleid door woonexperts. De corporatie bepaalt vooraf het aanbod aan de bewoners. Het BlueCasco maakt voor koeling en verwarming gebruik van de betonwanden, zonnepanelen en WKO. Dat leidt tot een gebouwgebonden energiebesparing van 40%.