DE VISIE VAN MARTI SMITS

WONEN MOET GEWELDIG ZIJN

STUREN OP WOONLASTEN ÉN DE TEVREDENHEID VAN GEBRUIKERS: VOOR VEEL BOUWERS EN TECHNEUTEN IS DIT BIJZAAK. HENDRIKS COPPELMANS BOUWGROEP BV HEEFT DIT AL JAREN VERANKERD IN HAAR VISIE EN SCOORT DAARMEE PUNTEN BIJ CORPORATIES. WE ONDERVRAGEN MARTI SMITS, 'MISTER NOM' BIJ DE ONTWIKKELEND BOUWER: "ENERGETISCH VERANTWOORD BOUWEN IS ÉÉN. BEWONERS MEEKRIJGEN EN LEREN OMGAAN MET DUURZAME INSTALLATIETECHNIEK IS ANDERE KOEK."

MARTI SMITS: "HET GAAT NIET ENKEL MEER OM STENEN STAPELEN. ER IS ZO VEEL MEER. VAN PLANVORMING, VIA BEWONERSCOMMUNICATIE, NAAR ENERGETISCH REKENEN EN MONITOREN. EN BOUWEN JA."

De visie van

Ontwikkelaars en bouwers hebben natuurlijk heel lang het stempel gehad van traditionele, in zichzelf gekeerde, op stichtingskosten gestuurde organisaties. Weinig flexibel, de klant is maar lastig en waarom voor een acht gaan, wanneer een zes voldoende is. Die tijd is lang en breed voorbij, zeker bij projectbouwer Hendriks Coppelmans. Van het woord 'aannemer' gaat manager projectbureau Marti Smits al sputteren: het woord was al voor de economische crisis een no-go bij het Udense bedrijf. Aanbestedingen heten tegenwoordig 'uitvraag'. Onderaannemers het vel over de oren trekken? Nee, het ontwikkelen en bouwen is een samenspel tussen partners, waarin iedereen het beste zou moeten willen. Natuurlijk: de scherpte is er wel, want eerlijk, er moet onder aan de streep geld verdiend worden, maar de gebouwprestatie en de gebruikerswensen en ervaringen zijn leidend geworden. De pay-off: 'Wonen wordt geweldig' boezemt een ambitieuze belofte in.

ONTWIKKELING VAN CONCEPTEN

Hendriks Coppelmans heeft haar eigen concepten. De NOM-concepten zijn ontwikkeld samen met De Stroomversnelling, het bekende aanjaaginitiatief. Zeven concepten prijken op de bedrijfssite: van een betaalbare flexibele zorgwoning tot een nul-energie-sociale huurwoning. De Budgetwoning, een rij- en een appartementvorm, is de troef voor corporaties mét NOM Keur, en vormt het grootste deel van de orderportefeuille van de Brabanders. De rijtjeswoning heeft een houtskeletgevel met triple glas, een prefab ongelijkzijdig dak met ongeveer twintig pv-panelen op de zonzijde en is luchtdicht gebouwd met een infiltratie qV;10-waarde van 0,30 dm3/s.m2. Het liefst levert Hendriks Coppelmans deze woning op met een bodemgebonden warmtepomp en vloerverwarming als afgifte, in combinatie met balansventilatie, maar er is ook een optie denkbaar met lucht/water-warmtepomp in combinatie met systeem C-ventilatie. "Meerdere smaken voor elk budget", illustreert Smits, daarbij aangetekend dat de lucht/water-variant ook vaker wordt toegepast bij gestapelde bouw, waarbij de buitenunits bijvoorbeeld op het dak, onder een hoedje van pv-panelen kunnen worden geplaatst. In de bodemvariant staat de alpha innotec WZSV 62K3M met een gesloten bodemwisselaar standaard ingekleurd. Een keuze die niet alleen te maken heeft met productkwaliteit, maar vooral ook met ondersteuning. Vloerverwarming is de enige afgifte, in zones ingedeeld op basis van de klantvraag. Een keuze die Hendriks Coppelmans samen met de vaste installatiepartner GPR Projectinstallaties heeft gemaakt. De installateur uit Heeswijk-Dinther is de vaste sparringpartner (zie kader bladzijde 8). Een variant op het eigen Budgetwoning-concept is de (af)TOPwoning. Deze levensloopbestendige woning heeft standaard een slaapkamer en badkamer op de begane grond: betaalbaar en met een huurprijs die onder de aftoppingsgrens van 635,05 euro valt. Ook voldoen ze aan de EPV-eisen, waardoor de bewoners een energieprestatievergoeding betalen aan de corporatie. Zo krijgen ze de garantie dat de woningen de beloofde energieprestatie blijven leveren.

NOM EN BENG

"De NOM-woning is toch nog ruim 20.000 euro duurder dan de EPC 0,4 woning. Bij BENG (2020) wordt de warmtevraag nog meer bepalend, en dan heb ik de verwachting dat dit verschil kleiner wordt. Een tussenwoning blijft snel onder de 25 kWh/m^2 in BENG. Voor hoekwoningen en seniorenwoningen, met meer muuroppervlakte en dus warmteverlies, moeten we gaan rekenen. De speelruimte zit vooral in het bouwkundige component." De warmtepomp is een 'no-brainer'. De vraag naar gastoestellen komt nog sporadisch voor, maar het wordt kruimelwerk. "Vooral ook omdat wij ramingen maken over de totale levensduur, is all-electric simpelweg de nieuwbouwstandaard." Maar Smits wil over de technische horizon blijven kijken: PVT-panelen (de combinatie van zonnestroom en zonthermisch) koppelen aan de warmtepomp is zo'n mogelijke oplossing. "De warmtevraag gaat verder terug, dus we gaan ook kijken naar elektrische radiatoren. Opslag is een ander ding, daar moeten we ook naar gaan kijken. Sommige zaken zijn nog te pril, maar we houden het wel in de gaten."

STANDAARDEN, MAAR TOCH MAATWERK

Ondanks de conceptuele aanpak, is er toch veel ruimte voor maatwerk. "Onze opdrachtgevers vragen om veel flexibiliteit", zegt Smits. "Dat betekent variaties in beukmaten, plattegronden. Daarom zijn we ook niet, zoals veel grote collega's, aan het industrialiseren met

VAN AANNEMER NAAR DIENSTVERLENENDE BOUWER

HENDRIKS COPPELMANS BOUWGROEP BV, OPGERICHT IN 1921, WORDT GELEID DOOR DE DERDE GENERATIE HENDRIKS, EEN OER-BRABANTSE ONDERNEMING, OPEREREND VANUIT UDEN.

IN 1997 WERD DE PROJECTENBOUWER HET FUSIEBEDRIJF HENDRIKS COPPELMANS, JAARLIJKS GOED VOOR TUSSEN DE 300 EN 400 NIEUWBOUWWONINGEN BINNEN EEN STRAAL VAN ÉÉN UUR RONDOM UDEN MET EEN TOTAALOMZET VAN 70 MILJOEN EURO.

BIJ HET BEDRIJF WERKEN ONGEVEER 100 MENSEN. OP DE BOUWPLAATS ZIJN HET VOORAL DE TIMMERLIEDEN DIE HERINNEREN AAN HET KLASSIEKE 'AANNEMERSWERK'; VOOR DE MEESTE UITVOERENDE TAKEN RUST HET BEDRIJF OP HAAR PARTNERS EN FLEXIBELE SCHIL.

DE GEMIDDELDE PROJECTGROOTTE VAN DE NIEUWBOUW IS TUSSEN DE TWINTIG EN ZESTIG WONINGEN, MAAR ER ZIJN UITSCHIETERS NAAR BOVEN: IN VLIJMEN WERKT HET BEDRIJF BIJVOORBEELD AAN DE BOUW VAN 117 NUL-OP-DE-METER-WONINGEN, WAARVAN VIJFTIG IN DE KOOP.

"DIT IS ONS EERSTE PROJECT MET DE ENERGIE PRESTATIE GARANTIE (EPG), DIE WE HEBBEN ONTWIKKELD", VERTELT SMITS TROTS. "DE VIJFTIG KOOPWONINGEN, VOLLEDIG ALL-ELECTRIC, WORDEN GEMONITORD, WAARDOOR DE KOPERS 25.000 EURO EXTRA HYPOTHEEKRUIMTE KUNNEN KRIJGEN."

bijvoorbeeld prefab beton." Een woning van Hendriks Coppelmans is naast dak en hsb-gevel een traditioneel bouwwerk van kalkzandsteen en metselwerk, echter al wel luchtdicht gebouwd volgens de BENG-principes. "Onze visie is flexibiliteit: we vinden het prettig om onze opdrachtgevers de ruimte te geven voor eigen wensen. Wij willen juist niet de catalogusbouwer zijn die haar conceptboekje opent en zegt: dit is het." Hetzelfde geldt voor het installatiewerk: de woning wordt ingeregeld volgens de wensen van de gebruiker, zodat het huis zowel bouwkundig als installatietechnisch past als een jas van een kleermaker, in plaats van de standaard maatvoering van een textielgigant.

VAN AANBODGERICHT NAAR KLANTGERICHT

De klantgerichte aanpak, ruim voor de economische crisis al ingezet, heeft de ontwikkelende bouwer overeind gehouden toen het minder ging. Ook toen al opereerde het bedrijf vraaggestuurd. "We hebben onze visie goed over kunnen brengen naar corporaties die toentertijd sterk op stichtingskosten stuurden. Nee, zeiden wij: kijk nou eens naar de woonlasten over de totale levensduur. Laat ook het energieverbruik leidend zijn in keuzes die je bij de bouw maakt. Hierin hebben we veel corporaties kunnen overtuigen: een belangrijke pijler onder ons huidige succes. Onderscheidend zijn in de markt, oplossingen bieden voor de lange termijn." Dit betekent ook dat in samenwerking met onze vaste installateur(s) gekeken wordt naar de kwalitatief beste oplossing. "Exploitatiekosten zijn voor onze opdrachtgevers ook kosten. Wanneer we die kunnen tackelen door aan de voorzijde voor duurdere techniek te kiezen, zijn we dat aan onszelf verplicht om aan te bieden."

KOPERS- EN HUURDERSBEGELEIDING

Een serie woningen bouwen lijkt niet moeilijk: zo veel mogelijk repetitie zoeken, goed inkopen en met vaste partijen de afspraken formuleren. Maar wat als je binnen die standaardisering tóch zo flexibel en persoonlijk mogelijk wilt blijven? Dat hoeft geen spanningsveld te zijn, vindt Marti Smits. Hendriks Coppelmans heeft juist groots ingezet op de klantreis in de vorm van begeleiding van huurders en kopers. "Corporaties hebben hier flink op bezuinigd. Wij zijn tien jaar geleden al begonnen met het verder intensiveren en professionaliseren van de bewonerscommunicatie. Dit betekent dat onze begeleiders vanaf de eerste planvorming aanschuiven. Zij behartigen, als werknemers van Hendriks Coppelmans, ook de belangen van de opdrachtgevers, verpakken de boodschappen in heldere taal en gaan vanaf het eerste moment tot ver na oplevering begeleiden, masseren en helpen. Daar blinken wij echt in uit. Dus mee met opnames, probleemgevallen preventief tackelen, uitleg in jip-en-janneketaal over wat de verduurzaming inhoudt, welke comfortconsequenties dit heeft, maar ook wat mogelijk nadelen of factoren van ontevredenheid zóuden kunnen zijn. Dat is een kwestie van ervaring, maar vooral van mensenkennis. We hebben een uitvoerder die zich in de grootste probleemwijk als een vis in het water voelt, omdat hij de juiste snaren raakt."

HELP, IK HEB ANDER COMFORT

Bij die begeleiding zit tegenwoordig ook gebruikersgedrag bij duurzame installatietechniek, een belangrijke factor die bepaalt of je huis ook een thuis wordt. Smits: "Mensen komen vaak uit een situatie met hoge temperatuursystemen met radiatoren en krijgen ineens te maken met een modulerende warmtepomp, vloerverwarming en balansventilatie. Dat is een andere perceptie van comfort, waarin we duidelijke instructies mee moeten geven. Hier besteden we met onze vaste installateurs veel aandacht aan. In teksten en handleidingen, maar bijvoorbeeld ook met YouTube-filmpjes: hoe werkt het, hoe veel of hoe weinig kun of moet je het systeem beïnvloeden en hoe wordt de naregeling zo veel mogelijk maatwerk. Bewoners- of kopersgesprekken gaan te vaak over de keuken en het tegeltje: terwijl juist het gebruiksgedrag in de woning dé factor is die de eindtevredenheid bepaalt."

HYPOTHEEKRUIMTE MEENEMEN

Bij dat begeleidingstraject is aan de voorzijde nog een factor bijgekomen: uitleg over de Energie Prestatie Vergoeding (EPV) bij huurwoningen of Energie Prestatie Garantie (EPG) bij koopwoningen. Hiervoor moet de installatie gemonitord worden. Dat is voor bewoners een verhaal dat je goed uit moet leggen, omdat het kan voelen als een inbreuk op de privacy. "In Vlijmen hebben we nu de eerste vijftig kopers begeleid in de financiering, waarbij we dus via de EPG 25.000

GPR PROJECTINSTALLATIES: MONTEURS MET IPAD'S, DIGITALE SHOWROOM, EN ÁLLES DOORGEREKEND

GPR PROJECTINSTALLATIES UIT HEESWIJK-DINTHER VERZORGT NAGENOEG AL HET INSTALLATIEWERK IN DE NOM-NIEUWBOUW VAN HENDRIKS COPPELMANS. DE INSTALLATEUR WERKT SAMEN MET DE ONTWIKKELAAR/BOUWER AAN DE CONCEPTEN, ONTWERPT EN BOUWT IN BIM, EN BLIJFT CONSTANT REKENEN OM CONCEPTEN TE VERBETEREN EN MAATWERK TE LEVEREN PER PROJECT. EEN BIJZONDER PARTNERSHIP TUSSEN TWEE AFZONDERLIJKE BEDRIJVEN. "WE HEBBEN DUIDELIJKE AFSPRAKEN MET ELKAAR, MAAR IN DEZE CONSTRUCTIE KUNNEN WE ELKAAR SUPERSCHERP HOUDEN", VERTELT MEDE-EIGENAAR PETER VAN DER WIJST. "WE STAAN OPEN VOOR ALLE TECHNIEKEN EN PRODUCTEN, MAAR DAARBIJ ZIJN WIJ WEL ERG KRITISCH. WE KIEZEN VOOR KWALITEIT, ÉCHTE PRESTATIES EN SERVICE. DE NIEUWBOUWSPECIALISATIE STIMULEERT ONS CONTINUE TE STRUCTUREREN EN CONSTANT VOORUIT TE DENKEN. WE MOETEN HET WERK GOED MAKEN."

De visie van

euro extra hypotheek voor mensen kunnen verzorgen.” Extra dienstverlening onder hetzelfde dak. “De bouwer en ontwikkelaar is steeds meer het loket dat alles voor haar klant regelt. We zeggen niet voor niets ‘Wonen wordt geweldig’. Wanneer je dan terughoort van een corporatie dat er géén klachten zijn geweest, dan gaat dat wel van mond-tot-mond. Want normaal staat hun telefoon roodgloeiend. Deze factor is steeds belangrijker bij de ‘uitvraag’ van corporaties, en dat onderschatten veel branchegenoten, die nog altijd projecten op basis van stichtingskosten proberen binnen te halen. Daar plukken wij nu echt de vruchten van.”

VAN BETAALBARE FLEXIBELE ZORGWONING TOT NUL-ENERGIE-SOCIALE HUURWONING, WONEN WORDT GEWELDIG BIJ HENDRIKS COPPELMANS!

COMPACT, STIL EN COMFORT

"DE HUISINSTALLATIE MOET GOED TE REGELEN ZIJN EN DIENT GOED AANGEPAST TE KUNNEN WORDEN AAN DE WENSEN VAN DE GEBRUIKER. DIT MOET ENERGIEZIJDIG MET MINIMAAL VERBRUIK ZIJN, MAAR WEL MET EEN COMPACTE STILLE, COMFORT GEVENDE INSTALLATIE WELKE ZO MIN MOGELIJK ONDERHOUD NODIG HEEFT. HET IS NIET VOOR NIETS DAT WE ELK PROJECT VOLLEDIG VANAF NUL ONTWERPEN. OPDRACHTGEVERS TIKKEN TONNEN AF VOOR HUN WONING: AAN ONS OM DAARVOOR HET BESTE TE LEVEREN." DE MONTEURS WERKEN VANAF DE IPAD: HIER STAAN - IN BIM - DE MEEST ACTUELE WERKTEKENINGEN, OPDRACHTEN, OPTIES EN AANVULLENDE INFORMATIE. GPR PROJECTINSTALLATIES HEEFT MET HENDRIKS COPPELMANS EEN EIGEN SYSTEEM ONTWIKKELD. HET WERKEN MET REVIT DRUKT DE FAALKOSTEN FLINK EN BIEDT TEGELIJKERTIJD RUIMTE VOOR DE GEWENSTE FLEXIBILITEIT. "AL WORDT ER SUPERSTRAK GETEKEND EN GEREKEND DE HELFT VAN ALLE WONINGEN GAAT ONDANKS DE SPECIFIEKE AANVLIEGROUTE TOCH NOG OP DE SCHOP", ZEGT VAN DER WIJST. "DAT GEEFT WEL EENS UITDAGINGEN - BIJVOORBEELD EEN KRAPPE INSTALLATIERUIMTE - MAAR DAARIN WERKEN WE OPLOSSINGSGERICHT. BIJ ONS GEEN PROBLEMEN MAAR OPLOSSINGEN." DE WERKWIJZE BIEDT RUIMTE VOOR PREFAB: DE RIOLERINGEN EN WATERLEIDINGEN WORDEN DIGITAAL UITGEZET. DEZE LIGGEN ER AL VOORDAT HET EERSTE BETON OP DE BOUW KOMT. VAN DER WIJST: "ALS HET EEN DAG ONWERKBAAR WEER IS, LIGT ONZE BEDRIJFSHAL WEER VOL MET VOORGEMONTEERDE ONDERDELEN. WIJ HEBBEN EEN TEAM VAN GOEDE VAKMENSEN OM ONS HEEN VERZAMELD, WAARDOOR WE DIT GEHEEL ZO KUNNEN REALISEREN." OOK QUA BADKAMERS WORDT EEN MODERNE WERKWIJZE GEHANTEERD. WE WERKEN MET EEN VIRTUELE SANITAIR SHOWROOM. DOOR DEZE GERAFFINEERDE, KLANTVRIENDELIJKE ONLINE AANPAK GAAT 95% VOOR DEZE KEUZE. DAT IS GROOTS."

FOTO LINKERPAGINA: IN BIM STAAN DE MEEST ACTUELE WERKTEKENINGEN, OPDRACHTEN, OPTIES EN AANVULLENDE INFORMATIE.

De visie van

HENDRIKS COPPELMANS
ONTWIKKELENDE BOUWGROEP

HENDRIKS COPPELMANS
LOOPKANTSTRAAT 11
5405 NB UDEN
WWW.HENDRIKSCOPPELMANS.NL

GPR PROJECTINSTALLATIES
DE MORGENSTOND 8A
5473 HG HEESWIJK-DINTHER