**Sessie Citydeal Curculair en Conceptueel Bouwen**

**1 miljoen woningen als een enorme kans voor circulair en betaalbaar bouwen**

In de City Deal Circulair en Conceptueel bouwen, hebben we ons als doel gesteld in 2025 minimaal 30% van alle nieuwe materiaalstromen biobased te laten zijn en 50% van alle woningen industrieel te laten bouwen. Maar hoe realistisch is dat eigenlijk? Schrikt dat af? Is het een belachelijke ambitie? Nee dus, zo bleek in onze sessie. Want als je nu besluit dat je die 1 miljoen woningen over de komende 10 jaar met een duidelijke ambitie en bijbehorende prestatie in de markt te zetten, dan weet de markt waar ze zich op voor kan bereiden.

Michelle van Dijk, van de afdeling Wonen van Binnenlandse Zaken, ziet enorme kansen in bouwstromen. Een bouwstroom is de verzamelde vraag naar soorten woningen van een groep corporaties in een bepaalde regio. Als je daar niet alleen hoeveelheden aan koppelt, maar ook kwaliteiten, dan kan je daar fabrieken voor bouwen. Althans als echt duidelijk is welke woningen met welke kwaliteit neergezet moeten worden. We moeten dus zorgen dat opdrachtgever en opdrachtnemer wel echt de juiste taal spreken en duidelijk is wat je krijgt en verwacht. Het Nieuwe Normaal is daarvoor een fantastisch hulpmiddelen. Als iedereen het over dezelfde KPI’s heeft, met dezelfde grootheden en eenheden, haal je veel ruis uit de markt en wordt het veel gemakkelijker om instrumentarium zoals wet- en regelgeving en subsidies te richten en eenduidig te monitoren en handhaven. Daar zijn we echt aan toe!

Bert van der Ent, adjunct directeur bij woningcorporatie Trivire, vertelt dat het inmiddels normaal is om goed na te denken over circulair en biobased bouwen. ‘Tuurlijk, er was een beetje lef voor nodig, en gelukkig hebben we dat kunnen tonen’. Maar inmiddels hebben we al bewezen dat het helemaal niet duurder is en mooie, fijne huizen oplevert. Je moet het gewoon doen, want alleen dan kom je er achter waar het nog niet helemaal soepel loopt binnen je organisatie en op bij samenwerkingen nog wat extra energie en moeite nodig is. Bouwstromen zijn een logisch middel om in te zetten, maar ook de dialoog met de markt. Laat je maar vertellen wat er allemaal is, waarom het beter is en wat het kost. Dan kan je daarna gaan verkennen op welke manier het een optie is om circulair te gaan bouwen en bouwstromen in te richten. En het gaat natuurlijk niet vanzelf. Zorg echt dat je capaciteit organiseert of inhuurt om intern iedereen mee te krijgen. Er verandert heel veel in processen, daar moet je je mensen goed in meenemen en zorgen dat je dat met de juiste expertise doet. Die heb je niet altijd zelf in huis. Tot slot nog wel een oproep tot omdenken: zet een waardevolle voorraad neer. Je schrijft je woningen niet af naar nul. Laat ze ontwerpen en bouwen voor optimale flexibiliteit en restwaarde, dan heb je een eventuele meer-investering er zo uit.

Wat we hebben geleerd, is dat het dus gewoon kan. Ambities zijn goed, zolang ze maar duidelijk zijn en niet morgen worden opgelegd. Ga het gesprek aan met je interne teams en de mensen met wie je het meest samenwerkt om op zoek te gaan naar de beste oplossing en het laaghangende fruit. Wees niet bang om om hulp te vragen en samen met anderen te leren en gezamenlijke projecten op te zetten. Wil je mee op onze circulaire golf? Als opdrachtgever, opdrachtnemer of overheid? Sluit je dan aan bij de City Deal! En nog belangrijker: heb jij bewijs dat het wel of juist niet kan? Laat het ons weten, we lichten heel graag jouw project door om beleid op elk overheidsniveau te kunnen actualiseren. En daarvoor is bewijslast nog nooit zo belangrijk geweest!

Groet,

Gertjan

*06 8292 0215*