



**Gerard Bac**, sinds 1 april dit jaar directeur **Heembouw Wonen** - nieuwbouw, transformatie van leegstaande gebouwen en renovatie van bestaande woningen - vertelt over het Slimm woonconcept. Een nieuw antwoord op verdichting. En de voordelen van een eigen architectenbureau.

‘Door de woningnood ligt er een belangrijke binnenstedelijke verdichtingsopgave’, zegt Bac. ‘Daarnaast zijn er de - politiek gevoelige - uitbreidingsgebieden. Veel van onze klanten zijn woningcorporaties en die worden dagelijks geconfronteerd met het maatschappelijk probleem van de woningnood. Waarbij betaalbaarheid en vergrijzing en onvoldoende aanbod voor starters en ouderen een belangrijke rol spelen. We hebben bij Heembouw goed geluisterd naar wat je in de markt hoort en zijn met elkaar gaan zitten om een goede bijdrage te kunnen leveren. Met als uitgangspunt, hoe kunnen we een woonconcept ontwikkelen en ontwerpen dat betaalbaar en snel realiseerbaar is en dat met kleine aanpassingen voor verschillende woontypologieën geschikt is, ook als volwaardige eengezinswoning?’

**SLIMM WOONCONCEPT** Als ontwerpende bouwer heeft Heembouw daar een oplossing voor bedacht, het Slimm-woonconcept. ‘Kwalitatief hoogwaardige én compacte maatwerkwoningen, die geschikt zijn voor een- tot driepersoonshuishoudens. In

**WAT VOOR SOORT BEDRIJF IS HEEMBOUW?**  
Plekken creëren waar mensen willen zijn. Dat is de visie van Heembouw. Waarbij creatie benaderd wordt als optelsom van bedenken, maken en leveren. Als ontwerpende bouwer met een eigen architectenbureau zet Heembouw samen met de collega's en leveranciers al hun kennis en ervaring in om voor de klanten een woon- of werkomgeving te creëren en realiseren

waar ze zich thuis voelen. Met circa 280 medewerkers, een omzet in 2020 van ruim € 206 miljoen en een solvabiliteit van meer dan 42%, is Heembouw een in alle opzichten stabiele organisatie met de ambitie een duurzame groei te realiseren. Heembouw Wonen is, als één van de drie klantgroepen van Heembouw, actief op het gebied van renovatie van bestaande woningen, nieuwbouw en transformatie van leegstaande gebouwen.

verschillende casco varianten: hout, staal of beton. Het is een maatwerk-oplossing met een eigen architectuur, passend in de omgeving. Het Slimm-concept biedt ook een werkelijke bijdrage aan de verdichtingsopgave. Zo hebben we onlangs bij een binnenstedelijke opgave 221 woningen gesloopt en daarvoor komen binnen hetzelfde gebied 221 Slimm-woningen en 44 koopwoningen voor starters terug. Op die manier kun je binnenstedelijk werkelijk uitbreiden.’

**PUZZELSTUKJES** Het Slimm-concept is heel goed aanpasbaar aan verschillende situaties. ‘Met onze eigen architecten worden Slimm-woningen per locatie of wijk op maat ontworpen om maximaal aan te sluiten op de lokale situatie en op de wensen van de opdrachtgever en de toekomstige bewoners. Maar het is wel gebaseerd op een min of meer standaard platform. Het is een kwestie van de puzzelstukjes elke keer anders leggen. Daarom zeggen wij nadrukkelijk, het is geen conceptwoning maar een woonconcept. Bij veel conceptwoningen zie je dat er flink wat standaardisatie is.

**‘Het uitgangspunt bij onze ontwerpen is data-analyse’**

22 Slimm houten huizen, naar ontwerp van Heembouw Architecten.





Sloop- nieuwbouwproject Haagse Hendrik. Hier wordt de voorloper van het Slimm concept toegepast.

Dat moet dan maar net passen binnen de kwaliteitseisen van de klant, en dan is het vaak ook niet schaalbaar op een specifieke plek. Die belemmeringen hebben wij niet, omdat we met de Slimm-woningen per locatie een specifiek ontwerp kunnen maken, binnen de welstandseisen, wij passen het in.'

## 'Het Slimm-concept biedt ook werkelijke bijdrage aan verdichtingsopgave'

**DATA-ANALYSE** 'Een belangrijk onderdeel bij onze ontwerpen is data-analyse. Onze data-analisten maken analyses over doelgroepen, bebouwing en de leefbaarheid van wijken en buurten. We gaan echt uit van de eindgebruiker. Wie wonen er, wat is de leeftijdsopbouw van dat stukje buurt, wat is de bevolkingssamenstelling, welke maatschappelijke opgaven liggen er? En vanuit die data-analyse kijk je welke woonoplossingen antwoorden geven op de vragen van het gebied. Zo kijk je ook waar het mogelijk is om te verdichten met ons Slimm-concept. In de praktijk zie je vanuit onze data-analyse vaak een mix ontstaan, appartementen, eengezinswoningen en onze Slimm-woningen. Op die manier

## 'Eigen architectenbureau is belangrijke troef van Heembouw'

kun je starters, jongeren en ouderen goed huisvesten. We zijn nu ook met onze corporatieklanten in gesprek over meer menging. Ouderen die onder wonen en een jongere op één hoog, ieder een eigen woning en eigen voordeur. Meer initiatieven om de sociale samenhang te stimuleren. We kijken altijd naar integrale oplossingen in een wijk.'

## EIGEN ARCHITECTENBUREAU

Naast de focus op - vanuit de data-analyse - het integraal oplossen van verdichtingsopgaven, ziet Bac het eigen architectenbureau als een belangrijke troef van Heembouw. 'Daar werken circa 40 mensen. Zij maken, in nauwe samenwerking met de collega's die het ontwikkelen voor hun rekening nemen, voor al onze klantgroepen ontwerpen. Onze architecten maken zelf ook de stedenbouwkundige plannen, waarin oplossingen worden gevonden voor de verkaveling en verdichting. Zo kunnen we aantrekkelijke en financieel haalbare woningen ontwerpen. Door die optimale

afstemming tussen ontwerp en bouwen, kunnen we doorgaans opgaven realiseren in drievierde van de gebruikelijke doorlooptijd. Veel bedrijven zeggen het, maar wij doen het ook echt: wij nemen voor de volle 100% de ontwerpverantwoordelijkheid voor onze projecten. Onze architecten zijn bovendien mondig, eigenwijs. De traditionele wrijving tussen ontwikkelaar en architect moet er altijd zijn. We willen mooie en kwalitatief goede projecten maken, waarbij ook de duurzaamheid belangrijk is. Mensen moeten heel graag willen wonen in onze projecten, dat is altijd ons streven.'

**STRATEGISCHE PARTNERS** 'Ook de strategische partners van Heembouw zijn wezenlijk bij het gehele ontwerp- en realisatieproces', stelt Bac. 'We kunnen onze doelstellingen niet bereiken met alleen onze ontwerpers en bouwers. We hebben daarnaast ook een heel hechte groep leveranciers. Zij brengen hun kennis en expertise in en helpen mee om de ontwerpen zo te maken dat ze goed maakbaar zijn. Ook als er nieuwe producten of innovaties zijn, of veranderingen in de wet- en regelgeving, wil je dat soepel, geïntegreerd kunnen doorvoeren, samen met je leveranciers. Zo zorgen we er met zijn allen steeds

voor dat we kwalitatief goede woningen ontwerpen en dat we die sneller kunnen bouwen dan gebruikelijk is. En de klant, waar het uiteraard om draait, krijgt een aantrekkelijk, realistisch, financieel haalbaar plan.'

**KLANTGROEPEN** Heembouw is helemaal ingericht vanuit de klanten. 'Het bedrijf is georganiseerd vanuit drie klantgroepen: bedrijfsruimten, kantoren en wonen. Dat betekent tevens dat er een ander "type mens" werkt bij de verschillende klantgroepen. Bij wonen werk je veel met onder meer woningcorporaties en ben je vaak betrokken bij het creëren van betaalbare woningen. Terwijl andere mensen juist heel gelukkig worden van de "snelle" wereld die meer hoort bij het ontwikkelen van kantoren. Wij zien dat de betrokkenheid en de arbeidsvreugde hoog zijn, omdat onze medewerkers doorgaans goed "op hun plek zijn" en zich prima kunnen identificeren met de klantvraag. We kregen dit jaar zelfs een 8,5 van onze werknemers, in een groot onderzoek, waarmee we beste werkgever van Nederland zijn geworden in de categorie tot 1.000 werknemers. Die bevolegheid en satisfactie van onze werknemers merken je klanten ook. Wij meten de klanttevredenheid en we krijgen gemiddeld een 8,5 als cijfer. Onze klanten voelen hoe betrokken we zijn en waarderen dat ook hoog. Na een goed afgerond project, volgt vaak een nieuwe opdracht. Daar zijn we erg trots op.'



Een Slimm verkavelingsstudie van Heembouw Architecten. Een maatwerk-oplossing met een eigen architectuur, passend in de omgeving.



GERARD BAC

### Waar kom je vandaan?

Ik ben opgegroeid op een agrarisch bedrijf en na mijn studies aan de HTS en TU in de bouw gestart bij een middelgroot familie bedrijf. Vervolgens ben ik mijn eigen renovatie bedrijf gestart en heb dit 4 jaar opgebouwd, om (na 5 jaar VolkerWessels) bij Heembouw te starten. Wat houdt je bezig? Gave projecten maken die echt wat betekenen voor de toekomstige bewoners. En dat wij als ontwerpende bouwer in staat zijn om daar van a tot z antwoord op te geven

### Aan welk project werk je?

Als directeur van de klantgroep Wonen werk ik met name aan het als ontwerpende bouwer verder brengen van onze visie: het creëren van plekken waar mensen willen zijn. Wat wil je bereiken? Groeien in mijn huidige rol en uiteindelijk met Heembouw Wonen toonaangevend bekend staan in de markt. Wat is je visie voor de toekomst? Dat we met ons huidige consumptiegedrag niet meer door kunnen gaan, in onze sector uit zich dit onder andere in het gebruik van fossiele energie en grondstoffen. Hier zullen we anders mee om moeten gaan om uitputting te voorkomen