VASTGOED JOURNAAL

Stout levert conceptueel maatwerk voor de woningmarkt

15-05-2025 15:14



Hoe kun je er als bouwer voor zorgen dat de woonwens van de consument een woonproduct wordt dat je zo snel, slim en efficiënt mogelijk kunt realiseren? Waardoor de koper blij is met de realisatie van zijn woondroom en jij als bouwer tevreden met een gezonde marge? Ontwikkelende bouwer Stout richtte vorig jaar het Stout ConceptenHUIS op als overkoepelend merk voor de woonconcepten Stout HUISmerk, Stout HOUTmerk en Stout HUURmerk. Hiermee kan ze volgens eigen zeggen invulling geven aan iedere huisvestingsvraag voor iedere doelgroep. Commercieel directeur Jan Korevaar legt uit hoe Stout met conceptueel maatwerk inspeelt op de actuele woningvraag.

Om te beginnen gaat hij in op het ontstaan van deze aanpak, want deze conceptmatige manier van denken kwam niet uit de lucht vallen. “In 2016 introduceerden we ons eerste woonconcept,” vertelt Korevaar, “we wilden sneller en betaalbaarder bouwen, zonder concessies te doen aan de woonkwaliteit. Vanaf het begin hebben we gekozen voor een bepaalde mate van flexibiliteit binnen onze concepten – iets wat veel andere conceptuele aanbieders juist beperken. We begonnen met grondgebonden rijwoningen en breidden dat al snel uit naar bebo’s, starters- en seniorenwoningen. Die ontwikkeling zetten we voort, samen met onze partners, waarbij we blijven innoveren op het gebied van bouwtechniek, energie en woonvormen.”

VASTGOED JOURNAAL



Stout HUURmerk - De Pinksterbloem Leiderdorp

Samenwerken
“Daarbij gingen we ook steeds vaker samenwerken met andere ontwikkelaars en met woningcorporaties. Dat had bijvoorbeeld zijn effect op de oppervlakte van woningen. We kregen ook steeds vaker de vraag of we onze manier van standaardisatie konden toepassen op appartementen. Die vraag speelt bij binnenstedelijke herstructureringen van jaren zestig, zeventig complexen een steeds grotere rol. Dan is het zaak op een heel efficiënte manier te ontwikkelen om het ontwikkelproces te versnellen, de business case rond te krijgen en voorspelbaar te zijn in de prijs die je als bouwer/ontwikkelaar roept op basis van een eerste schets. Daarbij krijgen wij als bouwer een steeds bredere taak richting onze opdrachtgevers: we worden steeds vaker naar voren geschoven in het proces. Zo zijn we vaak vanaf het schetsontwerp erbij betrokken, spelen we een rol in het participatieproces, haken al vroeg nutspartijen aan, et cetera.”

Product-markt combinaties
Een jaar of vijf geleden is gestapelde bouw aan het concept toegevoegd. Jan Korevaar: “Daarbij stelde de wijze waarop corporaties tegenwoordig de uitvraag formuleren een belangrijke rol. Zogenaamde productmarktcombinaties, kortweg PMC’s, staan daarbij centraal. Rekening houdend met de woonstandaard van het Netwerk Conceptueel Bouwen, waar wij ook lid van zijn, hebben we die producten ontwikkeld. Bij woningcorporaties en projectontwikkelaars wordt het besef steeds sterker dat ze gebruik moeten maken van conceptuele producten om betaalbaar te kunnen ontwikkelen en bouwen.” Om kort te gaan: Stout begon ooit

met het Stout HUISmerk. Toen er specifiek voor corporaties werd gewerkt met hun eigen wensen aan het product en het proces, ontstond het Stout HUURmerk. Daarnaast werd het Stout HOUTmerk ontwikkeld, een derde, biobased, woonproduct. Alle drie de producten werden vorig jaar onder overkoepelende merk Stout ConceptenHUIS samengebracht. Jan Korevaar: “In het Stout ConceptenHUIS combineren wij standaardisering met architectonische vrijheid, waardoor wij unieke woningen van hoge kwaliteit sneller kunnen bouwen voor iedere doelgroep en voor iedere huisvestingsvraag.”



92 sociale huurappartementen i.o.v. Rijnhart Wonen

De kracht van de keten

De conceptuele filosofie van Stout is gebaseerd op prefabricage in samenwerking met specialistische ketenpartners, zonder beperkt te zijn tot modules of fabrieksmatige woningen. Jan Korevaar: “We hebben geen eigen fabriek, maar doen een beroep op vaste partners. Onze aanpak bewijst dat conceptueel bouwen niet afhankelijk hoeft te zijn van eigen fabrieken. We werken nauw samen met ketenpartners, zoals specialisten in installaties, daken en casco’s, om hoogwaardige oplossingen te leveren. Met die partners proberen we de producten op een steeds hoger niveau te krijgen. Door die experts in verschillende disciplines, blijven we flexibel en bieden we tegelijkertijd hoogwaardige oplossingen. Oplossingen waarbij we een goed evenwicht weten te vinden tussen standaardisatie en flexibiliteit. We kunnen op die manier conceptueel maatwerk leveren. En daardoor perfect inspelen op bijvoorbeeld binnenstedelijke ontwikkelingen waarbij er een

beeldkwaliteitsplan ligt. Terwijl we ook flexibel om kunnen gaan met veranderingen, die zich tegenwoordig steeds sneller voordoen.”



Tot slot

Met haar aanpak weet Stout niet alleen goed in te spelen op de vragen uit de markt, maar dat ook nog eens op een prijstechnisch aantrekkelijke manier. Jan Korevaar: “Onze nadruk op gestapeld bouwen en binnenstedelijke uitdagingen maakt ons een onderscheidende speler in de markt. Temeer omdat er helemaal niet zoveel aanbieders zijn die conceptwoningen voor appartementen in de markt zetten. Voor de grondgebonden woning is dat ongelooflijk breed. In de markt van gestapelde conceptbouw zijn slechts enkele partijen actief. Stout weet zich daarin te onderscheiden door haar pragmatische aanpak en wendbaarheid, waarmee zij als relatief kleine speler toch concurrerend is. Conceptueel ontwikkelen en bouwen vormt voor ons de perfecte balans tussen efficiëntie, innovatie en flexibiliteit. We creëren waarde vanuit onze rol als ontwikkelaar en aanbieder van kwalitatieve producten, en we ontzorgen de opdrachtgever.”

VASTGOED JOURNAAL

Meer weten?

Ook geïnteresseerd in de conceptuele aanpak van Stout? Kijk dan op: https://www.stoutconceptenhuis.nl/ of neem contact op met Jan Korevaar, j.korevaar@stout.nl | 088 440 10 00.