

GOLDBECK: 'We gaan ons de komende jaren ook in Nederland als woningbouwer op de kaart zetten'

17-01-2026 08:45



De woningbouwopgave in Nederland vraagt om bouwers die structureel opschalen, sneller en voorspelbaar leveren en daarmee betaalbaar kunnen bouwen. 'Met onze aanpak bieden wij hier nu een integraal antwoord op', zegt Managing Director Vincent Vierwind van GOLDBECK Nederland. Het van oorsprong Duitse familiebedrijf beschikt over zestien eigen fabrieken in Europa en zet ook in Nederland vol in op de woningmarkt. 'De komende jaren gaan we ons ook hier als woningbouwer op de kaart zetten.'

Jarenlange ervaring in industrialisatie

GOLDBECK is sinds 2017 actief in Nederland, aanvankelijk vooral met logistiek vastgoed en parkeergarages. Woningbouw kwam daar vrij recent pas bij, maar niet geheel zonder track record. In Europa startte het bedrijf namelijk in 2018 met woningbouw; sindsdien zijn ruim 8.500 woningen gerealiseerd of momenteel in opdracht. 'Bouwen in systeem zit al sinds de oprichting in 1969 in ons DNA', vertelt Vierwind. 'De jarenlange ervaring in industrialisatie en standaardisatie vormen nu de basis voor onze toetreding tot de Nederlandse woningmarkt.'



Woonstandaard als gezamenlijke taal

GOLDBECK heeft de afgelopen jaren met een frisse, onbevangen blik een woonconcept ontwikkeld en in de Nederlandse praktijk getoetst, onder meer samen met woningcorporaties. Daarbij is bewust blanco gestart, zonder zich te laten leiden door bestaande concepten of vastgeroeste aannames. De eerste focus ligt op appartementen, omdat juist daar een groot deel van de woningbouwopgave samenkomt. Met name in het huursegment en aan de betaalbare kant van de markt.

‘Wij hebben die doelgroep als vertrekpunt genomen,’ vertelt commercieel manager Hendrik van Arem. ‘Vervolgens hebben we het voor die doelgroep ontwikkelde concept gekoppeld aan de Woonstandaard. Dat is een breed gedragen referentiekader, waardoor het voor corporaties, beleggers en ontwikkelaars eenduidig te begrijpen, te vergelijken en te toetsen is. Als je het betaalbare huursegment goed en reproduceerbaar kunt leveren, kun je bovendien gecontroleerd opschalen naar middenhuur en vrije sector, en daarmee een brede doelgroep bedienen.’

Eén kernprincipe, meerdere varianten

Het uitgangspunt van het woningconcept is het bundelen van alle essentiële functies in een kern. Dat kernprincipe vormt de vaste basis van het ontwerp. Binnen dit principe bestaat bewust variatie: GOLDBECK werkt met meerdere kernvarianten, afgestemd op verschillende woningtypen, doelgroepen en gebruikseisen.

Deze varianten zijn geen losse oplossingen, maar ontwikkeld vanuit één gestandaardiseerd systeem, waardoor

ze naadloos op elkaar aansluiten in ontwerp, engineering en uitvoering. Zo blijft het concept schaalbaar en beheersbaar, terwijl flexibiliteit behouden blijft. 'Standaardisatie zit bij ons niet in één vast product, maar in het systeem erachter', licht planontwikkelaar Sander Oostingh toe. 'Dat maakt het mogelijk om variatie toe te passen zonder de voordelen van voorspelbaarheid, kwaliteit en efficiëntie te verliezen.'

Rondom de kern is grote ontwerpvrijheid mogelijk. 'We werken niet met vaste beukmaten of standaardplattegronden', vult commercieel manager Hendrik van Arem aan. 'De opdrachtgever kan tot op de centimeter nauwkeurig bepalen hoe breed of diep een appartement wordt. Zo combineren we standaardisatie waar het moet met ontwerpvrijheid waar het kan. Hiermee is het concept toepasbaar binnen meerdere PMC's, waaronder 6 tot en met 10, maar ook voor grotere woningtypen, inclusief nultreden- en zorggeschikte appartementen, en vrijwel alle andere niet-grondgebonden woningtypen.'



Geschied voor complexe locaties

Het concept is toepasbaar voor zowel galerij- als corridorontsluiting, geoptimaliseerd voor nultreden/zorggeschikt woningbouw en compatibel met verschillende installatiesystemen. 'Binnen bepaalde spelregels is eigenlijk alles mogelijk', zegt Oostingh. 'Dat maakt ons concept ook zeer geschikt voor inbreidingslocaties en complexe binnenstedelijke kavels.'

Hoewel de kern gestandaardiseerd is, blijft de architectonische vrijheid voor de gevel in stand. 'De keuze is

geheel aan de opdrachtgever', benadrukt Van Arem. 'We kunnen onze eigen oplossingen aanbieden, maar werken ook graag samen met externe architecten waarbij we ook andere gevelconcepten toepassen.'

Woningbouw en parkeren

GOLDBECK biedt opdrachtgevers en gemeenten de mogelijkheid om woningbouw en parkeren, zoals parkeer- en mobility hubs, binnen één integraal plan te realiseren. Met meer dan 1.300 gerealiseerde parkeergarages in Europa beschikt GOLDBECK over beide disciplines.

'Door deze functies waar nodig te combineren, blijven ontwerp-, uitvoerings- en realisatierisico's bij één partij,' zegt Vincent Vierwind. 'Dat zorgt voor één aanspreekpunt, betere afstemming in het ontwerp en een voorspelbaarder proces, wat voor gemeenten, zeker bij binnenstedelijke ontwikkelingen, een duidelijk voordeel is.'



Ontzorging van A tot Z

Als hoofdaannemer ontzorgt GOLDBECK opdrachtgevers van ontwerp tot turn-key oplevering. Een belangrijke rol daarbij speelt de afdeling Integrated Design Department (IDD), waarin alle disciplines samenkomen: architectuur, constructie, installaties, duurzaamheid en engineering. 'Dat we dit in-house in Nederland hebben zorgt voor korte lijnen, voorspelbare kosten en een strakke planning', vertelt Vierwind. 'Je hebt één aanspreekpunt en weet altijd waar je aan toe bent.'

Europese schaal biedt prijsvoordeel

Een belangrijke onderscheidende factor van GOLDBECK is het Europese schaalvoordeel. Het bedrijf beschikt over zestien eigen fabrieken die gezamenlijk duizenden woningen per jaar produceren voor verschillende markten. 'Die schaalgrootte zie je terug in prijs én kwaliteit', zegt Van Arem. Het concept wordt aangeboden conform

Woonstandaard 4.0 vanaf 1.725 euro per m² BVO. 'Dat prijsniveau roept in de markt vaak vragen op', vertelt Vierwind. 'Dan willen partijen weten: hoe kan dit? Het antwoord zit in industrialisatie, herhaalbaarheid, digitalisering en volledige grip op het proces.'

Duurzaamheid als ontwerpprincipe

Duurzaamheid is een steeds belangrijker thema binnen de woningbouwopgave. Bij GOLDBECK zit dat niet alleen in materiaalkeuzes, maar begint het al bij het ontwerp en eindigt het pas bij het gebruik. 'Het meest duurzame is bouwen wat daadwerkelijk nodig is,' benadrukt Sander Oostingh. 'Door vanuit de woonvraag en woonstandaarden te ontwerpen, voorkom je verspilling, faalkosten en onnodig maatwerk dat door de markt meestal niet wordt gevraagd. In dat proces hebben wij een oplossing gevonden in het bundelen van functies in een gestandaardiseerde kern, waarmee we efficiëntie combineren met flexibiliteit.'

Daarnaast investeert GOLDBECK fors in innovatie, waaronder de ontwikkeling van CO -neutraal beton, met als doel deze toepassing richting 2030 te realiseren. Daarbij wordt niet alleen gekeken naar de bouwfase, maar ook naar de gebruik- en aanpasbaarheid in de toekomst. 'Onze appartementen zijn vanaf het begin ingericht op toekomstige verduurzamingsstappen', vult Hendrik van Arem aan. 'Of het nu gaat om stadswarmte, warmtepompen of andere installaties: zowel bij de bouw als bij latere wijzigingen kunnen aanpassingen worden doorgevoerd zonder ingrijpende verbouwingen.'



Woningborg

Die toetreding tot de Nederlandse woningbouwmarkt gaat gepaard met een sterke financiële uitgangspositie, ondersteund door de kracht en stabiliteit van een internationaal opererende organisatie, vertelt Vierwind. 'GOLDBECK beschikt over een gezonde balans en voldoende beschikbare middelen om projecten zelfstandig en beheersbaar te realiseren. Daarmee wordt de continuïteit en voortgang van projecten vanuit eigen kracht geborgd, wat opdrachtgevers zekerheid biedt tijdens de uitvoering én op de lange termijn.' Dit heeft ertoe geleid dat GOLDBECK de eerste Woningborg Zakelijk-gecertificeerde partij voor zowel woningbouw als parkeergarages in Nederland is.

Lokale aanwezigheid, Europese efficiëntie

De Nederlandse markt wordt nu nog vanuit het hoofdkantoor in Arnhem en een vestiging in Breda bediend, maar er zijn plannen om nieuwe vestigingen te openen. 'Bouwen is een lokale aangelegenheid en daarom willen we graag dicht op onze klanten zitten', besluit Vierwind. 'Die lokale aanwezigheid combineren we met industriële efficiëntie en Europese schaalvoordelen. Dat is uniek.'

Special