

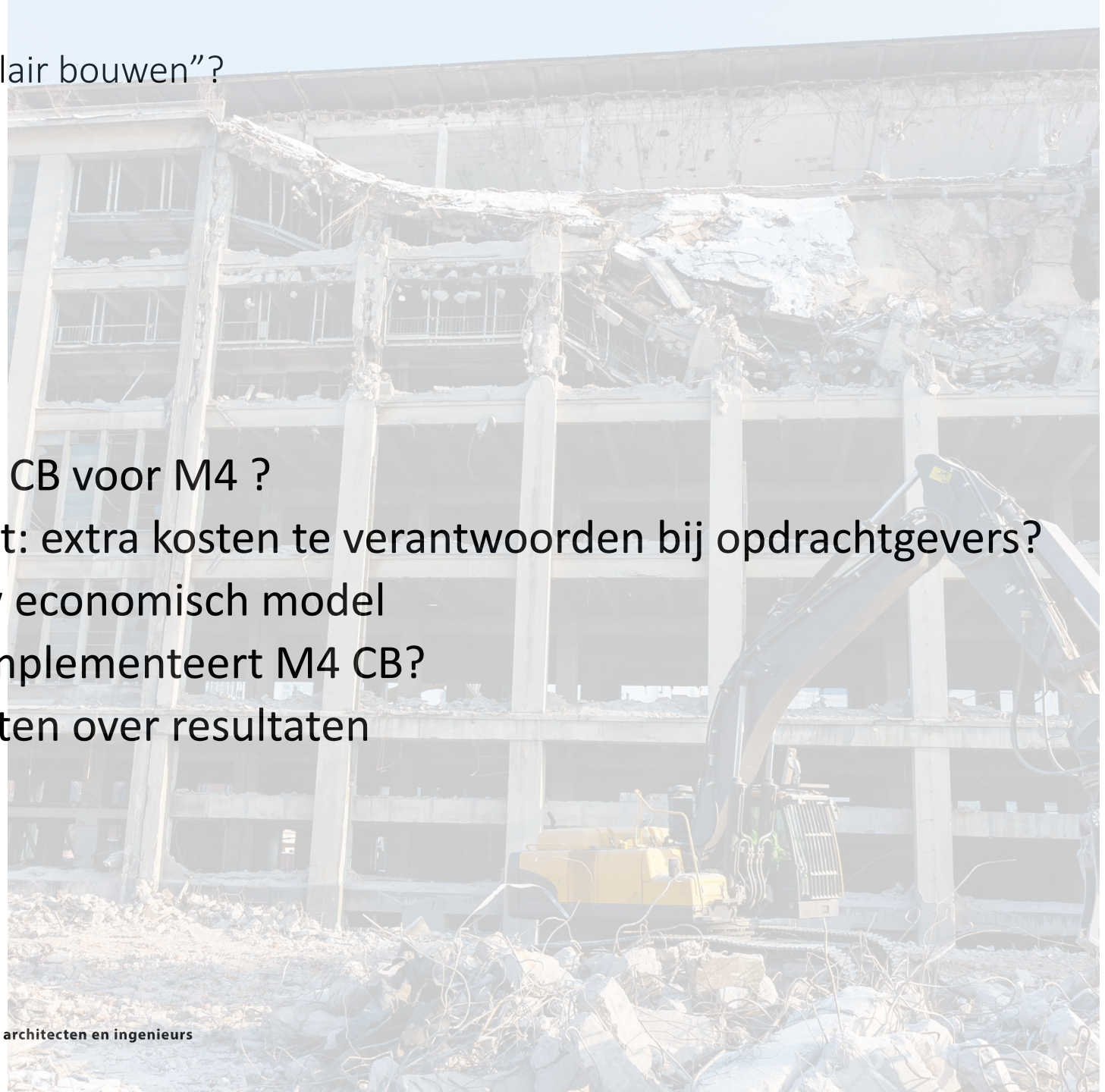
Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?

3 juni 2021

Jo De Maesschalck

M4 architecten en ingenieurs

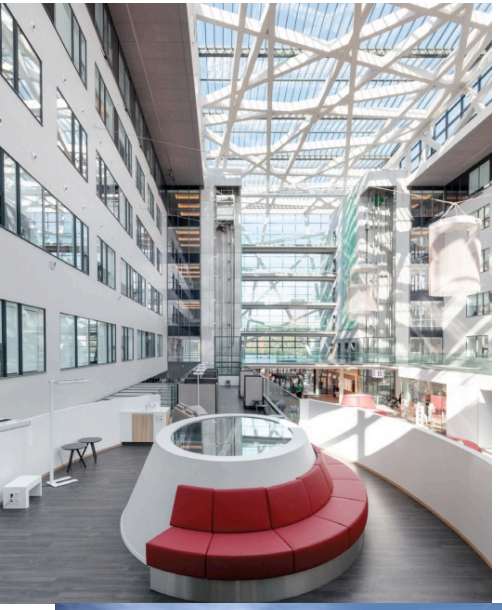
Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



- Inhoud

1. Wat is CB voor M4 ?
2. Budget: extra kosten te verantwoorden bij opdrachtgevers?
3. Nieuw economisch model
4. Hoe implementeert M4 CB?
5. Napraten over resultaten

Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



AZ Alma



AZ Rivierenland



AZ Zeno



MFC Sint-Jozef – Deinze



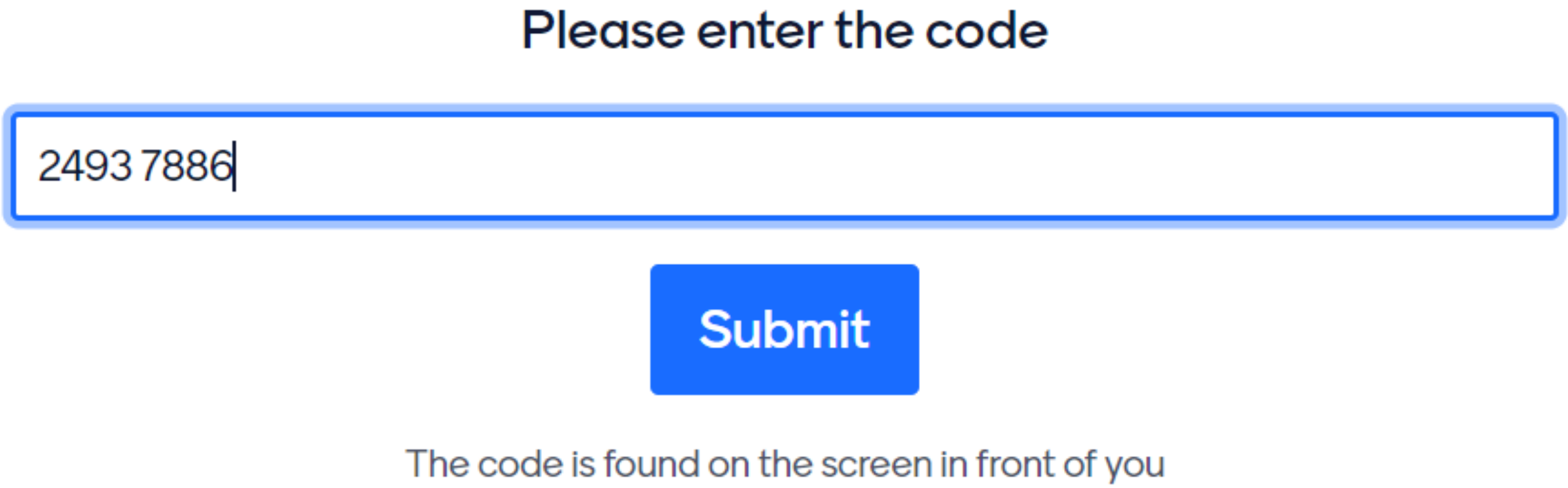
MFC De Hagewinde – Lokeren



AZ Alma – k-stoelen

Jo De Maesschalck - M4 architecten en ingenieurs

Surf naar menti.com en voeg volgende code in



Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?

1. Wat is CB voor M4 architecten en ingenieurs ?



Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?

1. Wat is CB voor M4 architecten en ingenieurs ?

1. Veranderingsgericht bouwen



Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



1. Wat is CB voor M4 architecten en ingenieurs ?



1. Veranderingsgericht bouwen

1. Wat is CB voor M4 architecten en ingenieurs ?

    1. Veranderingsgericht bouwen :

        - school wordt kantoor wordt woning (brandveiligheid)
        - Voorbeeld industriegebouwen interbellum
        - Voorbeeld notariswoning
        - Schillenmodel
        - Betere kern : skelet, grotere hoogtes, reserve,…
        - Zekere generiek
        - …

1. Wat is CB voor M4 architecten en ingenieurs ?

2. Circulaire technieken gebruiken

- Mechanische verbindingen ipv chemische verbindingen
- Hellend dak ipv plat
- Verhoogde vloer
- Metselwerk met bastaardmortel
- Technieken – integratie vermijden (opbouw, voorzetwanden, via deklijsten)
- Ruwbouw als afwerking (vb. CLT)
- …

2. Budget: extra kosten te verantwoorden bij opdrachtgevers?

1. Welke extra kosten?

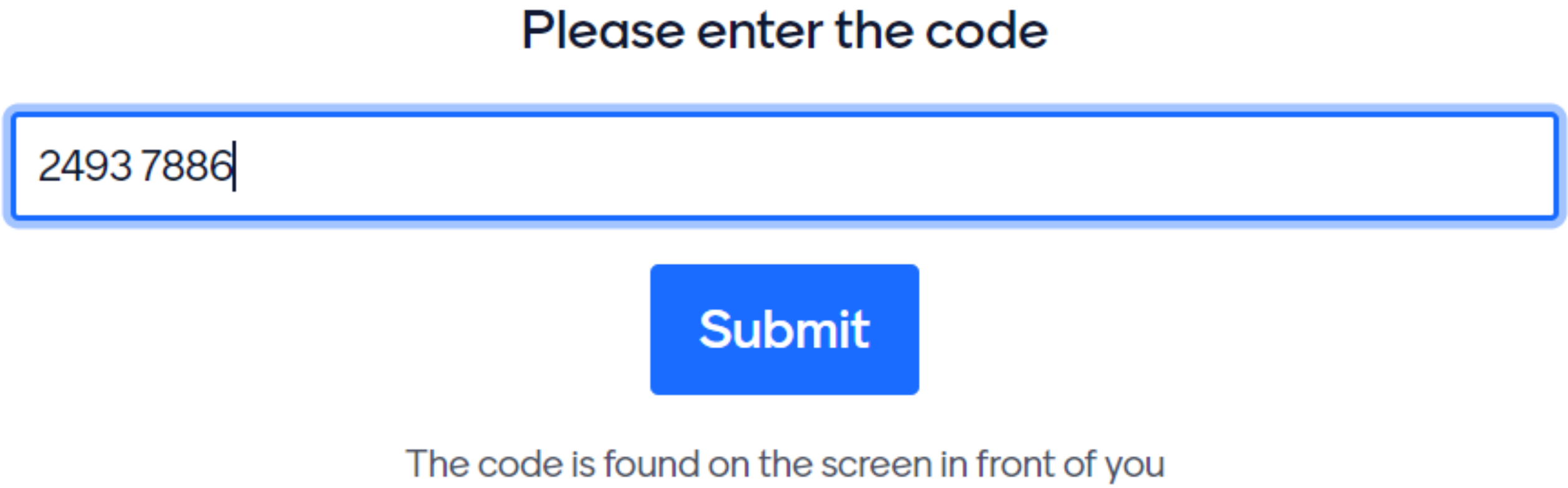
- Inventariseren = extra taak (na waterhuishouding, EPB, sloopinventaris, …)
- Herbruikbare materialen zijn momenteel duurdere materialen, natuurlijke materialen,
- Betere kern : skelet, grotere hoogtes, reserve,… = meer dan strikt noodzakelijk
- Hellend dak is duurder dan plat dak, verhoogde vloer is duurder dan standaard opbouw
- Voorzichtig te demonteren kost meer dan algemene sloop
- Stockeren

2. Budget: extra kosten te verantwoorden bij opdrachtgevers?

2. Extra baten?

- Sterker concept is niet duurder
- Goedkoper bouwen is niet op lange termijn goedkoper wonen (exploitatie, verbouwen)
- Mogelijke meerwaarde van het gebouw
- Toekomstige noodzaak
  - schaarste is nu reeds voelbaar (isolatie, staal, hout,…)
  - Zwakke Europese markt (geen grondstoffen of bronnen)
  - Gevolg: sterke prijsstijging -> alternatief wordt CB

Surf naar menti.com en voeg volgende code in



3. Nieuwe economische modellen

- Licht as a service, liften as a service, meubilair as a service
  - Ondersteuning van leveranciers en producenten is noodzakelijk
- Afschrijven van gebouwen
  - Huidig model: volledige kost afschrijven over 20-jaar
  - Hefboommethode: afschrijving enkel op gebruikskost = totale kost – restwaarde om kwaliteit te verhogen, nadruk te leggen op goede kern met polyvalent gebruik
  - Ondersteuning van overheid en banken is noodzakelijk
- Gebouw “as a service”
  - Gebouwenbeheerders
  - Kennis van zaken
  - Design & build + finance + maintainance
- …

4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

    1. Conceptueel
    2. Voorbeelden uit het verleden / heden
    3. Praktisch - wat kan er nu al

4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

1. Conceptueel

1. Opleiding medewerkers in veranderingsgericht bouwen

- school wordt kantoor wordt woning (brandveiligheid)
- Schillenmodel
- Betere kern : skelet, grotere hoogtes, reserve,…
- Zekere generiek
- Kennis van verschillende technieken en materialen delen

2. In architectuurwedstrijden consequent verwijzen naar CB

4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

    2. Bestuderen van voorbeelden uit het verleden / heden

Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



Jo De Maesschalck - M4 architecten en ingenieurs

Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



Jo De Maesschalck - M4 architecten en ingenieurs

Jean Prouvé

Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



Jo De Maesschalck - M4 architecten en ingenieurs

Locaton & Vassal

Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



Jo De Maesschalck - M4 architecten en ingenieurs

Locaton & Vassal

Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



Jo De Maesschalck - M4 architecten en ingenieurs

Az Alma - Eeklo

Hoe verkoop ik “circulair bouwen”?



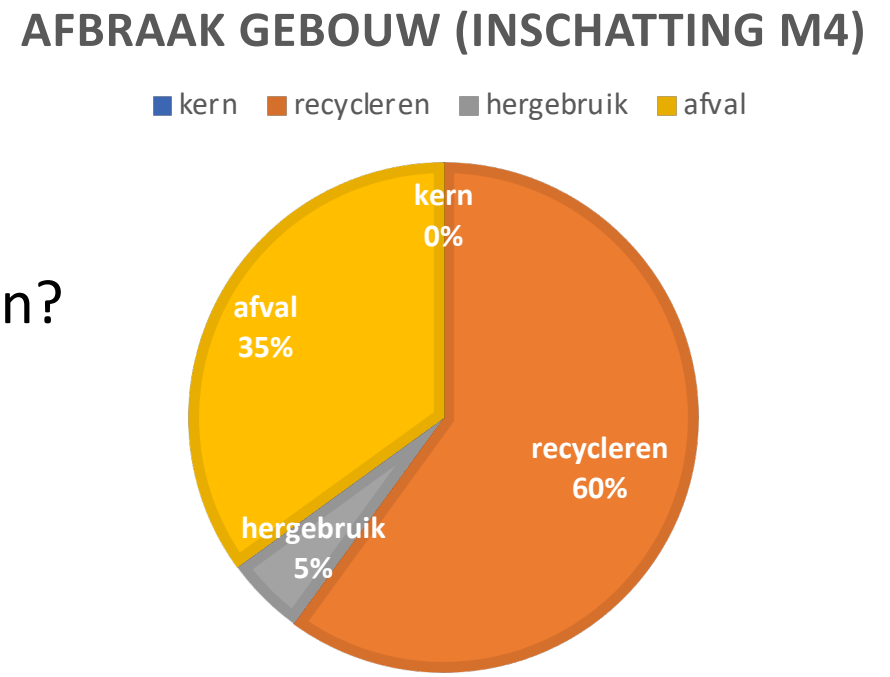
Shigeru Ban

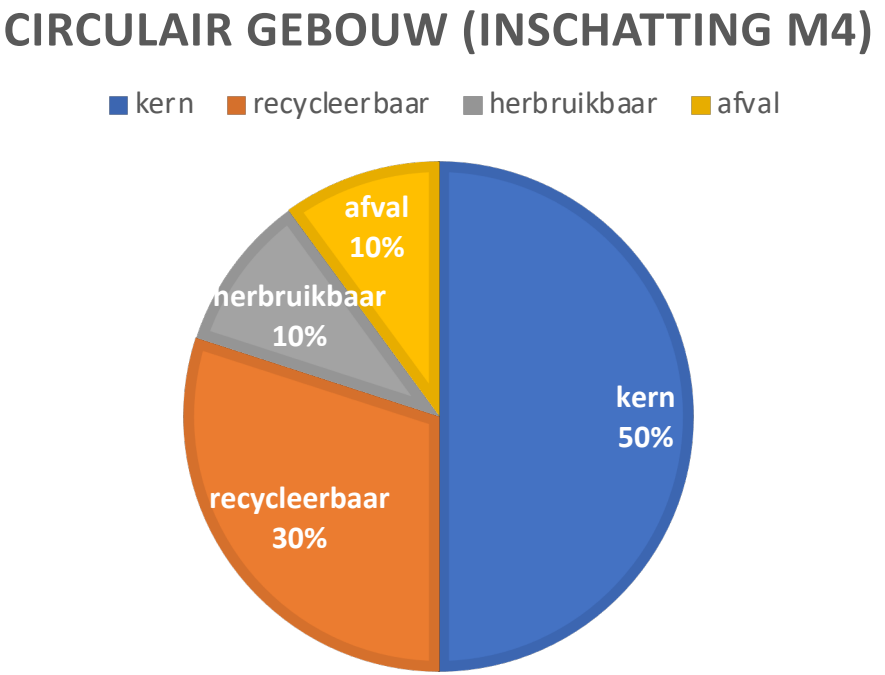
4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

3. Praktisch - wat kan er nu al ?

Realistisch:

- Momenteel 5% hergebruik?
  - Kost voor inventaris
  - Voorzichtig demonteren
  - Stockeren en beschermen
- > 80% is recycleerbaar ?
  - Via producenten
  - Via afvalverwerking
  - Via concept





4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

3. Praktisch - Wat doen we al ?

- Doordachte keuze van uitvoeringsmethoden en materialen
- Doorlichting bestek - codering hergebruik / recycleerbaar (te laat in proces)
- Hergebruik bij afbraak indien elk van deze aspecten aanwezig is:
  - authentiek
  - kwaliteit
  - voldoende hoeveelheid
  - eenvoudig te demonteren

4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

3. Praktisch - Wat doen we al ?

- Implementeren van nieuwe systemen (droogbouw lichte wanden, ziekenhuistechnieken,…)
- Toepassen van Labels, cradle to cradle, CO2 neutraal
- Kritische kijk en gezond verstand



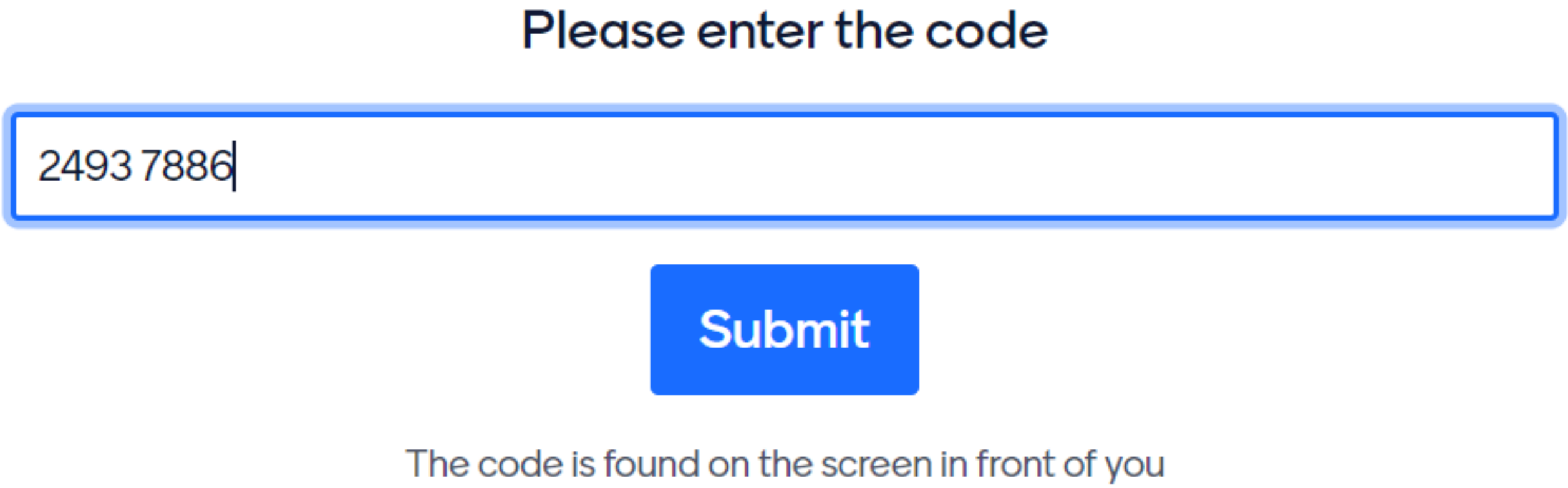
Jo De Maesschalck -

4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

    3. Praktisch - Wat kunnen we beter doen?

        Bewust hergebruik toepassen als keuze

Surf naar menti.com en voeg volgende code in



4. Hoe implementeert M4 Circulair Bouwen?

    3. Praktisch
        1. Beginnen met kleine dingen, zaadje planten
        2. Zelf gemotiveerd zijn !



Breakouts zonder begeleiding om in groep te overleggen

1. Ieder stelt zichzelf en je ervaring met circulair bouwen kort voor (1min!)

2. Reflecteer met de groep op de presentatie.
    - Wat vond je sterk aan de aanpak? Wat neem je mee?
    - Welke vragen zou je nog willen stellen?
    - Welke zijn de grootste uitdagingen en mogelijke oplossingen?

3. Zoek met je groep één beeld of quote of cijfer op internet waarmee je circulair bouwen zou verkopen? Een *humoristische insteek* is aan te raden ;-)

Terugkoppeling van de verschillende groepjes

- Reflectie op de presentatie?
- Vraag aan de spreker
- Promotiebeeld of quote?

