

## **Bijlage 1: Vergelijking concepten A t/m G**

Het zijn de zeven concepten die in de literatuur worden onderscheiden en behoren tot de consumentgerichte bouw.

- Traditioneel (A) en Begeleid kopen en huren(B) Bij benaderingen A en B kiest de consument via keuzelijsten meer- en minderwerk. Bij benadering B zijn ook individuele opties mogelijk. De communicatie verloopt schriftelijk (A) of mondeling (B).
- Projectonafhankelijke afspraken (C) De consument kiest uit vaste en vrije opties. Hij wordt intensief begeleid bij het keuzeproces. Door projectonafhankelijke afspraken met leveranciers en onderaannemers kan de ontwikkelaar de consument zeer snel (binnen een dag) informeren over de financiële consequenties van zijn keuzes. Bovendien komt zo een breed assortiment beschikbaar voor de consument, met concurrerende prijzen voor de materialen én voor de montage. Alle communicatie verloopt via een vast aanspreekpunt.
- Configuratiebenadering (D) De configuratiebenadering maakt het mogelijk om de consument een zeer groot aantal keuzemogelijkheden te bieden ten aanzien van volume en indeling. De architect werkt met de aannemer een groot aantal basisvarianten en opties uit. De communicatie verloopt gestructureerd en duidelijk, doordat in een beperkt aantal configuraties een groot aantal mogelijkheden is gebundeld. De samenhang tussen de mogelijke keuzes wordt bewaakt door een begeleider (front office) of een systeem (de configurator). Vérgaande samenwerking tussen ontwikkelaar en bouwer garandeert de uitvoerbaarheid en zorgt voor duidelijkheid over de totaalprijs van de samengestelde woning.
- Flexibel bouwen en wonen (E) Het bouwconcept stelt de consument in staat om in een relatief laat stadium zijn keuzes te maken. De rol van de architect is gesplitst tussen 'binnen' en 'buiten'. Marktonderzoek leidt tot definitie van basisvarianten en optiepakketten. Aannemer en leveranciers maken als co-makers vaste afspraken over informatie-uitwisseling, bouwmethodiek, prijzen en deadlines.
- De Huizenwinkel (F) De bouwer heeft de regie over de ontwikkeling. Zo weet de consument dat zijn wensen uitvoerbaar zijn. Alle keuzemogelijkheden zijn vooraf volledig uitgewerkt en voorzien van prijzen. De architect is vooral tekenaar. De consument kan rekenen op een intensieve begeleiding tijdens het keuzetraject. De bouwer heeft met zijn co-makers vaste afspraken gemaakt over prijzen, levertijden en kwaliteit. Alle varianten en onderdelen van de woning zijn op één plaats te zien (de huizenwinkel), waar de optant direct duidelijkheid krijgt over prijs en levering van de gekozen woning.
- Integrale aanpak (G) Alle keuzemogelijkheden, configuraties, modules, prijzen en werkwijzen zijn vooraf uitgewerkt met vaste co-makers. De medewerkers van het front office hebben toegang tot alle relevante informatie voor de consument. De werkprocessen van alle betrokkenen, van architect t/m installateur, zijn op elkaar afgestemd. Praktijkkennis wordt verzameld, beheerd en steeds opnieuw gebruikt. Waar mogelijk wordt gebruik gemaakt van prefab onderdelen, met duidelijke afspraken over specificaties, bestelling, logistiek en montage. Dankzij de integrale, industriële aanpak is de bouwtijd kort. De gestandaardiseerde (deels geautomatiseerde) informatie uitwisseling voorkomt fouten. (bron: SBR 2003)

De zeven concepten moeten naast het inzetten op duidelijkheid, keuzevrijheid en flexibiliteit ook een balans vinden tussen de betaalbaarheid, bewoonbaarheid en het bouwbaar blijven van de woning. Betaalbaar betekent dan goedkope bouwkosten, wat ten koste kan gaan van het onderhoud en de bruikbaarheid tijdens de levenscyclus. Daarnaast ligt, in veel bouwprocessen, de nadruk op de uitvoerbaarheid. Er wordt dan minder aandacht besteed aan de toegevoegde waarde en pasvorm en personalisatie van de woning voor de consument. Uiteindelijk zal het gaan om het evenwicht tussen de betaalbaarheid en de pasvorm, personalisatie en toegevoegde waarde, de bewoonbaarheid van de woning genoemd. Hiermee wordt de bruikbaarheid van de woning bij oplevering bedoeld (vgl. Lamberts 2003). Dit komt overeen met de woonwaarde van de woning uit paragraaf 2.2.

Concepten A, B en C worden het meeste toegepast en de concepten kunnen worden uitgevoerd zonder grote investeringen. Deze concepten geven de consument alleen invloed op meer- en minderwerk en geen invloed op het volume, indeling en gevel. Bij concept C ligt de nadruk op duidelijkheid en wordt gebruik gemaakt van showrooms met onder andere keukens, tegels en sanitair (Hacquebord et. al. 2005). Naast het gebruik van showrooms kan

ook gebruik worden gemaakt van, modelwoning, brochures, catalogi, dvd's en websites. Bij concept F worden complete woningen in de showrooms getoond ([www.bruggraaffbouw.nl](http://www.bruggraaffbouw.nl)). Het is vooral een marketing element. Het hele assortiment is zichtbaar onder één dak. Deze service wordt ook wel shop-in-one genoemd en wordt met succes toegepast in andere industrieën. Denk hierbij aan de keukenindustrie die een complete keuken showt met inbouwapparatuur. Verondersteld wordt dat marktonderzoek niet meer noodzakelijk is omdat de ontwikkelaar direct contact heeft met de consument en zo op de hoogte blijft van de woonwensen (Hacquebord et. al. 2005). Toch zijn veel bedrijven gestopt met het hebben van een eigen showroom. Daarnaast richten de bedrijven zich op specifieke marktsegmenten en woningen die zij efficiënt kunnen herhalen. De bedrijven zijn vooral gericht op de woontypen: vrijstaand en twee-onder-een-kap (vgl. Lamberts 2003). De concepten E en F worden gekenmerkt door effectiviteit en het voorkomen van faalkosten (fouten in het productieproces).

### Multicriteria analyse van de zeven concepten

Concepten	Indeling woning	Vormgeving en gevel	Duidelijkheid	Flexibiliteit / bewoonbaarheid	Betaalbaarheid	Toepasbaarheid	Grote projecten
A	--	--	+-	--	++	++	++
B	--	--	+-	--	++	++	++
C	+-	--	+-	--	++	++	++
D	++	++	+-	+-	++	++	++
E	++	++	+-	++	+-	--	--
F	++	++	++	+-	--	--	--
G	++	++	+-	++	+-	+-	++



Goed



Gemiddeld



slecht

#### Eigenschappen:

- Invloed en zeggenschap: onderverdeeld in twee categorieën. Keuzevrijheid in de indeling en afwerking en keuzevrijheid over de volume en vorm ( de gevel).
- Duidelijkheid: Is de benadering duidelijk en geeft het duidelijkheid over het uiteindelijke product, in dit geval de woning.
- Flexibiliteit/bewoonbaarheid: Mogelijkheid om later in het proces wijzigingen aan te brengen, ook na de oplevering.
- Betaalbaarheid: Biedt de benadering de mogelijkheid voor keuzevrijheid in voor alle prijsklassen. Kunnen alle woontypes worden gerealiseerd. Het type woning is voor een groot deel bepalend voor de stichtingskosten.
- Toepasbaarheid: Kan het proces makkelijk worden aangepast, zodat een project ook op een andere locatie kan worden toegepast. Aanpassing noodzakelijk, een ander programma van eisen of gemeentelijke bouwvoorschriften.
- Verschillende projectomvang: Het regeringbeleid is nog vooral gericht op Vinexachtige locaties. Van belang is dat de benadering toepasbaar is voor verschillende projectomvang. Grootschalige projecten kunnen de toekomstige bewoners zelfstandig te werk gaan of vereist het proces veel begeleiding.

Bron: Hacquebord et.al. 2005

Consument		Aanbieder		
Keuze	Invloed	Informatie	Proces	Voorbeelden
Weinig	Weinig	Simpel	Simpel	Meer- en minderwerklijsten
Weining	Veel	Simpel	Sysetmatisch	Begeleid kopen
Veel	Weining	Voorgestructureerd	Simpel	Bestellijst showroom
Veel	Veel	Voorgestructureerd	Systematisch	Configuratie, Huizenwinkel

Bron: (www.sbr.nl)

Benadering D en G maken gebruik van de configuratie benaderingen en worden gezamenlijk onderzocht als Massa individualisatie. Veel keuze en invloed en het is toepasbaar op elk woontype. De huizenwinkel is voornamelijk gericht op vrijstaande woningen. Benadeirngen komen overeen met de benadering A t.m G uit hoofdstuk 4. De mulicrteria analyse is gebaseerd op literatuurstudie.

## **Bijlage 2: Lijst onderzochte ontwikkelaars.**

**Bron(<http://www.spacemakers.nl/ontwikkelaars.html>)**

### **(Project)ontwikkelaars op alfabetische volgorde:**




[Aan de Stegge \[asvb.nl\]](#),  
[AM \[ameurope.com\]](#),  
[Amvest B.V. \[amvest.nl\]](#),  
[Apex Ontwikkeling \[www.apexontwikkeling.nl\]](#),  
[Apron Development \[apron.nl\]](#),  
[Atelier V \[atelier-v.nl\]](#)  
[Avereest Bouwontwikkeling \[bo-avereest.nl\]](#)  
[B.M. van Houwelingen Projectontwikkeling \[bmvvhouwelingen.nl\]](#)  
[Ballast Nedam Ontwikkelingsmaatschappij \[ballast-nedam.nl\]](#)  
[BAM Vastgoed \[bamhbgvastgoed.nl\]](#)  
[Bemog Projectontwikkeling \[bemog.nl\]](#)  
[Blauwhoed Vastgoed \[blauwhoed.nl\]](#)  
[Boele en Van Eesteren \[Boele\]](#)  
[Bohemen B.V. \[bohemen.nl\]](#)  
[Bokx Vastgoed \[bokx.nl\]](#)  
[Bouwcom vastgoed & projecten \[bouwcom.nl\]](#)  
[Bouwfonds Ontwikkeling \[bouwfondsontwikkeling.nl\]](#)  
[Breevast \[breevast.nl\]](#)  
[BVR-groep \[bvrgroep.nl\]](#)  
[Bunnik Bouw \[---\]](#)  
[Catella Property Management \[catella.nl\]](#)  
[Celestian \[celestian.com\]](#)  
[Cortona \[cortona.nl\]](#)  
[De Court Projecten \[decourt.nl\]](#)  
[Delta Lloyd Vastgoed \[deltalloydvastgoed.nl\]](#)  
[Develop Havelte Projectontwikkeling \[develop-havelte.nl\]](#)  
[Dupon Vastgoedontwikkeling \[www.duponvastgoed.nl\]](#)  
[Dura Vermeer \[www.duravermeervastgoed.nl\]](#)  
[Era Bouw \[www.erabouw.nl\]](#)  
[Estrade Projectontwikkeling \[estrade.nl\]](#)  
[Eurocommerce \[eurocommerce.nl\]](#)  
[Everaers Bouwcoördinatie \[www.everaers-bc.nl\]](#)  
[Fortis Vastgoed Ontwikkeling \[fortisvastgoed.nl\]](#)  
[Foruminvest \[foruminvest.nl\]](#)  
[Geerlings Vastgoed \[geerlings-nedbouw.nl\]](#)  
[Grouwels - Daelmans \[grouwels-daelmans.nl\]](#)  
[Grontmij Real Estate \[grontmijrealestate.com\]](#)  
[Haegens Groep \[haegens.nl\]](#)  
[Hanze Vastgoed \[hanzevastgoed.nl\]](#)  
[Heijmans IBC Vastgoedontwikkeling \[heijmans.nl\]](#)  
[Heilijgers Projectontwikkeling bv \[heilijgers.nl\]](#)  
[Het Oosten \[hetoosten.nl\]](#)  
[Heutink Projectontwikkeling \[heutink-proj.nl\]](#)  
[Hillen & Roosen Planontwikkeling \[hillen.nl\]](#)  
[Holland Ontwikkelgroep \[hollandontwikkelgroep.nl\]](#)  
[Hopman Interheem Groep \[hopman-interheem.nl\]](#)  
[HPO Van der Heijden Projectontwikkeling \[vanderheijdenbeheer.nl\]](#)  
[Hurks Bouw en Vastgoed \[hurks.nl\]](#)  
[ING Real Estate \[ingrealestate.com\]](#)  
[Inproject Leisure Projects \[inproject.nl\]](#)  
[Interheem Projectontwikkeling \[interheem.nl\]](#)  
[IM Projectontwikkeling \[improjectontwikkeling.nl\]](#)  
[Janssen de Jong Plancoördinatie \[janssendejongplancoördinatie.nl\]](#)  
[Johan Matser Projectontwikkeling \[johanmatser.nl\]](#)  
[Kennemerland Beheer \[kennemerlandbeheer.nl\]](#)  
[Klaassen Groep \[klaassen.com\]](#)  
[Klok Druten Bouw & Ontwikkeling \[klokdruten.nl\]](#)  
[Kondor Wessels Projecten \[kwp.nl\]](#)  
[Kristal \[kristal.org\]](#)  
[Kuin Projectontwikkeling \[kuin-bouw.nl\]](#)  
[Latei \[latei.nl\]](#)  
[Leyten en partners vastgoedontwikkeling \[leyten.nl\]](#)  
[Lingotto Vastgoed \[lingotto.nl\]](#)  
[Loo, van der \[vanderloobv\]](#)  
[Maasstede Vastgoed Ontwikkeling \[maasstede.com\]](#)  
[Maasstede Woning Ontwikkeling \[maasstede.nl\]](#)  
[MAB \[mab.com\]](#)  
[Macobouw \[macobouw.nl\]](#)  
[Maeyveld \[maeyveld.nl\]](#)  
[MBB \[mbb\]](#)  
[Moes Projectontwikkeling \[moesbouw.nl\]](#)  
[MVO Projecten \[mvoprojecten.nl\]](#)  
[Nouvelle \[nouville.nl\]](#)  
[Panagro \[panagro.nl\]](#)  
[Planoform Projectontwikkeling \[planoform.nl\]](#)  
[Principaal, de \[principaal.nl\]](#)  
[Projectontwikkelingsbureau voor bouwnijverheid \[pob.nl\]](#)  
[Prologis \[prologis.com\]](#)  
[Proper-Stok Groep B.V. \[properstok.nl\]](#)  
[Provast \[provast.nl\]](#)  
[Rabo Vastgoed \[rabovastgoed.nl\]](#)  
[Redres \[www.redres.nl\]](#)  
[Remmers \[remmers.org\]](#)  
[Rogom Ontwikkeling \[rogom-projectontwikkeling.nl\]](#)  
[Roos Vastgoed \[roos-vastgoed.nl\]](#)  
[Select Vastgoed \[selectvastgoed.nl\]](#)  
[SFB Vastgoed \[www.sfb.nl\]](#)  
[Slavenburg's bouwbedrijven \[slavenburg.nl\]](#)  
[Slokker Vastgoedontwikkeling \[slokkervastgoed.nl\]](#)  
[SMT Bouw & Vastgoed \[smt-benv.nl\]](#)  
[Stam + De Koning \[stamendekoning.nl\]](#)



[Strabag Bouw en Ontwikkeling \[strabag.nl\]](#)  
[Takenaka Netherlands \[takenaka.nl\]](#)  
[TCN Property Projects \[tcnpp.com\]](#)  
[Tekton \[tekton.nl\]](#)  
[Ten Tije Groep \[tentijegroep.nl\]](#)  
[Ter Steege \[steege.nl\]](#)  
[Thomson Vastgoed  
bedrijvencentraontwikkeling \[thomson.nl\]](#)  
[Timpaan \[timpaan.nl\]](#)  
[Trabis Vastgoed \[trabis.nl\]](#)  
[Trebbe \[trebbe.net\]](#)  
[TRS Ontwikkelingsgroep \[trs.nl\]](#)  
[UMW Groep \[umw.nl\]](#)  
[Upton Vastgoed \[uptonvastgoed.nl\]](#)  
[Van Bekkum Bouw en Ontwikkeling  
\[vanbekkum.nl\]](#)  
[Van de Wetering Planontwikkeling  
\[weteringbouw.nl\]](#)  
[Van den Bruele Kaufmann  
\[vandenbruelekaufman.nl\]](#)



[Van der Vorm Bouw \[vorm.nl\]](#)  
[Van der Weegen Bouwgroep  
\[vanderweegen.nl\]](#)  
[Van Garderen & Dekker \[garderen-dekker.nl\]](#)  
[Van Hoogevest Groep \[hoogevest.nl\]](#)  
[Van Straten Vastgoed \[vanstraten.nl\]](#)  
[Van Wijnen Groep \[vanwijnen.nl\]](#)  
[VBK Druten \[vbkdruten.nl\]](#)  
[Verwelius \[verwelius.nl\]](#)  
[Vesteda \[vesteda.nl\]](#)  
[Vestia \[vestia.net\]](#)  
[Volker Wessels Stevin \[kvws.com\]](#)  
[Volker Wessels Vastgoed \[vwwvastgoed.nl\]](#)  
[Westerbeek Vastgoed \[westerbeekvastgoed.nl\]](#)  
[Wildschut Bouw-Ontwikkeling \[wildschut-  
zoetermeer.nl\]](#)  
[WPM Groep planontwikkeling \[wpmgroep.nl\]](#)  
[Ymere \[ymere.nl\]](#)  
[2dvelop \[2dvelop.nl\]](#)  
[3W vastgoed \[3winfo.nl\]](#)

De lijst bevat ook wooncorporaties zoals: Kristal, Het Oosten en Ymere



### Bijlage 3: Inventarisatie projecten varianten van Massa Individualisatie:

Projectontwikkelaar /variant	Heijmans / Wenswonen
Projectnaam / plaats Kenmerken	De Ladder / Beverwijk Circa 89 woningen Type: wonen-in-een-rij Prijsklasse: 200000-262000 euro
Foto's  Bron: <a href="http://www.wenswonen.nl">www.wenswonen.nl</a>	
Projectnaam / plaats Kenmerken	De Landen / Pijnacker Circa 59 woning Type: twee-en drie-onder-een-kap Prijsklasse: 250000- 300000 euro
Projectnaam / plaats Kenmerken	De Mozaik / Zeewolde Circa 52 woningen 45 wonen-in-een-rij 191900-237100 euro 7 halfgeschakelde woon-werk vanaf 299000 euro
Projectnaam / plaats Kenmerken	De Woelse Donk / Gorinchem Circa 20 woningen Type: twee-onder-een-kap
Foto  <a href="http://www.wenswonen.nl">www.wenswonen.nl</a>	
Projectnaam / plaats Kenmerken	Kop van Oost / Groningen Circa 170 woningen 21 type van 40 tot 500 m2 Eerste project waarbij het wordt toegepast op het woontype appartementen
Projectnaam / plaats Kenmerken	Waalveste / Zaltbommel 38 woningen Flexible woning eerste project uitgevoerd met wenswonen. Type: wonen-in-een-rij Prijsklasse: 106000-230000 euro
Foto  <a href="http://www.wenswonen.nl">www.wenswonen.nl</a>	
Projectnaam / plaats Kenmerken	Tabaksteeg / Leusden Circa 516 woningen Typen : Wonen-in-rij, twee-onder-een-kap en vrijstaand
Projectnaam / plaats	4U Groningen en Hoogeveen

Kenmerken	Zelfde concept op twee locatie Circa 89 en 91 woningen Type: wonen-in-een-rij Prijsklasse 120000-200000
Foto	
	Bron: <a href="http://www.reitdiep.net">www.reitdiep.net</a>
Projectnaam / plaats	T3 / Almere
Kenmerken	168 woningen Type: wonen-in-rij Prijsklasse 122000-170000 euro
Foto	
	Bron: <a href="http://www.heijmans.nl">www.heijmans.nl</a>
Projectnaam / plaats	De Waalsprong Nijmegen
Kenmerk	Bijzonderheid: Eerste project waarin de consument ook de tuin kan samenstellen. -materiaaal paden, grootte tarras, soort afscheiding en eventueel bomen. Circa 22 wonen-in-één-rij een 11 vrijstaande woningen.

Projectontwikkelaar /variant	Ballast Nedam / Origineel wonen
Projectnaam / plaats	Hoeve / Waalre
Kenmerken	8 woningen type: twee-onder-een-kap Prijsklasse: 372000 euro
	
	Bron: <a href="http://www.wooninnovatietiereeks.nl">www.wooninnovatietiereeks.nl</a>
Projectnaam / plaats	Les Villades / Ypenburg
Kenmerken	8 woningen type twee-onder-een-kap Prijsklasse: 435000 euro
	
	Bron: <a href="http://www.wooninnovatietiereeks.nl">www.wooninnovatietiereeks.nl</a>
Projectnaam / plaats	Noordehove / Zoetermeer
Kenmerken	24 woningen type: twee-onder-een-kap

	prijsklasse: 350000-400000 euro
Foto	
Bron:	<a href="http://www.klunderarchitecten.nl">www.klunderarchitecten.nl</a>
Projectnaam / plaats	Vondelparck / Ridderkerk
Kenmerken	24 woningen type: twee-onder-een-kap
Foto	
Bron:	<a href="http://www.vondelparck.nl">www.vondelparck.nl</a>
Projectnaam / plaats	Votare / Hillegom
Kenmerken	18 woningen type: twee-onder-één-kap

<b>Projectontwikkelaar /variant</b>	<b>Fortisvastgoed / ideaal wonen</b>
Projectnaam / plaats	Belvedere / Houten
Kenmerken	16 woningen Typen: 2 twee-onder-één-kap, 8 appartement en 6 vrijstaand
Foto	
Bron:	<a href="http://www.fortisvastgoedontwikkeling.nl">www.fortisvastgoedontwikkeling.nl</a>
Projectnaam / plaats	La Fontera / Oegstgeest
Kenmerken	59 woningen Type: wonen-in-één-rij
Foto	
Bron:	<a href="http://www.fortisvastgoedontwikkeling.nl">www.fortisvastgoedontwikkeling.nl</a>
Projectnaam / plaats	Privilege / Rosmalen
Kenmerken	15 woningen Typen: 5 vrijstaand en 10 twee-onder-eem-kap
Projectnaam / plaats	Ydille / Zoetermeer
Kenmerken	25 woningen Type: Vrijstaand

<b>Projectontwikkelaar /variant</b>	<b>TBI bouw: ERAbouw / Personal Housing Koopmans / Surplus</b>
Projectnaam / plaats	Le Medi / Rotterdam, 93 woningen , wonen-in-rij € 180.000 - 240.000
Kenmerken	Woningen : 93 Type: wonen-in-één-rij Prijsklasse: 180000-240000 euro



Projectnaam / plaats	Quaraker, Kampen aan de IJsel
Kenmerken	Woningen 127 Typen: Wonen-in-een-rij en halfgeschakeld
Projectnaam / plaats	Dichterkwartier / Harderwijk
Kenmerken	Woningen 63 Typen: 47 wonen-in-een-rij, 227500-320000 euro 7 twee-onder-een-kap, 354000-356000 euro 5 halfgeschakeld, 227000-231000 euor 4 vrijstaand , 451000-495000 euro
Projectnaam / plaats	Visveld / Lent, 96 woningen, wonen-in-een-rij,
Kenmerken	Woningen 96 Type: wonen-in-een-rij
Foto	
Bron	<a href="http://www.erabouw.nl">www.erabouw.nl</a>
Projectnaam / plaats	Terwijde, Leidsche Rijn, 72 wonen in rij
Kenmerken	Woningen 72 Type: wonen-in-een-rij
Projectnaam/ plaats	
Kenmerken	10 huur- en 15 koopwoningen Benadering G Gerealiseerd in 2004
Foto	
Bron:	<a href="http://www.koopmans.nl">www.koopmans.nl</a>

Projectontwikkelaar /variant	Lingotto vastgoedontwikkeling/ Ultimulti
Projectnaam / plaats	IJburg Amsterdam
Kenmerken	29 woningen. Zowel huur als koop Bijzonder is dat er ook voor kan worden gekozen voor boven en benedenwoning.
Foto	
Bron	<a href="http://www.lingotto.nl">www.lingotto.nl</a>

## **Bijlage 4 Voorbeeld Vragenlijst**

### **Brief voorwoord vooraf:**

Onderwerp: Massa individualisatie in de woningbouw.

Concept: Innovatieve bouwprocessen in de empirie.

Gebruikt voor: Master Thesis Vastgoedkunde

Datum: \_\_\_\_\_

Geachte meneer/ mevrouw \_\_\_\_\_,

De consument wil meer keuzevrijheid en zeggenschap in de ontwikkeling van de woning. De projectontwikkelaars spelen hierop in door de consument zelf zijn woning samen te laten stellen en er toch voor te zorgen dat de woning betaalbaar blijft. Het gaat om een tussenvorm tussen de particuliere en traditionele bouw, namelijk massa individualisatie. Hiermee wordt bedoeld dat de woning in componenten wordt opgesplitst en de consument per component kan kiezen uit de keuzemogelijkheden die de projectontwikkelaar heeft geselecteerd. Het concept massa individualisatie combineert de beste eigenschappen van de traditionele en particuliere bouw en wordt in staat geacht om de paradox tussen keuzevrijheid en betaalbaarheid van de woning op te lossen

Mijn naam is H. J. de Boer, ik ben een student Vastgoedkunde. In het kader van het afstuderen aan de Rijksuniversiteit Groningen verricht ik onderzoek naar massa individualisatie in de woningbouw. Het doel is vast te stellen of het concept daadwerkelijk in staat is om de paradox tussen keuzevrijheid en de betaalbaarheid van de woning op te lossen. Mijn onderzoek bestaat uit twee delen, namelijk: ten eerste het ondervragen van de expertgroep, die bestaat uit projectontwikkelaars die een variant hebben ontwikkeld op het concept massa individualisatie en projecten met deze variant hebben ontwikkeld. Ten tweede het onderzoeken van enkele casestudies, waarin ook de bevindingen van de bewoners worden opgenomen. Hierbij wil ik u interviewen over uw ervaringen in de empirie met Uw Concept:\_\_\_\_\_. Bij deze wil ik u vragen aan deze enquête mee te werken, zodat in mijn afstudeeropdracht met succes kan voltooien.

De enquête bestaat uit drie delen en de vragen bestaan voornamelijk uit meerkeuzevragen. Hierdoor neemt het beantwoorden van de vragenlijst niet veel tijd in beslag. De onderwerpen van de drie delen zijn: het concept, het keuzeproces en informatie over referentieprojecten. Er zijn twee manieren waarop u de vragen kunt beantwoorden:

- U kunt de vragenlijst zelf beantwoorden en de complete vragenlijst terugsturen. Bij de vragenlijst is een retourenveloppe toegevoegd waarop zowel het retouradres als de postzegel al zijn aangebracht.
- U kunt de vragenlijst zelf doorlezen. Als ik na één à twee weken nadat u de vragenlijst heeft ontvangen nog geen respons van u heb ontvangen zal ik u bellen waarna een afspraak kan worden gemaakt om de vragenlijst gezamenlijk door te nemen.

Ik dank u alvast hartelijk voor uw medewerking.

**Bedrijfsnaam:**

## **Vragenlijst enquête**

**Naam contactpersoon:**

### **Toelichting bij de vragen**

Het is de bedoeling dat u deze vragen beantwoordt door één van de gegeven antwoorden aan te kruisen of te omcirkelen. Als er meerdere antwoorden mogelijk zijn zal dit bij de vraag worden vermeld. Bij een aantal vragen wordt van u verwacht dat u zelf een antwoord invult op een lege regel of in een tabel. Soms kunt u vragen overslaan. Dat is aangegeven met de volgende verwijzing: → U kunt verder gaan naar vraag ...

### **Deel 1: Het concept.**

Vragen over algemene eigenschappen van uw concept.

**Vraag 1:** Voor mijn afstudeeropdracht wordt onderzoek gedaan naar massa individualisatie in de woningbouw. Hiervoor wordt onderzoek gedaan naar de ervaringen met concepten die voldoen aan de volgende eisen:

- De projectontwikkelaar is de eigenaar van de grond
- De projectontwikkelaars bepaalt grotendeels de keuzemogelijkheden en combinaties van keuzemogelijkheden van de woning.
- De consument stelt op basis van deze keuzemogelijkheden zijn woning samen.
- Het concept valt **niet** onder het particuliere opdrachtgeverschap, maar behoort tot de consumentgericht bouw.

Uit bestudering van uw site heb ik opgemaakt dat uw Concept: \_\_\_\_\_ hieraan voldoet.

- 1 Ja
- 2 Nee, maar een ander concept voldoet wel aan deze eisen,

namelijk: \_\_\_\_\_

Het vervolg van de vragenlijst is **alleen van toepassing op het bovenstaande concept** en wordt in het vervolg van de vragenlijst aangeduid als: **uw concept**. Het gaat er niet om wat er in de extreme gevallen mogelijk is, maar om de algemene bevinding hoe uw concept in de praktijk wordt toegepast.

**Vraag 2:** Stelling: Uw concept zorgt voor nieuwe producten. Dit gebeurt onder andere door het betrekken van de bewoners in het keuzeprocess. Hierbij is de ontwikkeling van innovatieve producten door de bouwers, onderaannemers en toeleveranciers van doorslaggevend belang.

- 1 Helemaal mee eens
- 2 Mee eens
- 3 Mee oneens
- 4 Helemaal mee oneens

**Vraag 3:** Bij de ontwikkeling en uitvoering van uw concept maakt u gebruik van:

- 1 Maakt gebruik van vaste toeleveranciers en bouwer.
- 2 De organisatie heeft een eigen bouwdivisie met bouwers en toeleveranciers.
- 3 Selecteert per project de bouwers en toeleveranciers.
- 4 Anders namelijk: \_\_\_\_\_

**Vraag 4:** Of het concept wordt toegepast hangt af van de houding en eerdere ervaring met het concept van de gemeente. De projectontwikkelaar kan alleen aandragen wat de mogelijkheden van het concept zijn.

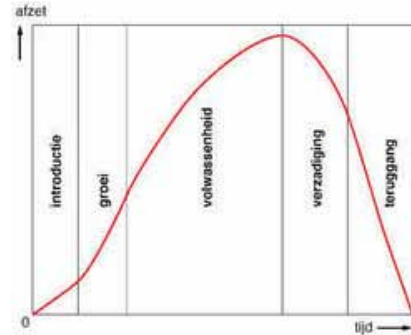
- 1 Helemaal mee eens
- 2 Mee eens
- 3 Mee oneens
- 4 Helemaal mee oneens

**Vraag 5:** Referentieprojecten of eerdere ervaring met nieuwe vormen van bouw, waarbij de consument meer keuzevrijheid krijgt, leidt tot meer keuzevrijheid voor consument. Dit wordt veroorzaakt omdat de gemeente de projectontwikkelaar meer ruimte biedt in het bestemmingsplan, beeldkwaliteitplan en de welstandeisen.

- 1 Helemaal mee eens
- 2 Mee eens
- 3 Mee oneens
- 4 Helemaal mee oneens

**Vraag 6:** In welke fase van de levenscyclus bevindt uw concept zich

- 1 Introductie: Deze fase wordt gekenmerkt door het geringe aandeel van woning, dat gebouwd wordt volgens het concept ten opzichte van de totale woningbouw binnen het bedrijf. Het concept richt zich op een soort woontype, (project) locatie of doelgroep.
- 2 Groeifase: Meer afnemers (gemeenten) willen projecten ontwikkelen met het concept. Er worden nieuwe toepassingen ontwikkeld. Het concept wordt toegepast in verschillende projectomvang, woontypen en locaties.
- 3 Volwassen fase: Concurrenten ontwikkelen soortgelijke concepten. Het aandeel van de bouw met het concept neemt toe. Er worden toepassingen gezocht voor andere woontypen en projectlocaties. Er worden projecten ontwikkeld met een eigen uitstraling, zoals historische of jaren zestig uitstraling van de woningen. Het product wordt hierdoor heterogeen. Het concept heeft een vast aandeel in de totale productie van de woningbouw van het bedrijf.
- 4 Verzadiging en teruggang: De markt is verzadigd. De concurrentie en het aantal varianten van het concept neemt af.



**Vraag 7:** Hoe worden de keuzemogelijkheden geselecteerd voor een project. Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Via (landelijk) consumentenonderzoek
- 2 Overleg met vaste lokale makelaar en of adviseurs
- 3 Door evaluatie van eerdere projecten voor deze doelgroep.
- 4 Door consult met de bewoners op basis van een voorlopig ontwerp (met een voorlopige set van keuzemogelijkheden). Bewoners kunnen gezamenlijk keuzemogelijkheden voordragen.

**Vraag 8:** Naast schaalvoordeel door veel woning te bouwen kan schaalvoordeel ook plaatsvinden door hergebruik van de keuzemogelijkheden. Langs welke weg(en) vindt schaalvoordeel op het niveau van de individuele keuzemogelijkheden plaats. Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Keuzemogelijkheden worden per project samengesteld. Uit een catalogusboek waarin alle beschikbare keuzemogelijkheden staan worden de keuzemogelijkheden geselecteerd.
- 2 Een eerder project als uitgangpunt, die wordt geüpdate door toevoeging en /of aanvulling van basisstructuren, basisvarianten en keuzemogelijkheden die passen bij de locatie. Bijvoorbeeld het toevoegen of weglaten van woontypen of plattegronden.
- 3 Kleine veranderingen: basisstructuur en basisvarianten van eerdere projecten worden overgenomen waarbij enkele keuzemogelijkheden worden toegevoegd of weggelaten. Bijvoorbeeld het gebruik van ander gevelmaterialen of indelingsvarianten
- 4 Eerder uitgevoerde projecten worden in zijn geheel overgenomen

**Vraag 9:** Stelling: Toepassen van hetzelfde concept leidt niet tot hetzelfde resultaat (straatbeeld), maar gaan (net als historische binnensteden) op elkaar lijken. Hierdoor is verandering van de samenstelling van de keuzemogelijkheden noodzakelijk als het concept vaker wordt gebruikt. Het gebruiken van andere gevelmaterialen is niet afdoende.

- 1 Helemaal mee eens
- 2 Mee eens
- 3 Mee oneens
- 4 Helemaal mee oneens

**Vraag 10:** Vaak wordt gezegd dat een consument twee keer een woning moet ontwerpen, want dan weet de consument pas waar deze op moet letten. In het concept zorgt de projectontwikkelaar, door configuratie, dat onbouwbaar en onbewoonbaar combinaties van keuzemogelijkheden worden weggelaten. Kunt u een voorbeeld geven van een onbouwbaar en onbewoonbaar combinatie.

Voorbeeld onbouwbaar combinatie: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Voorbeeld onbewoonbaar combinatie: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Vraag 11:** Hoe wordt bepaald dat een combinatie van keuzemogelijkheden onbewoonbaar is. Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Tevredenheid onderzoek achteraf bij eerdere gerealiseerde projecten.
  - 2 Op basis van jarenlang ervaring en kennis in de woningbouw.
  - 3 Extern consumenten onderzoek of advies van de architect, betrokken makelaars ect.
  - 4 Anders, namelijk:
- 

## **Deel 2: Keuzeprocés voor de consument**

Schaalvoordeel, grootte in aantal, kan alleen als het keuzeprocés duidelijk is. De volgende vragen gaan in op de verschillende aspecten van het keuzeprocés.

**Vraag 12:** De consument moet op de hoogte worden gebracht van het project en zal de keuzemogelijkheden moeten door geven. De vraag is door wie en wanneer er hulp wordt geboden aan de consument

- 1 Vaste makelaar, altijd verplicht overleg met consument voor zijn definitie vaststelling van de woning.
- 2 Vaste makelaar, vrijwillig overleg gedurende het hele keuzeprocés van de consumenten.
- 3 Personeel projectontwikkelaar, altijd verplicht overleg met consument voor zijn definitie vaststelling van de woning
- 4 Personeel projectontwikkelaar, vrijwillig overleg gedurende het hele keuzeprocés van de consumenten.
- 5 Door de hulpmiddelen is er geen noodzaak voor advies.

**Vraag 13:** De vraag rijst welke hulpmiddelen de potentiële consument krijgt voor het doorlopen van het keuzeprocés:

- 1 Alleen met behulp van een adviseur → U kunt verder gaan naar vraag 16
  - 2 Alleen een papieren hulpmiddel → U kunt verder gaan naar vraag 16
  - 3 Met interactieve software op cd
  - 4 Met interactieve software op het Internet
  - 5 Anders, namelijk
- 

**Vraag 14:** Welke mogelijkheden biedt de interactieve software voor de consument: Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 De consument kan voorlopige keuzemogelijkheden bewaren.
- 2 De consument kan direct de prijsconsequentie van zijn gemaakte keuzes zien.
- 3 De mogelijkheid om meerdere woning vergelijken, printen en of doorgeven (aan de aanbieders).
- 4 Er is een tool waarmee consument een fictieve inrichting kan genereren voor verschillende plattegronden.
- 5 Is er een adviesfunctie die de consumenten begeleidt in het vaststellen van zijn woonwensen en de keuzemogelijkheden

**Vraag 15:** Waaruit bestaat de output van het interactieve begeleidingsproces: Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Plattegrond en impressies van de woningen. → U kunt verder gaan naar vraag 17
- 2 Detailtekening, met 2d tekening gevelaanzichten. → U kunt verder gaan naar vraag 17
- 3 Een 3D animatie van de woning. → U kunt verder gaan naar vraag 17

**Vraag 16:** De vraag is op welke manier, hoe vaak en hoe snel kan de consument de consequentie van zijn keuzes zien.

-Op welke manier (output van het keuzeprocés: plattegronden, gevelaanzicht prijsconsequenties e.d.):

---

---

-Hoe vaak (aantal / per consument) kan de consument de bovenstaande producten aanvragen:

---

---

-Hoe snel (in dagen) krijgt de consument de producten te zien \_\_\_\_\_

---

**Vraag 17:** Wordt de consument begeleid bij de afwerking en inrichting van de woning.

- 1 Niet de woningen worden casco worden.
- 2 Showrooms van externe aanbieders, in de vorm van (vaste) toeleveranciers
- 3 Combinatie van eigenshowroom en verwijzing naar externe showrooms
- 4 Alles in eigenshowroom, projectontwikkelaar begeleidt alles zelf

Het straatbeeld, de diversiteit, kan worden opgesplitst in twee elementen namelijk keuzevrijheid in het volume van de woningen en de invloed op het exterieur(gevelafwerking).

**Vraag 18:** Heeft de consument keuze op het volume door ontwerprijheid in

- 1 Beukbreedte
- 2 Diepte → U kunt verder gaan naar vraag 20
- 3 Mogelijkheid tot extra woonlaag → U kunt verder gaan naar vraag 20
- 4 Verschil in plafondhoogte → U kunt verder gaan naar vraag 20
- 5 Plaats van de woning op de kavel. → U kunt verder gaan naar vraag 20

**Vraag 19:** Verschil in beukbreedte houdt in dat er een buffer in het plan moet worden opgesteld bij woningen-in-één-rij, half-geschakelde woningen en appartementen. Hoe vaak leidt het gebruik van buffers tot één van deze oplossingen? Omcirkel de juiste antwoorden.

1 Een deel van de buffer wordt omgezet in groenstrook / algemene ruimte.
altijd                  heel vaak                  vaak                  geregeld                  soms                  nooit

2 Een deel van de buffer wordt omgezet in tuin / extra ruimte voor de bewoner.
altijd                  heel vaak                  vaak                  geregeld                  soms                  nooit

3 Het kan er uiteindelijk toe leiden dat het aantal woningen / wooneenheden wat gebouwd wordt vermindert.
altijd                  heel vaak                  vaak                  geregeld                  soms                  nooit

4 Het kan er uiteindelijk toe leiden dat het aantal woningen / wooneenheden wat gebouwd wordt vermeerderd.
altijd                  heel vaak                  vaak                  geregeld                  soms                  nooit

**Vraag 20:** Het volume kan kwantitatief variëren met

- 1 Geen extra mogelijkheid of kleinschalige voorziening (zoals een dakkapel)
- 2 Maximaal 10 %
- 3 Maximaal 20 %
- 4 Meer dan 20 %

**Vraag 21:** Samenstelling van de gevel van de woning. Heeft de consument de invloed op: (meerdere antwoorden mogelijk).

- 1 Invloed op de dakvorm
- 2 Invloed op gevel en kozijnindeling
- 3 Invloed op materiaal gebruik
- 4 Invloed op de kleuren

**Vraag 22:** Heeft de consument de keuze uitverschillend plattegronden. Hierbij wordt gekeken naar het aantal platvormen en **niet het aantal indelingsvarianten**. Met platform, worden de basisconfiguraties bedoeld waarbij er een samenhangend geheel ontstaat tussen begane grond en bovenstaande verdiepingen. Er is sprake van een platform als de trap, leiding een andere plaats krijgen en de positie van de voordeur verandert.

- 1 Eén platform per woningtype
- 2 Twee platform per woontype
- 3 Drie platform per woontype
- 4 Meer namelijk:

**Vraag 23:** Waaruit bestaan de indelingsvarianten. Meerdere antwoorden mogelijk.

- 1 Verschillende plaatsen van de binnenwanden, variatie in grote van de ruimten / kamers
- 2 Verschillende plaatsen van de keukens en / of badkamers.
- 3 Opties in de vorm van een extra wc, kamers of bergingen.

### Deel 3: Het resultaat en toekomstverwachting:

Er bestaan weinig cijfers over de bouw met massa individualisatie waartoe uw concept behoort.

**Vraag 24:** Hoeveel wooneenheden (procentueel) worden er met uw concept gebouwd. Wat is het aandeel van het concept gebouwde wooneenheden ten opzichte van de totale woningbouw binnen uw bedrijf (in procenten van de totale woningbouw binnen uw bedrijf). Vul de onderstaande tabel in van het jaar 2005 en het verwachte aantal in 2010.

	2005	Verwachting in 2010
Totaal gerealiseerde wooneenheden (aantal per jaar)	.....(x 1000)	.....(x 1000)
Aandeel gebouwd volgens uw concept <b>Maatwerk in wonen</b> (in %)	.....%	.....%

**Vraag 25:** Wat is de verdeling van wooneenheden **gerealiseerd met uw concept:** \_\_\_\_\_ over de onderstaande woontypen in de periode 2005 tot heden en wat verwacht u wat de verdeling zal zijn in het jaar 2010. Vul de onderstaande tabel in

Woontypen	Aandeel 2005 (in procenten)	Aandeel 2010 (in procenten)
Appartement	.....%	.....%
Wonen-in-een-rij	.....%	.....%
Twee-onder-een-kap	.....%	.....%
Vrijstaand/ half-geschakeld	.....%	.....%
Totaal met concept gebouwd	100%	100%

**Vraag 26:** Vinex-locaties wordt geprobeerd het particuliere opdrachtgeverschap te verhogen naar 20% in 2010. De norm ligt op 33%. Denkt u dat massa individualisatie een vervanging is voor een deel van het particuliere opdrachtgeverschap of vervangt het de traditionele projectbouw. Bij massa individualisatie is de projectontwikkelaar eigenaar van de grond en biedt het de consument keuzevrijheid op het niveau van de componenten van de woning. Welke van de onderstaande scenario's is volgens u het meest waarschijnlijk in het jaar 2010.

- 1 Massa individualisatie is de second best option om het tekort aan particulier opdrachtgeverschap goed te maken. Gezamenlijk zullen zij niet meer dan 33 % van de totale woningbouw innemen
- 2 Massa individualisatie, particulier opdrachtgeverschap en traditionele projectbouw verkrijgen elk een even groot aandeel van totale woningbouw.
- 3 Massa individualisatie (40%) en particuliere opdrachtgeverschap (40%) zullen de woningbouw beheersen hebben een even groot aandeel in de markt. Er is een beperkt aandeel voor de traditionele projectbouw weggelegd.
- 4 Massa individualisatie (60%) is overheersend in de woningbouw. Er is een beperkte rol voor het particulier opdrachtgeverschap (20%) en de traditionele projectbouw (20%)

**Vraag 27:** Vindt u uw concept even geschikt voor de ontwikkeling van huur als koopwoningen.

- 1 Uw concept is beter geschikt voor de ontwikkeling huurwoningen.
- 2 Uw concept is net zo geschikt voor de ontwikkeling van huurwoning als koopwoningen
- 3 Uw concept is minder geschikt voor de ontwikkeling van huurwoningen

**Vraag 28:** Rangschik de mate waar u uw project geschikt vindt voor onderstaande projecten. Dit gebeurt door aan de projecttypen een cijfer te geven tussen de 1 en de 10, waarbij **1 staat voor zeer ongeschikt** en de **10 voor uitermate geschikt**.

Type projecten	Cijfer tussen de 1 en de 10
Vinex-locaties en grote projecten (> 100 wooneenheden)	
Voor middelgrote projecten (20-100 wooneenheden)	
Kleine projecten (0-20 wooneenheden)	
Uitbreidingslocaties	
Inbreidingslocaties(oude havens en industrieterreinen in de stad)	

**Vraag 29:** Bent u het eens dat de gemeenten nog wantrouwend zijn om grote projecten uit te voeren, maar dat dit verandert als de gemeente bekend raakt met het concept.

- 1 Helemaal mee eens
- 2 Mee eens
- 3 Mee oneens
- 4 Helemaal mee oneens

**Vraag 30:** Het kunnen inzien van de keuze van de burens (en de rest van de straat) kan verschillende gevolgen hebben voor de uiteindelijke keuze van de consument. Wat is volgens u het effect op de afwisseling in gevelafwerking, het volume en de indeling. Omcirkel de juiste antwoorden.

Antwoordmogelijkheid omcirkelen	
Uw concept biedt:	
1 Wel / beperkt / geen	(de) mogelijkheid om de keuzemogelijkheden van de burens te zien
Inzien van de keuze van de burens leidt tot:	
2 Meer / minder / geen	verschil in afwisseling gevelafwerking
3 Meer / minder / geen	verschil in afwisseling volume (dak uitbouw)
4 Meer / minder / geen	verschil in afwisseling van de indeling

**Vraag 31:** Wanneer geven de gemeenten een bouwvergunning af:

- 1 Voornamelijk voor het individuele keuzeprocess
- 2 Voornamelijk na het individuele keuzeprocess
- 3 Even vaak voor als na het individuele keuzeprocess.

**Vraag 32:** Er zijn gemeenten die samenhang erg belangrijk vinden en daardoor onbewust de keuzevrijheid voor de consument te beperken. Hieronder worden drie mogelijkheden waardoor het aantal keuzemogelijkheden voor de consument kan worden beperkt. **Geef aan hoe vaak** deze beperkingen, opgelegd door de gemeente, **voorkomen**. Omcirkel de juiste antwoorden.

1 Beperking in de variatie in volume. Bijvoorbeeld de gemeente kan het aantal woonlagen voorschrijven of bepalen dat er geen dakkapel of uitbreiden aan de voorgevel mag plaatsvinden ect.
altijd                      heel vaak                      vaak                      geregeld                      soms                      nooit
2 Beperking in de variatie van dakvorm. Bijvoorbeeld als een gemeente voorschrijft dat er geen platte daken mogen voorkomen.
altijd                      heel vaak                      vaak                      geregeld                      soms                      nooit
3 Beperking in de afwerking van de gevel. Beperking in de gebruikte kleuren en materialen. Bijvoorbeeld voorschrijven dat de woning allemaal gebouwd moeten worden met rode gevelstenen.
altijd                      heel vaak                      vaak                      geregeld                      soms                      nooit

**Vraag 33:** Zijn de beperking uit vraag 32 net zo streng als bij de andere vormen van bouwen. Leiden de opgelegde eisen ook tot een eentonig straatbeeld. Omcirkel de juiste antwoorden.

1 Gemiddeld zijn de eisen voor de woning opgesteld door de gemeenten voor dit concept
veel minder streng                      minder streng                      net zo streng                      strenger                      veel strenger
2 Het straatbeeld van project met beperkende eisen van de gemeenten kan worden gekenmerkt als:
eentonig                      geringe verschillen                      afwisselend                      divers                      zeer divers

**Vraag 34:** Wanneer kan er met de bouw van de woning worden begonnen:

- 1 Wanneer alle bewoners hun keuzeprocess hebben doorlopen (alle woningen verkocht)
- 2 Wanneer 70% van alle woningen verkocht zijn en hun keuzeprocess hebben afgerond.
- 3 Anders namelijk:



**Vraag 35:** Heeft u enig zicht op de extra kosten die het bieden van keuzemogelijkheden voor de consument met zich meebrengen. Het prijsverschil, van woningen gerealiseerd met uw concept ten opzichte van woningen gerealiseerd via de traditionele projectbouw, is:

- 1 geen verschil in prijs
- 2 minimaal verschil 0-5%
- 3 verschil tussen de 5 en 10%
- 4 meer dan 10% namelijk

**Vraag 36:** Schaalvoordeel (grootte in aantal) kan op meerdere manieren. Rangschik de onderstaande effecten die leiden tot kostenbesparing. Hierbij geldt dat **1 weinig** kosten **voordeel** oplevert en **10 veel** kosten **voordeel** oplevert.

Kostenbesparing	Rangschikking tussen 1 en 10
Veel wooneenheden bouwen	
Hergebruik van keuzemogelijkheden(plattegronden)	
Weinig begeleiding keuze proces	
Vernieuwende bouwmethoden	

### **Deel 3: Afsluiting en aanvullende informatie over referentieprojecten**

**Vraag 37:** Heeft u een lijst met gerealiseerde projecten met uw concept. Kunt u mij een lijst met algemene gegevens zoals: het type locatie, het aantal woningen en woontypen de prijsklasse en het jaar van realisatie toesturen.

**Vraag 38:** Heeft u extra informatie over een **voorbeeldproject**, zodat ik dat project als **casestudie** kan opnemen in het onderzoek. Beschikt u informatie over het aantal varianten en de uiteindelijke keuze van de bewoners. Zou u mij het **adres van dit project** kunnen toesturen zodat ik het project zelf kan bezichtigen, foto's kan maken van het straatbeeld en enkele vragen kan stellen aan de bewoners. Wilt u deze informatie per mail of post toesturen naar:

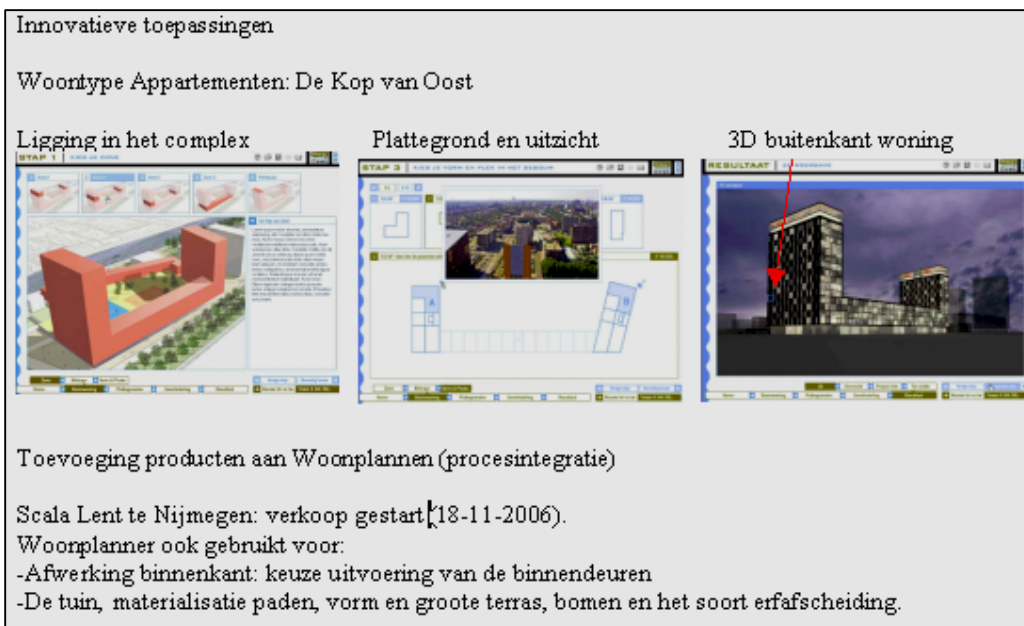
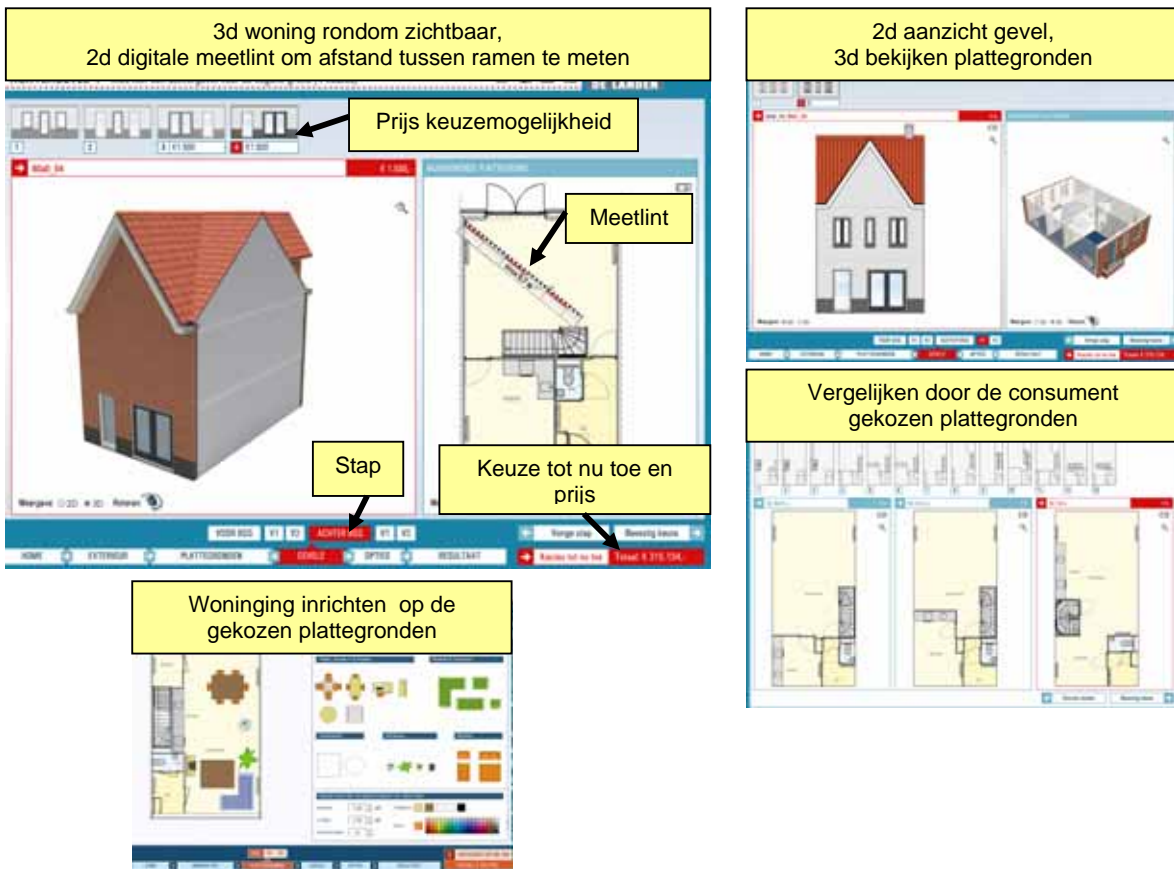
Email: h.j.de.boer@student.rug.nl

Naam H. J. de Boer  
Adres: Aweg 11a,  
Postcode: 9718 CT  
Plaats: Groningen

Alvast bedankt voor uw medewerking.

## Bijlage 5: Output Interactieve software

### Heijmans woonplanner:



(Bron: woonplanner De Kop van Oost, de Mozaiek in Zeewolde en De Landen e Pijnacker.)

## Lingotto Vastgoed: Ultimulti

IJburg Amsterdam, ook twee woning in een pand mogelijk

Gevelaanzicht en overzicht plattegronde

Stappen

Keuzemogelijkheden

Prijns Keuzemogelijkheid

prijs totaal

Meerprijs € 0,-

Totaleprijs € 408.555,-

Bron: [www.ultimulti.nl](http://www.ultimulti.nl)

## Era bouw: Personal Housing

Stap 1: selectie gevel

Weergave woningin kubus(3d) en plattegrond

Prijns totaal

Keuzemogelijk en prijs

Stap

Keuze	Prijs
Geen extra dakopbouw	€ 0,-
Een extra dakopbouw met extra trap	€ 33.750,-
Een extra hante verdieping met een dakopbouw	€ 41.250,-
Een hante extra verdieping met 2 kamers	€ 49.750,-

Woonplanner: indeling.op de door de consument gekozen

Bron: (<http://www.lemedi.nl/default.asp?pageId=901&nItem=21>)

## Bijlage 6: Literatuurlijst:

- Butter, S., Frissen, J., Horst, P. van der, Schaar, J van der, Reijden, H. van der (2001) *Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw* Amsterdam: Rigo Research en advies.
- Bureau Middelkoop (2003) *Het consumentgerichte bouwen*. Bureau Middelkoop UvA.
- Butter, S., Keers, G. (2001) *Toekomst voor consumentgericht ontwikkelen*. Amsterdam: Rigo Research en advies.
- Caniels, M. E., Sijpersma, R. (2005) *Procesintegratie en innovatief ondernemerschap in de woningbouw*. Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB) Almere: PlantijnCasparie
- Elerie, H. (2004) "*Dorpen schimmelen door*". Noorderbreedte 28(4). Stichting Noorderbreedte
- Vink, B. (2004) "*Keuze experiment toegepast op de woningmarkt*". PropertyNL Researchquartaly 3(2).
- Gakeer, C., Stoffele, N., Vijver, M. van de, Penninkhof, J.H., Vos, B. (2003) *Ervaringen met vraagsturing in logistieke ketens: een analyse van 5 KLICT-projecten* Tilburg: CentER AR.
- Groot, de, A. D. (1972) *Grondslagen vanonderzoek en denken in de gedragswetenschappen*. s'Gravenhage, Mouten.
- Hacquebord, J. (2004) *Snel, Slim beheersbaar bouwen*. Nieuwegein: Bouwpraktijkinnovatie Arko Uitgeverij.
- Hacquebord, J. Kwee, L (2005) *Consumentgericht ontwikkelen Herhaalbaar betaalbaar bouwen*. Nieuwegein: Bouwpraktijkinnovatie Arko Uitgeverij.
- Lamberts, L. (2003) *Betaalbare variëteit in de woningbouw*. Twente: Utwente
- MDV (2002) *Een huis op maat, Advies van de MDV-werkgroep Koper op de nieuwbouwwaark*. Den Haag: MDV-werkgroep.
- Segers, J. (1999) *Methoden voor de maatschappijwetenschappen*. Assen: Van Gorcum.
- Tolner, A., (2004) *Betrokkenheid bij de woning en woonomgeving*. Groningen: Rug Facultiet ruimtelijke wetenschappen.
- Veldhuizen, van, M.E.A. (2001) *De consumentgerichtheid van de woningbouwindustrie : een benchmark tussen woningbouwindustrie en de keukenindustrie*. Eindhoven : Technische Universiteit Eindhoven.
- Wolters, M., (2001) *Massa-individualisering in de woningbouw*. Erasmus Universiteit Rotterdam: Faculteit Bedrijfskunde.

### Internetlijst

- Halman, J. I. M., (2004) *Platformgedreven innoveren in de bouw*.  
[\[http://teletopb.civ.utwente.nl/AAopenplatformontwerpen.nsf/3F4DBDADFC332F2BC125712900724013/\\$file/Intreerede.pdf?OpenElement\]](http://teletopb.civ.utwente.nl/AAopenplatformontwerpen.nsf/3F4DBDADFC332F2BC125712900724013/$file/Intreerede.pdf?OpenElement) Bezocht op 6 oktober 2006

- Helmond, H. van, (2001) Het wilde wonen getemd  
[<http://www.classic.archined.nl/news/0109/gewild.htm>] In Dossier, classic,  
[<http://www.archined.nl>]. Bezoekt op 4 december 2006.
- Keers, G., Giesbers, I., Hogenes, A., Pouw, N. (2004) *Het wie wat en waarom van de woonomgeving*. [<http://www.rigo.nl>]. Bezoekt op 14 november 2006.
- Stoeken, J., *Informatietechnologie in bedrijfstak. De invoering van informatietechnologie in twee verschillende bedrijfstakken, de bouw en de banken, worden hier besproken. Welke gevolgen heeft het voor de omstandigheden en de onderlinge verhoudingen.* [<http://www.cram.nl/ieni/950106.htm>] In I&I, jaargangen, artikel. [<http://www.cram.nl>]. Bezoekt op 14 november 2006
- Verhoogt, G., (2001) *Hoe ruig is Carel Weebers wilde wonen?*  
[<http://www.tue.nl/cursor/html/cursor3933/pag5a.htm>] In tue, cursor [<http://www.tue.nl>]  
Bezoekt 4 oktober 2006.
- [<http://www.sbr.nl/cgb/default.aspx?ctid=2759>] *Keuzevrijheid, duidelijkheid en flexibiliteit* In Sbr, CGB, wat is consumentgericht bouwen. [<http://www.sbr.nl>]. Bezoekt op 30 september 2006.
- [<http://davinci.ballast-nedam.nl/wonen/votare>] In Villapark, De villa's, [[www.votare.nl](http://www.votare.nl)]  
Bezoekt op 10 november 2006.
- 4U-Groningen Reitdiep [<http://www.wenswonen.nl/nsite/main.html>] In Wenswonen, voorbeeldprojecten, 4u-Reitdiep Groningen. [<http://www.wenswonen.nl>] Bezoekt op 20 oktober 2006.
- [[http://www.keicentrum.nl/view.cfm?page\\_id=2591](http://www.keicentrum.nl/view.cfm?page_id=2591)] In Document, rol marktpartijen.  
[[www.keicentrum.nl](http://www.keicentrum.nl)] Bezoekt op 24 september 2006.
- [<http://www.gewildwonen.net/indexexpo.html>] In leiding. Bezoekt op 6 november 2006.
- [<http://nl.wikipedia.org/wiki/Concept>] In Zoeken, Wikipedia woordenboek. Bezoekt op 2 september 2006.
- [<http://www.wooninnovatierreeks.nl/index.php?page=RV72>] Wooninnovatierreeks In innovatie reeks Bezoekt op 16 september 2006.
- [<http://www.iceb.nl/openactivepage.php?pg=begrippenlijst>] In begrippenlijst, projectontwikkelaars. Bezoekt op 10 november 2006.

Filename: massa3  
Directory: E:  
Template: X:\Data\Application Data\Microsoft\Templates\Normal.dot  
Title: Bijlage 1: Multicriteria analyse van 7 benaderingen  
Subject:  
Author: J.C. de Boer  
Keywords:  
Comments:  
Creation Date: 5/20/2007 8:57:00 PM  
Change Number: 2  
Last Saved On: 5/20/2007 8:57:00 PM  
Last Saved By: de Boer  
Total Editing Time: 1 Minute  
Last Printed On: 8/21/2007 1:35:00 PM  
As of Last Complete Printing  
Number of Pages: 21  
Number of Words: 7.909 (approx.)  
Number of Characters: 45.086 (approx.)