

WHITEPAPER

Modelleren en verkopen van nieuwbouwwoningen kan slimmer!

Een bewezen software platform voor het online publiceren van BIM-modellen, met of zonder kopersopties.



Wat krijg je?

Welke voordelen krijg je met het online verkopen van een nieuwbouwwoning? Hoe gaat het nu? Wat zou optimaal zijn? Wie dienen er bij betrokken te zijn? Is dit de oplossing dat mij die besparingen gaat opleveren om de marges in de nieuwbouw van woningen en appartementen te vergroten? Kunnen wij de faalkosten reduceren? Dit zijn enkele vragen waar wij je in dit whitepaper een antwoord op gaan geven.



“Een webshop voor nieuwbouwwoningen, die net zo makkelijk werkt als Coolblue of bol.com. Uit ons onderzoek blijkt dat klanten dit juist ook van ons verwachten...”

Customer Experience Manager BDP

Lees verder ▶

De 80 / 20 regel

Om je een goede uitleg te kunnen geven wat het online publiceren van een BIM-model voor de online verkoop kan betekenen, geven we je eerst een situatieschets hoe het er nu in het algemeen aan toegaat bij het gros van de woningbouwers en projectontwikkelaars.

In de bouwsector wordt een gebouw nog steeds gezien als een uniek en op maat gemaakt object in plaats van een product dat niet gebouwd, maar geproduceerd en geassembleerd kan worden. Het gebrek aan productiviteit, innovatie en winstgevendheid in de bouwsector toe te wijzen aan de manier hoe de maakindustrie is georganiseerd. Daarbij wordt er veel tijd gestoken in de klant; de woningkoper. Uiteraard hebben zij een goede begeleiding nodig tijdens de aankoop van hun droomhuis. Echter is veel communicatie en begeleiding overbodig wanneer ook het proces en onder andere technische tekeningen beter te begrijpen zijn.

Er zijn drie verschillende productstrategieën die bewust of onbewust worden gehanteerd:

- Unieke eenmalige producten (ETO - Engineered to Order); **Zoals een stadion of ziekenhuis**
- Zeer aanpasbare en configureerbare producten (CTO - Configure to Order); **Zoals een auto of boot**
- Producten in grote aantallen (MTS - Make to stock); **Zoals een Smartphone of gereedschappen**

Je zult nu wellicht denken; de bouwsector is daarin anders... En ja, daar heb je gelijk in. Aan de ene kant heb je de maatwerk woningen zoals villa's en aan de andere kant zijn er mensen die graag een uniek huis willen, maar niet bereid zijn daarvoor te betalen. Zij willen een Ferrari voor de prijs van een Dacia.

Modulair

Modulair ontwikkelen zou voor eenieder een goed vertrekpunt zijn om het proces een stuk eenvoudiger te maken. Voor zowel jou als bouwbedrijf maar ook voor de woningkoper. Modulair ontwikkelen zorgt namelijk voor een helder proces. Het is heel moeilijk om zonder modulaireit te leren en te verbeteren, omdat je telkens het wiel opnieuw moet uitvinden. Juist het opnieuw uitvinden van het wiel, zorgt voor fouten. Die fouten resulteren in hogere faalkosten, niet tevreden klanten en onderaan de straap een lagere marge. Uiteraard kost het ontwikkelen en verbeteren van modules tijd en doorzettingsvermogen. De bouwsector zou net als andere industrieën ook moeten investeren in productontwikkeling en niet alleen moeten denken in eenmalige projecten. Een 'Engineer to Order' project kan later leiden tot een nieuwe module.

80 / 20 regel

Het zou naïef zijn om te denken dat elk gebouw compleet 'configured to order' kan zijn. De 80% / 20% regel, ofwel 80% modulair en 20% op maat is een realistische schatting. De auto industrie is hier een mooi voorbeeld van. Vooral als je kijkt naar het luxe segment van sportauto's. Bij een sportauto kun je al goed los gaan met de geboden configuratieopties. Exterieur aanpassingen en interieuraanpassingen zoals: andere kleur stiksels, leder, stuurwielopties etc. Echter hebben zij vaak ook een programma dat echt tailor made is. Zie het als een maatpak dat volledig naar jouw wens vanaf scratch wordt gemaakt.



“Voor elk project waar ik verantwoordelijk voor ben, kies ik voor zoveel mogelijk modulaire oplossingen. Het is voor alle partijen – van de directeur vastgoed van onze opdrachtgever tot aan de installateurs – pure winst omdat het proces efficiënter, veiliger en dus sneller verloopt tegen ook nog eens lagere kosten. Mijn devies: blijven investeren in modulaire oplossingen en deze consequent al in de tender vastleggen.”

Projectleider - BAM

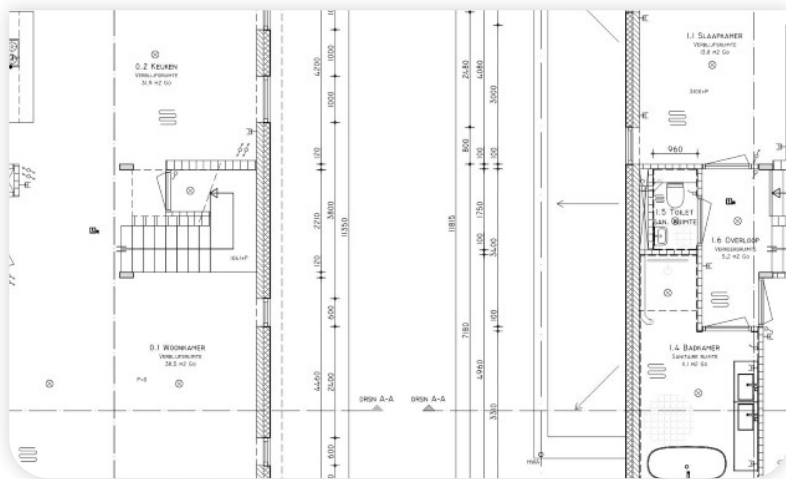
De Bouwtekening

Voor de woningkoper van een nieuwbouwhuis, is het lastig om met de bouwtekening in de hand te bepalen hoe hun toekomstige woning eruit gaat zien. Wellicht hebben zij de beschikking over een artist impression om een beetje een idee te krijgen van de omvang van de woning. Een bouwtekening blijft echter de basis want deze bevat alle details. Dat minutieus maakt het echter ook lastig om de bouwtekening te begrijpen.

Op de opengeslagen bouwtekening staan punten, streepjes, lijnen en vlakken. En aan de zijkant een renvoi, een legenda met de symbolen die duidelijk moet maken waar de deurbel zit, waar het tegelwerk zich bevindt en waar u de serieschakelaar of het ventilatierooster kunt vinden. Ook is het lastig om aan de hand van een bouwtekening te bepalen hoe de trap precies loopt. Waar de trap eindigt.

Het is en blijft lastig omdat de bouwtekening een doorsnede is van alles wat zich bevindt op een hoogte van anderhalve meter. Vandaar dat een trap vaak verder gaat dan op de tekening valt af te lezen.

Het kost een woningkoper maar ook kopersbegeleider veel tijd om alle details door te nemen, denk hierbij aan het vele afstemmen door middel van fysieke afspraken of online calls waarbij wijzigingen dienen te worden doorgevoerd. Dit zorgt vervolgens voor het wederom opnieuw laten tekenen van de woning, of op zijn minst wijzigingen doorvoeren, keer op keer. Vervolgens is het voor hen ontzettend lastig om een voorstelling te maken van de omvang van de ruimtes wanneer de bouwtekening voor ze ligt.



**Lees de 4 tips
om direct mee
aan de slag te
gaan**

Lees verder ▶

Bron: bewustnieuwbouw.nl - hulp bij het lezen van een bouwtekening

Maak de woning begrijpbaar



Uiteraard bieden wij met Innobrix de juiste oplossing voor dit probleem en zelfs meer dan dat. Maar voor nu willen wij je een aantal eenvoudige tips meegeven die je je woningkoper nu al zou kunnen meegeven om de bouwtekening op korte termijn beter te kunnen laten begrijpen.

- 1.** Laat ze aan de slag met een stuk karton en laat ze bijvoorbeeld een kijkdoos maken met alles op – de juiste – schaal. Ook de meubels. Of maak het inzichtelijk op de computer. Er zijn online programma's voor bijvoorbeeld het inrichten van uw woonkamer.
- 2.** Laat de woningkopers vooraf nadenken waar de meubels moeten komen te staan. Dan kan zo nodig nog afgeweken worden van de plannen zoals vermeld op de bouwtekening: stopcontacten, lichtknopjes etc.
- 3.** Adviseer de woningkopers eventueel om een architect te laten meedenken over de indeling van het nieuwbouwhuis en de mogelijkheden.
- 4.** Maak de kopers duidelijk dat de bouwtekening onderdeel van de koop-/aannemingsovereenkomst. Voorkom onnodige (extra) kosten. Het is ontzettend lastig om een voorstelling te maken van de omvang van de ruimtes wanneer de bouwtekening voor ze ligt.

Technische tekening

Technisch en moeilijk te begrijpen
Opnieuw laten tekenen bij aanpassingen
Op locatie bij de tekenaar
Je weet wat je krijgt wanneer het klaar is
Met knipsels een idee krijgen van ruimte

Online BIM Configurator

◆ Visueel en zorgt voor ruimtelijke beleving
◆ Zelf een aanbouw, uitbouw etc. toevoegen
◆ Thuis vanaf de bank configureren
◆ Je weet vooraf tot in details wat je krijgt
◆ Voeg online meubels toe waar jij wil

Wij helpen de bouwwereld om het koopproces van nieuwbouw woningen leuker, makkelijker en efficiënter te maken.

"Alle industrieën hebben tegenwoordig een gebruiksvriendelijke webshop, behalve de bouw" ~ Sander Martinec



Over Sander, Gaston en Innobrix



Sander Martinec
CEO



Gaston Smit
CTO

Wij zijn Gaston Smit en Sander Martinec van Innobrix. Gaston heeft meer dan 20 jaar ervaring op het gebied van applicatieontwikkeling en Sander Martinec heeft diverse commerciële functies vervuld in de bouw waarna hij diverse ondernemingen is gestart in de IT gefocust op de woningbouw.

In 2014 hebben zij hun krachten gebundeld en zijn zij Smart2IT gestart. Inmiddels hebben zij een tweetal software platformen ontwikkeld op basis van de SaaS (software as a service) gedachten. EyeQ is een online platform om Virtual Reality cursussen te maken en Innobrix is het platform om de woningbouw van nieuwbouwwoningen te innoveren. Hoe wij de woningbouwers en projectontwikkelaars reeds helpen en nog meer gaan helpen, lees je deels in dit whitepaper.

Genoeg over ons, wat kunnen wij je bieden

In dit whitepaper behandelen wij onder andere de volgende onderwerpen:

- Een bewezen **online platform** voor de verkoop van nieuwbouwwoningen.
- Je bouwt met het platform **je eigen online configurator** op basis van een BIM-model.
- Een platform dat **inzicht** geeft in het **klik- en keuzegedrag van de koper**.
- **Vergroot je marges** door modulair en repetitief woning te engineeren.
- Een platform dat zowel voor jou en de woningkoper **transparant en begrijpbaar** is.

[Lees verder ▶](#)

Van 80 / 20 regel naar webshop voor nieuwbouwwoningen

Nu we weten dat de 80 / 20 regel een goede maatstaf is voor het modulair ontwikkelen van woningen, kunnen we i.c.m. de opgedane kennis over de moeilijkheidsgraad van het lezen van een technische tekening voor de woningkoper, kijken wat een juiste oplossing zou kunnen zijn om het gehele proces goed werkbaar te maken.

We hebben al een aantal obstakels voorbij zien komen die de woningbouwers beperken in hun groei en die de marges beperkt houden. We gooien er nog een schepje bovenop om het beeld compleet te maken:

Obstakels

- Lage marges
- Hoge faalkosten
- Slechte samenwerkingen
- Slechte communicatie
- Geen vaste partners
- Te kort aan personeel
- Geen realistische planning
- Geen procesoptimalisatie
- Geen integratie met partners
- Onduidelijke bouwtekeningen
- Te veel tijd kwijt per woningkoper
- Verwachtingen worden niet gehaald

Hoe gaan we van modulair naar online?

Goede vraag! 80 en 20 samen maakt uiteraard 100. Het wel of niet modulair maken van een woning wil in het geval van Innobrix niet zeggen dat de één wel online verkocht kan worden, maar de ander niet. Voor zowel op maat een woning ontwikkelen als modulair is beide een oplossing. Wel is het zo dat met modulair de meeste winst te behalen valt op alle fronten zoals eerder beschreven is.

Modulair ontwerpen van woningen leent zich enorm voor repetitie. Ofwel, eenmalig modules ontwikkelen en vervolgens op diverse manier toepassen op verschillende locaties. Dit is uitermate ges-

chikt om door te voeren in een online configurator. Jij bepaalt de kaders waarin de opties geselecteerd worden en de woningkopers kunnen vanaf hun bank op hun laptop, smartphone of tablet hun woning samenstellen. Net zo eenvoudig als iets bestellen op bol.com, of het configureren van een auto.

Dit sluit eventuele speciale wensen niet uit. Het komt zo vaak voor dat de woningkoper toch een specifieke wens heeft dat niet is opgenomen in de configurator. Ook dat is geen enkel probleem, we gaan dan van CTO over naar een ETO proces voor enkel het laatste stadium met de BIM-Publisher.

Innobrix heeft een bewezen software oplossing gebouwd voor de woningbouw. Wij bieden de woningbouwers en projectontwikkelaars de tools in de vorm van: Woningdossier, BIM-Publisher, Woningconfigurator en planconfigurator aan. Wij hanteren daarin een integrale aanpak waarbij ook systemen van jou met dat van ons kunnen worden gekoppeld. Efficiënter voor het ontwikkelingsproces van de woningen, maar ook zeker voor de communicatie met de woningkopers. Alle informatie en gemaakte keuzes worden digitaal vastgelegd door middel van het woningdossier.



Het proces voor jou

Uiteraard is het proces voor jou als bouwer anders dan dat van de woningkoper. Wij zorgen er voor dat complexe processen eenvoudig worden gemaakt. Wat je hiervoor nodig hebt is Autodesk Revit en het platform Innobrix.

Stap 1: Revit Optie Generator

Met de Revit Optie Generator genereer je automatisch kopersopties uit het Revit-model.

Stap 2: Importeer in het Innobrix platform

Importeer het BIM TASveld in het Innobrix platform met de Innobrix Add-in voor Revit.

Stap 3: Opties toepassen in woningconfigurator.

Configureer de woning met project specifieke kopersopties en materiaalkeuzes.

Stap 4: Publiceer je woning!

Publiceer de woningconfigurator op je website om de woning voor de consument beschikbaar te stellen ter configuratie.

Stap 5: Laad de geconfigureerde woning in Revit

Nu de woning samengesteld is door de woningkoper(s), kun je de woning exporteren en vervolgens weer inladen in Autodesk Revit voorzien van alle door hen gekozen opties!

Door het visueel te maken, zijn de wederzijdse verwachtingen makkelijker waar te maken. Echter is dat niet alles dat Innobrix te bieden heeft! Wanneer de woning samengesteld is, kan de woningkoper alle bestanden en de woning in 3D inzien in het Woningdossier. Op computer, smartphone en tablet, altijd en overal te bekijken! Zelfs een groot deel van het contact kan via de app plaatsvinden aangezien er zich een chatfunctie bevindt.



Wij helpen je innoveren in de bouw van nieuwbouwwoningen

Neem contact met ons op of vraag een vrijblijvend strategisch gesprek bij ons aan en wij vertellen je de mogelijkheden om het verkoopproces van nieuwbouwwoningen en appartementen te verbeteren.



Plan strategisch gesprek



074 303 1414



info@innobrix.nl

