

ANTWERPEN MANAGER

Uw netwerkplatform

Editie: Provincie Antwerpen - Nummer 59 - Maart 2013 - Jaargang 13 - 5 keer per jaar in maart - mei - augustus - oktober - december - Afgiftekantoor 3500 Hasselt I

Bouw & Vastgoed

“Zeker in crisistijd
telt vooral kwaliteit”

(Blz. 16)

Ondernemen in
Herentals, Geel
en Westerlo

(Blz. 84)

Magda Lauwers, RVB Advocaten

“Mannen zijn niet
van slechte wil”

(Blz. 108)

Annick Maes, Easy-M

“Verkopers op commissie adviseren
niet wat voor de klant het beste is”

“Crisis of niet, de eindklant kiest
meer en meer voor kwaliteit”



Was 2012 een 'annus horribilis' voor de bouw? Of juist niet? Deze en een heleboel andere vragen stelden we aan een aantal grote spelers uit de sector: architecten, aannemers, promotoren, ... Hun conclusie: de situatie is ernstig, maar zeker niet hopeloos! De toekomst is zelfs uiterst hoopvol voor al wie creatief en innoverend is.

M.M.: 2012 zit er op. Welke tendensen hebben jullie gemerkt?

Patrick Verswijvel (MBG): "De bouw volgt de algemene economische conjunctuur. Zo merken we in België een terugval van de investeringen in industriële en kantoorprojecten. De residentiële bouw mag niet klagen, ook de publieke sector draait qua bouwopdrachten goed, met daarbij vooral de zorgsector als uitschieter. De infrastructuurwerken zijn dan weer heel afhankelijk van grote investeringen. Het is niet eenvoudig om het orderboek op hetzelfde peil te houden na de beëindiging van megaprojecten als de Diabolo-verbinding of de Liefkenshoekspoorverbinding."

Mieke Frijters (ATF): "Wij merken vooral dat de overheid op de rem staat. Er ligt nog voor 100 miljoen wegeniswerken op de plank, maar vergunningen worden maar moeizaam afgeleverd en gunningen laten veel te lang op zich wachten. We wachten en wachten."

Mark Vorsselmans (Vorsselmans): "Afgaande op onze gegevens gaat het vandaag nog relatief goed met de bouw, maar we bevinden ons op een eiland. In Nederland, het Verenigd Koninkrijk en het zuiden van Europa loopt het voor geen meter meer. We mogen niet denken dat ons zoiets niet zal overkomen. We weten uit ervaring dat België altijd iets achterop holt ten opzichte van bijvoorbeeld Nederland. We moeten ons met andere woorden wapenen voor 2013 en de toekomst."

Luc Broos (POM): "De POM zit niet rechtstreeks in de bouw, maar wat de economische conjunctuur betreft ben ik toch niet al te optimistisch. Of noem het eerder realistisch. Wij hebben net een aantal aanwervingen achter de rug. Dat zijn erg hoogwaardige en competente profielen die momenteel onder meer in de bouw niet meer aan de bak komen of willen blijven."

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "Klopt: er is een leegloop naar de ambtenarij aan de gang. Architecten en ingenieurs gaan daar als stedenbouwkundige of assistent-stedenbouwkundige aan de slag en kiezen zo voor meer werkzekerheid dan in de private sector."

Paul Cornelis (BIMPlan): "En in Nederland is er heel veel capaciteit aan het vrijkomen."

Peter Monden (Projectatelier): "Wij hebben een nichemarkt gevonden en dat blijft zijn succes kennen. We merken wel dat de beslissingstermijnen langer worden en de uitvoeringstermijnen korter. Gelukkig zijn we een klein bedrijf dat zeer flexibel op veranderingen en tendensen kan inspelen: ongetwijfeld een van onze troeven."

Steven Van Olmen (Concrete House): "Wij vangen op dat er maand na maand minder kredieten worden toegekend en/of afgesloten. Voorlopig hebben we hier als bouwpromotoren nog geen last van. En wat er door de banken of vastgoedspecialisten in

Ons panel

- **Mieke Frijters**, zaakvoerder van **ATF**, sinds 1968 actief bij chemische en petrochemische bedrijven in en rond de Antwerpse haven voor grond-, wegen- en rioleringswerken, recycling van wegebouwmateriaal en bodemsanering. Daarnaast verzorgt ATF de laatste 25 jaar de aanleg van infrastructuurwerken in diverse steden en gemeenten voor de Vlaamse overheden en instellingen.
- **Koen Bogaert**, 'European marketing executive' voor **Chicago Metallic Continental** dat vanuit Wijnegem oplossingen biedt voor systeemplafonds en de bijhorende profielen. Het bedrijf heeft ook productie-eenheden in Azië en Amerika. In Wijnegem alleen al is tot op heden zo'n vijf miljard lopende meter profielen geproduceerd.
- **Steven Van Olmen**, zaakvoerder van **Etib-Concrete House** uit Olen. De firma begint elke week met de bouw van een nieuw huis. Etib is gespecialiseerd in energiezuinige betonconstructies.
- **Mark Vorsselmans**, bedrijfsleider van het familiebedrijf **Vorsselmans** dat in 1972 startte als fabrikant van aluminium ramen en deuren voor de residentiële markt, maar nu vooral bedrijvig is in de utiliteitsbouw, in het bijzonder in de Nederlandse projectmarkt. De kmo is ook actief in de industrie- en woningbouw. Werkt momenteel aan het nieuwe NAVO-gebouw in Evere.
- **Peter Monden**, zaakvoerder en interieurarchitect bij **Projectatelier** dat sinds zeven jaar grote en kleine bedrijven begeleidt bij de totaalinrichting van hun kantoren. Op hun cv staan onder meer de Provincie Antwerpen, Facicom en Bank van Breda.
- **Paul Cornelis**, bedrijfsleider en oprichter van **BIMPlan**, dat een platform ontwikkelde voor het omzetten van 2D-tekenwerk naar 3D, zodat er aan betere clash detectie gedaan kan worden en de faalkost drastisch daalt. Vooral actief op de Nederlandse en Belgische markt. In een vorig leven was Paul Cornelis ook oprichter van twee bedrijvenparken waar hij facility management introduceerde.
- **Patrick Verswijvel**, algemeen directeur van **MBG**, de bouwdochter van CFE in Vlaanderen. Het bedrijf, gevestigd in Antwerpen en Brugge, is actief in alle bouwsectoren: nieuwbouw en renovatie, industriële, residentiële en kantoorprojecten, en alle infrastructuur- en burgerlijke bouwkundige werken.
- **Stijn Mertens**, architect en medezaakvoerder van het architectenbureau **Mertens Architecten**, dat actief is in verschillende sectoren: de residentiële bouw, de zorgsector, kantoren en industriële gebouwen, maar ook ontwerper van – onder meer – het nieuwe kantoorgebouw van Ivens, Inspectorate en Van Wellen Projectmanagement.
- **Luc Broos**, algemeen directeur van de **Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij (POM) Antwerpen**, dat ondernemingen helpt en adviseert, nieuwe bedrijventerreinen zoekt en ontwikkelt en innovatieve projecten ondersteunt.

de media ook wordt voorspeld: de bouwgronden zakken nog altijd niet in prijs. De grootste uitdaging voor onze sector ligt echter elders: de Europese Unie verplicht haar lidstaten om tegen 2021 alleen nog bijna energieneutrale nieuwbouw toe te laten."

M.M.: Klopt, maar energiezuinig en duurzaam bouwen wordt ook voor de kantoorbouw nu toch al belangrijker dan ooit?

Steven Van Olmen (Concrete House): "Het energieverhaal wordt nu van meet af aan belangrijk. Die trend wordt inderdaad doorgezet naar de kantoor- en industriebouw, een leuke uitdaging op zich. Een van onze projecten wordt het energieneutraal Provinciehuis dat er in 2019 moet staan."

Steven Van Olmen (Concrete House): "Het energieverhaal wordt nu van meet af aan belangrijk. Die trend wordt inderdaad doorgezet naar de kantoor- en industriebouw, een leuke uitdaging op zich."

Patrick Verswijvel (MBG): "Het is inderdaad een goede zaak dat hogere eisen worden opgelegd voor milieu en energie vanuit een wettelijk kader. Bijkomende inspanningen die wij onze klanten kunnen voorstellen worden echter dikwijls niet aanvaard vanwege het hogere kostenplaatje."

Mark Vorsselmans (Vorsselmans): "Dat wordt inderdaad een van de grote uitdagingen in de bouwsector. Een gevel gaat in elk geval geen 50 jaar mee, alleen maar omdat er steeds strengere eisen worden gesteld of nieuwe technologieën ontstaan, zoals energieopwekkend glas. Daarom wordt er zelfs over nagedacht om een gevel te leasen voor 20 jaar."

"We zullen anders moeten denken over onze gebouwen en kantoren: in België staat 1,4 miljoen m² kantoorgebouwen leeg."

Koen Bogaert, Chicago Metallic Continental



"De grote spelers zoeken naar fouten in een bestek en proberen zo hun extra werken binnen te halen."

Mieke Frijters, ATF

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "Bouwheren konden vroeger veel in hun zak steken door de werken op te splitsen in plaats van voor een algemene aannemer te kiezen. De marges lagen veel verder uit elkaar, soms wel 20 % tot 30 %. Dat is nu niet meer het geval, waardoor het verschil veel kleiner is geworden en bouwheren meer en meer beslissen op basis van kwaliteit in plaats van prijs."

Mark Vorsselmans (Vorsselmans): "Duurzaam bouwen komt jammer genoeg nog vooral of zelfs bijna uitsluitend ter sprake wanneer de eindgebruiker ook bouwheer is. Ervaring leert ons dat promotoren daar niet zo erg mee bezig zijn. Zij hebben maar drie vragen als ze een project ontwikkelen: wat kost het, wat brengt het op en wanneer is het af?"

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "Dat klopt. Wij vragen vanuit de sector ook al heel lang dat de bouwregelgeving de nieuwste tendensen op ecologie en dergelijke zou volgen."

Paul Cornelis (BIMPlan): "Wie vandaag bouwt, moet eigenlijk al rekening houden met de nabestemming. Wij verhuren nogal wat industriegebouwen en beseffen ten volle dat de vraag naar epc-certificaten er sowieso zal komen, net zoals op de privéverhuurmarkt. Bij nieuw- of vernieuwbouw moet je daar uiteraard al volop rekening mee houden. Recent hebben wij in Boom een CO₂-neutraal industrieterrein/kmo-park ontwikkeld. Dat zal volgens mij in de toekomst de norm worden, maar het probleem momenteel is toch de grote meerprijs. Al geldt ook hier dat goedkoop uiteindelijk duurkoop wordt. Studies tonen aan dat je na 20 tot 25 jaar 75 % van je geïnvesteerde kapitaal nodig hebt om je patrimonium te renoveren. Dat leek me sterk overdreven, tot de rekeningen komen. Ook afvalbeheer kost veel geld. Daarom dat

we voor ons nieuwe kmo-park met een 'life cycle' van 50 jaar rekening hielden. Een vooruitziend bouw- of gebouwenbeleid zal steeds belangrijker worden."

Mark Vosselmans (Vosselmans): "Er moet inderdaad al bij het bouwen veel meer aan de nabestemming gedacht worden en aan de verschillende functies die een gebouw nadien nog kan hebben. Er staat in Nederland 7 miljoen m² kantooroppervlakte leeg, te koop of te huur. Er is dus een enorme overcapaciteit. Omdat er te weinig is nagedacht over die nabestemming, moet men er zelfs al gebouwen van begin jaren '90 renoveren."

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "De nieuwe technieken worden wel snel beter betaalbaar. Driedubbel glas was drie jaar geleden nog onbetaalbaar. Nu wordt het al in drie vierde van de woningen geplaatst. Interessant, want de isolatiewaarde is 40 % beter. En uiteindelijk kost het op de totaalprijs van een woning maar 1000 tot 1500 euro meer."

M.M.: Als we dat allemaal weten, hoe ziet de kantoorbouw er in de toekomst dan uit?

Koen Bogaert (Chicago Metallic Continental): "Flexibel bouwen zal de kunst worden. Er is minder nood aan kantoren, onder meer door allerhande maatschappelijke tendensen, zoals thuiswerk. We zullen anders moeten denken over onze gebouwen en kantoren: in België staat 1,4 miljoen m² kantoorgebouwen leeg. En helaas kost een herbestemming soms meer dan nieuwbouw."

Peter Monden (Projectatelier): "Er zal in de toekomst inderdaad minder behoefte zijn aan kantoorgebouwen. Het nieuwe werken, en dus ook het thuiswerken, zoals het in Nederland ingeburgerd

"Wat er door de banken of vastgoed-specialisten ook wordt voorspeld; de bouwgronden zakken nog niet in prijs."

Steven Van Olmen, Etib-Concrete House



"Duurzaam bouwen komt jammer genoeg bijna uitsluitend ter sprake wanneer de eindgebruiker ook bouwheer is."

Mark Vosselmans, Vosselmans

is, wordt in België stilaan een hot item. Ook hier lopen we dus een vijftal jaar achter. We merken wel dat men in Nederland en Scandinavië evolueert naar een tussenvorm tussen het klassieke en nieuwe werken, omwille van sociale en emotionele aspecten."

M.M.: Hoe zien jullie bijgevolg de samenwerking tussen bouwheer, aannemer, onderaannemer en architect in de toekomst evolueren? Is de architect als spil in het bouwproces nog een realistisch gegeven?

Patrick Verswijvel (MBG): "De rol van de architect wordt ook belangrijker in de aanbestedingen, zoals DBFM, waarin de architectuur deel uitmaakt van de offerte van de aannemer. Niet alleen is de architectuur voor de inschrijver sterk prijsbepalend, zij maakt ook deel uit van de evaluatie van de inschrijving."

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "De architect zal in de particuliere bouw een belangrijke partner blijven, dat kan niet anders, maar we werken wel in een compleet andere bouwwereld dan enkele jaren geleden. De aannemingen bijvoorbeeld worden meer en meer opgesplitst waarbij heel wat buitenlandse onderaannemers het werk krijgen. Met Engels en Frans kom je er op een werf al lang niet meer."

Mark Vosselmans (Vosselmans): "Klopt. Er beweegt op dat vlak heel wat. Sinds een aantal maanden zien we veel Poolse, Litouwse, Italiaanse en Turkse aannemers op onze markt die tot 30 % goedkoper zijn. Als ik die prijzen zie, dan houd ik mijn hart vast en vraag ik me af wat de eindklant zal krijgen. Het minimum van het minimum, vrees ik. En wie blijft met de puinhoop achter? De klant."



Paul Cornelis (BIMplan): "Ik pleit voor openheid en transparantie tussen alle actoren. Een bouwteam, zoals we dat in Nederland kennen, is volgens mij een ideale situatie. Daarbij legt iedereen alle troeven op tafel en werkt in alle eerlijkheid aan een project."

Patrick Verswijvel (MBG): "Wij merken ook dat de internationalisering zich voortzet. Europa ligt duidelijk helemaal open. Wij hebben in de groep CFE 1800 Belgische arbeiders in dienst en vinden het nog een erezaak om die allemaal aan het werk te houden. Maar we moeten dagelijks concurreren met prijzen die een stuk lager liggen dan de onze. Wat is de volgende stap? Dat de buitenlandse onderaannemers straks zelf naar de klanten gaan als algemeen aannemer?"

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "Mogelijk wel, ja. We zien al heel veel buitenlandse tekenbureaus hier het tekenwerk

"Studies tonen aan dat je na 20 tot 25 jaar 75 % van je geïnvesteerde kapitaal nodig hebt om je patrimonium te renoveren."

Paul Cornelis, BIMplan

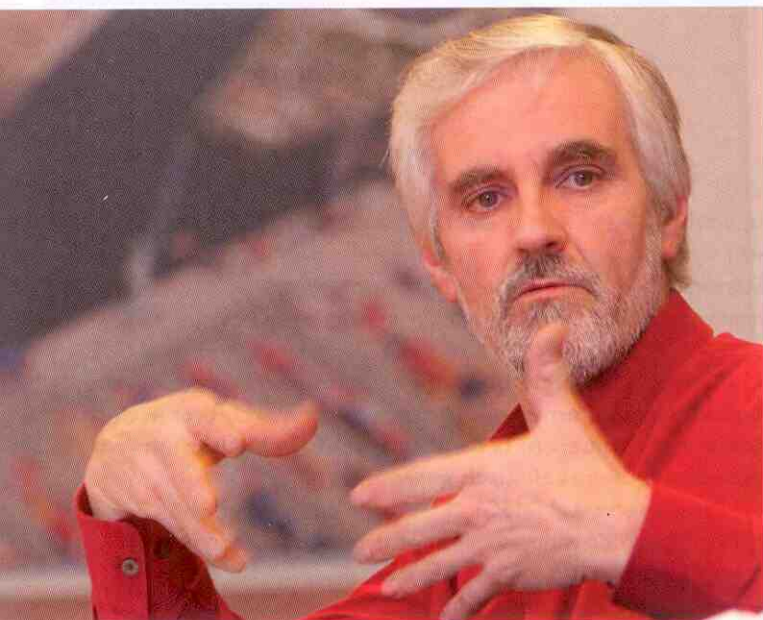


"Beslissingstermijnen worden langer en de uitvoeringstermijnen korter."

Peter Monden, Projectatelier

doen. Straks wordt misschien ook de Belgische architect overbodig? Een gevaarlijke tendens, om bijvoorbeeld nog maar van de beroepsaansprakelijkheid te spreken."

Mieke Frijters (ATF): "Inzake de grote infrastructuurwerken spelen deze sowieso op de internationale markt. Ik heb het dan over de TGV, de Lange Wapper en dergelijke meer. Momenteel zijn er weinig van dit soort grote projecten in uitvoering. Daarom storten deze grote, machtige spelers zich op de kleinere infrastructuurwerken, en komen we ze overal op de markt tegen. Ze concurreren zo de prijzen kapot. Veilig werken, samenwerken en zoeken naar de beste prijs-kwaliteitsoplossing voor beide partijen komen dan niet meer op de eerste plaats. Deze grote spelers zoeken naar fouten in een bestek en proberen zo hun extra werken binnen te halen."



Loodsenbouw | Hangaarbouw | Industriebouw | Dak- en wandrenovatie van bedrijfsgebouwen | Metaalconstructie



De Bock nv – Doornpark 34, 9120 Beveren – T 03-750 23 31 – F 03-773 18 97 – info@debock-nv.be – www.debock-nv.be

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "De gevraagde investering in deze dossiers is niet altijd meer in een correcte verhouding. Wanneer wij een aanbestedingsdossiers voor architectuurwedstrijden moeten indienen, hebben we daar al zo veel werk ingestoken dat 80 % van de architectuuropdracht eigenlijk is gedaan. Ook dat vergt een serieuze investering van alle bureaus."

Mark Vorsselmans (Vorsselmans): "Het is inderdaad een probleem dat de calculatiekosten blijven stijgen en we daar in verhouding steeds minder opdrachten uit halen."

Patrick Verswijvel (MBG): "Met name bij aanbestedingen voor DBFM projecten lopen de kosten snel hoog op. Ontwerp en financiering maken mee deel uit van de opdrachten. Zowel intern als extern wordt veel inzet geleverd, zonder garantie op succes en zonder vergoeding van de studiekosten. Het is wel nagenoeg de enige mogelijkheid om nog projecten van grote omvang te realiseren."

Luc Broos (POM): "Misschien moeten jullie in de sector leren kwalificeren. Ik kom uit de sales en heb daar geleerd om je tijd niet te steken in deals die je toch niet haalt. Ik leerde de verkopers het principe van SCOTSMAN aan. Zij moesten zich vragen stellen over de klant wat betreft 'size', 'competition', 'only me', 'timing', 'solution', 'money', 'authority' en 'need'."

Mieke Frijters (ATF): "Jammer genoeg is bij veel opdrachtgevers en vooral bij openbare aanbestedingen enkel de prijs een doorslaggevend criterium. Veel ruimte heb je dus niet."

Luc Broos (POM): "Maak van de prijs dan een element en een verkoopargument. Colruyt is er door groot geworden. Een lage prijssetting kan een deel van uw strategie zijn, een deel van de organisatie."

"De bouw is een ongelooflijk boeiende omgeving die hoogtechnologisch werkt en veel completer en complexer is dan sommigen denken."

Patrick Verswijvel, MBG



"Driedubbel glas was drie jaar geleden nog onbetaalbaar. Nu wordt het al in drierde van de woningen geplaatst."

Stijn Mertens, Mertens Architecten

Patrick Verswijvel (MBG): "Ik heb daarbij nog een algemene bedenking. In een economie die algemeen niet goed draait, is het van belang de budgetten van overheidsinvesteringen zo optimaal mogelijk in te zetten waarbij de functionaliteit van projecten moet worden afgewogen tegenover het prestige. Zo kunnen met hetzelfde budget meer projecten gelijktijdig worden aangevat."

Stijn Mertens (Mertens Architecten): "Dat merk je bij meerdere publieke projecten. De overheid kiest blijkbaar graag voor prestigeprojecten van buitenlandse architectenbureaus waarbij het uitvoeringsbedrag vele malen hoger is dan gelijkaardig gebouwen in de private sector. Ik denk dat er in Vlaanderen creatief talent genoeg is om deze opdrachten ook door Belgische architecten te laten ontwerpen."

M.M.: De bouwsector kampt traditioneel met een tekort aan arbeidskrachten en telt nogal wat knelpuntberoepen. Is dat op te lossen?

Patrick Verswijvel (MBG): "We moeten verder blijven opboksen tegen een aantal vooroordelen wat betreft het imago van de bouw. Mensen blijven denken dat de bouw te zwaar is, te technisch, te veel slijk en beton. Terwijl het een ongelooflijk boeiende omgeving is die hoogtechnologisch werkt en veel completer en complexer is dan sommigen denken."

Mieke Frijters (ATF): "Helemaal mee eens. In onze sector is er zelfs geen enkele scholing. In wegebouw en riolering bestaat die niet. Misschien moet de overheid daar toch eens dringend werk van maken."

Mark Vorrsselmans (Vorrsselmans): "Misschien wel, maar mogelijk moet het initiatief ook uit de sector zelf komen. Zo werken wij vanaf dit schooljaar samen met het Vrij Instituut Technisch Onderwijs in Hoogstraten (VITO), waar we aluminiumschrijnwerkerij aanleren."

M.M.: Wat is jullie slotconclusie? Hoe zien jullie 2013?

Paul Cornelis (BIMPlan): "De crisis creëert nog steeds mogelijkheden en uitdagingen. Dat zorgt er meteen ook voor dat de creatiefste spelers zullen overblijven."

Mark Vorrsselmans (Vorrsselmans): "Klopt: stilstaan is achteruitgaan. Dat is een klassieker, maar die geldt zeker voor de bouw. En tegelijk merken we dat de klant – terecht trouwens – meer en meer kwaliteitsbewust is. Dat is een geruststelling voor wie kwaliteit aflevert."

Koen Bogaert (Chicago Metallic Continental): "Helemaal mee eens. Ingegeven door de grootteorde van de investeringen draait een gezond deel van de bouwwereld nog altijd rond vertrouwen en kwaliteit."

Patrick Verswijvel (MBG): "Gelet op de vele medewerkers in de bouwsector, is het belangrijk dat ook de komende jaren de investeringen op peil kunnen blijven."

Peter Monden (Projectatelier): "Ook voor onze sector geldt: blij innoveren en kijk vooruit. En beweeg op de markt, want de markt beweegt zelf ook constant!"

Mieke Frijters (ATF): "2013 wordt opnieuw een jaar vol uitdagingen. De bouwsector blijft een fantastische sector met veel kansen, waarbij we terecht fier zijn op elke realisatie. Tegelijk mogen we natuurlijk niet blind zijn voor de pijnpunten, maar de toekomst blijft positief."

Luc Broos (POM): "Zeker en vast. We moeten daarbij zeker ook inventiever omgaan met onze manier van ondernemen. Ik denk aan constructies zoals De Wolkammerij waarin de POM participeert. De Wolkammerij legt zich specifiek toe op de ondersteuning van ondernemers in de bouwsector. En die sector mag je



"Wij bieden de ruimte en knowhow om startende of jonge bedrijven een handje toe te steken. Ook dat is innovatie."

Luc Broos, POM Antwerpen

gerust breed interpreteren: van aannemer tot schrijnwerker, van schilder tot tuinbouwer of van architect tot landmeter. Kortom: wij bieden de ruimte en knowhow om startende of jonge bedrijven een handje toe te steken. Ook dat is innovatie."

Tekst: Patrick Poppe

Foto's: Frederik Weekx

Moderatie: Yannick Dierick en Laurent Schepens

EW
DAKTERRASSEN

Project: Degen (p.v.), Mega Elementen & Berlaie

Opgehef Tuinwiel volder in Massarietale

Derny (Wroldagen, Gert) Akropolis met autoconnectsystem

EUB&A Justitabel Buisant paku in Malu Argos Fanaliba

EW
DAKTERRASSEN
Fabriolaan 3/1 - 2490 Balen
ew1@telenet.be - www.ewdakwerken.be

Mertens Architecten

“De toekomst zit in de lucht”

Zuiniger omspringen met open ruimte. Voor vader Fons en zoon Stijn van Mertens Architecten in Stabroek ligt daar de toekomst van de bouwsector. “De overheid kan er met een slimme btw-regeling en vernieuwde bouwvoor-schriften een stimulans aan geven. Niet alles hoeft geld te kosten.”

Een appartementenblok van 60 eenheden in Anderlecht, een winkelcentrum in Meise, 80 woningen in Turnhout en nog eens evenveel in Edegem: het is een greep uit de huidige activiteiten van Mertens Architecten. In Antwerpen zelf plant het bureau ondermeer een kantoorgebouw aan de Noorderlaan en een kantoorgebouw in Wilrijk, verschillende woonprojecten op Het Eilandje en studentenkamers op de Italiëlei. Op de Haantjeslei wordt een fabriek tot loften omgebouwd. Dit familiebedrijf is van vele markten thuis. Oprichter Fons en zijn zoon Stijn hebben een klare kijk op de architectuur van de toekomst.

Hoogbouw

“Er zijn nog te veel gemeenten waar nieuwe verkavelingen komen zonder dat er nagedacht werd over de bestaande woontypologieën of het herinvullen van bestaande stads- of dorpsweefsels. Als we over duurzaamheid spreken, is bouwen op open ruimte nochtans de meest nefaste ingreep. Je kan in stads- of dorpscentra beter hoger bouwen dan bestaande open ruimte te blijven aansnijden. En als je toch nieuwe grond aansnijdt, is compacter en hoger bouwen nog altijd meer ecologisch en draaglijker voor de bewoners. Je kan beter hoger in een gebouw wonen met zicht op een parkje voor de deur, dan op de grond naast elkaar zonder publieke ruimte.”

“Bouwen en kopen is enorm duur geworden,” weet Stijn. “Mensen wonen



langer bij hun ouders om geld te sparen en kopen dan een appartementje in een woonproject. Dat appartement later verkopen is voor de meesten een nodige tussenstap om ooit een eigen woning te kunnen kopen. We moeten dus inzetten op een divers woningaanbod om hierop in te kunnen spelen.”

17-13-9

Deze ervaren architecten hebben nog dagelijks te kampen met bouwvoor-schriften uit de jaren '60 en '70, compleet gedateerd. “In die tijd is iemand met het 17-13-9- idee komen aanzetten: 17m grondoppervlak op het gelijkvloers, daarop een eerste verdieping van 13m en nog eens 9m voor de tweede verdieping. Met daarop dan een schuin dak. Dat is volledig achterhaald als we duurzaam en ecologisch willen bouwen moeten we compacter bouwen,” zeggen Fons en Stijn. “Gelukkig komt er in vele steden en gemeenten de ruimte om van die oude plannen af te wijken.”

6 % btw

Voor nieuwbouw geldt vandaag het wettelijk tarief van 21 % btw, voor verbouwingen is dat 6 %. “Die regel gaat niet ver genoeg,” zegt Stijn. “Wat we veel zien, is dat nieuwe eigenaars een oud gebouw niet afbreken, maar er in blijven verbouwen en aanpassen en dit om aan 6 % belast te worden. De uiteindelijke bouwkost is dan evenveel bij deze verbouwing dan bij nieuwbouw maar het verschil zit hem volledig in het btw- tarief. Het resultaat blijft wel een oud opgeknapt gebouw in plaats van een moderne ‘duurzame’ nieuwbouw. In het grootstedelijk gebied is de 6 %-regel uitgebreid naar ‘afbraak en wederopbouw van bestaande panden’. Dit zouden ze beter uitbreiden naar heel Vlaanderen. Hierdoor zou de druk op het aansnijden van nieuwe open ruimte verminderen en dit zou tevens een stimulans kunnen zijn voor de bouwsector.”

Johan De Crom

Mertens Architecten

“Architecten moeten vooral goed kunnen luisteren”



“Wij ontwerpen moderne en eigentijdse gebouwen die opvallen maar toch geïntegreerd zijn in het straatbeeld,” zeggen vader Fons en zoon Stijn Mertens van Mertens Architecten. “We vinden het belangrijk om goed te luisteren naar wat de klant wenst om dit dan samen te vertalen naar moderne architectuur.”

Fons Mertens startte in 1970 zijn architectenbureau, dat vandaag 26 medewerkers telt, en dit wordt momenteel samen met zoon Stijn Mertens verder gezet. Het bureau kan de opdrachten nauwelijks bijhouden. Mertens Architecten geeft graag een originele toets aan zijn werk en wil niet zomaar standaard wat gebouwen neerpluggen. “Wij zijn daarvoor gekend en gevraagd. Bijna al onze klanten komen hier via referenties en mond-tot-mondreclame, tevens hebben we een trouw cliënteel.”

Woonwijk

“We gaan breed in het gamma. We leveren niet alleen woningen op, maar ook gehele woonprojecten, winkelcentra, zorgcentra en kantoorgebouwen. In verschillende gemeenten werken we een hele woonwijk uit, met straten en pleinen en groenvoorziening. We bieden daarvoor een totaalconcept aan,” zegt Stijn. “In al die gevallen zijn we vooral goed in luisteren naar wat de klant wenst.”

mertens-architecten

Geelvinckstraat 8 – 2940 Stabroek – T 03 568 72 53
info@mertens-architecten.be – www.mertensarchitecten.be

Obo Bettermann

Van verbinding en bevestiging over brandwering tot ondervloersystemen

Met als motto ‘stroom geleiden – data overbrengen – energie beheersen’ is de Duitse multinational Obo Bettermann al jaren dé partner voor elektro-groothandels, installateurs, industriële bedrijven en studiebureaus. Het aanbod omvat maar liefst 30.000 artikelen in zeven productfamilies: van verbinding en bevestiging over brandwering tot ondervloersystemen. Ondanks de economische crisis was 2012 voor Obo Bettermann België een topjaar.

“Dankzij ons ongeëvenaard kwaliteitsassortiment en onze snelle levertermijnen is Obo Bettermann een witte raaf op de markt,” zegt Jos Wautelet, die de Belgische vestiging sinds 1996 met veel passie en ‘gründlichkeit’ leidt.

“Hoewel we bij een grote Duitse groep horen, beschikken we over een sterke lokale verankering en cultuur. Zowel groothandels en installateurs als grote projecten in de industrie en installatiebouw bieden wij praktijkgerichte en gebruiksvriendelijke oplossingen. We zijn onder meer gespecialiseerd in verbinding en bevestiging, bliksem- en brandbeveiliging en draag- en installatiesystemen voor kabels. En ook voor inbouwapparatuur- en ondervloersystemen bent u bij ons aan het juiste adres.”



Jos Wautelet: “Hoewel we bij een grote Duitse groep horen, beschikken we over een sterke lokale verankering en cultuur.”

Innovatieve oplossingen

Jos Wautelet beschikt over een gemotiveerd team van 22 gespecialiseerde medewerkers, die u wegwijs maken in de vele innovatie-oplossingen van Obo Bettermann. Daarvoor kunt u ook terecht in de mooie toonzaal en het opleidingscentrum in Aartselaar, waar verkoop, naverkoop en opleidingen worden georganiseerd.

OBO
BETTERMANN

Bist 14 – 2630 Aartselaar – T 03 870 74 01
wautelet.jos@obo.be – www.obo-bettermann.com/be