

DUURZAME WONINGSECTOR EVOLUEERT RAZENDSNEL

OP BEZOEK BIJ TOTAALAANNEMER LAPEIRRE WONINGBOUW

Lapeirre in Roeselare richt zich als totaalaannemer op de duurzame en energiezuinige woningbouw en werkt actief mee in het volledige bouwproces. Als ze aan zo'n project beginnen, willen vader en dochter Lapeirre er steevast een kwaliteitsproject van maken. Met een gerichte communicatie en een persoonlijke aanpak aan de basis lijkt dat in het familiebedrijf zeer goed te lukken. En dat heeft heel wat positieve gevolgen, zo was de onderneming een van de eerste die een nulenergiewoning hebben gebouwd, en is Lapeirre dan ook volledig mee met de nieuwste energietendensen.

Delphine Vandenabeele

FAMILIEBEDRIJF MET EEN VISIE

In 1989 richtte Patrick Lapeirre Immo-bouw op. Het bedrijf heet intussen Lapeirre Woningbouw en wordt sinds 2013 mee geleid door dochter Isabel. De familieband is bij deze totaalaannemer goed merkbaar: "Onze ambitie is om mensen te inspireren en te adviseren bij het (ver)bouwen van een energiezuinige woning. We doen dat op een manier die eigen is aan een familiebedrijf: eerlijkheid, respect, proactiviteit, gedrevenheid en positivisme staan bij ons elke dag centraal. Dat uit zich onder meer in een honkvast medewerkersteam. Daarnaast zijn we door onze kleinschaligheid zelf van dichtbij betrokken bij de bouwprocessen en kunnen we een persoonlijke aanpak garanderen."

VERANDERINGEN OP DE MARKT

De persoonlijke aanpak van Lapeirre is door de jaren heen dezelfde gebleven, maar de woningmarkt heeft echter enkele grote veranderingen ondergaan. De woningbouw was dan ook heel lang een traditionele sector met weinig evolutie. De afgelopen tien jaar is de

woningbouw op verschillende vlakken in een stroomversnelling geraakt, en die veranderingen hadden ook gevolgen voor Lapeirre Woningbouw.

Eerste nulenergiewoning

"Om mee te blijven met de tendensen binnen de sector, moeten we snel bijbenen, zeker op het vlak van energiezuinigheid en duurzame technieken. Onze gecoördineerde aanpak als totaalaannemer zorgt er gelukkig voor dat wij de energieambities van de klant beter kunnen garanderen dan als er met losse aannemers gewerkt wordt." Het team van ingenieurs bij Lapeirre schoolt zich constant bij, waardoor alles direct opgevolgd kan worden, rekening houdend met de recentste technieken, normen en tendensen. "Wij zijn met het bedrijf al zeven jaar volledig mee", klinkt het trots bij vader en dochter Lapeirre. "We waren dan ook bij de eersten in België die een nulenergiewoning hebben afgewerkt. Hiervoor kozen we voor de Brick 'n Wood-methode en combineren we dus een traditionele massieven binnenstructuur met een geïsoleerde houten buitenschil, afgewerkt volgens de keuze van de klant met baksteen, leien ..."

Veeleisende klanten

De veranderende energie-eisen kunnen bij Lapeirre vlot verwerkt worden, maar er zijn nog andere veranderingen merkbaar. Als totaalaannemer moet het bedrijf tegenwoordig geen huizen meer verkopen, maar mensen bij de hand nemen en hen begeleiden in het bouwproces: "Voor particulieren is alles erg ingewikkeld geworden. Vroeger moesten ze bij wijze van spreken enkel de kleuren, vloer, sanitaire toestellen en keukens kiezen, nu hebben ze keuze tussen tal van technieken en types woningen. We merken dat het gigantische aanbod het voor veel mensen moeilijk maakt", klinkt het bij Lapeirre.

"Tegelijk zijn klanten veeleisender dan vroeger en halen ze heel wat 'kennis' online. Om hen goed te begeleiden, willen we zo vroeg mogelijk in het bouwproces met de klant aan tafel zitten en in bouwteam werken met de klant en de architect. Door goed te luisteren naar zijn ambities op budgetfair en energiezuinig vlak, passen we elk ontwerp doelgericht aan en kunnen we proactief werken. Daardoor weten klanten ook al bij de start hoeveel hun bouwproject zal kosten. En dat is positief, want 99% of zelfs 100% van de woningen die we (ver)bouwen, is volledig betaald voor de oplevering."



Isabel en Patrick Lapeirre leiden samen het familiebedrijf en kunnen als totaalaannemer makkelijk superviseren dat alle processen op elkaar afgestemd zijn

LAPEIRRE WONINGBOUW

JURIDISCHE VORM	Bvba
OPRICHTING	1989
HOOFDVESTIGING	Roeselare
PERSONEEL	10 bedienden, 13 arbeiders en 50-70 mensen in onderaanneming
WAGENPARK	6 bestelwagens, 3 kranen, 1 vrachtwagen, 6 bedrijfswagens
OPGELEVERDE EENHEDEN (JAAR)	30 tot 45
BEDRIJFS-OPPERVLAKTE	1.450 m ² en 4 kijkwoningen
WEBSITE	www.lapeirre.be

Tijdelijke handelsvennootschappen

Een andere tendens op de markt is het verenigen in tijdelijke handelsvennootschappen. Om deel te kunnen nemen aan wedstrijden van stadsbesturen en stadsontwikkelingsbedrijven, verenigt Lapeirre zich als kleiner bedrijf regelmatig in dergelijke vennootschappen. Het slagen van zo'n samenwerking hangt af van een goeie communicatie: "Aangezien je als bouwteam op elk moment voor een gezamenlijk doel werkt, volstaat een gezonde portie vertrouwen om die doelen vlot te bereiken. We gaan daarvoor altijd vooraf de discussie met onze partner aan, zodat er tijdens het bouwproces geen onduidelijkheden ontstaan. En als er al eens fouten voorkomen, is het gewoon een kwestie van ze recht te zetten. Maar tot nu toe lopen onze samenwerkingen altijd heel vlot."

PASSIEFWONINGEN BOVEN BIJNA-ENERGIENEUTRALE (BEN) WONINGEN

Bij de komst van BEN-woningen dachten Isabel en Patrick Lapeirre dat het effectief om nulenergiewoningen zou gaan, tot hun spijt was dat niet het geval. "Als je voldoende PV-panelen hebt, zit je eigenlijk snel aan een E-peil van 30. Wij zijn dan ook zelf voorstanders van het Trias Energetica Principe, waarbij eerst de bouwschil aangepakt wordt en ervoor gezorgd wordt dat het huis zo weinig mogelijk energie nodig heeft. Passiefwoningen, waarvan de subsidies zijn afgeschaft, zijn volgens ons dan ook interessanter dan de wel nog gesubsidieerde BEN-woningen. Maar we vinden het logisch dat de klanten door het bos de bomen niet meer zien. We hebben intussen zelf al passiefwoningen gebouwd die niet voldoen aan de BEN-normen."

Leningen niet aangepast aan E-peil

"Ook de banken zijn niet altijd mee met het duurzame bouwverhaal. Zij kennen bijvoorbeeld lagere tarieven toe voor BEN-woningen, maar die gelden niet voor passiefwoningen. Bovendien zou het logisch zijn dat iemand die een BEN- of passiefwoning bouwt, meer kan lenen dan iemand met een huis van pakweg veertig jaar oud. Die eerste groep gebruikt per maand pakweg 150 tot 250 euro minder

Kijk- en opendeurwoningen

Rij je langs de E40 richting kust, dan kun je niet naast de nieuwste kijkwoning van Lapeirre kijken in Nevele. Elk eerste en derde weekend van de maand kan de kijkwoning bezocht worden. Het concept kadert in het stijgende belang van de beleving: "Mensen zullen nooit identiek hetzelfde huis bouwen als de kijkwoning, maar ze letten tegenwoordig veel meer op hoe ze zich ergens voelen. Toekomstige klanten willen zich kunnen identificeren met de woningen die je bouwt. Veel mensen komen ook naar verschillende van onze toonmomenten. Na een tijd zijn ze ervan overtuigd dat ze met ons in zee willen."

Naast kijkwoningen gaan we ook met potentiële klanten op visite bij bestaande klanten. Twee of drie jaar na de oplevering zijn de woningen meestal volledig afgewerkt en dan stellen sommige ex-bouwheren graag even hun huizen open. Potentiële kopers zijn daar erg enthousiast over, zij willen ook wel eens met iemand spreken die met Lapeirre heeft samengewerkt. De mensen die hun huizen tonen, hebben vaak ook ooit zo'n gesprek gehad en kennen het belang ervan.

De recentste kijkwoning van Lapeirre in Nevele inspireert toekomstige bouwers



energie, een extra som die maandelijks aan de bank afgelost kan worden."

Bindend E-peil

Het E-peil wordt vandaag binnen de zes maanden na de oplevering bepaald. Isabel en Patrick Lapeirre stellen voor om die vaststelling niet bindend te maken: "Alles wat je nadien doet om het E-peil te verbeteren, wordt vandaag niet meer gewaardeerd. Sommige mensen willen nu eenmaal nog even sparen om dan hun PV-panelen te plaatsen. Moest het E-peil herzien kunnen worden, zouden veel meer mensen hun score op termijn optimaliseren."

BEDRIJFSFEER VAN GROOT BELANG

Naast de klemtoneel op onder meer duurzaamheid en kwaliteit, ligt er bij Lapeirre ook nadruk op de bedrijfs sfeer. Door de jaren heen werd die namelijk steeds belangrijker.

Iedereen wordt betrokken

Zich goed voelen op de werkvloer zorgt ervoor dat het personeel meer en beter presteert, dat weten ze ook bij Lapeirre: "Om de sfeer te optimaliseren, betrekken we onze mensen zo veel mogelijk bij alles wat we

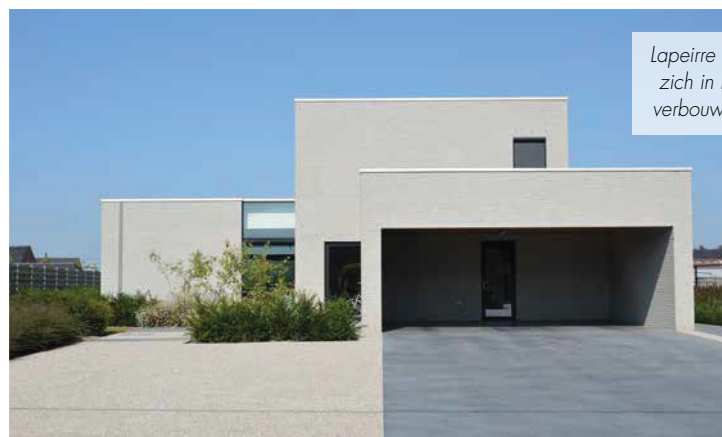
doen. Of het nu opendeurdagen of nieuwe kijkwoningen zijn, iedereen wordt er steevast voor uitgenodigd. We proberen ook altijd alle echtgenoten en partners mee te betrekken, zodat ook zij achter ons bedrijf staan en voelen waarom iedereen hier zo belangrijk is. Dat zorgt dat er een zekere flexibiliteit mogelijk is, die trouwens van twee kanten komt."

Opleiden in het werkveld

"De bedrijfs sfeer is ook beter als onze vakmannen het gevoel hebben dat ze werken met de nieuwste technieken. We proberen hen daarvoor in de praktijk op te leiden. Door bijvoorbeeld aan onze metsers te tonen welke effecten een bepaalde folie al dan niet kan hebben, voelen ze zich belangrijk binnen het bedrijf. Het bewijst dat hun taak essentieel is, en zorgt tegelijk dat ze die info correct kunnen doorgeven aan andere uitvoerders."

Beroepsfierheid

"Een stiel, dat is zo mooi", benadrukt Isabel Lapeirre ten slotte. Patrick voegt daaraan toe dat het jammer is dat jonge mensen dat niet meer zien: "Die energie, die beroepsfierheid, die is weg. Vroeger reden onze vakmannen in hun vakantie met hun familie rond om te kijken naar de huizen die ze gebouwd hadden. En terecht, zij mogen enorm trots zijn op hun werk, een goeie vakman is goud waard!" □



Lapeirre specialiseert zich in bouwen en verbouwen op maat

