

NIEUWS

N ARCHITECTEN

APRIL 2017-I

BIM: DE OPDRACHTGEVER

In de zesde aflevering van de serie over BIM: de rol van de opdrachtgever.

Het was de ontwikkelingspoot van Syntrus Achmea Real Estate & Finance die het voorstel deed om bij de verbouwing van winkelcentrum Makado in Beek een pilot te doen met BIM. “Het idee daarachter was, dat we graag eenduidige informatie wilden van de betrokken partijen, om zo alle vragen snel en goed te kunnen beantwoorden”, zegt Jelle van der Hek, technisch manager winkelbeleggingen bij Syntrus Achmea.

Hoewel de verbouwing en uitbreiding van Makado over het algemeen goed is verlopen, noemt Van der Hek BIM voor de ontwikkelaar niet zaligmakend. “Behalve BIM zijn er ook andere systemen die dezelfde informatie bieden. Bovendien hebben we in onze ontwikkelportefeuille niet zo vaak zo’n forse uitbreiding als bij Makado. Bij kleinere projecten is de toegevoegde waarde van BIM minder groot.”

Neemt niet weg dat Van der Hek zeker ook voordelen ziet aan BIM. “Bij nieuwbouw zal BIM steeds vaker worden gebruikt. Daarnaast wordt de methode inmiddels internationaal toegepast. Dat maakt de communicatie tussen Syntrus Achmea en internationale retailers met wie wij zaken doen, gemakkelijker.”

De grootste winst van BIM zit volgens Van der Hek echter vooral in het beheertraject. “Daar wil je zo veel mogelijk risico’s indekken, wat met BIM op alle niveaus eenvoudiger wordt: van de grote lijnen tot de details. Wat brandveiligheid betreft bijvoorbeeld is BIM een hulpmiddel om te bepalen of de eigenaar of de huurder actie moet ondernemen, maar ook om een sprinklerknop te vervangen die niet voldoet.”



Jelle van der Hek