



Marga Brunninkhuis over de methode van Stedelijk Wonen

Collectief particulier opdrachtgeverschap in de praktijk

mei

2004

NEPROM-directeur Jan Fokkema wijst er firtjes op dat alleen de eerste bewoner goedkoop uit is, en alle volgende gewoon weer de marktprijs betalen. 'Het is een schande dat er [gesubsidieerde] zelfbouwprojecten zijn waar de eerste kopers niet eens de nieuwe woning betrekken maar die meteen al bij oplevering met forse winst doorverkopen.'

Als tegenstanders van particulier opdrachtgeverschap het niet hebben over de lelijkheid van de architectuur, dan gooien ze het wel op de ingewikkelde en tijdrovende processen die met collectief particulier opdrachtgeverschap gepaard gaan. Voorstanders wijzen in dat geval meestal naar Roombeek. De door de vuurwerkramp verwoeste wijk in Enschede is een schoolvoorbeeld geworden van een soepel traject. Een van de verantwoordelijken voor die gang van zaken is Marga Brunninkhuis van het bouwadviesbureau Stedelijk Wonen. Onlangs won dit bureau een competitie in Almere voor de begeleiding van particulieren in de Almeerse Stripheldenbuurt en in de Noorderplassen.

Hoe is Stedelijk Wonen ontstaan?

'In 1986 werden in Enschede wijken in het kader van stadsvernieuwing opgeknapt, waarbij de bewoners inbreng kregen. Toen is ons bureau ontstaan. We waren dus eerst bouwkundige welzijnswerkers. Nog steeds hebben we een mix van bouwkundige en maatschappelijke medewerkers. Onze individuele aanpak sloeg zo aan, dat de gemeente ons vroeg of we ook eens met VvE's aan de slag wilden. Het bleek erg moeilijk om die appartamenteigenaren in beweging te krijgen om iets aan vernieuwing te doen. Lang verhaal kort: inmiddels doen we het beheer voor honderd VvE's. We houden ons uitsluitend bezig met particuliere woningen.'

En toen kwam de ramp.

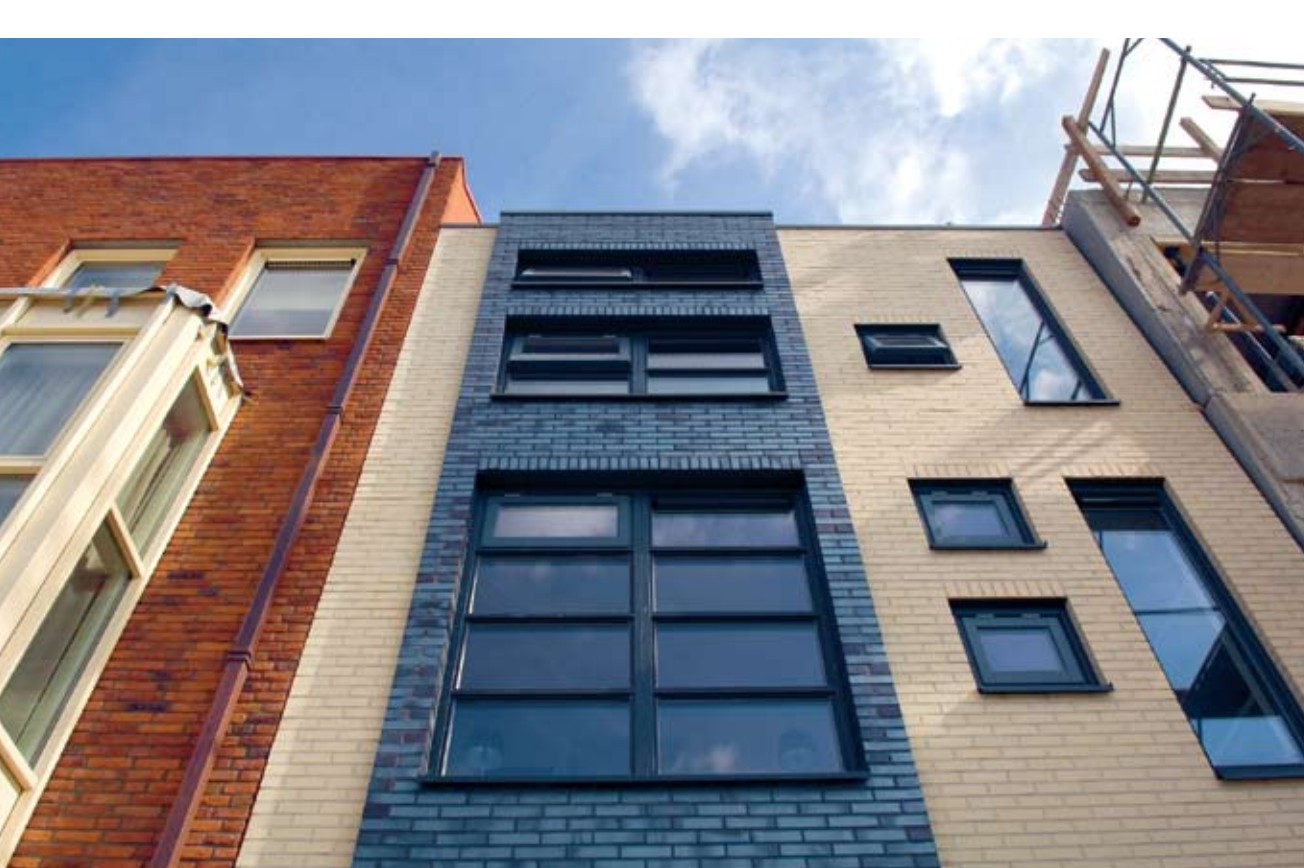
'Precies. Na de ramp heeft de stichting Stadsherstel, ontstaan uit Stedelijk Wonen, geholpen bij de begeleiding van bewoners van particuliere woningen in de buitenring. Sommige woningen moesten worden opgeknapt, andere gesloopt en opnieuw gebouwd. Toen daarna de herbouw in het binnenste gebied kon beginnen, is deze stichting teruggekomen. In het stedenbouwkundige plan voor Roombeek van Pi de Bruijn was veel ruimte voor zelfbouw. En de gemeente dacht: als die bewoners zelf gaan bouwen dan hebben ze hulp nodig.'

Hoe ging dat?

'Heel goed. De meningen verschillen over de vraag of het mooie woningen heeft opgeleverd. Maar daar gaat het niet om. De getroffen bewoners die graag terug wilden naar hun wijk, zijn de koning te rijk in een woning die past als een jas. Het klinkt wrang na zo'n afschuwelijke ramp, maar als pilotproject voor particulier opdrachtgeverschap waren de omstandigheden ideaal. De grond was van de gemeente, en verder gedroegen de mensen zich afhankelijk. Ze waren erg beïnvloedbaar. Zo hebben we werkendeweg onze methode voor de begeleiding van particuliere opdrachtgevers kunnen ontwikkelen.'

Maar de mensen zijn niet overal even makkelijk, natuurlijk.

'Dat bleek ook wel bij een vervolgproject in Laren (Gelderland), waar we 28 starters in collectief particulier opdrachtgeverschap begeleiden. Dat is wel wat intensiever. Die mensen hebben veel meer begeleiding nodig. Toch blijkt onze methode ook daar prima te werken.' >



Hoe werkt het?

'In het eerste kennismakingsgesprek vertellen mensen hun wensen, dromen, budget en toekomstplannen. We geven ze twee huiswerk-opdrachten. Allereerst moet men aan de slag met de binnenkant. We hebben geleerd dat mooie huizen van binnenuit ontstaan. We vragen de mensen op te schrijven hoe hun programma van eisen eruit ziet. Welke indeling willen ze? En dan moeten ze zich niet laten beperken, dat is belangrijk. Mensen zijn niet meer gewend dat ze keuzes kunnen maken, namelijk. De tweede opdracht luidt: maak beelden van huizen die je mooi vindt. Fotografeer ook details. Kijk op websites, in tijdschriften en bel gerust eens bij iemand aan. Mensen vinden het altijd leuk als je vertelt dat je hun huis mooi vindt en er meer over wilt weten. Aan het einde van het kennismakingsgesprek maken we ook alvast een budgetberekening.'

Dan al?

'Ja, dan weten de kavelkopers alvast waar ze aan toe zijn. De praktijk wijst uit dat we nooit meer dan tien procent van het eindbedrag afwijken. Als ze het zien zitten, sluiten we een contract. Vervolgens laten we beeldmateriaal zien. We hebben voorbeelden van tachtig tot honderd architecten die we allemaal kennen. We weten dus dat ze geschikt kunnen zijn om mee te werken, hoewel er natuurlijk wel sprake moet zijn van chemie.'

Zijn daar ook catalogus- of afbouwoningen bij?

'Soms. Catalogusbouw kan heel aantrekkelijk zijn als je er niets aan verandert. Maar het eerste dat mensen doen bij een cataloguswoning is: opleuken. De woonkamer iets breder, andere stenen en dakpannen enzovoort. En juist daar gaan veel kosten in zitten. Dat kost onevenredig veel geld.

We sturen mensen naar huis met beeldmateriaal van zo'n tien architecten. Doel: smaak ontwikkelen en een keuze maken. Dan voeren ze met drie architecten de zogeheten kiek'n-of-'t-klikt-gesprekken. Want dat is ook belangrijk, dat je goed met elkaar overweg kunt. Na twee of drie architecten is meestal wel duidelijk met wie ze in zee gaan. Dankzij onze berekening weet de particulier meestal al wat die architect moet gaan kosten, maar we raden hem toch aan om een offerte op te vragen. Die gaat ook even langs ons. Als de offerte akkoord is, maakt de architect een schetsontwerp op basis van het programma van eisen, de verzamelde beelden, het kiek'n-of-'t-klikt-gesprek en onze verslagen van de eerdere gesprekken.'

Lijkt zo'n schetsontwerp ook al zo veel op het eindresultaat?

'Dat verschilt. Maar als ze zo'n eerste ontwerp onder ogen zien ze er vaak heel gelukkig mee. Het is de eerste keer dat ze hun dromen in beeld vertaald zien. Velen hebben het gevoel een groot cadeau te krijgen. Maar... ze zijn ook overdonderd. Daarom adviseren we altijd met klem om even pas op te plaats te maken. Niet te snel beslissen,

zeggen we dan. Hang het ontwerp een paar dagen op de koelkast en kijk er samen naar en praat er over met iedereen die bij jullie thuis komt. Schrijf alle twijfels en opmerkingen op vellen papier en neem al die opmerkingen mee naar het volgende gesprek met de architect.'

Waarom?

'Methodisch gezien werkt dat heel goed. Mensen praten over de achtergronden van keuzes die bij het ontwerp gemaakt zijn. Door te vertellen, leren ze de logica van de ruimteverdeling en lopen ze al in hun huis. Als er twijfel is, komt het er in deze fase wel uit. Zo niet, dan kunnen we verder met het voorlopig ontwerp. Daarmee sturen we de kopers altijd even langs welstand voor een preadvies. Dat gaat meestal goed. De gemeente zet er vaak iemand van vergunningen bij om uit te leggen hoe de procedure er verder uit ziet. Na nog een paar gesprekken ligt er een definitief ontwerp en een technische omschrijving. Na zo'n traject is in de regel geen bestek meer nodig. Wij nemen die hele technische omschrijving door, kamer na kamer. Meestal hebben ze dan alles al uitgezocht en bedacht, tot de badkamertegels aan toe. Gunstig, want zo kun je meer- en minderwerk voorkomen. Dan kan de aanbesteding voor de aannemerij beginnen en daarvan adviseren we altijd om dat door ons te laten doen. We vragen namelijk om een open begroting en die krijgen particulieren meestal niet. Dan kunnen opdrachtgevers zien hoeveel welk onderdeel kost. En dat moet, want hierna volgt bijna altijd de bezuinigingsronde.'

Bezuinigen? Op je droomhuis?

'De begroting valt altijd duurder uit omdat mensen de lat hoog hebben gelegd. Of omdat de architect te dure oplossingen heeft bedacht. En dan moet er bezuinigd worden. Hoewel mensen vaak nog over een extra potje blijken te beschikken om hun wens tóch te verwezenlijken. Maar misschien is dat wel iets heel Twents, dat weet ik niet. Als de aannemer geselecteerd en de vergunning binnen is, kan er gebouwd worden. De directievoering en het toezicht besteden de mensen meestal uit, omdat ze wel inzien dat dat een vak is. Het resulteert meestal in een erg soepel proces. De vooroplevering en oplevering verlopen vaak opmerkelijk soepel.'

Laatste vraag: waarom vertelt u dit allemaal?

'Omdat ik echt in particulier opdrachtgeverschap geloof. Het heeft een grote meerwaarde. Mensen bouwen iets voor hun hele leven. Zestig tot zeventig procent van de kopers in Roombeek heeft alvast voorzieningen voor de oude dag laten aanleggen. Dat het iets met mensen doet, vind ik leuk. De meeste ontwikkelaars willen een maximaal rendement. Dat wil ons bedrijf ook, maar dan uit de mensen. Wij hoeven niet rijk te worden, onze doelstelling is de verbetering van de kwaliteit van particuliere woningen. Als we maar quitte draaien. Daarom ga ik onze methode niet achter zitten houden. Ik hoop zelfs dat meer mensen zo gaan werken. Want ik weet zeker dat het een recept is voor succes.' ■