

Bouwkolom moet omgedraaid

Maart 2005

Peter Kuenzli en Arie Lengkeek over particulier opdrachtgeverschap

Bouwkolom moet omgedraaid

De vuurwerkramp dreunt nog steeds na in Enschede. De wederopbouw van de getroffen wijk Roombeek is in volle gang. Tussen het verdriet is er ook weer plaats voor hoop en het kijken naar de toekomst. Het feit dat de bewoners van de wijk zelf hier hun nieuwe huis mogen bouwen, draagt daar onmiskenbaar aan bij. Vanuit het stedenbouwkundig managementbureau Gideon Consult volgden Peter Kuenzli en Arie Lengkeek dit proces van nabij. Ze zagen de kracht en potentie van het 'betaalbare' particuliere opdrachtgeverschap en schreven er een enthousiast manifest over: 'Urban Jazz, Pleidooi voor de zelfgebouwde stad'. Een toelichting.

door Kees de Graaf

Het wekt enige bevreemding op: een hartstochtelijk pleidooi voor het particulier opdrachtgeverschap en het 'omdraaien' van de bouwkolom, afkomstig van iemand die jarenlang betrokken was bij de ontwikkeling van grootschalige nieuwbouwlocaties. Peter Kuenzli moet er zelf ook om lachen: "Ik kom inderdaad uit de institutionele woningbouw. Ik heb gewerkt aan woongebieden als Corpus den Hoorn in Groningen en meer recent aan Leidsche Rijn in Utrecht. Het waren gebieden die tot de laatste steen en lantaarnpaal waren doorontwikkeld door de professionals, waarmee we uiteraard probeerden het Architectuur Jaarboek te halen. Op zich is daar ook niks mis mee, maar het was wel echt een vorm van blauwdrukplanning." De ommekeer kwam enkele jaren geleden, toen Kuenzli's bureau Gideon Consult gevraagd werd de projectleiding op zich te nemen van de wederopbouw van Roombeek, de door de vuurwerkramp getroffen woonwijk in het hart van Enschede. Sociale, fysieke en economische vernieuwing moesten daarbij samengaan, zo luidde de opdracht van het Enschedese gemeentebestuur. De missie van het door Kuenzli geleide projectbureau Wederopbouw was dan ook ervoor zorgen 'dat het stadsleven beter dan ooit zijn loop herneemt.'

Postmoderne mens

Voorafgaand aan deze opdracht waren zich reeds bij Kuenzli de eerste gedachten gaan vormen over een mogelijk andere rol van de burger in het bouwproces. Ideeën over de postmoderne mens, die onder allerlei invloeden staat vanuit de hele wereld, steeds mobieler wordt en overal vluchtig even aan ruikt. "Die wereldburger moet voor het kiezen van een woning nog steeds genoeg nemen met een bezoek aan de makelaar, waar hij of zij een keuze kan maken uit een van de vijf smaken, die door de ontwikkelaar is voorgereukt. Gevoegd bij de gemiddelde woningkwaliteit die we in dit land op Vinex-locaties realiseren, brak bij mij het besef door: dit matcht niet met elkaar. De moderne consument laat zich niet meer in een hokje stoppen, die moet je de ruimte geven." De vuurwerkramp in Enschede gaf letterlijk en figuurlijk de ruimte om deze nieuwe gedachten over de bouwende burger in de praktijk te brengen, aldus Kuenzli en Lengkeek. De plannenmakers voor Roombeek kwamen direct met individuele bewoners in gesprek. Vanuit de gemeente Enschede was dat ook als een harde eis geformuleerd, zo maakt Kuenzli duidelijk: "Bewoners hadden de garantie gekregen om terug te kunnen keren in de wijk. Dat was een van de onderdelen in de operatie om het vertrouwen van de bewoners in de overheid terug te krijgen. We zijn met de bewoners gaan praten – helemaal blanco – en hebben vooral goed geluisterd naar de beschrijving van hun ideaalbeelden. Ze bleken een zeer gemengde en afwisselende wijk te willen en vooral geen Vinex. Iemand had dat ook op een bord geschreven, bij een foto van een nog net voor de ramp gerealiseerd rijtje nieuwbouwwoningen in de wijk: 'Geen Vinex!'. Toen wist ik: dat dus niet."

Pi de Bruijn (de Architecten Cie.) werd aangetrokken als stedenbouwkundige en voor Roombeek werd een niet-traditionele ontwikkelingsstrategie ontwikkeld. De kern daarvan: het herbouwen van de wijk met particulieren. Er was volgens Lengkeek geen andere keuze mogelijk: "De nieuwe wijk moest passen bij de beelden van de terugkerende bewoners. Dan kun je er niet omheen om deze groep dan ook een centrale rol in de planontwikkeling te geven." Zo gezegd, zo gedaan: de wijk kreeg in overleg met de bewoners een stedenbouwkundig plan dat was verdeeld in een groot aantal kavels, die onder het eenvoudige mom van 'wie het eerst komt, het eerst maalt' verkocht werden aan de voormalige

bewoners van Roombeek, maar ook aan de nodige belangstellenden van buiten de stad. Met een overrompend succes, aldus Kuenzli. "Toen we bij Roombeek startten met de verkoop, waren we ook betrokken bij IJburg. Terwijl in Amsterdam de grote crash plaatsvond en de kopers sneller afvielen dan er nieuwe bijkwamen, verkochten we in Enschede op één dag vijftig kavels. En die ervaring herhaalde zich! De vraag bleef maar aanhouden. Ouderwetse toestanden: mensen die in de rij lagen om een kavel te bemachtigen. Overigens vinden ook de particulieren dit het meest eerlijke systeem; je moet gewoon zorgen dat je vooraan staat en dan kun je ook precies die kavel kopen die je wilt hebben, wanneer die nog vrij is. Niet een of andere vage lijst met honderden ingeschrevenen en dan maar wachten welke kavel je kunt kopen, nee: eigen initiatief wordt beloond. Alle black boxes zijn eruit gehaald." De bouwcultuur van het oosten des lands zal bij de grote belangstelling zeker een rol hebben gespeeld, zo geven Kuenzli en Lengkeek desgevraagd aan. In de regionale cultuur speelt het zelf bouwen een belangrijke rol en de nodige bouwbedrijven komen hier vandaan. Kuenzli: "De Tukker wil een aantal specifieke kwaliteiten bij zijn woning hebben, zoals het makkelijk achter het huis kunnen komen. Maar in andere streken van Nederland is de wens om zelf te bouwen niet minder. Naar ons idee lopen overal in Nederland mensen rond met een droombeeld van hun eigen huis in de binnenzak rond, wachtend op de kans om dat beeld te kunnen realiseren."

Kritiek niet valide

Wanneer Kuenzli en Lengkeek de ervaringen met Roombeek in een breder perspectief plaatsen, zoals zij in Urban Jazz ook hebben gedaan, concluderen zij dat het particulier opdrachtgeverschap een kanskaart betekent voor veel steden. Lengkeek: "De veel gehoorde kritiek dat het bouwen voor en met particulieren te duur is en te moeilijk in een binnenstedelijke context, kunnen we met de Enschedese ervaringen logenstraffen. De discussie over het particulier opdrachtgeverschap wordt nog te vaak verengd tot het beeldaspect, oftewel de architectonische uitstraling van door particulieren gebouwde woningen. Wat veel belangrijker is, is de organisatie van het bouwproces. Die is nu dusdanig dat de eindgebruiker tot het allerlaatste moment in het bouwproces een anonieme 'woonconsument' is. Bij particulier opdrachtgeverschap wordt het bouwen weer volledig door en vanuit de burger georganiseerd. De totale omkering van de bouwkolom, dat is waar het om gaat." Ook het verwijt dat particulier opdrachtgeverschap leidt tot Belgische toestanden – wat die ook mogen zijn – leggen ze naast zich neer. Kuenzli: "Wij vinden Belgische toestanden niet erg. Voor een groot deel is dat ook onze traditie van bouwen; kijk maar hoe er langs linten en in steden gebouwd is. Pandje voor pandje, hier een bedrijfje, daar weer een woning. Tot aan de Tweede Wereldoorlog hebben we dat overal zo gedaan, honderden jaren lang. Pas de laatste vijftig jaar is er een breuk ontstaan met deze manier van bouwen, die leidde tot een heel ontspannen vorm van stedelijkheid. De ontspannen Hollandse straat, die uit zichzelf ontstaat, op een organische manier: hoe kunnen we dat benaderen door te sleutelen aan de randvoorwaarden van de planontwikkeling en -realisatie?" De wederopbouw-aanpak van het wonen (inclusief een forse dosis paternalisme) is er niettemin diep ingesleten, zo geeft Kuenzli aan: "De afgelopen vijftig jaar zitten er diep in; alles is op die baan gezet. Daarom is de weerstand tegen particulier opdrachtgeverschap misschien ook zo sterk. We merken dat bij presentaties die we houden, bijvoorbeeld bij NVOB-afdelingen. Dan wordt het na een kwartier echt stil in de zaal, omdat ze merken dat we alle argumenten in huis hebben, tot en met de bouwkosten aan toe. Zo lang er geen voorbeelden waren van betaalbaar particulier opdrachtgeverschap, kon men nog zeggen: het is toch geen haalbare kaart. Maar daar kan niemand zich nu meer achter verschuilen."

Dat het bouwen van een eigen huis voorbehouden zou zijn aan de gefortuneerde elite is ook zo'n heilig huisje dat Kuenzli en Lengkeek omver willen kegelen. "Het beeld dat veel mensen bij particulier opdrachtgeverschap hebben is een groot huis op een groot stuk grond. In Roombeek hebben we dat doorbroken. Het is mogelijk gebleken om woningen inclusief kavel aan te bieden voor prijzen tussen de 150.000 en 200.000 euro. Zoiets vereist wel dat de gemeente de grond niet als melkkoe gebruikt, zoals in het verleden op veel plaatsen het geval was. Met vierkantemeterprijzen tussen de 200 en 400 euro betalen mensen voor een kleinere kavel in een van de woonstraatjes – 6 m breed, 25 m diep – tussen de 30.000 en 40.000 euro. Dat zijn dus zeer aantrekkelijke prijzen. Omdat alle marges van alle tussenpersonen uit het traditionele proces eruit zijn gehaald – iedereen pakt daarin zijn procentjes – is het de consument die geld overhoudt voor zijn woning. Het klinkt inderdaad heel simpel; we zouden het veel meer moeten doen in Nederland." Honderdtachtig kavels zijn inmiddels in Roombeek verkocht en daarop verrijzen voor het merendeel gewone Hollandse bakstenen huizen met een kap, aldus Kuenzli. De vrees voor consumenten die ineens wild tekeer gaan op hun kavel is dan ook niet terecht, zo betoogt hij. "Er zijn wel enkele spectaculaire ontwerpen bij, maar de originele oplossingen zitten aan de binnenkant. Mensen laten hun woonstijl vertalen – 70 procent van de bewoners werkt

met een architect – in een plattegrond en indeling die perfect bij ze past. Dat is inspirerend om te zien."

Veelzijdige stad

Aan het slot van het gesprek benadrukken Kuenzli en Lengkeek dat deze vorm van particulier opdrachtgeverschap niet hét antwoord is op de toekomstige bouwopgave. "Het is niet of-of. Er zal ook behoefte blijven bestaan aan complexe programma's en grote ingewikkelde gebouwen; dat blijft echt ontwikkelaarswerk. Maar daarnaast zien wij een vraag van 20 tot 30 procent van de totale woningvraag in de vorm van kavels. De stad wordt er zoveel leuker en veelzijdiger van." Dit streven heeft wel de nodige consequenties voor de manier waarop er in dit land woningen worden gebouwd, zo haasten zij zich hieraan toe te voegen. Consequenties die verder gaan dan bijvoorbeeld het consumentgericht ontwikkelen, wat nog steeds uitgaat van de traditionele bouwkolom. Kuenzli vergelijkt het consumentgericht ontwikkelen met een Lundia-kast: een mooie kast, met allerhande mogelijke accessoires, maar het blijft herkenbaar als een Lundia-kast. "Je ziet sommige bouwbedrijven dit slim oppakken, maar ik vraag me af of het allemaal wel werkelijk hout snijdt. Ik heb de indruk dat de bouwers veel beter kunnen gaan zitten op kostprijsbeheersing dan op de ontwikkeling van dit soort systemen."

Het resoluut kiezen voor het 'pure' particulier opdrachtgeverschap – met als definitie het voor eigen rekening en risico bouwen van een huis, met vrije keuze van architect en aannemer – vraagt om andere, meer ingrijpende offers. Lengkeek: "In de praktijk is die traditionele bouwkolom overal aanwezig, zelfs tot en met het gemeentelijk apparaat. Sterker nog: het kantelen van de bouwkolom moet bij de gemeente beginnen. Wanneer bestuurders aangeven dat zij de particulier centraal willen stellen, dan zullen zij al hun beleidsprocessen moeten doornemen met dit streven in het achterhoofd. Je moet aan alle knoppen tegelijk gaan draaien: van je gronduitgiftebeleid tot en met je ruimtelijke ordeningsaanpak. Het is niet even een losse beleidslijn die je naast andere beleidslijnen laat bestaan. Alles moet toegankelijk en bruikbaar gemaakt worden voor de consument. Het vergt een complete heroriëntatie, die je niettemin met één à twee jaar stevig doorwerken kunt bewerkstelligen. Zorg er vooral ook voor dat je mensen aan je bindt die het leuk vinden om weer voor particulieren te werken. In Enschede is men daar nu mee bezig; nieuwe plannen worden ontwikkeld met de principes van Roombeek en dat loopt zeer voorspoedig."

Kuenzli is optimistisch over de kansen van deze omslag: "In Enschede hebben we veel lokale bestuurders op bezoek gehad en zonder uitzondering waren ze zeer enthousiast over de gevolgde aanpak. Wanneer de cultuuromslag bij deze groep plaatsvindt, is het ambtelijk apparaat aan de beurt en de manier waarop daar gewerkt wordt. In Almere zijn we nu ook gevraagd om naar de mogelijkheden voor particulier opdrachtgeverschap te kijken, om daarmee meer variatie en functiemenging te introduceren, en dan merk je opnieuw hoe complex onze manier van bouwen in elkaar zit. Een oude 'volkshuisvestingsrot' van de gemeente gaf daar aan dat hij vijftien sectorale adviezen nodig heeft voordat hij een plan kan maken. Daar moet je dus doorheen breken! Te beginnen met de vraag: heeft de consument hier zelf om gevraagd? Is het nuttig en nodig om al deze eisen aan de consument op te leggen? Convenanten duurzaam bouwen: die gelden voor de particulier niet en daar mag je hem niet aan houden. Kwaliteitsteams, supervisors: hou ermee op. De particulier heeft er niet om gevraagd. Laten we terugkeren naar de minimaal vereiste basis, die overigens in dit land al op een heel hoog niveau staat: het Bouwbesluit. Afhankelijk van de locatie van een woning in het stedenbouwkundig plan kun je eventueel nadere eisen stellen voor de regie van het architectonisch beeld, maar dat moet je aan het begin van het proces heel helder aan de consument kunnen uitleggen. Die blijkt dat dan zelf mee te nemen in de afweging die hij maakt ten aanzien van de locatie waar hij gaat bouwen."

Het centraal zetten van de consument betekent volgens Kuenzli niet dat planprocessen langer hoeven te duren. "In Roombeek hebben we relatief meer tijd moeten steken in de begeleiding van particulieren en in het opnieuw uitvinden van het proces. Maar als je dat efficiënt aanpakt, hoeft het niet langer te duren dan wanneer je met ontwikkelaars aan de slag gaat. Er zijn kavels in Roombeek waar bewoners binnen zes maanden na aankoop van de kavel kunnen gaan bouwen. Dat schiet dus op. En zo snel gaat het bouwen met professionals ook niet, wanneer je met een consortium van marktpartijen zaken moet doen. Een à twee jaar onderhandelen voor het sluiten van de contracten ben je zo kwijt. Dan denk je dat je aan de slag kunt, maar dan doen de eerste conflicten zich al weer voor en moet er bemiddeld worden. Bedenk daarbij dat de kosten van het institutioneel ontwikkelen vrij hoog zijn."

Kansen voor marktpartijen

Wat doen we ten slotte met de marktpartijen die nog forse grondposities hebben uit het Vinex-tijdperk? Zijn zij net als gemeenten te porren voor meer particulier initiatief? Ook hier is Kuenzli niet pessimistisch over gestemd: "Het hangt ervan af welk bedrijf er precies gronden heeft: de echte ontwikkelaars of de ontwikkelende bouwers. De laatsten hebben bij de materieeldienst nog de tunnels staan en staan niet te popelen om één voor een particulier te bouwen. Maar de echte ontwikkelaars kunnen er best kansen in zien. In Loenen aan de Vecht zijn Proper Stok en Johan Matser nu met een plan bezig waarbij kavels en projectmatige woningen worden gemengd. Deze ontwikkelaars zien nu in dat de kavels de waarde van het gehele gebied verhogen, doordat bewoners daar veel in willen investeren. Onder de sleutelfiguren in ontwikkelend Nederland kan deze manier van werken de komende tijd aanslaan." Daarnaast krijgen de kleinere bouwbedrijven en de kleinere architectenbureaus meer kansen, aldus Kuenzli en Lengkeek. Er zullen door de bouwende consument andere segmenten in de bouwmarkt worden aangesproken. Zelfs voor de woningbouwproductie als geheel ziet Kuenzli mogelijke impulsen: "Ik heb wel eens een brief geschreven aan het ministerie van VROM waarin ik aangaf dat het maar blijven drukken op die grote locaties – met aanjaagteams en wat dies meer zij – op een gegeven moment ook ophoudt. Dan bouw je op twintig locaties duizend woningen per locatie extra. Maar die 20.000 woningen kun je ook bouwen door 20.000 keer één kavel uit te geven! Kortom: probeer de situatie open te gooien en dan komt de productie op gang. Toegegeven, de Vinex zit behoorlijk dicht, dus daar komen de particulieren waarschijnlijk moeizaam aan de slag. Maar een gemeente heeft meer grond dan alleen in de uitbreiding. Waarom zouden we niet kunnen denken aan bepaalde vormen van 'dunnere' verstedelijking in het landschap? Laten we de plekken in kaart brengen waar dat mogelijk is. Bestemmingsplannen geven aan waar gebouwd mag worden: gemeenten kunnen daarmee sturen. Daardoor zetten we Nederland minder op slot en ontstaan er ook betere concurrentieverhoudingen. Marktpartijen kunnen onmogelijk al die gronden opkopen. Dan wordt het voor de consument veel makkelijker om, al dan niet samen met anderen, een stukje grond te kopen en daar iets te bouwen. Zoals we dat al tweeduizend jaar doen in dit land." Niet in de laatste plaats kunnen de corporaties de particulier te hulp schieten. Lengkeek: "Waarom zouden corporaties in de naoorlogse woongebieden niet kavels kunnen uitgeven, eventueel vooruitlopend op de verdere vernieuwing van de wijk? Daarmee trek je mensen naar het gebied; je introduceert nieuwe invloeden, nieuwe investeringen." De slotsom van Kuenzli en Lengkeek: particulier opdrachtgeverschap is niet dé oplossing, maar biedt wel een waardevolle aanvulling in de stedenbouwkundige gereedschapskist.

Literatuur o Urban Jazz, Pleidooi voor de zelfgebouwde stad. Uitgave 010 Publishers Rotterdam (2004).