

Vraaggericht bouwen de consument als inspiratiebron

Hoe kunnen we meer rekening houden met de wensen van toekomstige bewoners? Dat was het overkoepelende thema van de zevende editie van Bouwend Haarlem. Bijna tweehonderd betrokkenen lieten zich niet weerhouden door het gure weer; zij kwamen op 15 maart naar De Lichtfabriek om zich te laten informeren en vooral inspireren.

Onder leiding van dagvoorzitter Jacqueline van de Sande kwamen veel onderwerpen aan bod. Aandacht was er voor het vraaggericht bouwen, waaronder (collectief) particulier opdrachtgeverschap, de ultieme vorm van bouwen wat de bewoner wil. Om aan de toekomstige vraag te kunnen voldoen, is meer nodig. Daarom ook aandacht voor marktonderzoek, de nieuwe rol van projectontwikkelaars en de verfrissende blik die klantpanels kunnen bieden.

Wethouder Volkshuisvesting Jan Nieuwenburg gaf een beeld van de woningbouwproductie: 'Haarlem ligt op koers met het Regionaal Actieprogramma Wonen tot 2016, maar daarna worden de cijfers onzeker. We zullen prikkels in de woningbouw moeten brengen om aan de regionale vraag te voldoen. Vraaggericht bouwen kan daarbij helpen. Vanmiddag proberen we hiervoor gezamenlijk enthousiasme op te wekken. Hopelijk inspireert het u om de ambities op scherp te zetten. We hebben elkaar nodig'.

Je kan met bovenstaande inhoudsopgave direct naar de artikelen springen. Met de pijltjestoets pagina voor pagina.

Onderstreepte woorden zijn hyperlinks naar internetpagina's met meer informatie.



Wethouder Jan Nieuwenburg en dagvoorzitter Jacqueline van de Sande

Zelfbouw in Haarlem

Welke plekken in de stad zijn geschikt voor zelfbouw? Dat laat de gemeente Haarlem op dit moment onderzoeken. Er loopt een haalbaarheidsonderzoek naar drie kansrijke locaties: het Deliterrein, de Werfstraat en de Steve Bikostraat.



Zelf je woning (laten) bouwen in Haarlem?

De gemeente Haarlem wil zelfbouw stimuleren en onderzoekt op dit moment de haalbaarheid van een aantal kansrijke locaties. De gemeente is benieuwd of u, als Haarlemmer of vanuit uw beroep, belangstelling heeft voor zelfbouw in Haarlem.

Wilt u op de hoogte gehouden worden over de ontwikkelingen? Meld u zich dan aan voor de nieuwsbrief antwoord@haarlem.nl o.v.v. zelfbouw of bel de gemeente, telefoonnummer 14023.

Voor meer informatie, zie: www.haarlem.nl/zelfbouwen



Daarnaast onderzoekt de gemeente waar nog meer kansen zijn voor zelfbouw. Volgens stadsbouwmeester Max van Aerschot is er in Haarlem nog volop ruimte voor nieuwe woningen. Hij denkt bijvoorbeeld aan ruimtewinst door slimme herindeling van de openbare ruimte, zonder dat dit ten koste gaat van het groen en het water. Wie geïnteresseerd is in de mogelijkheden voor zelfbouw in Haarlem, kan voor informatie terecht op www.haarlem.nl/zelfbouwen.

Roelof Bleker

'Eigenbouw leidt niet tot Belgische toestanden'

Het Expertteam Eigenbouw ondersteunt gemeenten die mensen de kans willen geven zelf hun woning te bouwen. Roelof Bleker is hiervan een groot voorstander, mede op basis van zijn positieve ervaringen in Enschede waar na de vuurwerkramp veel zelfbouw mogelijk was in de wijk Roombeek.

'Zelfbouw is de meest stabiele factor op de nieuwbouwmakrt', stelt Bleker die als ambassadeur van het expertteam wethouders over de streep probeert te halen. Het aandeel particulier opdrachtgeverschap is met circa tien procent van de totale woningproductie aanzienlijk gestegen. Naar verwachting zullen in de komende jaren tegen de twintig procent van de huizen tot stand komen door zelfbouw. 'Het is niet dé oplossing om de bouw weer op gang te helpen, maar het is wel een groeiende niche.'

Bleker illustreert zijn betoog met een aantal zelfbouwprojecten: Nieuw Leyden in Leiden en de Leidsebuurt in Haarlem. Naast nieuwbouw zijn er ook projecten met klushuizen bij herstructurering, bijvoorbeeld de flat Kleiburg in Amsterdam Zuidoost. Naast kluswoningen worden nu volgens dit concept ook leegstaande kantoren en schoolgebouwen aangepakt. Zelfbouw is niet alleen

voor de rijken. Dat tonen de projecten 'Ik bouw betaalbaar' in Almere en de Waal-sprong bij Nijmegen. Bovendien heeft het advies van de experts er in Nijmegen toe geleid dat een deel van de (VINEX-) seriebouwlocatie verkocht is als betaalbare bouwkavels.

De lessen zijn duidelijk voor Bleker: 'Het eindresultaat heeft kwaliteit en samengang. Zelfbouw maakt veel energie los bij mensen die de kans krijgen zelf iets te realiseren. Dat gun ik u ook hier in de regio. Maar als je het doet, doe het dan wel serieus. Het is geen manier om van uw hoofdpijndossiers af te komen. Gun uw bewoners de ruimte.'



Roelof Bleker

Subsidies zelfbouw

De provincie en de Rijksoverheid stimuleren zelfbouw met financiële regelingen. Provincie Noord-Holland heeft de uitvoeringsregeling subsidie Collectief Particulier Opdrachtgeverschap uitgebreid. Naast subsidie voor de initiatieffase, is ook een renteloze lening mogelijk voor de plan-fase. Deze overbrugging van twee jaar kan worden meegenomen bij de hypotheek. Het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties heeft recent het budget voor de startersregeling vergroot: er is vijftig miljoen euro in totaal extra beschikbaar voor starters. Mensen die zelf een woning willen bouwen kunnen hiervoor in aanmerking komen.

Bouwend Haarlem 2014

Heeft u suggesties voor Bouwend Haarlem 2014?
Mail naar m.d.graaf@haarlem.nl



Op de
zeepkist

Hein de Haan: 'Heft in eigen hand'

Architect Hein de Haan realiseerde met succes het zelfbouwproject Vrijburcht op IJburg. Hij ziet vooral



Hein de Haan

kansen voor CPO (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap). 'Veel huizen zijn niet geschikt voor stedelijk wonen. Extra kwaliteit kan gecreëerd worden door wonen en werken te combineren. CPO biedt kansen om die extra kwaliteit te realiseren. Met een kritische massa van vijftig tot zestig mensen kun je een aantal gemeenschappelijke voorzieningen financieren. In Vrijburcht hebben we een logeerkamer, theater en een jachthaven. En CPO kan het gat tussen sociale huur en dure koop overbruggen. Niet alleen in nieuwbouw, maar ook in bestaande gebouwen. De gemeente zou dat meer moeten faciliteren; vaak is de prijs van de grond voor dergelijke gebouwen veel te hoog. De woningen in een CPO-project kunnen zich meer richten op de actuele vraag.'

Hans-Hugo Smit

'Is er nog een rol voor de projectontwikkelaar?'

Voordat Hans-Hugo Smit van MAB Development antwoord geeft op deze vraag, buigt hij zich over de kwestie of woningbouw überhaupt nog nodig is. Jazeker, is zijn conclusie: het aantal huishoudens neemt toe en de bevolking verandert van samenstelling dus er zijn meer én andere woningen nodig.

Bij gebiedsontwikkeling is nieuwbouw niet altijd nodig. En ook niet alle nieuwbouw hoeft met een projectontwikkelaar. Maar in de meeste gebiedsontwikkelingen is er wel degelijk een rol voor de projectontwikkelaar. Projectontwikkelaars zijn in de ogen van Smit ondernemers die risicodragend in projecten investeren, die de markt kennen en met creativiteit het vastgoed laten aansluiten bij de vraag in de markt. Bovendien zijn zij procesmanagers bij uitstek. 'Zo'n partij is nodig in het proces; misschien nu wel meer dan ooit.'

Het traditionele ontwikkelproces - dat start met de grondexploitatie en de consument aan het eind van het traject zet - voldoet niet meer. Smit keert dit om en spreekt van een waardecreatieproces dat begint bij de klant. Sommige klanten willen zelf bouwen. Smit vindt het uitstekend dat dat gefaciliteerd wordt, maar ziet nog te vaak de overheid daarbij de macht naar zich toetrekken. 'Dat is geen zelfbouw, dat is staatgerichte catalogusbouw. Bovendien: niet iedereen wil zoveel inspraak. De meeste mensen willen gewoon een goed product, ze willen ontzorgd worden. Waardecreatie heeft voor die mensen niets met inspraak te maken.'



Hans-Hugo Smit

Klantwaarde creëren is volgens Smit de kern van consumentgericht bouwen. 'Ook vroeger wisten projectontwikkelaars wel wat mensen wilden, maar dat werd niet altijd gemaakt. Andere belangen van de verschillende partijen die bij ontwikkeling betrokken waren - overheid, ontwerpers én ontwikkelaars- kregen de overhand, zoals kosten, politieke doelstellingen en ideeën over ruimtelijke kwaliteit. Dat moet nu dus echt anders. Alle betrokken partijen moeten écht luisteren, weten wat mensen willen en het dan ook realiseren. Vraaggerichte professionele projectontwikkelaars zijn daarbij onmisbaar.'



Op de
zeepkist

Rob Janse: 'Wat ons bindt, maakt ons sterk'

Living Apart and Together. Dat is de droom van een groep Haarlemmers waaronder Janse die zelf een nieuwe woonvorm voor hun derde levensfase willen bouwen. Maar tussen droom en daad 'De financiering blijkt moeizaam en bij gemeente en corporaties is het lastig de juiste personen te vinden. Als je in de stad een plek ziet, weet je niet van wie dat is en wat de plannen zijn.' Janse grijpt zijn kans en deelt zijn wens op Bouwend Haarlem. 'Wonen in een stedelijke omgeving, met winkels en OV, in zelfstandige grondgebonden woningen, duurzaam en levensbestendig gebouwd, met een huur tot 800 euro of een koopprijs tot 250.000 euro. Hier staat een klant.' Hoewel de wensen ambitieus zijn, worden tijdens de borrel de eerste contacten gelegd. Wordt vervolgd.



Rob Janse

Carla Klein

'De klant is een mens!'

Spreken voor een zaal is niet iets wat Carla Klein van Luisterpunt dagelijks doet, haar expertise ligt aan de andere kant: 'Ik luister elke dag naar uw klanten.' Via klantenpanels onderzoekt Klein wat de klant wil en wat de ervaringen zijn, bijvoorbeeld na een renovatie. Ze kan het niet vaak genoeg benadrukken: 'Klanten zijn mensen, en vaak hele gewone.'



Carla Klein

Nog te vaak hoort Klein opmerkingen als 'wat de klant wil, dat kan meestal niet' en 'wat klanten zeggen, is meestal niet waar'. Onzin, vindt ze en gelukkig is de meerderheid van de zaal het met haar eens. Dat is maar goed ook, want de tijd dat je kunt bouwen wat je wilt omdat het toch wel wordt afgenomen, is voorbij. Na een periode van 'bouwen en

douwen' (wat we bouwen moet worden afgenomen) is het nu toch echt tijd voor 'vraaggericht bouwen' (wat kunnen we bouwen zodat mensen het willen afnemen).

'When you talk, you are only repeating what you already know. But if you listen, you may learn something new.' Deze stelling is de basis voor goed gebruik van klantenpanels. Naast traditionele participatie en kwantitatief onderzoek biedt dit instrument toegevoegde waarde, stelt Klein. 'Het draait steeds meer om inzicht. Door daadwerkelijk met de klant in gesprek te gaan, kun je de cijfers toetsen en verrijken met echte meningen.' Naast klantenpanels organiseert Klein ook 'verwonderpanels', waar kritische burgers meepraten over complexe projecten waar ze zelf geen belang bij hebben.

De gang van zaken bij een klantenpanel wordt geïllustreerd met een filmpje. De opdrachtgever - de getoonde voorbeelden zijn van de woningcorporaties Pré Wonen en Elan Wonen - mag alleen observeren en zich niet in de discussie mengen. Want: 'Vraaggericht werken, begint met gericht luisteren'.

Toine Heijmans 'Nu zijn wij aan de beurt'

Volkskrant journalist Toine Heijmans sloot de bijeenkomst af met een scherpe column. Voor de gelegenheid gekleed in het stereotiepe uniform van de projectontwikkelaar,

de corporatiedirecteur, de bestuurder: krijtstreppak en krokodillenleren schoenen. In kleurrijke bewoordingen schetst

Heijmans zijn ervaringen als IJburg-bewoner-met-huis-te-koop en als 'prototype mens, waar u het allemaal voor doet'.

Hij sluit zijn gesproken column af met een oproep: 'Laten we de crisis gebruiken om weer een beetje normaal te doen. Wonen is belangrijk. Het is een eerste levensbehoefte. Wij, de bewoners, kunnen niet zonder jullie, en jullie, de bouwers, de ambtenaren, de plannenmakers en vastgoedmensen, kunnen niet zonder bewoners. En laten we in godsnaam allemaal weer spijkerbroeken gaan dragen.'



Toine Heijmans

WAT VOND U ERVAN?

COLOFON

Redactie: Afdeling Wonen, gemeente Haarlem
Vormgeving: Mediabureau, gemeente Haarlem
Tekst: Christine van Eerd
Fotografie: Yvonne Mul

Joke Geldhof, gedeputeerde Water & Wonen provincie Noord-Holland

'Het is de taak van de provincie om als regisseur samen met de woonpartners te zorgen voor een goed functionerende regionale woningmarkt. Uit onderzoek blijkt dat er vooral

behoefte is aan centrum-stedelijke en centrum-kleinstedelijke woonmilieus. Dat matcht niet met de plannen die er nu liggen. We moeten dus met elkaar in gesprek gaan om aan de latente vraag te kunnen voldoen. Mensen zoeken naar een plek in de stad, bij voorzieningen. Ik denk dat er in Haarlem mogelijkheden zijn om in die vraag te voorzien.

CPO heeft volgens de provincie een belangrijke meerwaarde. Het is vraaggericht, de kwaliteit is vaak heel hoog en het levert sociaal betrokken buurten op. De provincie steunt CPO initiatieven met een financiële regeling. Dit omdat CPO projecten in de initiatief- en planontwikkelingsfase kosten maken zonder dat deze door een hypotheek kunnen worden gefinancierd. Hiermee stimuleert zij mensen om woningen te bouwen die aan hun specifieke woonwensen voldoen en die in een andere vorm van opdrachtgeverschap buiten bereik waren gebleven. CPO maakt een droomhuis bereikbaar voor mensen met een wat kleinere portemonnee. Door veel zelf te doen, moeten de bewoners er energie insteken, maar ze besparen ook een hoop geld. Momenteel zijn we bezig met een evaluatie van het CPO-beleid. Er zijn diverse vormen van vraaggericht ontwikkelen, die soms buiten onze subsidieregeling vallen. Dat nemen we mee bij de discussie over voortzetting van het beleid. Het was heel inspirerend om tijdens deze bijeenkomst de consument centraal te stellen. Je ziet dat het bij iedereen meer gaat leven. Het is van belang om daarop gefocust te blijven. Het zou een gemiste kans zijn als we de consument weer kwijtraken als de crisis voorbij is.'

Artie Ramsodit, raadslid PvdA

'De gemeente gaat voorzichtig aan de slag met zelfbouw. Dat is goed, maar we moeten nog wel de sprong maken van voorzichtig naar voortvarend. Het onderzoek naar extra mogelijkheden in de openbare ruimte biedt nieuwe kansen. Ik zie ook kansen voor verdichting van het stedelijk gebied door aan te haken bij wat er al is: boven appartementen of aan de zijkant van bestaande bouw.

De PvdA vindt de betaalbaarheid erg belangrijk en daarom ben ik blij dat het Rijk de startersregeling heeft verruimd. Een systeem als 'Ik bouw betaalbaar in Almere' zou hier ook moeten komen. Daar ga ik me voor inzetten. Zelfbouw biedt een kans voor mensen die net te veel verdienen voor een sociale huurwoning en te weinig om een kast van een huis te kopen. We moeten die groep ook een beetje koesteren, kijken naar

combinaties van huur en koop.

Om van voorzichtig naar voortvarend te komen, moet je ook kijken hoe het makkelijker kan. Zelfbouw wordt al snel groot en ingewikkeld. Je kunt ook denken aan modulaire zelfbouw: onder begeleiding keuzes maken uit een catalogus bouwpakketten. Net zoals ik zelf mijn kleding samenstel uit het aanbod van diverse winkels en websites.'

Martijn van de Poll, algemeen directeur HBB Groep

'Het was absoluut een inspirerende bijeenkomst. Grappig om te zien dat partijen heen en weer schommelen tussen traditionele en nieuwe vormen van ontwikkelen. Het oude model heeft geen toekomst. Alle partijen moeten verschuiven naar

een nieuw model: met de particulier van scratch af aan beginnen.

Zelfbouw is vaak moeilijk van de grond te krijgen, want er is ontzettend veel expertise nodig om een project van a naar b te brengen. In de Ruychaverstraat hebben wij een nieuwe vorm van zelfbouw: Begeleid Particulier Opdrachtgeverschap (BPO). Samen met een groep kopers ontwikkelen we tien woningen. Alles is daar mogelijk en dat leidt tot heel creatieve ideeën. Een bewoner laat bijvoorbeeld de begane grond helemaal afbouwen en de verdiepingen daarboven casco opleveren; daar gaat hij zelf mee aan de slag. Wij dragen het risico, bieden expertise en vertrouwen. Dat is een taak en een kans voor de ontwikkelaar nieuwe stijl.'

Jakko Dekker, ontwikkelingsmanager Ymere

'Wij zijn er steeds meer van doordrongen dat we klantgericht moeten ontwikkelen. Als je de klant centraal stelt, moet je je processen anders organiseren. Dat betekent veel voor je organisatie. Bij de traditionele procesgang bepaalde vooral het ontwerp en de financiële haalbaarheid wat wij op een bepaalde plek gingen doen. Dat is niet meer. Wij werken intern met klantteams die in een vroegtijdig stadium met de klant in contact proberen te komen, via klantbestanden, advertenties en social media. De mensen die met ons meedenken, zijn ook onze ambassadeurs.

CPO zie ik als een kans. Omdat het een manier is om andere mensen te trekken naar de wijken waar we actief zijn. Bij de herstructurering van Schalkwijk zijn dingen mogelijk die in het centrum niet kunnen, dat is een unique selling point voor deze wijk.



Joke Geldhof



Artie Ramsodit



Jakko Dekker



Martijn van de Poll