

Mede-opdrachtgeverschap blijft niche van de woningmarkt

Het Homerus-kwartier in Almere is een proeftuin voor particulier opdrachtgeverschap. Nooit eerder werd op zo'n grote schaal geëxperimenteerd met mede-opdrachtgeverschap, een samenwerkingsvorm tussen ontwikkelaars en consumenten. Maar de doelgroep is inmiddels afgehaakt.

door **Anne Luijten**

Particulier opdrachtgeverschap staat hoog op de politieke agenda. De wens is om zeker 30 procent van de woningbouwopgave in (een vorm van) particulier opdrachtgeverschap te realiseren. Toch bewijzen de cijfers dat dat niet overal even goed van de grond komt. Dat komt onder meer door de lastige grondmarkt: veel grond in uitbreidingslocaties is al in handen van projectontwikkelaars. Bovendien moet particulier opdrachtgeverschap expliciet in het bestemmingsplan zijn opgenomen. Een andere hobbel is het kapitaal dat de particulier nodig heeft om voorinvesteringen te kunnen doen in de planvorming, aankoop van de grond, en dergelijke. Zodoende wordt toch nog zeker 90 procent van de woningbouw door de reguliere partijen ontwikkeld.

Verwachtingsmanagement

Almere staat met het geloof van Adri Duivesteijn in particulier opdrachtgeverschap bekend om de experimenten op grote schaal met zelfbouw. Voor het Homeruskwartier werd een tussenvorm ontwikkeld tussen projectmatige bouw en zelfbouw. Anne-Jo Visser was als programmaregisseur van de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) nauw betrokken bij de planvorming. Visser: "We wilden een stap verder gaan dan het consumentgericht ontwikkelen in de projectmatige bouw, waarbij de klant nog beperkte individuele keuzes kan maken, zoals erkers of dakkapellen. Zo ontstond het idee van mede-opdrachtgeverschap. De professionele partij heeft de grond in handen, en geeft in de planvorming wezenlijke invloed aan de consument. Daarbij moet je denken aan keuzes voor de gevel, de indeling, de architect; behoorlijk vergaande invloed dus."

De term mede-opdrachtgeverschap geeft al aan dat de consument in het ontwikkelingsproces zelf stapt, en niet achteraf bij de makelaar nog eens wat opties krijgt voorgelegd. Mede-opdrachtgeverschap is een opdrachtgeverschap waarin wel ruimte is voor zeggenschap en keuzevrijheid over de woning, de woonomgeving en het proces, zonder dat een individu of groep het hele bouwproces vanuit eigen beheer hoeft vorm te geven. Wel de lusten zou je kunnen zeggen, maar met een stuk minder lasten. De SEV had op kleine schaal al ervaring met deze mengvorm van opdrachtgeverschap. Wat vooral lastig is in dergelijke processen is het verwachtingsmanagement, zegt Visser. "Mensen zijn het natuurlijk totaal niet gewend. Projectontwikkeling is dan ook echt een vak, waarin je risico's neemt en waarin onverwachte dingen gebeuren. Bouwkosten stijgen bijvoorbeeld gaandeweg. Een projectontwikkelaar schrikt daar niet van, maar particulieren liggen daar echt wakker van 's nachts."

Spanningsboog

Bovendien vergt het proces veel communicatie. Eigenlijk willen mensen iedere week wel even horen hoe het ermee gaat. Dat zijn ontwikkelaars weer niet gewend. Gijs Foeken van Bureau Stedelijke Planning monitorde in opdracht van de SEV, Neprom en de

gemeente Almere het gehele proces rondom het Homeruskwartier. "Als mensen twee weken niets horen, slaat de paniek echt toe. Terwijl het gaat over processen die wel twee jaar kunnen duren. Eigenlijk is dat al te lang: de meeste mensen hebben een kortere spanningsboog dan dat."

Bijzonder is dat de gemeente Almere voor het Homeruskwartier het vormgeven aan het mede-opdrachtgeverschap in handen van de SEV en de Neprom legde. Het experiment was met 1200 woningen een tikje grootschaliger dan eerdere experimenten van de SEV. Uiteindelijk waren er zeven bouwvelden waarvoor een prijsvraag is uitgeschreven. Ontwikkende partijen konden een visie voor een van de bouwvelden indienen. De prijsvraag bleek een enorm succes. Visser: "We kregen 76 visies binnen. Dat betekent dat praktisch heel ontwikkelend Nederland heeft meegedaan. Een onafhankelijke jury, waarin de gemeente niet vertegenwoordigd was, maar wel bijvoorbeeld een stadssocioloog en vertegenwoordigers van de Vrouwenadviescommissies (VAC), koos ten slotte veertien plannen uit. Een van de selectiecriteria daarbij was de mate waarin de ontwikkelaar ruimte gaf aan de invloed van de consument.

Flashy maquettes

De stedenbouwkundige invulling was grotendeels vrij, evenals het aantal en de typen woningen die gerealiseerd zouden worden. De veertien geselecteerde plannen mochten verder worden uitgewerkt. De consument zou uiteindelijk mogen kiezen uit twee plannen per bouwveld. Eigenlijk begon al in deze fase een paradox op te spelen. Voor de plannen moest steun worden verworven, dus lieten de ontwikkelaars allerlei mooie eindbeelden zien. Maar eindbeelden staan haaks op het idee van mede-opdrachtgeverschap, dat boven alles draait om het proces van planvorming tussen ontwikkelaar en consument. Als het goed is staat het eindbeeld dus niet al in de beginfase vast. Toch hadden door de competitieve opzet van de ontwikkeling van het Homeruskwartier de ontwikkelaars wervende beelden nodig.

Op een grootscheepse manifestatie konden mensen zich inschrijven op het plan van hun voorkeur. Ondanks de drempel van 500 euro die ze daarbij moesten inleggen, was de manifestatie een groot succes. Foeken: "De opkomst was groot, en er waren veel inschrijvingen. Voor ieder veld werden de winnaars aangewezen. De volgende stap was dat mensen met de ontwikkelaar aan tafel moesten en feitelijk weer bij nul moesten beginnen. Dat was heel raar voor veel mensen. Ze waren afgekomen op de flashy maquettes en nu stond de ontwikkelaar daar met bij wijze van spreken een lege flip-over." Visser vult aan: "Het bleek voor velen te moeilijk om weer een geheel nieuw concept tussen de oren te krijgen."

Eigen huis voor een ton

Mensen bleken dus feitelijk te gaan voor de kant en klare woning die hen in het kraampje van de ontwikkelaar werd aangeboden.

Foeken: "Uit ons onderzoek bleek zelfs dat mensen nog meer eindbeelden wilden. De behoefte aan vaste beelden bleek heel groot. Daaruit concluderen we dat mensen voor alles op zoek waren naar een nieuwe woning, en niet zozeer werden geprikkeld door het mede-opdrachtgeverschap. Ik denk dat veel mensen niet wisten waar ze precies aan begonnen."

De belangrijkste vragen van de geïnteresseerden bleken de vragen te zijn waar juist in mede-opdrachtgeverschap door een ontwikkelaar geen antwoord op kan worden gegeven. De mensen wilden vooral weten wanneer de woning klaar zou zijn, hoeveel hij zou gaan kosten en hoe hij er precies uit zou komen te zien. Of het grote aantal inschrijvingen (2.247) een succes voor mede-opdrachtgeverschap is mag dus betwijfeld worden. Bovendien schreven zich 1.500 daarvan in op één plan: Homerun, dat inschrijvers trok met een website genaamd 'Huis voor een ton'.

Afgehaakt

De competitie leidde in ieder geval wél tot inspirerende en nieuwe oplossingen, vinden Visser en Foeken. Het plan Ithaka van ontwikkelaar Edwin Oostmeijer sprong er wat hen betreft uit. Het ging uit van een ring van dichte bebouwing rond een collectieve tuin met zwembad. Visser: "Het mede-opdrachtgeverschap mag dan geen succes zijn geweest, maar het heeft in ieder geval wél zeven heel verschillende plannen opgeleverd. Als de gemeente een stedenbouwkundig plan had getekend, zou het gebied er heel anders uit komen te zien." Ondertussen zijn vrijwel alle inschrijvers afgehaakt. Velen van hen hebben inmiddels elders in Almere een woning gevonden.

Foeken: "75 procent van de inschrijvers kwam uit Almere. Grotendeels waren zij gewoon op zoek naar een nieuwbouwwoning. Onze conclusie is dan ook niet zozeer dat het mede-opdrachtgeverschap een mislukt concept is, maar dat er in Almere op deze schaal geen doelgroep voor is. De concurrentie met andere nieuwbouwprojecten is groot, er is te veel aanbod." Ithaka was het enige project dat ook andere doelgroepen trok dan Almerenaren, zoals een aanzienlijke groep inwoners uit Amsterdam. Maar ook bij dit project is het aantal afhakers groot. Het wordt nu in een gewijzigde opzet, met andere mensen, uitgevoerd. Andere bouwvelden zijn inmiddels ook in aanbouw, waarvan een flink aantal in seriematige projectbouw.

Anne-Jo Visser



Foto: Mike van Bemmelen



Gijs Foeken

Samen bouwen aan de stad

Ook Visser trekt de conclusie dat er in Almere geen doelgroep is voor dit concept. "De nieuwbouwwoning was belangrijk, niet het mede-opdrachtgeverschap. De prijs-kwaliteitverhouding is voor de meeste mensen veel belangrijker dan zelf je woning bepalen. Ik geloof dat mede-opdrachtgeverschap ook elders een niche in de markt zal blijven. Op deze grote schaal werkt het niet. Een groot deel van de consumenten is niet geïnteresseerd in het maken van al die keuzes, en het proces duurt voor hen gewoon te lang. Zij willen het liefst een kant-en-klare woning. Voor hen is het consumentgericht bouwen met een beperkt aantal individuele opties veel aantrekkelijker. Mede-opdrachtgeverschap kan in kleinschalige projecten wél een succes zijn, zoals blijkt uit onze eerdere projecten." Het idee van samen bouwen aan je stad is dus niet bewaarheid in Almere. Foeken: "Het idee van tevoren was dat er iets van een community zou ontstaan. Het tegendeel bleek het geval. Mensen zagen elkaar helemaal niet als toekomstige buren, maar vertoonden NIMBY-gedrag. Het was onderhandelen over details en iedereen pleitte voor eigen parochie. Men was volledig gefocust op de eigen woning. De omgeving van de woning vond men nauwelijks belangrijk." Visser: "Alleen als mensen bewust kiezen voor mede-opdrachtgeverschap blijkt op kleine schaal iets van buurtbinding te ontstaan."

Doorbraak

Toch is Visser niet overwegend negatief over het experiment. "We hebben een spanningsveld blootgelegd. Door alle aandacht hebben we wel een doorbraak geforceerd bij ontwikkelend Nederland. Men is anders na gaan denken. Kijk maar naar een manifestatie als *Zo Wil Ik Wonen*, dat gaat over bouwen wat de consument wil. Het gedachtegoed is dus wel geland bij ontwikkelaars. Bovendien hebben mensen op ongekend grote schaal kunnen kiezen voor stedenbouwkundige plannen, dat is niet eerder vertoond. Dit wordt dan ook echt geen gemiddelde Vinex-wijk."

Foeken vult aan: "Ontwikkelaars gaven ook aan dat ze het waardevol vonden om de consument eerder in het proces te betrekken. Dat was zeker een meerwaarde voor ze." Bovendien kan het een voordeel zijn dat de afzet van de woningen vaak gegarandeerd is, afhankelijk van wanneer in het proces een koopovereenkomst wordt >>

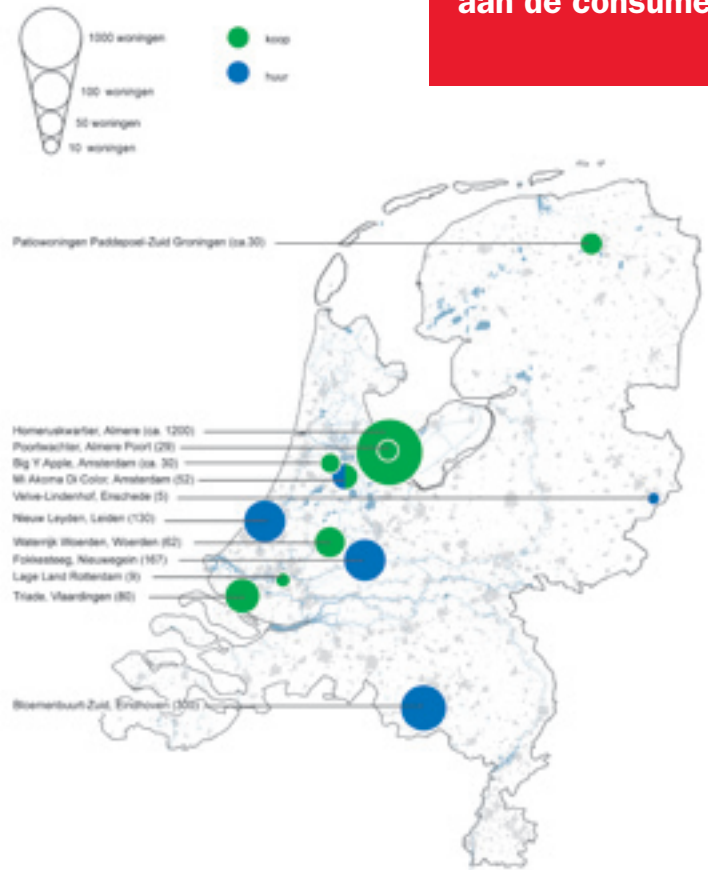
Particulier Opdrachtgeverschap per provincie

Totaal aantal woningen in PO-plannen sinds 2003; 41.881



Aantal opgeleverde plannen sinds 2003, bron: CBS, Statline

Mede Opdrachtgeverschap in Nederland



Eij de SEV bekende plannen met mede-opdrachtgeverschap.

getekend. Daar staat tegenover dat door inspraak en communicatie een traject langer kan duren dan normaal. Al met al gaven de ontwikkelaars in een onderzoek uit 2007 aan dat ze het concept van mede-opdrachtgeverschap niet zelf zullen initiëren.

Rijtje retro

Voor sociale huurwoningen werkt het concept van mede-opdrachtgeverschap goed, zegt Visser. "Mensen in deze sector zijn gewend te wachten. Eerdere experimenten in de sociale huursector waren dan ook een succes. In de duurdere huur daarentegen werkt het totaal niet. Mensen willen daar doorgaans snel een woning en vertrekken ook redelijk snel weer naar elders." Bij corporaties heeft het gedachtegoed achter particulier opdrachtgeverschap helaas nog niet erg postgevat, signaleert Visser. "Het verschil is dat projectontwikkelaars hun woningen moeten verkopen. Ze zullen dus wel moeten luisteren naar de klant, terwijl corporaties hun huurwoningen in de meeste regio's toch wel afgezet krijgen. De crisis biedt voor het koopsegment absoluut kansen voor een meer consumentgerichte benadering. Je merkt nu dat er een tweeslag ontstaat tussen ontwikkelaars die echt iets nieuws willen en ontwikkelaars die er nog maar een rijtje retro tegenaan bouwen."

Particulier opdrachtgeverschap maakt inmiddels zo'n 11 procent van de bouwvoorraad uit. Er zit een licht stijgende lijn in de cijfers. Het collectief particulier opdrachtgeverschap, het bouwen met een groepje gelijkgestemden, blijkt alleen in de Randstad voet aan de grond te krijgen, en dan nog op heel kleine schaal. Een mooi voorbeeld vindt Visser twee projecten in Zandvoort en Heemstede, waar mensen hun eigen woning afbreken en er in collectief particulier opdrachtgeverschap iets nieuws voor terugbouwen. "Dat is ook in het bestemmingsplan vastgelegd. Over het algemeen vind ik de

nieuwe WRO een goed instrument om particulier opdrachtgeverschap en collectief particulier opdrachtgeverschap in bestemmingsplannen vast te kunnen leggen. Het gebeurt alleen nog niet zo heel veel, terwijl de mogelijkheid voor gemeenten er wel is."

Proeftuin

In Almere is het particulier opdrachtgeverschap wél succesvol. Ook in de crisis gaat de kavelverkoop gestaag door. Van het experiment van mede-opdrachtgeverschap kun je ondertussen wel degelijk leren, zeggen Visser en Foeken. "Als eerste moet je heel goed kijken naar de lokale woningmarkt: welk aanbod is er nog meer? Ook moet je de consument heel goed voorbereiden, zodat hij weet waar hij instapt. Ook de organisatie en opzet van de competitie zijn belangrijk. Ontwikkelaars communiceren in eindbeelden als ze zo veel mogelijk mensen moeten aantrekken. Veel mensen komen af op plannen met goedkope woningen. Zo kun je winnen, terwijl er maar tien van zulke woningen worden gebouwd."

Opmerkelijk is dat de initiatiefnemers het Homeruskwartier zagen als een lichte vorm van particulier opdrachtgeverschap, waarbij de consument veel lasten uit handen werd genomen. Maar de consumenten ervoeren het waarschijnlijk integendeel juist als een zwaardere versie van consumentgericht bouwen, vanwege de langdurige betrokkenheid bij het proces. In Almere bestond achteraf geen doelgroep voor mede-opdrachtgeverschap, stellen de onderzoekers. Dat wil nog niet zeggen dat het Homeruskwartier een mislukking is. Visser: "Het Homeruskwartier is een proeftuin van verschillende soorten opdrachtgeverschap. Op deze schaal is dat uniek in Nederland. Almere heeft de durf om te experimenteren. Dat is niet alleen goed voor Almere zelf, maar voor het geheel van de Nederlandse woningmarkt." ◀◀