

Thema

Harm Tilman Woningbouw: een slapende reus

66

Harm Tilman Tussen boom en baksteen

70

Hans van der Heijden Exotische bronnen in Transvaal

76

Marlies Buurman Stedelijk blok in suburbane context

82

Harm Tilman Interview met Edwin Oostmeijer

88

Woningbouw

Woningbouw: een slapende reus?

Ofschoon er ogenschijnlijk weinig gebeurt, gist en rommelt het in de woningbouw. Nu de oude benaderingen niet meer werken, worden lokaal en op kleinere schaal experimenten ondernomen waarvan sommige werken en andere niet. Binnen dit brede palet aan samenwerkingsvormen en ontwikkelmogelijkheden beginnen de rollen van architecten, aannemers en ontwikkelaars langzaam uit te kristalliseren. Van alle partijen wordt hernieuwd vakmanschap verlangd. Nu de gebruiker koning is, komt het veel meer dan voorheen aan op kwalitatief goede woningen.

Auteur Harm Tilman

Woningbouw is na het uitbreken van de bankencrisis in een negatieve spiraal terechtgekomen. Voor 2008 was dat anders: de bomen groeiden tot in de hemel en investeringen in onroerend goed werden door een roze bril bekeken. Economen voorspelden dat de economische groei almaar door zou gaan, niets wees op een verstoring en de woningbouw zou hier volop van profiteren. In 2006 analyseerden economen van de Amerikaanse Federal Reserve wat zou kunnen gebeuren als de luchtbel rond de almaar aantrekende woningbouw uiteen zou spatten. Omdat ze verwachtten dat iedereen rationeel en efficiënt zou reageren, dachten zij dat de gevolgen gering zouden zijn. Inmiddels weten we dat het tegendeel het geval is. Als gevolg van de woningbouwcrisis is alleen al in de VS 10,8 miljard aan welvaart in rook opgegaan. Plausibele verklaringen hoe dit is gekomen, ontbreken vooralsnog.

De woningbouw vormt een keten waarin alles met alles samenhangt. Deze sector heeft altijd voor veel groei en economische welvaart gezorgd, maar nu ze hapert, is er op

het eerste gezicht weinig energie en initiatief te bespeuren voor de noodzakelijke hervorming ervan. De vraag is wat nodig is om deze sector een boost te geven. Zeker is dat je dit met zijn allen zult moeten doen en dat samenwerken en verbinden de rode draad zullen moeten zijn. Zeker is ook dat top-downbenaderingen niet meer werken. De behoefte aan alternatieve opvattingen over hoe dit 'van onderop' valt te organiseren, is dan ook levensgroot.

Lokale en kleinschalige experimenten

In een artikel in *The Independent* liet de econoom Eric Beinhocker zien, hoe het nieuwe economische denken kan helpen bij de hervorming van de woningbouw.¹ Zo bouwde een team van onderzoekers aan Amerikaanse universiteiten een model van de woningmarkt dat de crisis in een nieuw licht plaatst. In tegenstelling tot de gebruikelijke top-downbenaderingen die een langzame zelfcorrectie laten zien, liet deze op actoren gerichte benadering zien hoe de zeepbel uit elkaar spatte en de markten crashten. Het team bracht

ook de beleidsantwoorden op de crisis in beeld, waarbij zij gebruikmaakten van reële data. De wijsheid wil dat de lage rentestanden, een gevolg van de dot.com-crisis uit 2000, de voornaamste oorzaak zijn van het in het slop raken van de woningbouw. De modelstudie toont echter aan, dat verhogen van de rentestand de opbouw van de zeepebel niet had kunnen voorkomen. De strengere controle op de banken zorgde voor een totale ontwrichting van de markten.

System stewards

De meeste economen benaderen de economie op een veel te mechanische manier, aldus Beinhocker. Ze ontkennen hiermee dat de economie zo iets als reflexiviteit bezit. Met dit woord doelt hij op de wisselwerking tussen perceptie en actie, die de economie een heel andere kant kan opsturen dan is voorzien in de conventionele modellen. Om een doeltreffend antwoord te vinden op de woningbouwcrisis, zul je iets moeten begrijpen van de complexiteit, de onvoorspelbaarheid en de reflexiviteit van de economie. Brockman zelf zegt

.....
Ontwikkelaars moeten dan ook terugkeren naar het vakmanschap dat de jongens met vlotte babbels ontberen

het zo: "Rather than finding a specific problem and following one policy to solve it (or not), we should create portfolios of small-scale experiments, building on those that work whilst rejecting those that don't." Hij dringt dus aan op kleinschalige experimenten, ook om te zien wat werkt en wat niet. Het sluit aan op het pleidooi van Edwin Oostmeijer verderop in dit nummer voor een breed palet aan ontwikkelingstrajecten. Het beleid en de instituties moeten oude dogma's laten varen en moeten flexibeler zijn en zich aanpassen aan omstandigheden, aldus Beinhocker. Beleidsmakers moeten beseffen dat ze eerder 'system stewards' dan 'social engineers' zijn. Zij moeten de condities scheppen waarin maatschappelijk gewenste uitkomsten voortkomen uit de interacties van de 'stakeholders' van het systeem. Hij verwijst hierbij naar de building codes van de Amerikaanse staat Californië die zo zijn gemaakt dat eigentijdse bouwpraktijken en regelgeving samen optrekken en een ontwikkeling doormaken.

.....
Ontwikkelaar Hans de Wilde ontwerpt tweekappers in 's Gravenmoer vanuit de vraag hoe de consument te verleiden is.



Het denken van Beinhocker sluit naadloos aan op dat van Eric Liu en Nick Hanauer in hun boek *The Gardens of Democracy*.² Zij analyseren in de politiek een verschuiving van een mechanische, op 'machinebrein' gebaseerde verhaallijnen naar de 'mind set' van de tuinman. In dit nieuwe verhaal speelt de overheid de rol van tuinman die zich inzet voor het creëren van de condities waarin de private sector en de civiele maatschappij kunnen floreren. De politiek zal hiervoor de nodige stokpaardjes moeten laten varen.

Nieuwe initiatieven

Het is tijd voor ongebruikelijke en ongewone initiatieven. Zo berichtte het *Financieel Dagblad* van 2 juli jongstleden over een jonge ontwikkelaar die huizen gemiddeld 30.000 euro onder de reguliere prijzen in een bepaalde regio op de markt zet en deze in drie maanden oplevert.³ Het betreft starterswoningen met lage dakgoten en een oppervlakte van 85 vierkante meter. De eerste is net opgeleverd in Leeuwarden voor een prijs van 119.000 euro, binnenkort volgen projecten in Borne, Wolvega, Lelystad en Blaricum. Doordat normaliter de gemiddelde prijzen voor starterswoningen tussen de 160.000 en 210.000 euro liggen, lukt het jonge echtparen, senioren en singles vaak niet om een hypotheek te krijgen. De oplossing van deze bouwer is dus simpel: je biedt de woningen goedkoper aan.

Dit is mogelijk door alles zelf te doen, van het ontwerp van de woningen tot en met de montage op de bouwplaats. Alleen de afbouw van de woningen laat hij over aan anderen. Prefabricage en assemblage zorgen ervoor dat sneller kan worden gebouwd. Ook functioneert het bedrijf als tussenpersoon bij het aanschaffen van de grond. Door alles met een minimale bezetting onder één dak onder te brengen, is het mogelijk te besparen op plankosten. "Onnodig veel partijen verdienen aan de bouw van een huis. Van architect tot aannemer en onderaannemer verdienen allemaal een dikke boterham. Knip hen er tussenuit en je hebt zo'n dertig mille te pakken." De winst wordt hier dus gepakt door te vereenvoudigen in de werkwijze, de aannemer er tussenuit te trekken en het werk van de architect intern te laten behartigen door een collega met kennis van tekenprogramma's. De verwachting is dat de grote bouwbedrijven hierbij niet zullen achterblijven.

Het is de vraag of dergelijke procesbesparingen op langere termijn voldoende soelaas bieden. Dit geldt ook voor de cascowoningen die nog moeten worden afgebouwd en die zo goedkoper kunnen worden aangeleverd. Dat komt feitelijk neer op het verleggen van de rekening en biedt nog niet echt een structurele oplossing. Het gaat voorbij aan het gegeven dat in de huidige markt de klant koning is en dat daarom vooral moet worden gekeken naar gebruikers. Het is de reden dat economen als Pen de huidige crisis juist als een zegen zien. De gebruiker krijgt het weer voor het zeggen. Je moet een kwalitatief goed product aanbieden in een markt die krimpt en waarin minder te besteden is. In

een dergelijke markt moet de consument worden verleid en maken casco- of aannemerswoningen eigenlijk geen enkele kans. De consument moet zich immers kunnen verbeteren.

Hernieuwd vakmanschap

De Tilburgse ontwikkelaar Hans de Wilde die al dertig jaar in het vak zit, stelt dat de oplossing van de woningvraag bij de consument ligt. Volgens hem vraagt de crisis om een hervorming van de woningbouw. Lichtend voorbeeld daarbij is de auto-industrie. Volkswagen had weliswaar de beste motor en carrosserie, maar dreigde twintig jaar geleden toch ten onder te gaan toen de Japanners met completere auto's kwamen, inclusief elektrische raambediening, radio, centrale portiervergrendeling en airbags. Bovendien bleken in hun serieproductie duizenden verschillende typen mogelijk te zijn. In de kern zullen ook ontwikkelaars flexibel moeten zijn in de producten die ze op de markt zetten. Ontwikkelaars moeten dan ook terugkeren naar het vakmanschap dat de vlotte jongens met de vlotte babbels die de afgelopen jaren de projectontwikkeling instroomden, ten enenmale ontberen. Projectontwikkeling begint met kennis van je product, aldus De Wilde. Als je een auto ontwerpt, moet je weten wat nodig is om hem te maken en te laten rijden. Toen men in de crisis van eind jaren zeventig betaalbare woningen wilde maken, lette men sterk op zaken als maatvoering en bouwsystemen. Die kennis is daarna volledig uit de woningbouw verdwenen. Hetzelfde geldt voor de indeling van de woning of bijvoorbeeld de plek waar de trap wordt gesitueerd. Het zijn zaken waar tegenwoordig weinig aandacht voor is. De consument is de laatste jaren dan ook stevig verwaarloosd.

In de huidige markt waarin mensen slechts met verlies hun huidige woning kunnen verkopen zul je de consument moeten verleiden en een product tegen scherpe prijzen moeten aanbieden. Voor de ontwikkelaar worden de marges kleiner en de risico's groter, aldus De Wilde. Hij wordt gedwongen een cultuuromslag te maken. De regel dat eerst zeventig procent op papier moet zijn verkocht, is niet meer haalbaar. De consument accepteert dit niet meer. Ontwikkelaars moeten nu een beter product realiseren en ze moeten op risico ontwikkelen. Betrokkenheid bij hun product is essentieel, zegt De Wilde. Aan de "over de schutting"-mentaliteit die vooral onder grote ontwikkelaars gangbaar is, waarbij na een Definitief Ontwerp de verantwoording bij de aannemers komt te liggen, moet een einde komen.

Hij constateert dat ook bij architecten veel kennis van woningbouw is weggeëbd. Wat ontbreekt is gevoel voor verhoudingen en overzicht. Plattegronden schetsen en verbeteren kunnen ze niet meer. Architecten hebben zodoende hun toegevoegde waarde verwaarloosd. De deskundigheid wat een goede plattegrond is, wat een goede detaillering is en wat de consument wil, is weggevoerd. Architecten hadden het veel te druk, de kwaliteitscontrole is er bij ingeschoten. Ook architecten moeten zich weer bezighouden met hun vak. Alleen zo kunnen ze



.....
Rijwoningen in Fijnaart van ontwikkelaar Hans de Wilde.

goede en betaalbare producten ontwikkelen. Het kan simpel niet dat we nog steeds op dezelfde manier verkavelen als twintig of vijftig jaar geleden. Wil je bijvoorbeeld twee parkeerplaatsen op eigen terrein creëren, dan moet je brede woningen op ondiepe kavels maken.

Noodzaak van innovatie

Volgens De Wilde moet je aan productinnovatie doen, wil je je staande houden in de woningbouw. Zo ontwikkelt hij betaalbare tweekappers vanuit de vraag hoe de consument te verleiden is. Het begint in dit geval met een werkkamer op de begane grond. De tv-kamer is een sociale ontmoetingsruimte in huis geworden. Dit leidt tot plattegronden van 7,5 bij 7,5 meter waar je naast drie slaapkamers ook een walk-in-closet kunt maken. Woningbouw ontwikkel je voor mensen die je niet kent, bovendien ook nog eens twee jaar voordat de mensen er eindelijk intrekken. Een goed woningbouwproduct is een samenvatting van heel veel ervaring en kennis. Naarmate minder wordt gebouwd, gaat de individuele be-

.....
Wil je je staande houden in de woningbouw, doe dan aan productinnovatie

hoeft een grotere rol spelen. Dat verklaart ook de opkomst van PO en CPO. Een oplossing is het niet, omdat je in de regel duurder uit bent dan met seriematige oplossingen. Je zult dus moeten differentiëren in het aanbod. Daarbij moet je meer kwaliteit bieden voor minder geld. Het bundelen van kennis en het zoeken naar samenwerking zijn hierbij belangrijke randvoorwaarden. De crisis vraagt om deskundigheid en benadrukt het belang van het vak. Vertrouwen is een ander belangrijk goed. Afspraken moeten worden nagekomen. Maar je moet ook je nek durven uitsteken. Altijd moet het uitgangspunt zijn iets moois te willen maken.

¹ Eric Beinhocker, 'New economic thinking and the potential to transform politics', *The Independent*, 9 augustus 2012.

² Eric Liu en Nick Hanauer, *The Gardens of Democracy*, Random House, 2011

³ Suzanne Blotenburg, 'Jonge ontwikkelaar sart gevestigde bouwer met voordelige starterwoning', *Financieel Dagblad*, 2 juli 2012, p. 8.