

“Onterechte Vinexkritiek uit onwetendheid en arrogantie”

■ Friso de Zeeuw (Bouwfonds) baseert optimisme op onderzoek

In het rapport *De ongekeerde ruimte verkend* levert het Ruimtelijk Planbureau kritiek op de Vinex-locaties. Nederland moet af van de grote bouwlocaties en meer 'organisch groeien', vindt het RPB. Friso de Zeeuw, directeur Nieuwe Markten van Bouwfonds Ontwikkeling, schudt het hoofd en spreekt van een gebrek aan onderbouwing en een elitaire zelfgenoegzaamheid. "Al het onderzoek naar Vinex-locaties laat zien dat de bewoners over het algemeen heel tevreden zijn. Meer variatie in woonmilieus is goed, maar met Vinex is niks mis."

Sinds de bouw van de eerste Vinex-woning, zo'n tien jaar geleden, heeft de smaakmakende elite erover geklaagd. "Vinex-wijken zijn monotoon en saai en sluiten niet aan bij de wensen van de bewoners. Het zijn de achterstandswijken van de toekomst", is de kern van tien jaar hardnekkige kritiek van politici, architectuurcritici en journalisten. Het recente RPB-rapport is geen uitzondering. RPB-directeur Wim Derksen sprak onlangs in het Financieel Dagblad: "Achteraf weten we dat Vinex-wijken niet aansluiten bij de wensen van de bewoners." De Zeeuw spreekt hem tegen: "Een degelijke onderbouwing van die stelling ontbreekt volledig. Dus wordt het tijd om de aandacht te richten op onderzoeksmateriaal dat wel voorhanden is. Onderzoek naar de waardering van Vinex-bewoners vertoont een constant beeld van grote tevredenheid. Volgens het Rigo-onderzoek *Vinex-kwaliteit door de ogen van bewoners* uit 1999 is de tevredenheid van de bewoners vergelijkbaar is met de tevredenheid van nieuwe bewoners op binnenstedelijke locaties of op andere uitleggebieden."

Bewuste keus
Onderzoek op verschillende Vinex-locaties levert vergelijkbare resultaten op. Zo blijkt dat de bewoners van Brandevoort (Helmond) en Stadshagen (Zwolle) erg tevreden zijn over hun woonwijk. Volgens de Leidsche Rijn Monitor, een jaarlijks onafhankelijk onderzoek, is 90 procent van de bewoners tevreden met de indeling, de architectuur en de omvang van de woning. Net als bij het Rigo-onderzoek is ook hier de tevredenheid onder de lagere inkomensgroepen in de rijtjes- en huurwoningen minder hoog. Anders dan Vinex-critici vaak roepen, is de vermeende saaiheid van de wijken voor de bewoners echter helemaal geen punt. Slechts 2 procent van de bewoners op Leidsche Rijn vindt architectonische hoogstandjes echt belangrijk. Functionele aspecten van de woning en de woonomgeving scoren veel hoger. De Zeeuw concludeert: "Vinex is geen tweede keus, maar voor de meeste bewoners een zeer bewuste keus die niet alleen te maken heeft met een gebrek aan alternatief aanbod, maar zeker ook met een voorkeur voor een type woonmilieu en de manier van leven in zo'n milieu. Daarmee zijn

we bij de kern van het probleem. Oorzaak van het verschil in waardering van bewoners en critici ligt in het feit dat de smaakmakende elite een volstrekt andere leefstijl heeft dan de gemiddelde Vinex-bewoner. De architectuur en voorzieningen mogen misschien minder interessant zijn, het sociale leven in de nieuwe woonwijken is vaak van een grote intensiteit. We merken dat bewoners al op verkoopdagen met elkaar aan de praat raken en daarna samen de handen uit de mouwen steken: samen schilderen, schuttingen aanbrengen, een gezamenlijke website bouwen, samen verzekeringen afsluiten. Het is nog onvoldoende onderzocht, maar het lijkt erop dat Vinex-bewoners erg houden van rust, overzichtelijkheid en het moeilijk definieerbare begrip gezelligheid. Zaken waar de individualistisch ingestelde elite minder prijs op stelt. Onwetendheid en arrogantie van de elite: daar heeft de kritiek mee te maken. Niet met de feitelijke kwaliteit van de wijken en de wensen van de bewoners."

Kwaliteitseisen

De recente geschiedenis leert dat een nieuwe generatie woonconsumenten ook nieuwe, hogere eisen stelt aan het product wonen. De kwaliteitseisen (ruimte en luxe) van de mondige en kritische consument stegen het afgelopen decennium snel. Kunnen de Vinex-wijken, ondanks de tevredenheid van de huidige bewoners, ook de toekomstige generaties voldoende bekoren? Een vraag waarop De Zeeuw het directe antwoord schuldig blijft. "Het antwoord schuilt in de economische ontwikkeling de komende decennia. En het voorspellen daarvan is onmogelijk. Het spanningsveld in de courantheid op langere termijn zit in de actuele woningbehoefte die ons land ertoe dwingt nu woningen te bouwen." En na enig nadenken: "Het spanningsveld tussen 'nu' en 'dan' dwingt ons om te denken op langere termijn. En dat lukt tegenwoordig heel aardig in samenwer-

king met de betrokken gemeenten. We zijn er van overtuigd dat niet alleen de woningen zelf, maar vooral ook de stedenbouwkundige opzet van een wijk allesbepalend is voor de toekomstwaarde van een wijk. Daar zijn we in Nederland vrij sterk in. Het gemeentelijk grondbeleid is redelijk effectief en de stedenbouw en ruimtelijke planning liggen op een behoorlijk niveau. Het zwakke punt in Nederland blijft het op tijd realiseren van allerlei voorzieningen, ondanks contractuele afspraken. Uit de

diverse bewonersonderzoeken blijkt ook dat het beperkte ongenoegen in Vinex-wijken voornamelijk gaat over (het ontbreken van) groen- en speelvoorzieningen, parkeerplaatsen, fietspaden en openbaar vervoer. Dat verdient serieuze aandacht op korte termijn en wij als medeverantwoordelijke gebiedsontwikkelaar voelen ons verplicht om daar tenminste over mee te denken. Dat betekent leren van de ervaringen op Vinex tot nu toe, niet zomaar roepen dat die wijken niet deugen."

Bouwfonds wil geen dogma's in Nota Ruimte

Gool de dogma's overboord. Geef ruimte aan creativiteit gebaseerd op regionale behoeften en ontzie de ecologische hoofdstructuur. Versterk de internationale concurrentiepositie van Nederland, onder meer door te investeren in de stedelijke regio's. Bouw aantrekkelijke woonmilieus met voorzieningen en goed aangesloten op de infrastructuur, in kleinere en grotere locaties. En creëer een optimale onderlinge afstemming tussen de ministeries van VROM, LNV en V&W; doorbreek de verkokering.

"Dat is wat mij betreft de kern van de Nota Ruimte van VROM", vertelt Friso de Zeeuw. "Wat er niet in moet, is de mogelijkheid voor elke individuele gemeente om uit te breiden, zogenaamd

voor de 'eigen' woningbehoefte. Dat moet op regionaal niveau worden ingevuld om ongewenste versnippering van wonen en werken te voorkomen. Het vaststellen van een soort contouren sluit ik op voorhand niet uit. Sinds Jan Pronk en de Vijfde Nota rust er een dogma op het woord contour. Dat is jammer want slim en selectief toegepast kan het een effectief instrument zijn, zo wijst de praktijk uit. Ook de kritiek op het 'Stalinistische' Almere die je in kringen rond het kabinet kan horen, is volstrekt misplaatst. Almere is een succesvolle 'new town' waar de mensen fijn wonen en die internationaal bewondering oogst. Dit soort rechte ideologische flauwekul moet buiten de Nota Ruimte blijven. Dat is net zo verwerpelijk als de oud-linkse ideologie van Pronk die uit

wantrouwen niet met ons als marktpartijen wilde praten." De Zeeuw noemt de succesvolle Vinexwijk Brandevoort in Helmond een goed voorbeeld. Daar begon Bouwfonds met een regionaal onderzoek naar de woonwensen van de doelgroep. "In zo'n intensief proces is zeker plaats voor een makelaar die meedenkt over de gebruikerswensen. Een deskundige die bijdraagt in de accentverschuiving van 'wat vindt de gemeente belangrijk' naar 'wat vindt de gebruiker belangrijk'. Dat wordt essentieel naarmate de subsidiekraan verder dichtgaat. Wie woningen realiseert, wil risico's beheersen. Zeker in deze economisch mindere tijden, waarin de verkoopbaarheid van een woning minder vanzelfsprekend is, kan de makelaar zijn rol afdwingen."



Friso de Zeeuw: "De stedenbouwkundige opzet van een wijk is allesbepalend voor de toekomstwaarde. Daar zijn we in Nederland vrij sterk in. Het zwakke punt blijft het op tijd realiseren van allerlei voorzieningen, ondanks contractuele afspraken." (Foto: Peter de Koning)

Toen de economie omsloeg en de woningmarkt afremde, pleitte Bouwfonds direct voor de bouw van goedkope woningen. Een prikkelend standpunt dat vraagtekens oproep bij marktpartijen die al jaren het strategisch bouwen propageren, zoals de NVM. De Zeeuw moet glimlachen. "Gelet op de verkoopresultaten hebben we gelijk gekregen", constateert hij. En nuanceert vervolgens: "Natuurlijk is het niet verstandig om alle kaarten te zetten op één goedkoop segment. We zitten nu op ongeveer de helft van de totale Vinexproductie en moeten zorgen voor een goede ontwikkeling van de tweede helft. Dat betekent binnen een locatie gevarieerd bouwen, van goedkoop tot zeer luxe en zowel koop als huur, met geleidelijke overgangen van het ene segment naar het andere. Zo ontstaan homogene buurten in gemengde wijken. Dit oude principe uit de Nederlandse volkshuisvesting bewijst nog steeds zijn waarde. In dit proces willen we niet gehinderd worden door vooraf vastgestelde percentages en verhoudingen. In plaats daarvan pleit ik voor een gebiedsgerichte aanpak, gebaseerd op regionaal marktonderzoek naar de actuele woningbehoefte. Om vervolgens op basis daarvan precies de woningen te bouwen die een regio tekort komt. Daarin past vaak een segment tussen de 100.000 en 175.000 euro, geschikt voor starters en mensen met een modaal inkomen van wie de partner parttime werkt. Tussen de 175.000 en, zeg, 300.000 euro is er een koopkrachtige vraag van doorstromers."