

Uitdaging voor ontwikkelaars in de woningbouw

Cobow 04-06-05

Anne Weike Noorman - SEV: De bewoner is aan zet

Kandidaat-bewoners meer bij de ontwikkeling van een project betrekken, hoeft geen vertraging in de bouw op te leveren. Integendeel. Voor die mensen is het van groot belang dat hun woning er zo snel mogelijk komt. Ze krijgen wat ze verlangen; wat problemen met een trage verkoop voorkomt. Je ziet dat terug in de prijs van de projecten, het meest nog bij collectief particulier opdrachtgeverschap. Het nieuwbouwproject van de kopersvereniging Zandstraat in Casteren, gemeente Bladel, is een teken aan de wand. De leden hebben als opdrachtgever hun huis laten bouwen voor een bedrag dat ver onder de marktprijs ligt. Als blijkt dat nieuwbouw zoveel goedkoper kan, rijst de vraag waarom

dat op de reguliere markt niet ook zou kunnen. De kortingen op de grondprijs en gratis ondersteuning door de gemeente die bij dit soort projecten vaak worden gegeven, verklaart een deel van het verschil maar lang niet alles. Het is aan ontwikkelaars duidelijk te maken waarom het bij hen zoveel meer moet kosten. Punt is, particulier opdrachtgeverschap komt moeizaam van de grond. Met ons programmaonderdeel 'De bewoner aan zet!' proberen we als SEV een schaalvergroting te forceren. Daarbij doelen we niet zozeer op de projectgrootte als wel op het aantal projecten dat wordt gerealiseerd. Er zijn niettemin veel knelpunten. Een groot probleem is de schaarste aan

grond. Het blijkt heel moeilijk om aan geschikte kavels te komen want bijna alle bouwgrond is al geclaimd. Of er worden enkel heel dure, grote kavels uitgegeven. Het is simpelweg zo dat als je heel veel moet betalen voor de grond, je niet zo veel meer geld overhoudt om iets moois te bouwen. Dat de grondprijzen te hoog zijn, daarover zijn alle opdrachtgevers, particulieren en ondernemingen, het denk ik wel eens. Koudwatervrees is ook een probleem, zowel bij gemeenten als bij woningzoekenden. Wij zijn bezig bewijs te verzamelen dat het wel kan en dat het ook sneller en beter kan. Bij individueel opdrachtgeverschap blijkt het soms lastig een woning naar eigen inzicht te bouwen. Begrijpelijk want de bewoner is binnen onze zeer efficiënte bouwproductie sinds begin vorige eeuw volledig buiten spel gezet. Dan is ook erg hoog gegrepen als je er alleen voor staat. Vaak wordt daarom maar gekozen voor een cataloguswoning. Koperscollectieven maken de stap naar particulier opdrachtgeverschap een stuk eenvoudiger en beter betaalbaar. Dat mensen weer vaker zelf hun huis laten bouwen, is voor de overheid een gewenste ontwikkeling. Voor veel mensen is binnen de huidige omstan-

'Koperscollectief maakt de stap eenvoudiger'

digheden de drempel voor particulier opdrachtgeverschap te hoog. Veel mensen zijn zich er überhaupt niet van bewust, dat je behalve huren of kopen ook zelf kan bouwen. Maar tussen het kopen van een kant-en-klare woning en alles zelf doen, zit een groot grijs gebied, waar bewoners en ontwikkelaars gezamenlijk, op voet van gelijkwaardigheid, bij het proces betrokken kunnen zijn. Mede-opdrachtgeverschap zal volgens ons de uitvoering versnellen als je het vergelijkt met de reguliere ontwikkeling. Als je met bewoners afspraken maakt omtrent de opleveringsperiode, kun je er niet mee aankomen dat het project nog even een jaar wordt uitgesteld. Je draagt beide risico en verantwoordelijkheid en samen zorg je ervoor dat het project op tijd wordt gerealiseerd."

De Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) omarmt het particulier opdrachtgeverschap, ook voor goedkopere woningen. Praktijkvoorbeelden illustreerend dat kopersverenigingen goede projecten tegen een scherpe prijs kunnen ontwikkelen, zegt A. Noorman, programmaleider van het project 'Wat beweegt de woningmarkt?' van de SEV. Ontwikkelaars worden uitgedaagd hun meerwaarde hard te maken. "Ik denk dat dat me wel zal lukken", zegt directeur Nieuwe Markten F. de Zeeuw van Bouwfonds.

Friso de Zeeuw - Bouwfonds: Ontwikkelaar biedt meerwaarde

door kunnen we de prijs-kwaliteitverhouding wat verbeteren. Dat om de prijzen te drukken, beknopt zou moeten worden op kwaliteit, is voor ons niet aanvaardbaar. Nieuwe woningen moeten niet te krap worden

ven de prijzen vanzelf scherp. Als lucht in de markt is ontstaan door schaarste, kun je nieuwbouw wel goedkoper gaan aanbieden, maar profiteert daarvan meestal alleen de eerste koper. Mij lijkt het geen goed idee om voor dit segment in grote aantallen te kiezen voor particulier opdrachtgeverschap. De meeste gegadigden zullen met verrassend weinig bijzondere ideeën komen. Je kunt als ontwikkelaar ook opties aanbieden. Maar daarmee moet je niet te ver gaan anders schiet je uit de categorie betaalbaar. Opties kunnen gaan over zaken als de plattegrond van de woning, de afwerking van keuken en badkamer en uitbouw mogelijkheden. Dat is niet niets maar het is overzichtelijk. We houden daar rekening mee. Ik vind ook dat het tot onze profesie behoort om te weten wat mensen willen. Anders verkopen we niet. Maar wat je er meer uit haalt door uitvoerige inspraakprocessen, staat in geen verhouding tot de extra tijd en kosten."

'Wij kunnen ook voor een scherpe prijs bouwen'

en voldoende buitenruimte hebben. Of dat nu een tuin, terras of balkon is. Anders zijn ze niet aantrekkelijk. Vooral in het segment tot zo'n 250.000 euro bestaat, afhankelijk van de locatie, een grote vraag. De beste manier om woningen betaalbaar te houden, is natuurlijk zorgen voor genoeg aanbod. Dan blij-

Het overgrote deel van de huizenkopers zit niet op iets apart te wachten. Wat ze willen aan specifieke dingen, is redelijk overzichtelijk, merken wij. Daarmee kan - en moet - rekening worden gehouden. Onze ervaring bij het ontwikkelen van projecten biedt de particulier een duidelijke meerwaarde. Voor een scherpe prijs bouwen, kunnen wij ook. Zo'n project als die starterswoningen in Bladel, die ver onder de marktprijs zijn verkocht, krijgt veel aandacht. Met bemiddeling van de SEV zijn wij nu bezig een kostenvergelijking te maken met een project goedkope woningen dat wijzelf ontwikkeld hebben. Mijn stelling is: wij kunnen een vergelijkbaar product maken voor dezelfde prijs. Een paar dingen zijn daarbij essentieel: de grondprijs, een functioneel ontwerp, een goed stedenbouwkundig plan, de mogelijkheid een redelijke serie te maken, een scherpe aanneemsom en een vlotte doorlooptijd van een project. Als ontwikkelaar ben je ook afhankelijk van andere partijen, zoals gemeente, architect en nutsbedrijven. Nieuwbouwwoningen zijn de afgelopen tien jaar flink duurder geworden. Voor een deel is dat te verklaren doordat de inhoud flink is toegenomen. Maar ook de kwaliteit is verbeterd. Alleen al de nieuwe eisen in het Bouwbesluit bijvoorbeeld, zorgen voor een kostenstijging van 15 procent. Het is wel waar dat in de periode dat de prijzen snel zijn gestegen, deze sneller omhoog gingen dan de kwaliteit. Maar de prijsvorming wordt voor het grootste deel bepaald door de prijzen in de bestaande voorraad. Dat heeft in de nieuwbouw extra ruimte gegeven qua marktwaarde, waarvan iedereen een graantje heeft meegepikt, wij ook. Anders zouden we het niet goed hebben gedaan. Met enige vertraging heeft die hoogconjunctuur geresulteerd in aanzienlijk hogere grondprijzen. Voor gemeenten betekende dat een mogelijkheid om de onrendabele toppen van binnenstedelijke projecten te financieren en dat is op zich een goede zaak. Maar nu het met de markt wat minder gaat, begint die grondprijs te knellen. Zoals gemeenten vertraagd meegingen met de gunstige conjunctuur, zo blijkt nu de weg terug een lastige voor ze. Begrijpelijk, want het geld hebben ze vaak al bestemd. Maar al gaat het nu van au, het moet wel gebeuren. Door de hoge grondprijzen wordt het vooral in het betaalbare segment moeilijk de kwaliteit van de afgelopen jaren vast te houden. We hebben nu wel het voordeel dat door de zwakke conjunctuur de aanneemprijzen lager zijn geworden. Hier-

