

Bewoners als opdrachtgever in bestaande bouw, een pareltje in de buurt!

Kennisbijeenkomst rond het CPO project Dappere Maurits

22 april 2010, De Key, Amsterdam

Woningcorporatie De Key is vanaf 2006 gestart met Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) in bestaande bouw. Twaalf kleine onopgeknaptte woningen aan de Mauritskade in Amsterdam werden verkocht aan vijf particulieren. De nieuwe eigenaren zijn het avontuur aan gegaan om hun huis naar eigen inzicht en wens te realiseren. Dit pilotproject, De Dappere Maurits, is een onderdeel van de buurtaanpak van de Dapperbuurt met als doel transformatie van de panden, doorstroming van huurders en het vergroten van betrokkenheid bij de buurt. Drie van de vijf nieuwe eigenaren zijn voormalige huurders uit de buurt die de stap naar een eigen woning maakten. Binnenkort betrekken zij de woningen en De Key greep dit moment aan om de ervaringen van de betrokken partijen op een rij te zetten en te delen met collega's uit het vak.

Op 22 april kwamen ongeveer 50 bezoekers naar De Dappere Maurits voor een rondleiding door de appartementen. Ze zagen doorbraken in de draagmuren om ruimte te maken, een variatie aan trapposities en verrassende dakindelingen binnen het casco. De bewoners zelf waren aanwezig om te vertellen over hun overwegingen en keuzes voor een groot keukenblok, een badkuip met uitzicht naar de sterrenhemel maar tegelijk ook naar de verdieping onder de badkamer. Keuzes waar een corporatie of ontwikkelaar niet snel toe zou komen. Keuzes ook die de bewoners trots maken op de woningen die ze gemaakt hebben.

Geslaagde impuls voor de buurt

De discussies op de dag maakten duidelijk dat het project winst oplevert. Alle partijen zien de bewoner als grote winnaar en dat vond panellid en bewoner Arie Kempkes helemaal niet erg. Opvallend en herkenbaar vanuit diverse andere CPO projecten, is dat de stad, of de buurt, als tweede grote winnaar werd genoemd. Het is goed voor een buurt als actieve mensen er in willen en durven investeren. Dat effect gaat De Key in de Dapperbuurt incasseren. Meermaals werd tijdens de middag gerefereerd aan Rotterdamse ervaringen met Kluspanden, die voor weinig worden aangeboden en verrassende woningen opleveren. Het buurteffect is in Rotterdam een belangrijke overweging voor de gemeente en de corporaties om kluspanden op strategische plekken aan te bieden.

Spelregels en begeleiding nodig

Groepen burgers die zelf bouwen, veroveren momenteel een plekje in het spectrum van ontwikkelende partijen. In de nieuwbouw staan steeds vaker groepen op om samen woningen te maken die ze in het marktaanbod niet kunnen vinden, of om samen kosten te besparen en zo betaalbaar te kunnen wonen naar hun eigen wens. Voorbeelden van CPO in de bestaande bouw zijn nog geen gemeengoed.

Een bestaand casco zoals aan de Mauritskade kan een aanleiding vormen tot gezamenlijk opknappen. De Rotterdamse Klushuizen bieden hiervoor een goede referentie; slechte casco's die goedkoop beschikbaar zijn, met een opknappverplichting en –termijn, maar ook met faciliteiten zoals architect, begeleiding en een gemeentelijke vergunningencoach. Begeleiding van de klussers om tot besluiten en spelregels te komen voor verdeling van ruimte en kosten, is een essentieel gegeven gebleken in de Rotterdamse projecten.

Ook hier in De Dappere Maurits is een belangrijk leerpunt dat opdracht geven een rol is die je als bewoner of groep niet zomaar oppakt en invult. De architect heeft veel extra uren besteed aan het begeleiden en sturen van de groep naar beslissingen. Ook De Key is veel langer en intensiever bij het project betrokken geweest dan vooraf gedacht. Er is om kosten te sparen in een vroeg stadium afgezien van externe begeleiding en dat speet de betrokkenen achteraf wel. Later is bureau De Regie alsnog betrokken door De Key, om de bewonersgroep te helpen een aantal spelregels op te stellen. Een voorbeeld is het maken van doorbraken in dragende muren; liggen de kosten bij de eigenaar van die woning of bij de groep als geheel? Zonder die doorbraak is er geen goede plattegrond mogelijk en die bepaalt mede de haalbaarheid van het hele project. Kosten zijn dan niet zomaar aan de betreffende woning toe te delen, omdat het geheel hiervan afhankelijk is. Bij De Dappere Maurits is tijdens het proces uitgevonden hoe deze kosten te verdelen, en dat heeft tijd en energie gekost. De begeleiding bij besluitvorming door de groep, het invullen van de opdrachtgeversrol en het maken en hanteren van spelregels zijn typische punten waarop een begeleidingsbureau zijn waarde bewijst. De provincie Noord-Holland wil het inschakelen van begeleiding stimuleren en heeft geld beschikbaar voor CPO-groepen.

Een volgende keer beter?

Een vervolg op De Maurits is zeker een optie voor De Key. De vorm en reikwijdte verdient aandacht, want een compleet renovatieproces is wellicht te complex. Men denkt bijvoorbeeld aan het alvast gereed maken van fundering en casco om daarna de bewoner(s) het geheel af te laten maken. Dat zou de opgave voor de bewoners technisch eenvoudiger en overzichtelijker maken met minder risico's. Direct klonk tijdens de middag de waarschuwing dat bewoners juist de grote vrijheid waarderen om een vide te maken, of een dakterras of lichtkoepels. Op casconiveau moet er dan juist nog niet te veel vastliggen.

Qua proces is het essentieel om bij de start van het project zo goed mogelijk de verwachtingen van deelnemers te managen. Een realistische planning helpt daarbij. Bedragen die als te verwachten investering genoemd worden, blijven op het netvlies van deelnemers staan, en dienen dus reëel gefundeerd te zijn.

Om bestaande corporatiewoningen voor een vervolg in CPO in te zetten, is afstemming met de gemeente noodzakelijk. Dit vanwege de vereiste splitsingsvergunning die voor veel woningen in Amsterdam noodzakelijk is. Deze vergunning wordt alleen verleend wanneer er een verbeterplan is om de woningen binnen een bepaalde termijn aan een kwaliteitsniveau te laten voldoen. De Key is daarvoor de aangewezen verantwoordelijke partij en kon die verantwoordelijkheid nu alleen met speciale toestemming van het Stadsdeel en de centrale stad doorleggen naar de bewonersgroep.

De belangrijkste conclusie van het project is dat de pilot veel heeft geleerd over organisatie en spelregels bij CPO, maar er tegelijk in geslaagd is om een impuls te geven aan de Dapperbuurt. Een dappere stap van alle betrokkenen!

Dit artikel werd geschreven door Hans Vos, adviseur bij SEV Realisatie/Laagland'advies. Vos verzorgde een inleiding over CPO en de bestaande bouw, voorafgaand aan de discussie op 22 april.

Samenvatting artikel

- Een bestaand casco biedt mogelijkheden voor bewoners met creativiteit en lef. Tegelijk liggen er kansen voor de buurt om betrokken bewoners en een nieuwe differentiatie, kortweg kwaliteit, toe te voegen. CPO vormt zo een goed instrument binnen buurtvernieuwing.
- Om het proces voor alle betrokken partijen goed te laten verlopen is een goede voorbereiding nodig, waaronder afstemming met de gemeente, zeker in het geval van splitsing.
- Een realistische inschatting van tijd en kosten en de verdeling hiervan over de CPO-deelnemers is van belang.
- Begeleiding van de bewoners om als opdrachtgever op te treden en als groep tot besluiten te komen is cruciaal. Beknibbel niet op begeleiding bij de start van een project en maak gebruik van de subsidie die de provincie hiervoor beschikbaar stelt.



DE DAPPERE MAURITS

initiatief en verkoop: De Key, Amsterdam, www.dekey.nl

opdrachtgevers: vereniging De Dappere Maurits, www.dapperemaurits.nl

ontwerp: JAM* architecten, Amsterdam, jamarchitecten.nl

uitvoering: bouwbedrijf Joreno, Amsterdam, www.joreno.nl

oplevering: mei 2010

De casco's aan de Mauritskade dateren van rond 1900. De voorgevels zijn als karakteristieke gevels aangemerkt, wat inhoudt dat de oorspronkelijke gevel gehandhaafd moet worden. Aanvankelijk bestond het blok uit 12 appartementen, verdeeld over drie beuken en vier verdiepingen. Na de renovatie zijn er 5 appartementen ontstaan, iedere woning heeft een voordeur aan de straat. De oppervlaktes variëren van 85 tot 153 m² GBO. De gemiddelde verkoopprijs van het casco lag tussen 32.000 en 44.000 euro waarna de bewoners zelf tussen 140.000 en 240.000 euro aan bouwkosten investeerden (ex btw, prijspeil 2010).

Graag wijs ik de lezers op het boek '169 Klushuizen, van experiment tot instrument' van uitgeverij [Episode](http://Episode.nl), met veel verhalen van klussers, toelichting op de aanpak en prachtige fotografie.