

# Wij willen mensen meer thuis geven

Tekst: **Michèle Sanders**

“Als we kijken naar wat we normaal opleveren, dan is een woning een heel kaal iets. De kunst is om dit op een beheersbare manier te individualiseren. Wij denken dat wij daarin geslaagd zijn,” omschrijft Henri Koekkoek de keuzevrijheid, die Portaal-huurders in Nieuw Leyden bood door sociaal persoonlijk opdrachtgeverschap.

Koekkoek, directeur van Portaal Vastgoed ontwikkeling, spreekt, in plaats van particulier, liever van sociaal persoonlijk opdrachtgeverschap. Het onderscheid zit in het individuele (persoonlijke) ten opzichte van het collectieve.

**Meer thuis** Portaal realiseert in Nieuw Leyden 127 eengezinswoningen, gelijk verdeeld over sociale huur en markthuur. De bewoner kon een kavel kiezen en zijn woning zelf vormgeven. “Het thema SPO – sociaal persoonlijk opdrachtgeverschap – rolde als vanzelf uit het stedenbouwkundige plan van MVRDV,” zegt Koekkoek, “Kiezen voor MVRDV betekent kiezen voor minder conventioneel.” Het bureau creëerde tussen de huizen, bovenop een parkeerniveau, tuinen en openbare ruimte. Portaal werkte als grootste ontwikkelende corporatie in Leiden vanaf het begin met de gemeente samen aan de herstructurering van de locatie net ten noorden van de centrumring. Midden in de stad lagen een abattoir, een energiecentrale en 160 inmiddels gesloopte woningen van Portaal. In totaal komen er in Nieuw Leyden 800 woningen, in gestapelde bouw en laagbouw. Er verrijzen 347 eengezinswoningen, grondgebonden woningen, die via persoonlijk opdrachtgeverschap worden neergezet. Projectorganisatie Nieuw Leyden begeleidt de 220 kopers, Portaal de 127 huurders. Koekkoek bestempelt het oude Leiden-Noord als een minder gewaardeerde locatie. “Wij wil-



## Portaal

Portaal is met 58.000 woningen de vierde grootste corporatie van Nederland. Portaal heeft bezit in Arnhem, Nijmegen, Amersfoort, Utrecht en Leiden.

len hiermee meerwaarde creëren, mensen meer thuis geven. Het is dan echt hun huis dat ze huren. Dat heeft ook reflectie op de wijk.”

**Huurprijs** Huurders van Portaal schreven zich in, betaalden een borg en konden vervolgens aan de slag met een cd-rom. De cd-rom leidt in veertien stappen tot de ideale woning. De eerste keuze richt zich op de vorm. Een basiswoning met een kap van 100 m<sup>2</sup> groot is met een uitbouw of een verhoogde gevel uit te breiden tot maximaal 140 m<sup>2</sup>. Er zijn in totaal vijf stijlen voor het gevelbeeld te kiezen, van klassiek tot hedendaags. Van elke gevelstijl ligt de indeling van de ramen, het type deur en de detaillering vast. De bewoner kan kiezen uit verschillende kleuren voor de dakpannen en de bakstenen. Dan volgen zeven mogelijke gedefinieerde leefstijlen, die gekoppeld zijn aan woningindelingen van de woning, zoals een woonwerkwoning, een loft, of een woning met veel kamers. Binnen deze indelingen staat het de bewoner vrij op welke verdieping hij wil wonen of slapen en waar de keuken en badkamer komen.

Koekkoek demonstreert de cd-rom. In de rechteronderhoek op het scherm prijkt de met elke keuze stijgende huurprijs van de tot dan toe samengestelde woning. De eerdere keuzes beperken de volgende keuzemogelijkheden. “Dat is de kracht van de beperking,” zegt Koekkoek, “we bieden huurders keuzes, die zij belangrijk vinden. Maar op een beheersbare manier.” De portemonnee van de toekomstige bewoner bepaalt de bandbreedte in de keuzes. De keuzemogelijkheden van een sociale huurder worden gelimiteerd door een maximale huurprijs, die op de huursubsidiegrens ligt. Een markthuuder krijgt, door zijn hogere inkomen, een bredere bandbreedte.

**Mooi of lelijk** Koekkoek uit zijn waardering voor architect Feekes, van bureau Feekes & Colijn. Het bureau ontwierp de woningen met alle keuzeopties. “Hulde aan de architect, die heeft een heel belangrijke bijdrage geleverd. Hij heeft de voorwaarden geschapen waarmee de bewoner zijn woonomgeving vormgeeft. Maar de uiteindelijke keuze, of de architect het nu mooi vindt of niet, die maakt de bewoner.”

**Nadenken** Portaal bouwt per jaar zo'n duizend woningen. “Daar waar het voor de ontwikkelaar eindigt, begint het voor de cor-

poratie,” zegt Koekkoek. Portaal werkt met een standaard programma van eisen en een standaard bestek. Hierin staan do's en don'ts. “Maar we willen er steeds weer iets bijzonders van maken. In projectontwikkeling is voorbereiding het hele werk. Je moet steeds blijven nadenken. Ook al heb je een standaard bestek, je moet het ontwikkeltraject steeds weer tot in het kleinste detail doorlopen. Nieuw Leyden is een extreem voorbeeld van nóg beter hebben nagedacht.” De mensen van de afdeling onderhoud toetsen de details vooraf en op de bouwplaats

liepen door elkaar heen en vrijwel alles moest tijdens de bouw worden veranderd.” De cd-rom van nu met gestructureerde keuzemogelijkheden is het resultaat.

## ‘Markthuuders hebben een minder lange tijdshorizon’

lopen eigen opzichters rond om de kwaliteit te bewaken. “We kunnen ervan uitgaan dat de kosten voor onderhoud binnen redelijke normen beperkt blijven.”

**Leergeld** Portaal deed eerder ervaring op met persoonlijk opdrachtgeverschap in het ecologische project de Kersentuin, een wijk met huur- en koophuizen in Leidsche Rijn. “Hier heeft Portaal flink leergeld betaald,” bevestigt Koekkoek, “omdat er tijdens het ontwikkel- en bouwproces onvoldoende sturing werd geboden. De wensen van huur en koop

Ook nu zijn er verbeterpunten. Een bewoners-evaluatie loopt nog. Het bouwproces, waar Portaal een wens had voor industrieel, flexibel en demontabel, kon in Nieuw Leyden nog geen doorgang vinden. Arthur Lippus, projectleider bij Portaal, licht toe: “We zijn daarbij afhankelijk van de werkwijze van de aannemer. Deze ontwikkelingen bleken meer tijd nodig te hebben voor ze verantwoord toepasbaar zijn. Daar konden we niet op wachten, want het project moest door.”

Persoonlijk opdrachtgeverschap bleek volgens Lippus minder geschikt voor markthuuders. >>



## Collectief Particulier Opdrachtgeverschap

Op 28 januari 2008 gaf minister Vogelaar het startschot voor de landelijke kenniscampagne collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) in de woningbouw. Zij ziet CPO, collectief bouwen in eigen beheer door de consument, als een probaat middel om de woningbouw te stimuleren. Vogelaar richt zich in de campagne op de overheden. Acht miljoen euro moet leiden tot een hogere kwalitatieve en kwantitatieve bouwproductie door eigen bouw.

Innovatieplatform SEV beweert dat CPO 25 tot veertig procent goedkoper is dan conventionele bouw. Henri Koekkoek spreekt dit tegen. Volgens hem zijn de bouwrijzen fors hoger. Hülya Ergun, programmaleider wonen bij het Nirov, meent dat er vaker sprake is van huurdersparticipatie dan werkelijk eigen bouw. Veel woningen kunnen hiermee wel goedkoper worden gerealiseerd, maar alleen omdat het nu enorm gestimuleerd en gesubsidieerd wordt. Allen zijn het erover eens dat deze ontwikkelingsprocessen de betrokkenheid bij de buurt en daarmee de leefbaarheid vergroten.

woningen is nodig voor een stukje winst, waarmee de extra benodigde investering voor persoonlijk opdrachtgeverschap wordt gedekt. In kleine series blijft het volgens Koekkoek te duur. De wens om ook appartementen in persoonlijk opdrachtgeverschap te realiseren, blijft staan. “Voor appartementen is het nog te ingewikkeld om echte keuzevrijheid te bieden.” Koekkoek ziet het persoonlijk opdrachtgeverschap wel als oplossing voor Vinex-wijken, waar eentonigheid de overhand dreigt te krijgen. “Persoonlijk opdrachtgeverschap is een goed alternatief voor de dure stedenbouwkundige oplossingen die soms worden gekozen.”

Portaal heeft drie mogelijke locaties op het oog. De keuze voor persoonlijk opdrachtgeverschap begint in de vroege stedenbouwkundige planontwikkeling. Het gaat bij voorkeur om locaties waar een extra impuls wenselijk of noodzakelijk is. Goede samenwerking met de

‘De uiteindelijke keuze, of de architect het nu mooi vindt of niet, die maakt de bewoner’



Een kwart van deze woningen is nog niet verhuurd. Hier moest Portaal zelf de keuzes maken. “Het traject tussen huren en daadwerkelijk kunnen wonen duurt voor deze doelgroep te lang. Markthuurlers hebben een minder lange tijdshorizon en willen in tegenstelling

tot sociale huurders en kopers, niet anderhalf jaar op hun woning wachten.”

**Katalysator** Portaal kan het zich niet permitteren alle woningen in persoonlijk opdrachtgeverschap te realiseren. Verkoop van

gemeente, zoals in Leiden, noemt Koekkoek onontbeerlijk. Hij betwijfelt of de politieke druk van nu bevorderlijk is. “Een goed plan ontstaat altijd in een luwte. De nuances maken het tot een succes. Zoiets heeft een ontzettend katalyserende werking. Maar als het te politiek wordt, dan gaat de macht zich met de inhoud bemoeien en vallen alle nuances weg. Dat is het gevaar van nu.” ●