

Binnenstedelijke Balkons in Beeld

Uitstekende kwaliteit of heet hangijzer?

Een onderzoek naar het belang van het voldoen aan de wens van de consument in de optiek van bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling betrokken actoren.

Hans-Hugo Smit





Binnenstedelijke Balkons in Beeld

Uitstekende kwaliteit of heet hangijzer?

Een onderzoek naar het belang van het voldoen aan de wens van de consument in de optiek van bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling betrokken actoren.

Hans-Hugo Smit
Augustus 2011

Master City Developer (MCD), jaargang 7
Erasmus Universiteit Rotterdam

Auteur:	Drs. J.H. (Hans-Hugo) Smit
MCD Begeleider:	Ir. A.J. (Agnes) Franzen
2 ^e lezer:	Drs. M. (Marco) van Hoek
MAB Begeleider:	Ir. E.S.H. (Erik) Go

Voorwoord

Hoewel het toen nog aangenaam ver weg leek, heb ik eigenlijk al vanaf mijn eerste MCD-college nagedacht over het onvermijdelijke afstudeeronderzoek en waar dat over zou gaan.

Als overtuigd binnenstadsbewoner en marktonderzoeker bij een ontwikkelaar zocht ik naar een thema op het raakvlak van consumentenvoorkeuren en binnensteden. De colleges in het eerste semester over globalisering, de opkomst van de netwerkmaatschappij en de grote en groeiende rol van steden daarin, hebben dat idee verder vorm gegeven.

Ondertussen ontvouwen zich de gevolgen van de huidige economische crisis. De veranderingen in de buitenwereld nopen tot aanpassing van bestaande praktijken. Ook in het curriculum van de MCD vond dit zijn weerklank. De zoektocht naar fundamenteel nieuwe wegen in gebiedsontwikkeling vormde een rode draad door de opleiding. Ook hier wilde ik iets mee doen in mijn afstudeeronderzoek.

Van *global cities* en systeemveranderingen naar balkons –waar dit onderzoek over gaat- lijkt dan wel een heel grote stap. De kiem voor de uiteindelijke keuze voor het thema balkons werd denk ik gelegd toen wij een paar jaar geleden op zoek gingen naar een nieuw appartement in Amsterdam. Wij wilden niet alleen ruimer wonen, maar vooral ook een goede buitenruimte. Niet meer het balkonnetje waar je van je stoel moest opstaan als je de balkondeur wilde openen, maar een royaal balkon of terras, met ruimte voor een eettafel, BBQ en –want hip!- een loungeset.

De zoektocht duurde lang. Er was vrijwel geen aanbod dat aan deze basiskwalificatie voldeed. Uiteindelijk vonden we tóch een fantastisch nieuwbouwappartement, op het Westerdokseiland. Mét dakterras, dat vooral bij bezoek van buiten de stad de uitspraak ontlokt dat ze “met zo'n balkon ook wel in een appartement zouden willen wonen”.

Vanuit onze woning kijken we op veel andere appartementen zónder buitenruimte en op veel ontoegankelijke (platte) daken. Als buitenruimte iets is dat mensen zo waarderen, waarom is dan niet elk dak een dakterras? Waarom heeft niet elke woning een goed balkon? Zou betere buitenruimte bij binnenstedelijke appartementen een bijdrage kunnen leveren aan succesvolle stedelijke gebiedsontwikkeling en daarmee uiteindelijk ook aan aantrekkelijke, toekomstbestendige steden, die klaar zijn voor hun nieuwe rol in de netwerkmaatschappij?

Die overpeinzing heeft geresulteerd in dit onderzoek, dat gaat over het proces waarin binnenstedelijke appartementen gestalte krijgen, de partijen die daarbij een rol spelen en hun visies op het voldoen aan de wensen van bewoners in dat proces.

Veel dank aan iedereen die heeft meegewerkt aan het onderzoek, in de expertmeeting, in interviews, als sparringspartner of meezeer op eerdere versies van het rapport. De gesprekken met jullie waren nuttig, leerzaam en vaak ook gewoon leuk. Dank ook aan mijn werkgever MAB, die het mede mogelijk heeft gemaakt dat ik deze opleiding kon volgen.

Met deze scriptie komt een eind aan twee jaar MCD-studie die ik overwegend als leuk en leerzaam heb ervaren. De opleiding gaf me ruimte voor en stof tot nadenken. Over hoe de wereld verandert, hoe ons vakgebied verandert en hoe we daar met elkaar het best vorm aan kunnen geven. De scriptie mag dan zijn afgerond, met dat nadenken ben ik nog lang niet klaar ...

Amsterdam, juli 2011,

Hans-Hugo Smit

Inhoudsopgave

Voorwoord	iii
Samenvatting	vii
1. Aanleiding	1
1.1 Achtergrond	1
1.2 Probleemstelling	2
1.3 Doelstelling	2
1.4 Relevantie van het onderzoek	3
1.5 Vraagstelling	3
1.6 Begripsbepaling	4
1.7 Onderzoekstypologie, -methode en –model	5
1.8 Leeswijzer	6
2. Compacte steden en woonwensen	9
2.1 Inleiding	9
2.2 Compacte verstedelijking	9
2.3 Binnenstedelijke woonwensen	11
2.4 Grenzen aan compacte verstedelijking?	12
2.5 Oplossingen	13
2.6 Conclusie	14
3 Sturing in binnenstedelijke appartementenontwikkeling	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Sturen in netwerken	17
3.3 Het ontwikkelingsproces van binnenstedelijke appartementen	20
3.4 Binnenstedelijke appartementen en institutionele arrangementen	21
3.5 Doelen, middelen en oriëntatie van actoren	22
3.6 Conclusie	27
4. Vraaggericht ontwikkelen	29
4.1 Inleiding	29
4.2 Woningontwikkeling in Nederland	30
4.3 Verschillende visies op vraaggerichtheid	31
4.4 Grenzen aan vraaggerichtheid bij binnenstedelijke appartementen	32
4.5 Definitie vraaggericht ontwikkelen	34
4.6 Vraaggerichtheid, instituties en actor-oriëntatie	34
4.7 Conclusie	37
5. Privé buitenruimte als kwaliteit	39
5.1 Inleiding	39
5.2 Begripsbepaling	40
5.3 Vraag en aanbod privé buitenruimte	40
5.4 Buitenruimte en regelgeving	43
5.5 Buitenruimte en actor-oriëntatie	45
5.6 Buitenruimte en (onderlinge) sturingsmogelijkheden	48
5.7 Conclusie	49

6	Expertmeeting	51
6.1	Inleiding	51
6.2	Methodologische overwegingen	51
6.3	Analyse	53
6.4	Conclusie	55
7	Case Study: La Grande Cour	57
7.1	Inleiding	57
7.2	Methodologische overwegingen	58
7.3	Ontwerp Westerdokseiland	59
7.4	Ontwerp La Grande Cour	60
7.5	Totstandkoming buitenruimte in La Grande Cour	63
7.6	Verschillende actor-oriëntatie	66
7.7	Conclusie	67
8	Conclusies en Aanbevelingen	71
8.1	Inleiding	71
8.2	Vraaggerichtheid van het netwerk bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling	71
8.3	Privé buitenruimte als kwaliteit van binnenstedelijke appartementen	72
8.4	Aanbevelingen	76
8.5	Reflectie en suggesties voor nader onderzoek	77
	Epiloog	79
	Literatuurlijst	81
	Appendices	87
Appendix I	Begrippenlijst	88
Appendix II	Verslag Expertmeeting	90
Appendix III	Actor-oriëntatie expertmeeting	95
Appendix IV	Projectbeschrijving & planvorming La Grande Cour	97
Appendix V	Interviewverslagen casestudy	99
Appendix VI	Analysetabel Interviews casestudy	111
Appendix VII	Actor-oriëntatie o.b.v. casestudy	115
Appendix VIII	Geraadpleegde documenten t.b.v. casestudy	116

Samenvatting

Dit onderzoek gaat over ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen en de noodzaak het product en het proces meer op de wens van de eindgebruiker af te stemmen. In het onderzoek staan het ontwikkelingsproces en de daarbij betrokken actoren centraal met als onderliggende vraag: *“Wat is het belang van vraaggericht ontwikkelen voor de actoren die betrokken zijn bij de realisatie van binnenstedelijke appartementen en hoe kunnen zij sturen op het door hen gewenste resultaat?”* Dit wordt onderzocht aan de hand van één kwalitatief aspect van de woningvraag, namelijk privé buitenruimte.

Compacte verstedelijking vraagt om beter op de vraag afgestemde appartementen

Voor het behalen van beleidsdoelen ten aanzien van woningproductie en compacte verstedelijking blijven grootschalige appartementenprojecten in binnensteden nodig. De afzetbaarheid van deze woningen en woonmilieus is niet gegarandeerd, zeker niet in de huidige vragersmarkt. Om binnenstedelijke appartementen af te kunnen zetten moeten ze kwalitatief beter aansluiten op de consumentenvraag. Kwalitatieve vraag verandert niet snel, dus gestreefd moet worden naar kwalitatieve verbetering van het aanbod. Dit kan bijdragen aan succesvolle gebiedsontwikkeling en daarmee aan het realiseren van voldoende nieuwe woningen en compactere steden.

Intrinsieke kenmerken van binnenstedelijke appartementenontwikkeling –zoals de bouwtechnische complexiteit, de lange ontwikkeltijd en de meezijdige klantbehoefte- stellen kaders voor het kunnen voldoen aan individuele wensen en het actief betrekken van de eindgebruiker in het proces. Mede hierdoor is vraaggericht ontwikkelen in deze studie gedefinieerd als *“bewust sturen op -en realiseren van- binnenstedelijke appartementen die zo goed mogelijk aansluiten bij de wens van de eindgebruiker”*. De directe relatie tussen meer zeggenschap en een actievere rol van de eindgebruiker in het ontwikkelproces, die in de politiek en veel literatuur rond dit thema vaak wordt gelegd, wordt daarmee in dit onderzoek verlaten.

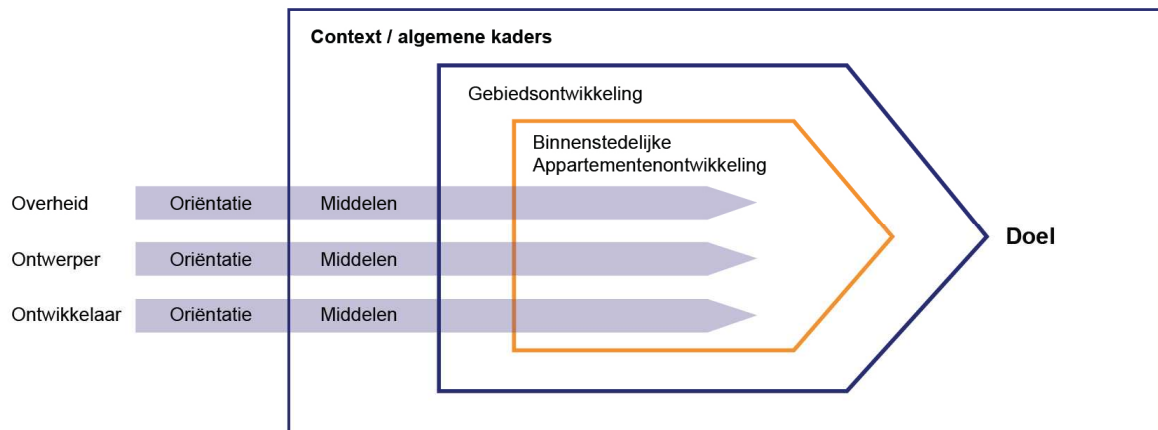
Binnenstedelijke appartementenontwikkeling vindt plaats in een netwerk

In het onderzoek staat niet centraal *wat* kwalitatief betere appartementen zijn, maar wel *wie* daarover gaat en *hoe* die kwaliteit tot stand komt. Binnenstedelijke appartementenontwikkeling wordt opgevat als gebouwontwikkeling, dat onderdeel is van een gebiedsontwikkeling. In theorie worden de kwaliteiten op gebiedsniveau in de vroege fasen van gebiedsontwikkeling bepaald in een netwerk van publieke en private actoren. Woningkwaliteiten krijgen pas later hun beslag en zijn het domein van marktpartijen en marktwerking. Maar zeker bij binnenstedelijke appartementen gelden hierbij twee kanttekeningen. Kaders op gebiedsniveau hebben grote invloed op de kwaliteiten van de daarbinnen vorm te geven woningen. Zowel langs deze weg, als via wet- en regelgeving heeft bovendien de overheid veel invloed op de uiteindelijke kwaliteiten van binnenstedelijke woningen. Geconcludeerd kan worden dat de kwaliteiten van binnenstedelijke appartementen (deels) al in de vroege fasen van gebiedsontwikkelingen worden bepaald in een institutioneel netwerk van private en publieke actoren.

Het institutionele netwerk is niet vraaggericht

In een netwerk beïnvloeden actoren elkaar op basis van een afweging van wat kan en mag richting een gewenste uitkomst. Wat kan en mag wordt mede bepaald door het institutionele arrangement waarin actoren opereren, hun sturingsmiddelen, de fase in het proces en onderliggende actor-oriëntatie; hun voorkeuren en perceptie. Dat is grafisch weergegeven in onderstaand model.

Sturing bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling



In dit onderzoek zijn overheid, ontwikkelaar en ontwerper benoemd als belangrijke actoren bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling. In hoeverre zijn deze actoren vraaggericht? Beargumenteerd is in Hoofdstuk 4 dat voor de ontwikkelaar voldoen aan koperswensen in een vragersmarkt noodzakelijk is. Verwacht wordt dat hij hier de meerwaarde van inziet en er bewust op wil sturen. Maar om hier aan te kunnen voldoen is hij afhankelijk van medewerking door andere actoren in het netwerk; overheid en ontwerper. Voor hen staat eerder een publiek belang centraal, niet zozeer het belang van “de koper”. Met het omslaan van een aanbieders- in een vragersmarkt vindt binnenstedelijke appartementenontwikkeling niet automatisch meer vraaggericht plaats. Daarvoor zijn er institutionele barrières, die niet vanzelf verdwijnen. In een netwerk zullen alle actoren meer vraaggericht moeten opereren.

Buitenruimte als proxy voor vraaggericht ontwikkelen

Privé buitenruimte is in dit onderzoek beschouwd als “proxy” voor vraaggerichte ontwikkeling. Kopers hechten er veel waarde aan, terwijl het aanbod vaak in gebreke blijft. Over de oorzaken van deze mismatch en over of het erg is bestaat verschil van inzicht tussen de actoren in het netwerk. Buitenruimte is bovendien actueel, gezien het opnieuw opnemen van eisen aangaande buitenruimte in het nieuwe Bouwbesluit, dat naar verwachting ingaat per 01-01-2012. Onderzocht is hoe de verschillende actoren tegen privé buitenruimte aankijken en binnen welke kaders zij hoe kunnen sturen op het door hen gewenste resultaat. Dit stond centraal in Hoofdstuk 5. De bevindingen zijn getoetst in een expertmeeting en een casestudy.

In het onderzoek zijn vier kaders beschreven die van invloed zijn op de realisatiemogelijkheden van buitenruimte. Algemene marktcondities zijn een generiek kader die mogelijkheden voor buitenruimte beïnvloeden. Vooral een vragersmarkt dwingt buitenruimte kwalitatief en kwantitatief af. Ook wetgeving stelt generieke kaders voor buitenruimte. Het Bouwbesluit doet dat heel direct en beïnvloedt vooral de kwantiteit (aanwezigheid) van buitenruimte en minder de kwaliteit ervan (type, grootte etc.). Als derde is generieke wetgeving die meer indirect van invloed is op de mogelijkheden voor buitenruimte benoemd, zoals bouwtechnische eisen voor daglichttoetreding en milieu. Deze betreffen juist kwalitatieve kenmerken van buitenruimte en minder de kwantiteit. Ook formele definities van een begrip als GBO zijn onder dit kopje als kaderstellend genoemd.

Als vierde kader voor buitenruimte bij appartementen zijn projectspecifieke afspraken op gebiedsniveau benoemd. Al bij het bepalen van rooilijnen, bouwvolumes en daarbij horende financiële afspraken tussen publieke en private partijen in de beginfasen van gebiedsontwikkeling worden mogelijkheden voor (typen) buitenruimte bepaald. Juist daarom is het relevant te bezien in hoeverre alle actoren georiënteerd zijn op het realiseren van buitenruimte.

Alle actoren zien dat veel consumenten eigen buitenruimte willen en dat deze ook aan bepaalde kwalitatieve eisen moet voldoen. Ook de potentiële bijdrage van goede buitenruimte aan

aantrekkelijke en toekomstbestendige steden wordt breed onderkend. Dat betekent echter niet voor alle actoren dat je dus ook altijd aan die wens gehoor moet of kunt geven. De verschillende opvattingen en oriëntaties over buitenruimte, zoals die naar voren kwamen in het conceptuele kader, expertmeeting en casestudy, zijn samengevat in de onderstaande tabel.

Actor-oriëntatie en buitenruimte

Oriëntatie op	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Privé buitenruimte	Meerwaarde voor burger en toekomst.	Kosten vooral geld. opbrengsten minder duidelijk in beeld. Balkons ten koste van gebruiksoppervlak (GBO) is "2 keer duur".	Al gauw lelijke uitsteeksels, die zowel het gebouw als de openbare ruimte aantasten, zeker in de binnenstad.
Vraag naar buitenruimte	Kent de vraag op hoofdlijnen.	Kent kwantitatieve en kwalitatieve vraag door middel van marktonderzoek en verkoopervaring.	Kent vraag via PvE opdrachtgever. Heeft ook eigen opvatting over de vraag: veel stedelingen hoeven helemaal geen balkon.
Tot doel stellen van realiseren van buitenruimte?	Ja, in principe na te streven doel. Afweging uiteindelijk aan markt (afzetbaarheid) en aan stedenbouw (ruimtelijke kwaliteit).	Ja, als financiële opbrengst opweegt tegen kosten (bouwtechnisch, procesmatig en afzet gerelateerd).	Is ondergeschikt aan kwaliteit en integriteit van gebouw en gebied. Op sommige plekken kan het zeker niet.
Mogelijkheden te sturen	Regels, Richtlijnen, Beleid Opdrachtgeverschap	Grond + Geld / Opdrachtgeverschap (Autoriteit qua marktkennis?)	Kennis en Expertise Ontwerp en Beeld
Belemmeringen	1) Te weinig prikkel voor ontwikkelaar om te bieden wat burger wenst (>nieuwe regels). 2) Invloed (opvattingen) stedenbouwkundige (> beter opdrachtgeverschap door zowel ontwikkelaar als overheid). 3) Risicomijdende ontwikkelaar. 4) Gebrek aan kennis van marktvraag.	1) Knellende stedenbouwkundige kaders. 2) Te veel macht voor ontwerpers (en hun negatieve opvattingen over buitenruimte). 3) Buitenruimte is te weinig meetbaar in officiële termen en definities.	1) Te weinig budget en/of matig opdrachtgeverschap waardoor kwalitatief hoogwaardige oplossingen die integraal deel van ontwerp zijn niet mogelijk zijn. 2) Risicomijdende ontwikkelaar. 3) Gebrek aan kennis van marktvraag (ook door ontwikkelaar).

Oorzaken van de mismatch

Doel van dit onderzoek was niet het achterhalen van de oorzaken van de mismatch tussen vraag naar en aanbod van privé buitenruimte. Toch zijn daarover op basis van dit onderzoek wel gedachten te formuleren. Daarbij is het zinvol onderscheid te maken tussen al afgeronde en nog lopende projecten.

De afgelopen pakweg 15 jaar zijn veel binnenstedelijke appartementen opgeleverd zonder (goede) privé buitenruimte. Dat lijkt te komen doordat de actoren in het netwerk dit niet als (belangrijk) doel nastreefden. Stedenbouwkundige opvattingen schreven strakke gevels voor. Het ontwikkelproces en onderliggende financiële afspraken waren vervolgens gericht op het "volbouwen van de envelop". Kwantiteit en kostenreductie waren belangrijker dan maximale waardecreatie of het zo goed mogelijk bedienen van consumentenwensen. Zo bezien was buitenruimte zelfs ongewenst, omdat het niet alleen geld kost, maar ook vierkante meters GBO.

Dit alles werd mede mogelijk gemaakt door vigerende marktcondities en regelgeving. Zo lang het bouwbesluit het voorschreef hadden appartementen privé buitenruimte. Met het schrappen van de eis werd ook veel buitenruimte uit plannen geschrapt. Regelgeving was echter nooit een voldoende voorwaarde voor buitenruimte die kwalitatief aansloot op de vraag.

Ook bij momenteel in ontwikkeling zijnde projecten beschikken veel appartementen niet over kwalitatief voldoende privé buitenruimte. Ingegeven door andere marktcondities wil vooral de ontwikkelaar nu zijn doelen bijstellen en wél goede privé buitenruimte realiseren. Daarvoor moeten eerder vastgelegde financiële, programmatische en/of stedenbouwkundige afspraken ter discussie gesteld worden. De overige actoren lijken hier minder belang bij te hebben. Vanuit hun optiek is een verandering in de markt geen voldoende reden om van eerder vastgestelde rooilijnen, bouwhoogtes of opvattingen over ruimtelijke kwaliteit af te wijken. Of en hoe buitenruimte in de praktijk in deze projecten wordt opgenomen zal per project verschillen. Wel geldt voor alle projecten dat ze rekening moeten houden met de veranderende context. Zowel marktverhoudingen als regelgeving lijken momenteel buitenruimte af te dwingen. Wie gaat dat betalen? De consument betaalt niet voor woningen zonder buitenruimte, maar wie "betaalt" voor het wél aanbieden van buitenruimte: de overheid, de ontwikkelaar of de ontwerper?

Lessen voor binnenstedelijke gebiedsontwikkeling

Wat leren de inzichten uit de studie naar privé buitenruimte ons over vraaggerichte binnenstedelijke gebiedsontwikkeling in het algemeen?

1. In de waardecreatieketen staat het genereren van waarde voor de eindgebruiker centraal. Meer waarde bij de afzet, leidt tot meer waarde in de gebouwontwikkeling én in de gebiedsontwikkeling. Gebiedsontwikkeling is –zeker in een vragersmarkt- pas succesvol als de uiteindelijke gebouwen voldoende waarde hebben in de ogen van de eindgebruiker en dient dat derhalve als uitgangspunt te nemen.
2. Binnenstedelijke appartementenontwikkeling speelt zich af op de grens van gebouw- en gebiedsontwikkeling. De grens tussen beide is in binnensteden lastig te trekken. Dat heeft twee implicaties:
 - a. Het stelt grenzen aan de mogelijkheden voor particuliere inmenging in het ontwikkelproces, maar betoogd is dat dat vraaggerichte ontwikkeling ervan niet hoeft uit te sluiten.
 - b. De actoren en instituties, die de kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen bepalen, zijn dezelfde als op het niveau van de gebiedsontwikkeling. Kwaliteiten van binnenstedelijke appartementen worden niet bepaald door de markt, maar door een netwerk.
3. Binnenstedelijke appartementenontwikkeling speelt zich af op de grens van gebouw- en gebiedsontwikkeling. De grens tussen beide is in binnensteden lastig te trekken. Dat stelt in de eerste plaats kaders voor mogelijkheden voor particuliere inmenging in het ontwikkelproces. Ook betekent het dat de actoren en instituties die de kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen bepalen dezelfde zijn als die op het niveau van de gebiedsontwikkeling. De kwaliteiten van binnenstedelijke appartementen worden niet bepaald door de markt, maar door een netwerk.
4. Actor-oriëntaties en institutionele belemmeringen bij het voldoen aan de vraag naar buitenruimte staan ook meer in het algemeen vraaggerichte ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen in de weg. Op basis van dit onderzoek kunnen daaronder in ieder geval gerekend worden:
 - a. het(vermeende) gebrek aan kennis van consumentenwensen (door overheid en ontwerper);
 - b. het niet a priori *willen* voldoen aan consumentenwensen in het algemeen;
 - c. het niet zien van de ontwikkelaar (een marktpartij) als juiste vertaler van de marktpraak;
 - d. de inflexibiliteit van in netwerkverband vastgestelde kaders;
 - e. de in de ogen van overheid en ontwikkelaar te dominante positie van de ontwerper en diens opvattingen (in relatie tot hun eigen invulling van opdrachtgeverschap).

Aanbevelingen

Buitenruimte

1. Neem balkons en dakterrassen standaard en vanaf het begin op in alle ontwerpen voor nieuwe binnenstedelijke appartementen. Mensen die geen balkon wensen, kunnen prima wonen in een appartement met balkon, maar omgekeerd niet. Privé buitenruimte is een belangrijke waardecreërende factor bij binnenstedelijke appartementen. Het draagt bij aan hogere prijzen, snellere verkoop en/of verbreden van de doelgroep. Daarmee wordt niet alleen bijgedragen aan

het voorzien in een grote actuele (wellicht conjunctuurgevoelige) behoefte maar ook aan een meer diverse binnenstedelijke populatie en zo aan duurzame stedelijke gebiedsontwikkeling.

2. Het ontbreken van eenduidige termen om buitenruimte in uit te drukken –in bijvoorbeeld een begrip als GBO- bemoeilijkt het sturen op (behoud van) buitenruimte in het ontwikkelproces. Zorg voor een eenduidige “taal” om privé buitenruimte al vroeg in het traject te kunnen benoemen¹. Zolang dat op landelijk c.q. generiek niveau ontbreekt moeten daarover in ieder geval op projectniveau c.q. in een projectteam eenduidige afspraken gemaakt worden.

Vraaggericht ontwikkelen

3. Ontwikkelaar en overheid moeten zich bewuster zijn van de implicaties die bepaalde ruimtelijke en/of programmatische keuzes bij de start van een gebiedsontwikkeling hebben voor de mogelijke kwaliteiten van daarbinnen te realiseren woningen. Dit vraagt om:
 - a. duidelijke en gezamenlijke keuzes bij de start van de gebiedsontwikkeling, waarbij stapelen van afzonderlijke ruimtelijke, programmatische, financiële en andere ambities moet worden vermeden.
 - b. continue toetsing van ruimtelijke randvoorwaarden en ontwerpdocumenten op hun impact op mogelijke kwaliteiten van te realiseren woningen;
 - c. professioneel opdrachtgeverschap van ontwikkelaar en overheid jegens ontwerpers. Omschrijf tijdig en exact wat gewenst wordt en toets het ontwerp daaraan. Benoem afwijking van en/of verschil van mening over de eisen direct en pas het ontwerp –of eventueel de eisen- expliciet aan;
 - d. voldoende flexibiliteit in het vervolgtraject om terug te kunnen komen op eerder vastgestelde uitgangspunten, die succesvolle afzet van woningen blijken te belemmeren.
4. Zorg al vroeg in het ontwikkelproces binnen het actornetwerk voor gezamenlijk gedragen kennis van consumentenwensen en vertaling daarvan in producten. Ontwikkelaars doen veel onderzoek, maar de andere actoren zien dat blijkbaar te weinig. Bovendien vinden zij de interpretatie van de uitkomsten door de ontwikkelaar te opportunistisch, risicomijdend en/of op de korte termijn gericht. Zolang het kwalitatief vormgeven van binnenstedelijke appartementen niet iets is van de *markt* maar van een *netwerk*, dient ook de kennis over het te ontwikkelen product meer in dat netwerk tot stand te komen. Het vertalen van deze gezamenlijk gedragen kennis in producten, die niet alleen inspelen op de manifeste vraag van vandaag, maar ook op meer latente behoeften in de markt lijkt een gedeeld belang te kunnen zijn van de drie onderscheiden actoren in het netwerk bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling.
5. Accepteer dat vraaggericht ontwikkelen kan leiden tot producten en een proces die afwijken van wat totnogtoe als wenselijk werd beschouwd. Ruimte maken voor de consument vraagt van overheid, ontwikkelaars en ontwerpers dat zij sommige gewoontes en opvattingen uit het verleden laten varen. Alleen willen voldoen aan de wens van de consument, als dit past binnen bestaande regelgeving, ontwikkelprocessen of opvattingen van ruimtelijke kwaliteit is niet vraaggericht.

¹ Een voorstel daartoe, dat ook internationaal gehanteerd kan worden, is de **SMIT**-norm: **Standaard Metrage Inclusief Terrassen & balkons (Square Meters Including Terraces & balconies / Surface de Maison Incluyant Terrasses & balconis).**



“Cities are caught in a whirlwind of change affecting urban life in the challenges thrown up and solutions found. As a result it is necessary to look at cities afresh and rethink priorities, requiring and understanding of the nature of urban trends, their paradoxes and contradictions if solutions for tomorrow’s world rather than yesterday’s are to be found” – Charles Landry

1.1 Achtergrond²

De Nederlandse overheid streeft naar compacte verstedelijking. Een groeiend deel van de woningproductie moet daarom binnenstedelijk³ plaatsvinden. Dat leidt vrijwel automatisch tot bouwen in hogere dichtheden én tot meer appartementen. Dit staat op gespannen voet met woonvoorkeuren. De meeste mensen verkiezen een eengezinswoning met een tuin en die zijn er nu eenmaal weinig in de stad. Woonvoorkeuren veranderen niet van de ene op de andere dag. Wil het compacte stadsbeleid slagen dan moeten appartementen worden ontwikkeld die beter aansluiten op de wensen van hen die (eventueel) wél in de stad willen wonen.

Lange tijd was de Nederlandse woningmarkt een aanbiedersmarkt. Aanbod was schaars en kopers stonden in de rij. In een dergelijke markt is het voorop stellen van het belang van de koper geen vanzelfsprekendheid. Overheid en marktpartijen konden samen bepalen wat er waar gebouwd werd. De consument had daar weinig invloed op. Zeker nu sinds de economische crisis de vraag sterk is teruggelopen, mag aangenomen worden dat de wensen van de consument belangrijker worden in het ontwikkeltraject. Vrijwel elk rapport over de recente situatie op de woningmarkt eindigt met de conclusie dat er nu toch écht meer vraaggericht ontwikkeld moet worden (zie o.a. Van Hoek e.a. 2011; Franzen e.a. 2011; Deloitte 2010; Kremers 2008).

² De informatie in de eerste drie paragrafen wordt nader onderbouwd in Hoofdstuk 2, waar ook uitgebreide bronverwijzing volgt.

³ Zie de begrippenlijst in Appendix I. De eerste vermelding van een belangrijk begrip in de hoofdttekst is oranje onderstreept.

Wat onder vraaggericht ontwikkelen verstaan moet worden is niet duidelijk. Een minimale variant betreft het simpelweg informeren van de markt. Aan de andere kant van het spectrum bevindt zich particulier opdrachtgeverschap, waarbij de consument zelf als ontwikkelaar optreedt. Hiermee is, ook in iets minder vergaande vormen, de afgelopen jaren in diverse projecten veel ervaring opgedaan. Al deze projecten hebben gemeen dat (potentiële) kopers al vroeg in het ontwikkelproces worden betrokken. Bovendien betreft het overwegend projecten met grondgebonden woningen, die individueel of in relatief kleine hoeveelheden worden gebouwd. Dit roept de vraag op in hoeverre een meer vraaggericht ontwikkelproces en de compacte verstedelijkingsopgave samen gaan. Binnenstedelijke woningbouw wordt gekenmerkt door een centrale locatie, het type product (gestapelde bouw, soms meerdere functies) en de vaak lange doorlooptijd. Voor ontwikkelaars zijn de complexe projecten ook zonder inmenging van kopers al lastig genoeg. Voor overheid en ontwerpers is de locatie vaak te prominent om de kwaliteit ervan enkel te laten afhangen van de stem van het volk. En het is de vraag of potentiële kopers inspraak willen aan het begin van een ontwikkelproces dat misschien wel meer dan 5 jaar gaat duren. Zijn binnenstedelijke appartementenprojecten meer vraaggericht te ontwikkelen? En zo niet, is dat dan het eind van de grootschalige binnenstedelijke woningproductie?

1.2. Probleemstelling

Het bestaande systeem van binnenstedelijke woningbouw leidt tot woningen die niet voldoende tegemoet komen aan de wensen van de consument. Dat leidt tot dalende verkopen en afblazen van projecten. Voor succesvollere afzet van binnenstedelijke appartementen en het welslagen van het compacte stadbeleid moet het aanbod beter aansluiten bij de vraag van de consument. Er is een omslag nodig van aanbodgestuurde naar vraaggerichte binnenstedelijke appartementenontwikkeling.

De vraag is of betrokken private en publieke partijen deze omslag vanzelf zullen maken nu de markt is omgeslagen in een vragersmarkt en de positie van de consument is versterkt. De afgelopen jaren was de binnenstedelijke productie het resultaat van publiek-private samenwerking. Daar komt nu de consument bij. Binnen de daarmee ontstane driehoek publiek-privaat-particulier moet een nieuwe balans gevonden worden in rollen, belangen en sturingsmiddelen. Daarbij lijkt op voorhand duidelijk dat de wens van de consument centraler komt te staan.

Zeker bij complexe binnenstedelijke projecten zullen nooit alle consumentenwensen gehonoreerd kunnen worden. Maar wellicht blijken veel totnogtoe niet gehonoreerde wensen wél te kunnen als publieke en private actoren bereid en in staat zijn bestaande normen, gebruiken, processen, regels en opvattingen te herzien.

1.3 Doelstelling

Doel in het onderzoek is achterhalen waardoor er niet méér vraaggericht wordt ontwikkeld, door inzicht te bieden in doelen en middelen van de verschillende actoren en in hun percepties van en belangen bij vraaggericht ontwikkelen. Dit wordt in dit onderzoek geïllustreerd aan de hand van het aspect privé buitenruimte, dat hier wordt opgevat als proxy voor vraaggerichte ontwikkeling.

De keuze voor de focus op dit deelaspect verdient nadere toelichting. Vooraf zij gesteld dat privé buitenruimte een appartement niet per definitie “goed” maakt en dat een appartement zonder privé buitenruimte niet per definitie “slecht” is. Ook is het realiseren van privé buitenruimte niet per definitie vraaggericht en kan –omgekeerd- vraaggericht ontwikkelen leiden tot appartementen zónder privé buitenruimte. Toch is privé buitenruimte om verschillende redenen interessant om uit te lichten:

- Kopers hechten er veel waarde aan, terwijl het aanbod vaak in gebreke blijft.
- Over de oorzaken van deze mismatch en over of het erg is bestaat verschil van inzicht.
- Naar verwachting is niet één partij voor realisatie van privé buitenruimte verantwoordelijk, maar speelt de ontwikkeling ervan zich af op het raakvlak van publiek, privaat en particulier.
- Het aspect is actueel, gezien het opnieuw opnemen van eisen aangaande privé buitenruimte bij nieuwbouw in het nieuwe Bouwbesluit, dat naar verwachting ingaat per 01-01-2012.

Van overheidszijde wordt het verwijt gehoord dat in een aanbiedersmarkt ontwikkelaars te gemakzuchtig zijn. Nieuwe regelgeving moet ontwikkelaars dwingen toch buitenruimte te ontwikkelen. Ontwikkelaars wijzen op te strenge stedenbouwkundige kaders en vragen juist om minder overheidsbemoeienis. Veel ontwerpers vrezen dat privé buitenruimte het stedelijke gevelbeeld en de openbare ruimte verstoort. Volgens hen zou in binnensteden juist hoogwaardige *collectieve* buitenruimte gevraagd zijn.

Hoe is de mismatch van buitenruimte te verklaren? Is het onwil van de ontwerper? Onkundig opdrachtgeverschap van de ontwikkelaar? Onvoldoende overheidsbemoeienis? Met het beantwoorden van deze vragen wordt beoogd een bijdrage te leveren aan de benodigde kennis voor meer vraaggerichte ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen. Dat moet leiden tot succesvollere afzet van binnenstedelijke appartementen, het vergroten van de haalbaarheid van stedelijke gebiedsontwikkelingen en daarmee uiteindelijk tot duurzaam aantrekkelijke steden.

1.4 Relevantie van het onderzoek

Maatschappelijke relevantie

Met dit onderzoek wordt getracht een bijdrage te leveren aan het tot stand komen (proces) van appartementen die goed aansluiten (inhoud) bij de wensen van de consument. Bovendien kan dit op korte termijn bijdragen aan het vlottrekken van binnenstedelijke gebiedsontwikkeling en daarmee op langere termijn ook aan het welslagen van het compacte stad beleid van de overheid.

Wetenschappelijke relevantie

Vanuit wetenschappelijk perspectief wil het onderzoek bijdragen aan verdieping van de discussie over (vraaggerichte) sturing in (binnenstedelijke) gebiedsontwikkeling en de verschillende visies hierop. Wat betekent de sterkere positie van de consument voor de verhoudingen binnen de driehoek publiek-privaat-particulier? Wie vervult welke rol en welke middelen heeft hij (nodig) om deze rol te vervullen?

Relevantie voor MAB

De onderzoeker is marktanalist bij MAB Development, een projectontwikkelaar van binnenstedelijke multifunctionele projecten. Vaak zijn appartementen hiervan een substantieel onderdeel. Afzet van appartementen blijkt in het huidige tijdsgewricht steeds moeizamer. Er is MAB veel aan gelegen de afzetrisico's van deze appartementen te beperken. Essentie van de strategische bedrijfskoers "De Klant Centraal" is dat dit kan door zo goed mogelijk tegemoet te komen aan de wensen van de consument. Dit onderzoek wil bijdragen aan de ambitie de klant centraal te stellen en daarmee aan succesvolle(re) afzet van binnenstedelijke appartementen door MAB.

1.5 Vraagstelling

De centrale vraag die aan dit onderzoek ten grondslag ligt luidt:

"Wat is het belang van vraaggericht ontwikkelen voor de actoren die betrokken zijn bij de realisatie van binnenstedelijke appartementen en hoe kunnen zij sturen op het door hen gewenste resultaat?"

Daarbij wordt ingezoomd op één belangrijk kwalitatief aspect van de vraag, namelijk privé buitenruimte. Welk belang hechten actoren aan het opnemen van privé buitenruimte in het product binnenstedelijke appartementen en welke middelen hebben zij om het door hen gewenste resultaat te beïnvloeden?

Het onderzoek heeft een duidelijke productcomponent (kwalitatieve woningkenmerken danwel privé buitenruimte) maar focust op de mate van vraaggerichtheid van het netwerk, waarin dat product tot stand komt en daarmee op het proces.

Onderzoeksvragen

Om de centrale vraag van dit onderzoek te kunnen beantwoorden zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

1. In hoeverre sluit de beoogde binnenstedelijke woningproductie aan bij de verwachte vraag van de consument?
2. Wie stuurt hoe, wanneer en op basis waarvan op kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen?
3. In hoeverre is het huidige ontwikkelproces van binnenstedelijke appartementen vraaggericht?
4. In hoeverre is het huidige ontwikkelproces gericht op de realisatie van privé buitenruimte?
5. In hoeverre is de geringe mate van vraaggerichtheid van binnenstedelijke appartementen te verklaren vanuit de percepties van actoren van en hun belangen bij vraaggericht ontwikkelen?

1.6 Begripsbepaling

In dit onderzoek wordt gesproken over binnenstedelijke appartementenontwikkeling. Dat wordt beschouwd als een vorm van *gebouw*-ontwikkeling als onderdeel van een binnenstedelijke *gebieds*-ontwikkeling. Dat wordt hieronder –na definiëring van verschillende begrippen- nader gemotiveerd.

Gebiedsontwikkeling

Er bestaan veel definities van het begrip gebiedsontwikkeling. Ze bevatten vrijwel steeds de volgende aspecten (Putman 2010):

- het gaat om (her-)ontwikkelen van een gebied;
- actief ingrijpen door partijen;
- meerdere actoren zowel overheid, markt als andere belanghebbenden;
- samenwerking tussen actoren is van belang;
- capaciteiten en middelen spelen een belangrijke rol.

Daaraan kan nog toegevoegd worden dat het (her-)ontwikkelen niet alleen een ruimtelijke component heeft, maar ook *“moet worden gezien in nauwe samenhang met economische, sociale en andere ontwikkelingen”* (Van 't Verlaat 2008). Hoewel gebiedsontwikkeling vrijwel altijd gepaard gaat met ontwikkeling van vastgoed (Putman 2010), is het in essentie nadrukkelijk breder.

Gebouwontwikkeling

Onder gebouwontwikkeling wordt hier verstaan het ontwikkelen van de grond en het gebouw dat erop staat. Gekozen is niet voor meer gangbare begrippen als *vastgoedontwikkeling* of *projectontwikkeling*, die soms van dezelfde definitie worden voorzien (Fokkema 2010; Van Swam 2008). Waar in het verleden namelijk vastgoed- of projectontwikkeling mogelijk wél uitsluitend betrekking had op gebouwen, worden deze termen steeds vaker ook gehanteerd op gebiedsniveau (Nozeman 2010; De Zeeuw 2007). Waar gebiedsontwikkeling objectoverstijgend is, heeft gebouwontwikkeling betrekking op de ontwikkeling van een object.

De grens tussen gebouwontwikkeling en binnenstedelijke gebiedsontwikkelingen

Vaak wordt gesproken over *stedelijke* of *binnen*-stedelijke gebiedsontwikkeling. De toevoeging van deze adjectieven betreft in principe alleen een geografische inperking van het fenomeen. De hierboven beschreven algemene kenmerken van gebiedsontwikkeling worden ook van toepassing geacht op (binnen-)stedelijke gebiedsontwikkeling. Sterker nog; ze zijn daarop bij uitstek van toepassing. De Zeeuw (2007) noemt binnenstedelijke projecten als het Haagse Babylon dat in de jaren '70 door MAB werd ontwikkeld de bakermat van gebiedsontwikkeling.

De geografische inperking betekent vaak ook letterlijk dat het een kleiner gebied betreft dan bijvoorbeeld gebiedsontwikkeling op uitleglocaties. Bovendien zijn in (binnen-)stedelijke gebieden infrastructuur en veel andere voorzieningen vaak al aanwezig. Zeker *binnen*stedelijk is er bovendien vaak sprake van functiemenging, zowel op gebieds- als op gebouwniveau (Van 't Verlaat 2008).

Binnenstedelijke appartementontwikkeling begeeft zich daarmee op een niveau tussen dat van het gebouw en dat van het gebied in. Een grens tussen gebouw en gebied lijkt in binnenstedelijke context lastig te trekken. Daarom is ervoor gekozen om binnenstedelijke appartementenontwikkeling in dit onderzoek op te vatten als vorm van gebouwontwikkeling als onderdeel van gebiedsontwikkeling.

Belangrijke begrippen en definities

De belangrijkste begrippen in dit onderzoek worden in dit kader toegelicht en gedefinieerd. Daarbij wordt vooruitgewezen naar de plek in het rapport waarin nader op het bewuste begrip wordt ingegaan. Zie voor een uitgebreidere begrippenlijst Appendix I.

Binnenstedelijk = vallend binnen de BBG2000-contour, de grenzen van het Bestaand Bebouwd Gebied, zoals die was in het jaar 2000. Ook in de Nota Ruimte (VROM 2004) wordt deze contour aangehouden in de definitie van binnenstedelijk.

Vraaggerichte ontwikkeling (zie 4.5) = een ontwikkelproces waarbij bewust gestuurd wordt op en wat ook feitelijk leidt tot het realiseren van producten, die zo goed mogelijk aansluiten bij de wens van de eindgebruiker. Onder producten worden in deze studie binnenstedelijke appartementen verstaan. Onder eindgebruikers worden de kopers van die appartementen verstaan.

Actor-oriëntatie (zie 3.2.2) = het geheel van ideeën en opvattingen van actoren over feiten en hun belangen, normen en waarden met betrekking tot hun omgeving en de problemen en mogelijkheden die zich daarin voordoen.

Privé buitenruimte (zie 5.2) = een niet-besloten ruimte voor het in de buitenlucht verrichten van bij het wonen horende activiteiten, die direct toegankelijk is vanuit het appartement en waarvan het gebruiksrecht exclusief bij (de bewoner van) dat appartement behoort.

1.7 Onderzoekstypologie, -methoden en -model

Onderzoekstypologie

Waar het gaat om het belang van compacte verstedelijking, consumentenwensen en sturing in gebiedsontwikkeling is het onderzoek samenvattend en beschrijvend van aard. Het grootste deel van het onderzoek is echter verkennend en diagnostisch. Dit betreft vooral het aspect *vraaggerichte* sturing bij *binnenstedelijke appartementen*-ontwikkeling in het algemeen en sturing op *buitenruimte* in het bijzonder. Tot slot heeft het onderzoek een agenderende component, zowel qua proces (vraaggericht ontwikkelen vereist institutionele aanpassing) als qua product (het belang van goede privé buitenruimte).

Onderzoeksmethoden

Vanwege het verkennende karakter van het onderzoek is gekozen voor kwalitatief onderzoek. De voornaamste databronnen en onderzoeksmethoden zijn literatuur(-studie), personen(-interviews) (zowel individuen als een groep) en documenten(-analyse).

Voor het beantwoorden van de eerste twee onderzoeksvragen is gebruik gemaakt van bestaande data en literatuur, zowel gericht op theorie als de praktijk.

De onderzoeksvragen 3 en 4 –over vraaggerichtheid en buitenruimte- worden in eerste instantie ook beantwoord met behulp van literatuurstudie. Met name over het onderwerp actor-oriëntatie in relatie tot buitenruimte is weinig literatuur beschikbaar. Om wetenschappelijk verantwoorde conclusies te kunnen trekken zijn de bevindingen op dit vlak ook voorgelegd aan een groep deskundigen, in een expertmeeting. Ook een expertmeeting past goed bij het karakter van een verkennend onderzoek (Verschuuren & Doorewaard 2007). De op basis van de literatuur enigszins tentatief geformuleerde relaties en aannames kunnen zo getoetst worden aan de visie van professionals. Door dit in een plenaire sessie te doen, waarbij deskundigen op elkaar kunnen reageren kunnen discussies en inzichten ontstaan die in één-op-één gesprekken niet naar voren zouden zijn gekomen. Mogelijke verschillen van inzicht of opvatting komen direct aan het licht en kunnen worden geadresseerd. Een mogelijke keerzijde van een plenaire sessie is dat mensen in het bijzijn van anderen niet het achterste van hun tong laten zien. Bovendien komen sommige verschillen van inzicht vermoedelijk pas aan het licht als er echt iets op het spel staat, zoals in een concreet project. Daarom is ervoor gekozen ook middels een casestudy diepgaand en integraal inzicht te krijgen in het onderwerp actor-oriëntatie op buitenruimte. Net als een expertmeeting leent een casestudy zich goed voor een verkennend onderzoek naar denkwerelden van verschillende groepen en mogelijk contrasterende visies (Swanborn 2008).

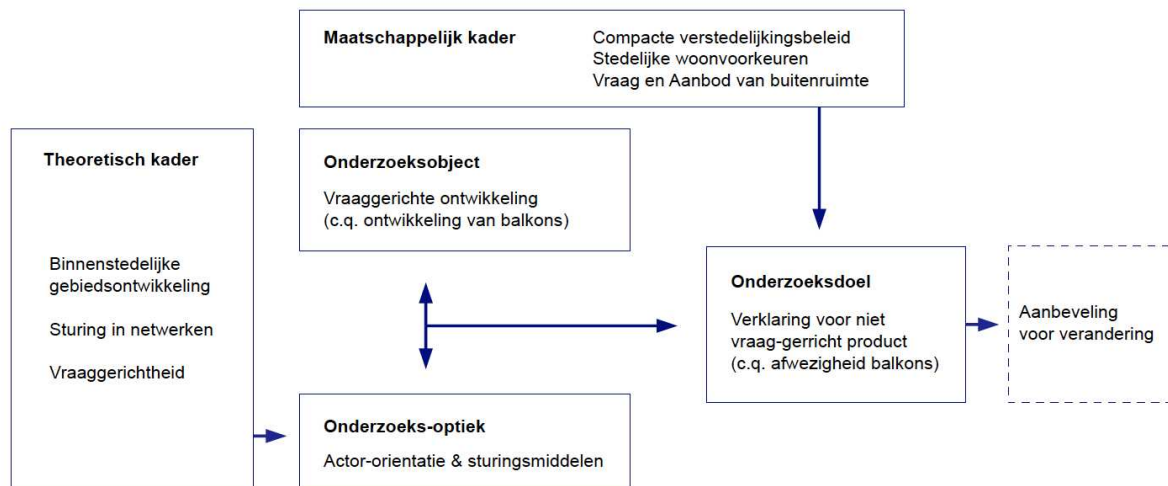
Voor de casestudy is gebruik gemaakt van interviews met betrokkenen. Deze geïnterviewden fungeerden primair als informant; iemand die data verschaft over door hem gekende situaties (Verschuuren & Doorewaard 2007) Ondervraagden hebben niet per definitie gelijk en verschaft informatie kan subjectief zijn, zeker waar het gaat om een reconstructie achteraf. De interviews dienen daarom eerder voor het vaststellen van mogelijke divergentie van zienswijzen bij verschillende betrokkenen, dan voor het vinden van één waarheid (Swanborn 2008). Waar mogelijk is getracht om door middel van analyse van documenten meer objectieve data te verkrijgen (bronnentriangulatie).

Voor een nadere toelichting op de expertmeeting en methodologische overwegingen daarbij wordt verwezen naar 6.2 en voor wat betreft de casestudy naar 7.2.

Onderzoeksmodel

Aansluitend bij de aanpak en begrippen van Verschuuren en Doorewaard (2008) is een onderzoeksmodel opgesteld (zie figuur 1.1). Het doel van het onderzoek is het achterhalen waardoor er niet méér vraaggericht ontwikkeld wordt, zoals werd toegelicht in 1.3. Onderzoeksobject is primair de mate van vraaggerichtheid van het ontwikkelingsproces, en als afgeleide daarvan de aanwezigheid van privé buitenruimte. Dit wordt bestudeerd vanuit het perspectief van sturing en actor-oriëntatie; de onderzoeksoptiek.

Figuur 1.1 **Onderzoeksmodel**



1.8 Leeswijzer

Dit rapport is als volgt opgebouwd (zie ook figuur 1.2). Allereerst wordt in Hoofdstuk 2 het projectkader beschreven; de context waarbinnen dit onderzoek plaatsvindt. In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag in hoeverre het compacte stadsbeleid aansluit bij de vraag van de woonconsument.

Daarna wordt in Hoofdstuk 3 ingegaan op het ontwikkelproces van binnenstedelijke appartementen en specifiek op het aspect sturing daarbij. De tweede onderzoeksvraag -wie stuurt wanneer en hoe op de kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen- wordt erin beantwoord.

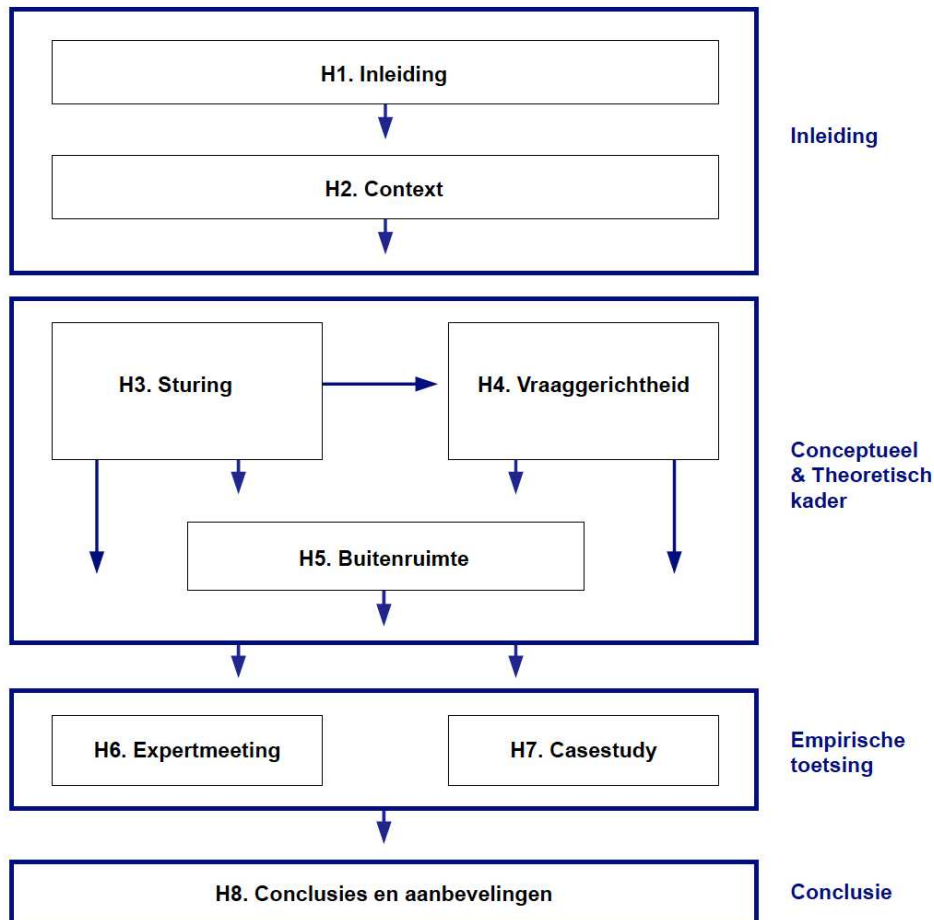
In Hoofdstuk 4 wordt vervolgens ingegaan op het begrip vraaggerichtheid en geanalyseerd in hoeverre het ontwikkelproces van binnenstedelijke appartementen vraaggericht is. Daarmee wordt de derde onderzoeksvraag beantwoord.

In de drie daarop volgende hoofdstukken staat het onderwerp privé buitenruimte centraal en wordt de vierde onderzoeksvraag beantwoord. Vraag en aanbod worden beschreven. Geanalyseerd wordt waar in het proces de kaders worden gesteld, die (on-) mogelijkheden voor privé buitenruimte bepalen

en de verschillende actor-oriëntaties die daaraan ten grondslag liggen. Op basis van theorie en literatuur wordt in Hoofdstuk 5 een conceptueel model gepresenteerd dat in een expertmeeting (Hoofdstuk 6) en een casestudy (Hoofdstuk 7) wordt getoetst.

Hoofdstuk 8 vat de bevindingen uit eerdere hoofdstukken kort samen en bevat de conclusies en aanbevelingen van dit onderzoek.

Figuur 1.2 *Opbouw rapport en leeswijzer*



2.

Compacte steden en woonwensen

Planners [and] architects of city design [...] have gone to great pains to learn what the saints and sages of modern orthodox planning have said about how cities ought to work and what ought to be good for people and business in them. They take this with such devotion that when contradictory reality intrudes, threatening to shatter their dearly won learning, they must shrug reality aside” – Jane Jacobs

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het projectkader van deze studie beschreven. Allereerst wordt een kort historisch overzicht gegeven van het Nederlandse beleid aangaande verstedelijking en ruimtelijke ontwikkeling. De doelstellingen van het compacte stadsbeleid dat sinds de jaren '80 wordt gevoerd worden beschreven. Ook wordt de beoogde binnenstedelijke woningproductie voor de komende jaren kwantitatief en kwalitatief in beeld gebracht. Daarbij wordt ingezoomd op het beoogde aantal binnenstedelijke appartementen (2.2). Vervolgens wordt op hoofdlijnen de vraagzijde van de markt beschreven. Hoe en waar wil de Nederlandse consument wonen en wat betekent dit voor de vraag naar binnenstedelijke appartementen (2.3)? Duidelijk wordt dat er een zekere spanning is tussen de beoogde productie van en de verwachte vraag naar binnenstedelijke appartementen, waardoor de uitvoerbaarheid van het compacte stadsbeleid ter discussie staat (2.4). De verschillende denkrichtingen voor het mogelijk overkomen van deze spanning worden besproken in 2.5. Hierin ligt de inkadering van de huidige studie, hetgeen in 2.6 wordt verduidelijkt.

2.2 Compacte verstedelijking

De Nederlandse overheid is van oudsher sterk betrokken bij stedenbouw, volkshuisvesting en ruimtelijke ordening (Priemus 2000). In deze paragraaf wordt kort beschreven wat de achtergrond daarvan is en welke inhoudelijke veranderingen daarbij zijn opgetreden.

Schone steden

De industriële revolutie in de tweede helft van de 19^e eeuw leidde tot een sterke bevolkingsgroei in de Nederlandse steden. De behoefte aan nieuwe woningen nam toe en steden breidden zich uit. De kwaliteit van veel woningen liet te wensen over. Dit was een bron voor epidemieën en sociale misstanden en leidde tot een slechte hygiënische situatie. Ook de angst voor ongebreidelde groei van steden leidde tot overheidsingrijpen. Met de invoering van de Woningwet in 1901 werd getracht meer en betere woningen te realiseren en de groei van de steden in goede banen te leiden (Van der Cammen & De Klerk 1993). De wet bevatte bijvoorbeeld bouwvoorschriften waaraan nieuwe woningen moesten voldoen. Ook werden grote en snel groeiende gemeenten verplicht om uitbreidingsplannen op te stellen. De stedenbouw in Nederland bloeide op. Hieraan lag naast een sociale visie op goede en gezonde woonomstandigheden ook een streven naar schoonheid en openbare welstand ten grondslag (Groetelaers 2004).

Gebundelde deconcentratie

Na de Tweede Wereldoorlog nam het woningtekort snel toe. Dit, in combinatie met de schaarste aan grondstoffen en kapitaal, legitimeerde actief ingrijpen van de overheid (Groetelaers 2004). In de jaren die volgden werd de ruimtelijke ordening steeds meer gecentraliseerd. Er verschenen twee Rijksnota's inzake de Ruimtelijke Ordening en in 1965 werd de Wet op de Ruimtelijke Ordening aangenomen. Belangrijke doelstelling van de overheid was het in goede banen leiden van de enorme verwachte bevolkingsgroei. Daartoe werden kernen aangewezen, waarin de bevolkingsgroei moest worden opgevangen. Dit gebundelde deconcentratiebeleid, gericht op aangenaam wonen in groene woonmilieus, was een *“streven naar samenhangende verstedelijking, zonder tegen de stroom van suburbanisatie op te roeien”* (Van der Cammen & De Klerk 1993, pp. 137).

Hernieuwde aandacht voor steden

De Derde Nota (vanaf 1973) borduurde inhoudelijk voort op de gedachte van gebundelde deconcentratie, maar ook de keerzijde van het groeikernenbeleid werd belicht. Er was sprake van selectieve migratie, waarbij vooral meer welgestelde huishoudens de stad verlieten. Daarmee verdween ook het draagvlak voor veel stedelijke voorzieningen. Werkgelegenheid bleef juist wel in de steden geconcentreerd, met omvangrijke pendelstromen tot gevolg.

Geleidelijk verschoof de aandacht van de ruimtelijke ordening richting de “oude” steden. De wens tot intensiever gebruik van ruimte in de centrale steden stond voorop, hetgeen werd aangeduid met stedelijke intensivering en de compacte-stad-gedachte. Ook de recessie en de hoge werkloosheid begin jaren '80 droegen bij aan hernieuwde interesse in de steden. Gesproken werd over stedelijke vernieuwing, dat draaide om revitalisering van de stad als vestigingsplaats voor economische activiteiten (Van der Cammen & De Klerk 1993).

In de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening uit 1988 werd het beleid van groeikernen en deconcentratie verruild voor beleid gericht op versterking van economisch kansrijke gebieden, stedelijke knooppunten en mainports. Gestreefd werd naar meer bundeling van wonen, werken en voorzieningen in steden. Dit diende meerdere doelen. Het moest bijdragen aan vitale steden en bevorderen van stedelijkheid in de netwerksamenleving (Huitink 2009). Andere doelstellingen waren het voorkomen van verrommeling van het landschap en het bijdragen aan verwezenlijken van duurzaamheidsambities, via terugdringen van autoverkeer en verhogen van het draagvlak voor openbaar vervoer. De Vierde Nota Extra (VINEX) uit 1991 sloot hierop aan en voorzag in grote nieuwbouwlocaties in en nabij grote steden.

Meer aandacht voor binnenstedelijk bouwen

Met de Nota Ruimte (2004) werd dit verstedelijkingsbeleid voortgezet. Hoewel men niet meer sprak over de compacte stad is ten opzichte van de Vierde Nota de aandacht voor binnenstedelijk bouwen versterkt (Keers e.a. 2010). Gestreefd werd naar verdichting, transformatie en herstructurering. Werd in de VINEX nog gestreefd naar realisatie van 30% van de totale nieuwbouwpoging binnen bestaand stedelijk gebied, in de Nota Ruimte werd uitgegaan van 25 tot 40% (VROM 2004). In de Structuurvisie Randstad 2040 werd de verdichtingsopgave voor de Randstad zelfs gesteld op 500.000 nieuwe woningen tot 2040, waarvan 40% binnenstedelijk (VROM 2008). De Tweede Kamer aanvaardde in 2009 een motie om landelijk 40% en in de Randstad 60% als richtlijn te hanteren. In 2010 beargumenteerde de Rijksbouwmeester dat 80% bouwen in binnensteden gewenst en haalbaar is (Van der Pol 2010).

Samenvattend kunnen we stellen dat de Nederlandse overheid van oudsher een sterke invloed heeft op de ruimtelijke ordening en stedenbouw van ons land. Na een periode van (gebundelde)

deconcentratie staat sinds de jaren '80 het versterken van de steden centraal in het beleid. Een steeds groter aandeel van de nieuwbouwproductie zou binnenstedelijk moeten plaatsvinden. Doelstellingen van het compacte stadsbeleid zijn ondermeer het leveren van een bijdrage aan de economie, het voorkomen van verrommeling van het platteland en het creëren van draagvlak voor openbaar vervoer en voorzieningen.

2.3 Binnenstedelijke woonwensen

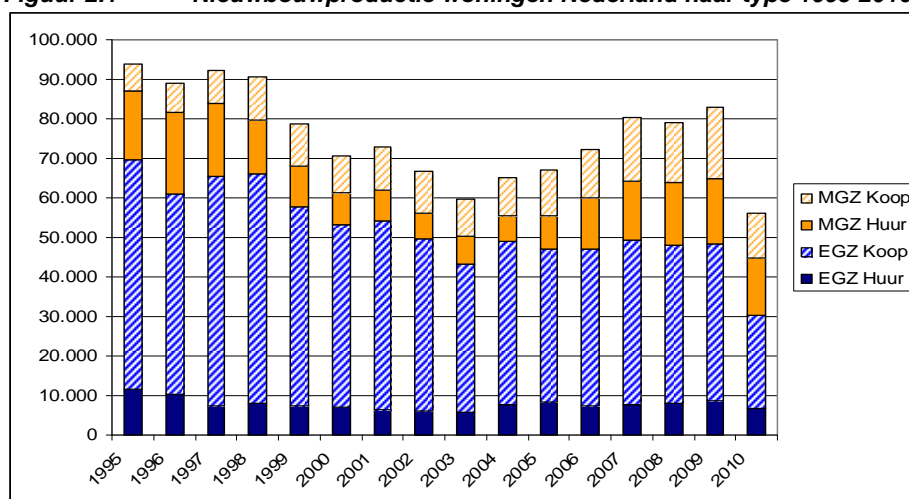
Nu de beoogde nieuwbouwproductie is beschreven wordt in deze paragraaf ingegaan op de vraag naar woningen in het algemeen en die naar binnenstedelijke woonmilieus in het bijzonder.

Voor de meeste mensen in ons land is een eengezinswoning met een tuin buiten –maar wel nabij- de stad het ideaalbeeld (NVB 2010). Een stedelijke woonomgeving spreekt slechts een kleine minderheid van de woonconsumenten aan (Boumeester e.a. 2009; Van Engelsdorp Gastelaars 2010). Vooral jongere en oudere één- en tweepersoons huishoudens hebben een stedelijke voorkeur, maar toch ook een kwart van de gezinnen (Boumeester e.a. 2009).

De vraag naar binnenstedelijk wonen moet niet te snel vertaald worden in een vraag naar appartementen. Ook voor veel (potentiële) stedelingen is een appartement eerder *second best* dan *first choice* (Bouwfonds 2009). Slechts een minderheid van de potentiële stadsbewoners verkiest een appartement. Alleen in binnensteden geïnteresseerde senioren geven overwegend (60%) de voorkeur aan een appartement (Boumeester e.a. 2009).

Stedelijke doelgroepen waarderen vooral het voorzieningenniveau in steden (Boumeester e.a. 2009). Dat daar over het algemeen minder ruimte tegenover staat neemt men enigszins voor lief. Toch hechten ook stadsbewoners aan rust, ruimte en groen (VROM 2007). De schaarse ruimte die men in en om de woning heeft moet optimaal te gebruiken zijn (Boumeester e.a. 2009). Dat geldt ook voor mensen die op zoek zijn naar een binnenstedelijk appartement. Hoewel er tussen doelgroepen verschillen bestaan hangen de belangrijkste eisen die men aan binnenstedelijke appartementen stelt samen met voldoende en functionele ruimte in en om de woning (Boumeester e.a. 2009; Bouwfonds 2009). Het gaat dan om oppervlak en aantal vertrekken, maar vooral ook om de bruikbaarheid daarvan. Volgens Bouwfonds (2010) is de belangrijkste eis buitenruimte, gevolgd door voldoende bergruimte en het aantal vierkante meters en kamers. Type architectuur is bijvoorbeeld veel minder belangrijk. Ook het OTB concludeert dat buitenruimte zeer belangrijk is voor bewoners van binnenstedelijke appartementen (Boumeester e.a. 2009). Bij voorkeur is dit een tuin, maar een groot balkon of terras kan een alternatief zijn.

Figuur 2.1 Nieuwbouwproductie woningen Nederland naar type 1995-2010



Bron: CBS, eigen bewerking

Veel auteurs wijzen op de mismatch tussen het compacte stadsbeleid en woonwensen (zie o.a. Van Engelsdorp Gastelaars 2010; De Zeeuw 2010). Daarbij worden harde woorden niet geschuwd. Het compacte stadsbeleid wordt *“dictatuur van planners”* genoemd (Groot 2009) en *“betutteling van de consument”* (Dieleman & Musterd 1999, pp 29). Bovendien wordt erop gewezen dat binnenstedelijk

aanbod vaak ook niet voldoet aan de wensen van doelgroepen die wél binnenstedelijk willen wonen en dat het aantal appartementen te groot is (Keers 2011; De Zeeuw 2010; NVB 2010).

Figuur 2.1 geeft een overzicht van de Nederlandse woningproductie naar type en eigendomsvorm sinds 1995. Te zien is dat het aandeel meergezinswoningen (MGZ) gestaag is gegroeid, van circa 20% eind jaren '90 tot 45% in 2010⁴.

2.4 Grenzen aan compacte verstedelijking?

Naast de hierboven beschreven mismatch tussen vraag en aanbod van woningen en woonmilieus zetten ook andere factoren vraagtekens bij de haalbaarheid van het compacte stadbeleid. In deze paragraaf wordt ingegaan op de complexiteit en hoge kosten van binnenstedelijk bouwen en op de mogelijke keerzijden van compacte verstedelijking.

Kenmerken binnenstedelijk bouwen

Woningbouw in binnenstedelijk gebied wijkt af van woningbouw op uitleglocaties (Van Hoek e.a. 2011). Verwervingskosten in steden zijn doorgaans hoger en het eigendom is veel meer versnipperd. Het aantal belanghebbende partijen in binnensteden is groot en hun wensen lopen vaak uiteen. Tegelijkertijd is de beschikbare ruimte gering. In combinatie met de wens de hoge kosten zo veel mogelijk terug te verdienen wordt daarom vaak gebouwd in hoge dichtheid. Vaak leidt dat tot stapeling van woningen en/of functiemenging op gebouwniveau. De praktijk leert dat dergelijke complexen vaak niet gefaseerd te ontwikkelen zijn.

Het "laaghangend fruit" in de binnensteden is inmiddels ontwikkeld en wat overblijft zijn moeilijke en dure locaties met een veel kritischer kosten-batenbalans dan uitleggebieden (Van Mierlo 2010; Van der Krabben 2011a; De Zeeuw 2011). Binnenstedelijke locaties kennen volgens het EIB gemiddeld een tekort van bijna €10.000 per woning, waar op uitleglocaties een gemiddelde winst van €8.000 per woning wordt behaald (Van Hoek e.a. 2011). Bouwfonds (2010) noemt een onrendabele top op binnenstedelijke woningen van €25.000 tot €40.000.

Kortom, binnenstedelijk bouwen is "duur, lastig en stroperig" (NICIS 2009). Het vraagstuk van betaalbaarheid wordt belangrijker door afname en mogelijk zelfs beëindiging van subsidies voor binnenstedelijke woningbouw (Keers e.a. 2010). Dit wordt versterkt door de economische crisis, die zowel de koopbereidheid van de consument als de financieringsbereidheid van geldverstrekkers beperkt.

Ongewenste maatschappelijke gevolgen?

Verschillende auteurs wijzen op negatieve maatschappelijke gevolgen van het compacte verstedelijkingsbeleid in de nabije toekomst. Genoemd wordt bijvoorbeeld de mogelijke vermindering van algehele woonkwaliteit en recreatiemogelijkheden in de steden (Van Dam e.a. 2010). Of de toename van mensen die in het weekend de stad verlaten, op zoek naar lucht en ruimte, bijvoorbeeld naar hun tweede woning (Bodaar e.a. 2003). Verdichting zou dan eerder tot meer dan minder ruimtegebruik leiden. Dat geldt ook voor verdringing van bedrijvigheid of recreatievoorzieningen. Als er bijvoorbeeld woningen gebouwd worden op sportvelden in de stad en er nieuwe sportfaciliteiten buiten de stad ontstaan, leidt dat per saldo tot meer ruimtegebruik (Van der Reijden 2010). Het EIB wijst bovendien nog op het feit dat de economische voordelen van verdichting geen vaststaand gegeven zijn (Van Hoek e.a. 2010). Steden zijn volgens hen weliswaar motoren van economische groei, maar in het compacte Nederland hoeft men niet *in* de stad te wonen om daarvan te kunnen profiteren.

Duidelijk mag zijn dat compacte woningbouw niet vanzelf plaatsvindt. De hoge kosten, de geringe marktvraag, het niet bereiken van onderliggende doelen en mogelijk zelfs creëren van ongewenste bijwerkingen doet sommigen zich afvragen of compact bouwen haar grens heeft bereikt (Dieleman & Musterd 1999; Palsdottir & Hornis 2010). Anderen hebben die vraag al bevestigend beantwoord en noemen compacte stadbeleid "het verkeerde medicijn" (Keers 2011) en "onhaalbare plannenmakerij" (De Zeeuw 2010).

⁴ Het betreft hier niet enkel binnenstedelijke productie, maar de totale nieuwbouwproductie in Nederland.

2.5 Oplossingen

Over de vraag of het einde van de compacte stad in zicht is en of dat erg is, lopen de meningen uiteen. Dat er wat moet veranderen is voor velen een feit, maar hoe dan is onderwerp van discussie. In deze paragraaf worden de belangrijkste denkrichtingen samengevat weergegeven, waarbij een onderscheid is gemaakt tussen aanpassing van het proces (*hoe*) en van het product (*wat*).

Ander proces

a. *Luisteren naar de consument*

Vrijwel alle recente rapporten over de vastgelopen woningmarkt concluderen dat er meer geluisterd moet worden naar de consument (o.a. Van Hoek e.a. 2010; Van Mierlo 2010; NVB 2010). In programma en ontwerp moet de wens van de eindgebruiker centraler komen te staan.

b. *Eerder marktpartijen betrekken*

Vooraf uit de hoek van bouwers en ontwikkelaars klinkt de roep om marktpartijen in een eerder stadium bij de planvorming te betrekken (o.a. Dol 2005; NVB 2010).

c. *Minder regels*

Binnenstedelijke nieuwbouw moet aan veel regels en wetten voldoen. De Zeeuw spreekt van een “*procedureel mijnenveld*” (De Zeeuw 2010). Er is een brede roep om minder regels (o.a. Van Hoek e.a. 2010; Kremers 2008). Veel regels zouden het gevolg zijn van een niet-integrale afweging aan overheidszijde en het sectoraal stapelen van eisen en ambities (o.a. Van Joolingen e.a. 2009). Beleidskeuzes zouden scherper, eerder en mede op basis van financiële haalbaarheid getoetst moeten worden (Dol 2005; Van Hoek e.a. 2011).

d. *Flexibeler regels*

Naast de roep om minder regels, wordt ook gepleit voor een meer flexibele hantering van regels (o.a. Boelens e.a. 2011). Van Hoek e.a. (2011) pleiten voor een onderscheid in normen, doelen en streefwaarden. Normering geeft een standaard aan, maar als hetzelfde doel ook op een alternatieve manier kan worden bereikt, dan zou dit moeten worden toegestaan. Streefwaarden geven een ambitie weer, die niet per se volledig hoeft te worden gerealiseerd. Aanvullend hierop zou gedifferentieerd kunnen worden naar eisen voor binnenstedelijke en voor uitleglocaties. “*Veel regels appelleren aan maatschappelijk nut [...] maar waar deze regels uniform voor alle locaties gelden komt al gauw een kantelmoment van de maatschappelijke kosten en baten in zicht.*” (Van Hoek e.a. 2011, pp. 68).

e. *Actieve betrokkenheid consument*

Een veel genoemde verbetering is ook het eerder betrekken van de consument in het planproces. Dus niet alleen “*luisteren naar*” maar ook echt zeggenschap geven aan de consument. Op deze manier worden specifieke wensen in het ontwerp meegenomen (o.a. Van Mierlo 2010). Volledige zelfbouw is de meest vergaande vorm van zeggenschap. In feite is de consument hier ook ontwikkelaar. Iets minder vergaand is (al dan niet collectief) particulier opdrachtgeverschap, waarbij nog wel een kleine rol voor de projectontwikkelaar is weggelegd. Op de verschillende manieren om consumenten bij het proces te betrekken wordt dieper ingegaan in Hoofdstuk 4.

Ander product

a. *Meer suburbaan*

Volgens sommigen moet er meer ruimte komen voor bouwen op (nieuwe) uitleglocaties (zie o.a. Dieleman & Musterd 1999; Van Hoek e.a. 2011; De Zeeuw 2010).

b. *Goedkopere en/of kleinere woningen*

Naar goedkopere woningen blijkt in de huidige markt vaak nog wel vraag te zijn (Roestenberg 2010). Meer kleinere woningen, met (daardoor) een lagere totaalprijs zouden kunnen bijdragen aan het vlottrekken van de productie (Keers 2011). Ook zouden meer sociale huurwoningen kunnen worden overwogen, als de corporaties de onrendabele top daarvoor willen dragen (Keers 2011). Natuurlijk kan ook gezocht worden naar kostenbesparingen, maar dat mag niet gepaard gaan met kwaliteitsvermindering, want dat uit zich direct in lagere opbrengsten (Van Hoek e.a. 2011).

c. Kleinere projecten

Een andere mogelijkheid is een kleinschaliger aanpak (o.a. Vulperhorst 2010). Beter te faseren projecten hebben een lager kapitaalsbeslag en risicoprofiel. Kanttekening is dat bepaalde collectieve voorzieningen (zoals een parkeergarage of een collectief warmtesysteem) moeilijker te realiseren zijn in kleinschalige projecten (Van Joolingen e.a. 2009).

d. Meer stedelijke laagbouw

Er worden veel initiatieven ontplooid rondom “compacte stedelijke laagbouw”. Het boek *Prachtig Compact NL*, van het College van Rijksadviseurs (Van der Pol 2010) en de manifestatie *Intense Laagbouw*, die in 2010 in Groningen plaatsvond, geven veel voorbeelden van (en zijn zelf ook voorbeelden van) de groeiende belangstelling rond dit thema.

e. Betere appartementen

Slechts weinigen noemen de mogelijkheid om het bestaande product (binnenstedelijke appartementen) te optimaliseren. Indirect kwam dat wel ter sprake waar het ging over meer consumenteninspraak en minder belemmerende regelgeving. Van Mierlo (2010) wijst in het algemeen op het belang van betere bouwproductie en meer kwaliteit. Keers (2011) spreekt expliciet over betere appartementen.

De Zeeuw (2011) noemt veel oplossingen die nu bedacht worden om de crisis op de woningmarkt te lijf te gaan “halsbandparkieten”. Hij doelt daarmee op uit den vreemde ingevlogen oplossingen, die in niches misschien toegevoegde waarde hebben, maar die niet bijdragen aan de kritische massa die nu eenmaal nodig is om binnenstedelijk bouwen betaalbaar te maken. Het verbeteren van het product appartementen kan een manier zijn om wél de voor financiële haalbaarheid benodigde kritische massa te bereiken.

2.6 Conclusie

Het Rijksbeleid is de afgelopen circa 20 jaar gericht op compacte verstedelijking. Binnenstedelijke woningontwikkeling is over het algemeen complexer en duurder dan op uitleglocaties. Bovendien wordt in programma's vaak uitgegaan van veel appartementen. Het beoogde programma sluit niet goed aan bij woonwensen. Mede hierdoor kennen veel projecten een moeizame afzet.

Duidelijk is dat compacte woningbouw niet vanzelf plaatsvindt. De hoge kosten, de geringe marktvraag, het niet bereiken van de achterliggende doelen en het mogelijk zelfs creëren van ongewenste bijwerkingen leidt bij sommigen tot de vraag of compact bouwen tegen haar grenzen aanloopt of zelfs achterhaald is. Het pleidooi om meer woningbouw op uitleglocaties toe te staan omdat dit is wat de consument wil wordt vaker gehoord. Het compacte stadbeleid wordt daarmee in feite verlaten. Ook het proces en product van binnenstedelijke woningontwikkeling moet en kan volgens velen echter meer vraaggericht worden. Procesmatig gaat het om meer luisteren naar de consument, het eerder betrekken van de markt, minder en flexibeler regelgeving en het betrekken van de consument in het planproces. Qua product kan gedacht worden aan het bouwen van goedkopere en/of kleinere woningen en meer binnenstedelijke laagbouw, maar ook aan kwalitatief betere appartementen, iets dat maar door weinigen wordt genoemd. Dit kan een manier zijn om wél de voor financiële haalbaarheid benodigde kritische massa te bereiken.

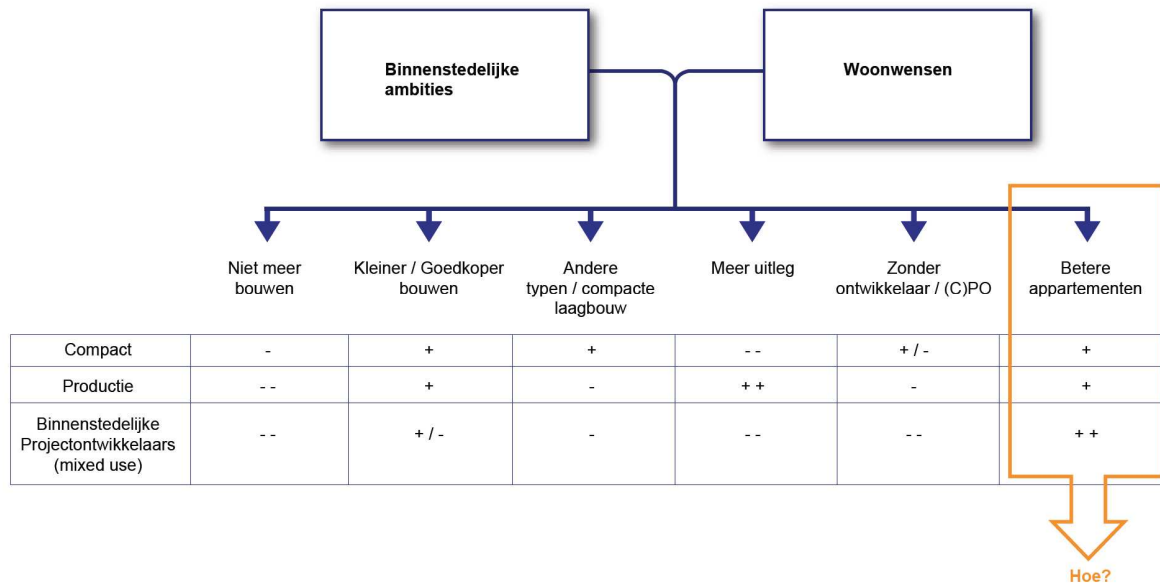
De verschillende alternatieven hebben verschillende consequenties voor de kwantiteit en kwaliteit van de productie, de inrichting van het ontwikkelproces en de rol van de ontwikkelaar. Simpelweg niet meer bouwen, of bouwen op uitleglocaties draagt niet bij aan compacte verstedelijking. De vraag naar goedkopere woningen is niet onbeperkt en lijkt bovendien niet bij te dragen aan duurzame gebiedsontwikkeling op langere termijn. Met meer compacte laagbouw en/of meer particulier opdrachtgeverschap lijken de beoogde productieaantallen niet gehaald te zullen worden. Ook lijken in deze gevallen op voorhand de mogelijkheden voor functiemenging op complexniveau –bijvoorbeeld met winkels- beperkt. Functiemenging is juist een belangrijk kenmerk van compacte steden.

Meer kleinschalige, monofunctionele laagbouw in binnensteden, al dan niet in particulier opdrachtgeverschap, sluit aan bij de vraag. Het kan ook passen binnen de doelen van het compacte stadbeleid. Maar voor het behalen van zowel de kwalitatieve (compacte) als de kwantitatieve beleidsdoelen blijven daarnaast ook grootschalige appartementenprojecten –al of niet gemengd met

andere functies- nodig. Dat ook projectontwikkelaars van binnenstedelijke gemengde projecten, zoals MAB Development, hier belang bij hebben is evident.

Dit onderzoek spitst zich daarom toe op de mogelijkheden om het *product* binnenstedelijke appartementen kwalitatief beter aan te laten sluiten op de wensen van de consument en het *proces* meer vraaggericht in te richten. Deze motivatie wordt grafisch weergegeven in figuur 2.1.

Figuur 2.1 Afbakening onderzoeksobject⁵



Hiertoe wordt in het volgende hoofdstuk eerst ingegaan op het ontwikkelingsproces van binnenstedelijke appartementen. Welke partijen werken daarin hoe met elkaar samen? Wie bepaalt er eigenlijk over welke kwalitatieve kenmerken nieuwe binnenstedelijke appartementen al dan niet beschikken? Daarna wordt in hoofdstuk 4 dieper ingegaan op het aspect vraaggerichtheid en het belang hiervan in het ontwikkelproces.

⁵ De plussen en minnen in deze tabel zijn gebaseerd op een persoonlijke indruk van de onderzoeker en dienen uitsluitend ter onderbouwing van zijn keuze voor het bewuste onderzoeksthema.

3.

Sturing in binnenstedelijke appartementen ontwikkeling

“The real challenge of our time is to compete the system we have given rise to, to build the broader creative society that can harness the creative energy we have unleashed and mitigate the turmoil and disruption that it generates” – Richard Florida

3.1 Inleiding

Bij het ontwikkelproces van binnenstedelijke appartementen zijn verschillende actoren betrokken. Aangenomen wordt dat de kwalitatieve kenmerken van de uiteindelijk gerealiseerde appartementen gedurende dit proces worden bepaald door interactie tussen deze actoren.

In dit hoofdstuk staat het verloop van het ontwikkelproces centraal. Vanuit een theoretische beschouwing op sturing (3.2) wordt het ontwikkelproces van binnenstedelijke appartementen geanalyseerd. Aansluitend bij de in 1.6 toegelichte visie op ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen, wordt daarbij zowel ingegaan op gebiedsontwikkeling als op gebouwontwikkeling. Beargumenteerd wordt dat beide processen in een *netwerk* van actoren plaatsvinden. Het ontwikkelingsproces en de daarin te onderscheiden fasen worden beschreven in 3.3. De verhoudingen tussen de verschillende in het proces betrokken actoren staan centraal in 3.4. Vervolgens wordt in 3.5 nader ingegaan op de actoren, hun belangen bij en doelen in het proces en op de middelen die zij hebben om hun doelen te bereiken.

Het gaat in deze analyse specifiek om de vragen waar in het proces, door wie en op basis waarvan de kwaliteiten van binnenstedelijke appartementen worden bepaald. Daarmee wordt in dit hoofdstuk de tweede onderzoeksvraag beantwoord.

3.2 Sturen in netwerken

Individueen en organisaties streven bereiken van bepaalde doelen na. Die doelbereiking vindt plaats in enige vorm van interactie met anderen. Vaak hebben verschillende actoren uiteenlopende doelen, visies en belangen (Buitelaar e.a. 2006). Actoren beïnvloeden elkaar op basis van een afweging van

wat kan en mag richting een gewenste uitkomst (Daamen 2010). Wat “kan en mag” hangt samen met de institutionele kaders waarbinnen de interactie plaatsvindt. De verschillende in de literatuur onderscheiden institutionele arrangementen, worden besproken in 3.2.1. Vervolgens gaan we in op doelen die actoren hierbinnen nastreven (3.2.2) en hoe zij daarop kunnen sturen (3.2.3).

3.2.1 Institutionele arrangementen

Institutionele arrangementen of instituties zijn de “*formal and informal rules that [...] ultimately determine who is ‘in charge’ and structure how these actors behave towards each other and towards their environment*” (Daamen 2010, pp. 25). Het zijn de spelregels, die de interactie tussen de actoren –de spelers- bepalen (Buitelaar & De Kam 2009). Klassieke institutionele arrangementen zijn markt en hiërarchie. Binnen de institutionele economie wordt vanaf de jaren '80 het netwerk als derde vorm onderscheiden. Deze drie vormen van instituties worden hieronder kort toegelicht.

a. Markt⁶

In het marktmodel komen vraag en aanbod bij elkaar, met prijs als coördinerend mechanisme. Als het marktmechanisme feilloos werkt spreekt men van een perfecte economie en optimale allocatie. Dit komt in praktijk wel voor, maar vaker is de economie imperfect of is sprake van marktfalen. Imperfecte marktwerking komt bijvoorbeeld door beperkte beschikbaarheid van informatie, beperkt rationeel handelen van actoren en het bestaan van transactiekosten. Marktfalen wordt doorgaans in verband gebracht met de begrippen monopolies, collectieve goederen, *merit goods* en externe effecten. *Monopolies* ontstaan bij gebrek aan concurrentie. Dat kan leiden tot te hoge prijzen en/of te gering aanbod. *Collectieve goederen* zijn goederen die voorzien in maatschappelijke behoeften, maar die zonder overheidsingrijpen niet geproduceerd worden, zoals riolering. *Merit goods* zijn goederen waarin op basis van enkel individuele voorkeuren onvoldoende wordt voorzien, zoals duurzame energie of sociale woningbouw. Van *externe effecten* tenslotte, is sprake als in de prijs die de consument betaalt niet alle maatschappelijke kosten zijn opgenomen, die hij met zijn vraag veroorzaakt (zoals vervuiling). Marktimperfecties en marktfalen kunnen reden zijn voor overheidsingrijpen.

b. Hiërarchie

Overheidsingrijpen past in een hiërarchisch institutioneel arrangement. Hierin heeft de ene actor (meestal de overheid) een geïnstitutionaliseerde zeggenschap over het handelen van andere actoren (Buitelaar e.a. 2006). Coördinatie vindt plaats via regels en interventiemiddelen. De overheid kan bijvoorbeeld ingrijpen met belastingen, subsidies of wetgeving om zo machtsverhoudingen transparant en aanvaardbaar te houden, ongewenste externe effecten te vermijden of transactiekosten te beperken (Wolfson 1976). Hiërarchische sturing van de overheid, waaraan maatschappelijke en private partijen ondergeschikt zijn, wordt veelal aangeduid met de Engelse term *government* (Bressers 2007). Ook overheidsingrijpen kan falen. Vormen van overheidsfalen zijn bureaucratie, paternalisme of aantasting van vrijheid van consumenten (Frissen 2009; Wolfson 1976; Don 1999).

c. Netwerk

Het derde institutionele arrangement is een netwerk; “*a structure or arrangement in which two or more organizations are involved in long-term relationships*” (Buitelaar & De Kam 2009, pp. 189). Het systeem van sturing binnen netwerken wordt aangeduid met *governance*. *Governance* is een bestuursstijl gericht op samenwerken, waarin overheden, marktpartijen en maatschappelijke partijen in netwerkverband met elkaar interacteren (Hajer & Sijmons 2006). Over het algemeen wordt gesteld dat we momenteel leven in een netwerksamenleving met *governance* als dominant coördinatiemechanisme (Buitelaar e.a. 2006; Castells 2000).

Kenmerkend voor een *governancenetwerk* is het ontbreken van één bovengeschatte actor die alles bepaalt (Buitelaar & De Kam 2009). Waar het hiërarchiemodel uitgaat van een zekere uniformiteit en consensus tussen actoren, gaat het netwerkmodel juist uit van pluriformiteit; verschillende actoren hebben verschillende belangen, percepties, machtsmiddelen etc. (Teisman & Klijn 2002). Besluitvormingsprocessen kennen daardoor een “*highly disjointed nature in which actors are constantly negotiating and influencing each other*” (Daamen 2010, pp.27).

De genoemde instituties en coördinatiemechanismen sluiten elkaar niet uit. In praktijk bestaan verschillende vormen naast elkaar (Buitelaar e.a. 2006). Ook bij marktwerking kan sprake zijn van overheidsingrijpen. Ook in netwerken vindt interactie plaats via hiërarchische modellen (Teisman & Klijn 2002). In dergelijke situaties houdt de overheid haar sturende rol. Scharpf introduceerde hiervoor het begrip “*negotiating under the shadow of hierarchy*” (Scharpf 1997).

⁶ Deze alinea is grotendeels gebaseerd op Wolfson (1976)

3.2.2 Actor-oriëntatie

Anders dan in het (neo-) klassieke economische wereldbeeld, streven actoren niet op basis van volledige informatie het best haalbare resultaat na. Mensen handelen volgens Scharpf (1997) op basis van mentale beelden over oorzaken, verwachte gevolgen en subjectieve voorkeuren daaromtrent. Het gaat volgens hem om een combinatie van perceptie en preferenties, die hij aanduidt met de term actor-oriëntatie (Scharpf 1997). Actor-oriëntatie is gebaseerd op een bepaald raamwerk, of frame, dat ideeën van actoren bevat over feiten, belangen, normen en waarden met betrekking tot hun omgeving en de problemen en mogelijkheden die zich daarin voordoen (Koppenjan & Klijn 2004). Het is als het ware de bril waardoorheen men naar de wereld kijkt. De actor-oriëntatie hangt samen met de rol die men vervult en de rolopvatting die men daarbij hanteert (Bressers 2007). Belangen, eerdere ervaringen en normatieve voorkeuren bepalen niet alleen de gekozen doelen, maar ook de keuze voor in te zetten sturingsinstrumenten (Scharpf 1997; Buitelaar e.a. 2006; Smit 2010).

3.2.3 Sturend vermogen

Beargumenteed is dat het handelen van actoren is ingekaderd door instituties en actor-oriëntaties. Daarbinnen streeft men doelbereiking na, waarbij sturing en macht een rol spelen. Sturing is *“afstemming die gericht is op de doel- en resultaatgerichte, door het moment bepaalde, beïnvloeding van verhoudingen tussen partijen”* (Buitelaar e.a. 2006, pp.7). Sturend vermogen is het geheel van mogelijkheden om het gedrag van andere actoren in een voor de sturende actor gewenste richting te beïnvloeden (Buitelaar e.a. 2006). Dit wordt bepaald door sturingsmiddelen en sturingsfasen.

Sturingsmiddelen

Onder sturingsmiddelen worden alle zaken verstaan die door een actor kunnen worden gebruikt om het bereiken van één of meer doelen te bevorderen. Voor een indeling in sturingsmiddelen wordt vaak verwezen naar De Bruijn en Ten Heuvelhof (Haffner e.a. 2005; Buitelaar e.a. 2006). Zij onderscheiden zogenaamde eerste en tweede generatie sturingsmiddelen (De Bruijn & Ten Heuvelhof 1991). Tot de eerste categorie rekenen zij wetgeving en beleidsregels. Deze passen in een hiërarchisch systeem van overheidssturing. In complexe netwerken schieten de eerste generatie instrumenten volgens hen tekort. De groeiende maatschappelijke pluriformiteit, de autonomie van de te sturen actoren en de interdependentie tussen die actoren vraagt volgens hen om andere middelen, die zij aanduiden als *“tweede generatie”* middelen. Zij onderscheiden daarbij meerzijdige instrumenten (convenanten), personen, incentives, kengetallen en communicatieve instrumenten (De Bruijn & Ten Heuvelhof 1991).

Eerste generatie instrumenten zijn voorbehouden aan de overheid. Hoewel dat in principe niet geldt voor tweede generatie instrumenten, lijkt de benadering van De Bruijn en Ten Heuvelhof vooral sturing door de overheid te betreffen. Ook andere actoren in een netwerk sturen echter en gebruiken daarvoor instrumenten. Voor een indeling in middelen die minder exclusief van het overheidsperspectief uitgaat lijkt het machtsmodel van Daamen (2010) bruikbaar. Hij definieert macht als het vermogen om bij een gegeven schaarste te krijgen wat gewenst wordt. Volgens Teisman (1992) wordt dit vermogen beïnvloed door het bezit van hulpmiddelen, die andere actoren niet of slechts gedeeltelijk hebben. Dit raakt aan de gegeven definitie van sturingsmiddelen. Aansluitend bij Giddens onderscheidt Daamen (2010) allocatieve en autoritaire machtsmiddelen. Onder allocatieve middelen worden bezittingen, financiën, instrumenten en tijd/resultaat geschaard. Autoritaire middelen zijn informatie, expertise, legitimiteit en toewijding. Deze middelen kunnen in principe door alle actoren in het netwerk worden ingezet om andere actoren te sturen richting een bepaald doel. Het lijkt daarmee een geschikte indeling voor analyse van sturing in netwerken. Wel is het zo dat als de overheid één van de actoren is in het netwerk, deze altijd de *“eerste generatie instrumenten”* achter de hand heeft om het gebruik van de andere instrumenten te versterken (Haffner e.a. 2005). Hierin herkennen we ook de *“shadow of hierarchy”* van Scharpf.

Sturingsfasen

Naast middelen is volgens Buitelaar e.a. (2006) ook het *moment* van sturing bepalend voor het sturend vermogen. Zij introduceren daarvoor het begrip sturingsfase, dat gedefinieerd wordt als *“een periode in de planvorming, besluitvorming of realisatie van een project [...] waarbij de verhoudingen tussen partijen en/of de doelen aanmerkelijk wijzigen”* (Buitelaar e.a. 2009, pp.9). Zeker in complexe netwerken, waarbij alles met alles samenhangt, is het lastig een juiste onderverdeling te maken in fasen. Ze zijn ook niet per se volgtijdelijk, maar kunnen parallel en/of door elkaar lopen (Buitelaar e.a. 2006). Het onderscheid in fasen wijst op de mogelijkheid dat het sturend vermogen van actoren (en de bruikbaarheid van sturingsinstrumenten) kan wisselen gedurende het proces.

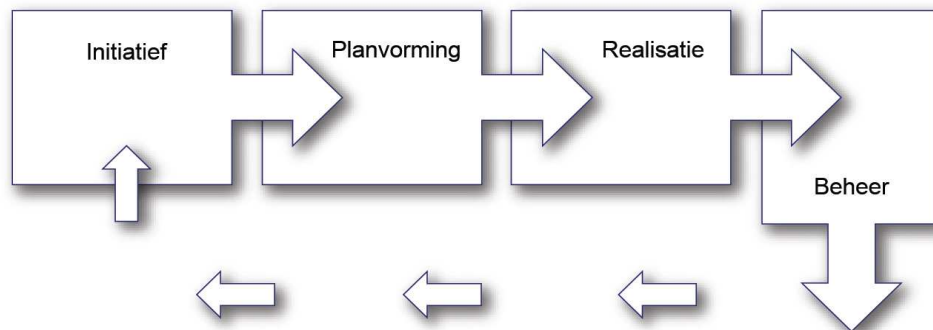
3.3 Het ontwikkelingsproces van binnenstedelijke appartementen

Vanuit de hierboven beschreven theoretische beschouwing op sturing wordt in de volgende paragrafen het ontwikkelingsproces van binnenstedelijke appartementen geanalyseerd. In de huidige paragraaf wordt daartoe eerst het proces beschreven. Aansluitend bij de in Hoofdstuk 1 toegelichte notie van binnenstedelijke appartementenontwikkeling wordt daarbij onderscheid gemaakt tussen het proces van gebiedsontwikkeling en dat van gebouwontwikkeling.

3.3.1 Gebiedsontwikkeling

Binnen het proces van gebiedsontwikkeling zijn verschillende fasen te onderscheiden. Een veelgebruikte indeling is die in de vier fasen initiatief, planvorming, realisatie en beheer (o.a. Van 't Verlaat 2008; Nozeman 2010) (zie figuur 3.1). De meeste varianten die hierop bestaan, verschillen in de verdeling in subfasen (Peek 2006). De knip tussen verschillende fasen is niet altijd scherp en mede afhankelijk van de gedefinieerde subfasen. Ook verloopt het proces niet altijd in een rechte lijn en kunnen sommige subfasen door elkaar lopen. Met die kanttekeningen worden de vier hoofdfasen hierna kort beschreven.

Figuur 3.1 Fasering bij Gebiedsontwikkeling



Bron: Van 't Verlaat 2008

Initiatief

In de initiatief fase wordt een potentiële ontwikkelingslocatie door één of meerdere partijen bestudeerd op afzetmogelijkheden en haalbaarheid, zowel maatschappelijk en bestuurlijk, commercieel en technisch (Nozeman 2010). Afhankelijk van de schaal en de aard van de opgave worden in deze fase meer of minder diepgaande studies verricht (marktonderzoek, ruimtelijke context, milieu, planologisch-juridische kaders etc.). De initiatiefnemers leggen de ambities voor de gebiedsontwikkeling vast in een visie (Peek 2006). Ook vindt in deze fase vaak verwerving van grond plaats. Indien sprake is van samenwerking tussen meerdere partijen wordt deze fase afgesloten met een intentieovereenkomst.

Planvorming

In de planvormingsfase wordt de visie uitgewerkt tot een ruimtelijk functioneel ontwerp (Peek 2006) en op haalbaarheid getoetst. Het initiatief groeit uit tot een plan dat bouwtechnisch, financieel, juridisch en markttechnisch en maatschappelijk-politiek haalbaar is (Nozeman 2010). Daartoe wordt in deze fase ook een planologisch-juridisch traject doorlopen, waartoe bijvoorbeeld het bestemmingsplan en de MER behoren. Bij veel gebiedsontwikkelingen maakt de gemeente een Stedenbouwkundig Programma van Eisen (SPvE), dat daarna door alle partijen gezamenlijk verder wordt uitgewerkt. Het SPvE bevat doelen en ambities van de verschillende gemeentelijke vakdisciplines voor de ontwikkeling van een ruimtelijk plan. Het SPvE bepaalt hiermee belangrijke kaders voor de grondexploitatie en opbrengstenpotentie en daarmee voor de commerciële haalbaarheid van een project. Juist daarom wijzen diverse auteurs erop dat het belangrijk is om al in deze fase projectontwikkelaars in de planvorming te betrekken (Nozeman 2010; Buitelaar e.a. 2006).

Realisatie

Als de opdracht tot uitvoering is gegeven, vindt de uiteindelijke realisatie plaats. De realisatiefase omvat de werkvoorbereiding, de uitvoering, de oplevering en de opening en ingebruikname van het project (Nozeman 2010). Verschillende auteurs noemen opstalontwikkeling als onderdeel van deze realisatiefase (o.a. Peek 2006; Wolting 2008).

Beheer

Na oplevering en ingebruikneming start de exploitatie- en beheerfase. Beheer van de opstallen is doorgaans in handen van private eigenaren, terwijl de overheid meestal verantwoordelijk is voor het beheer en onderhoud van de openbare ruimte (Peek 2006). Deze fase eindigt als het gebied of gebouwen daarbinnen door economische en/of technische veroudering aan sloop of herontwikkeling toe zijn (Smit 2000). Hiermee start de cyclus opnieuw.

3.3.2 Binnenstedelijke appartementenontwikkeling

Vanuit de optiek van de gebiedsontwikkelaar is gebouwontwikkeling vaak onderdeel van de realisatiefase. Dat neemt niet weg dat gebouwontwikkeling zelf ook fasen doorloopt, waarbij in principe ook de fasen initiatief, planvorming, realisatie en beheer zijn te herkennen (Nozeman 2010).

In de planvormingsfase van gebouwontwikkeling krijgt het ontwerp steeds meer vorm. Onderscheid naar de subfasen schetsontwerp (SO), voorlopig ontwerp (VO) en definitief ontwerp (DO) is gangbaar.

In 1.7 werd gesteld dat de grens tussen gebouw en gebied bij ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen lastig te trekken valt. De ontwikkelingsfasen van beide trajecten zijn in het geval van binnenstedelijke appartementen ook niet los van elkaar te zien. Het initiatief voor een gebouwontwikkeling vindt vaak plaats nadat het initiatief voor een gebiedsontwikkeling is genomen, maar toch niet pas als de planvorming op gebiedsniveau is afgerond. Wel worden in het proces van gebiedsontwikkeling voorafgaand aan gebouwontwikkeling, kaders gesteld, die mogelijkheden voor afzonderlijke gebouwen daarbinnen beïnvloeden, zoals een SPvE of een beoogd programma. Initiatief en planvorming starten bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling niet op een blanco lei.

3.4 Binnenstedelijke appartementen en institutionele arrangementen

Nu de verschillende fasen van het proces van binnenstedelijke appartementenontwikkeling zijn beschreven, wordt in deze paragraaf ingegaan op de vraag binnen welk institutioneel arrangement dat proces zich voltrekt. Daarbij wordt verwezen naar de theoretische noties uit 3.2.

Gebouwontwikkeling

De woningmarkt is imperfect in termen van de (neo-)klassieke economie. Dat komt onder meer doordat vastgoed onlosmakelijk verbonden is aan een bepaalde locatie. Andere oorzaken zijn de lange ontwikkeltijd en levensduur, de hoge prijs in combinatie met de onmisbaarheid van de functie wonen en de geringe elasticiteit van zowel vraag als aanbod (De Vries 2010; Buitelaar 2002).

Marktimperfectie en marktfalen op de woningmarkt zijn redenen voor overheidsingrijpen. De overheid beschouwt wonen als een primaire levensbehoefte, waarvan de voorziening te belangrijk is om (enkel) aan de markt over te laten (Priemus 2000). Bovendien ziet de overheid wonen van oudsher als een *merit good*. Het zorgen voor voldoende, betaalbare en kwalitatief goede woningen is een verantwoordelijkheid van de overheid. Deze opvatting legitimeerde een stevige regulering van de woningmarkt, ook in de nieuwbouwsector. Niet alleen de beschreven intrinsiek aan vastgoed verbonden eigenschappen, maar ook (hiërarchische) overheidssturing maakt dat er van marktwerking en optimale allocatie op de woningmarkt feitelijk geen sprake is (Priemus 2000).

Het overheidsingrijpen in de woningmarkt was en is niet onbetwist. Het *merit good* motief zou getuigen van paternalisme en niet goed passen in een democratie die de burger serieus neemt en zelfs als "woonconsument" betitelt (Priemus 2000; Fokkema & De Reus 2002). Langzaam treedt wel een verschuiving op. Vanaf de Nota Heerma (VROM 1989) is het overheidsbeleid gericht op meer marktwerking en decentralisatie. Volkshuisvesting heet sindsdien Wonen en er komt steeds meer oog voor zeggenschap van burgers in het proces.

Over het algemeen wordt gesteld dat gebouwontwikkeling het domein is van private partijen (o.a. Wolting 2008; Peek 2006) en dus van de markt. Desondanks blijft er sprake van een omvangrijke overheidsinvloed, waarop in paragraaf 4.2 wordt teruggekomen.

Gebiedsontwikkeling

Al voordat de term gebiedsontwikkeling in zwang raakte werden er gebieden ontwikkeld. Als we gebiedsontwikkeling opvatten als actuele vorm van ruimtelijke ordening dan laat het institutionele kader waarbinnen gebiedsontwikkeling plaatsvindt zich kort als volgt omschrijven.

Tussen 1945 en 1990 was primair het Rijk verantwoordelijk voor de ruimtelijke ordening van ons land (Boelens 2010). Met haar publiekrechtelijke instrumentarium, maar ook doordat zij vaak grondeigenaar was, kon zij ruimtelijke ontwikkelingen sturen. Het hiërarchische institutionele model was dominant. Aanvankelijk lag de nadruk sterk op blauwdrukplanning. Vanaf de jaren '60 groeide de aandacht voor *planningsprocessen* en de invloeden daarop vanuit de omgeving. Planning werd steeds minder als exclusief domein van de overheid gezien (Smit 2010). Het begrip *governance* deed zijn intrede in de ruimtelijke ordening; meer interactieve plan- en beleidsvorming en open planprocessen. Waar het oude model van plannen en blauwdrukken werd aangeduid met toelatingsplanologie, wordt vanaf de Nota Ruimte naar ontwikkelingsplanologie gestreefd. Daarbij gaat het om integrale gebiedsontwikkeling als een gezamenlijk proces op basis van een gedeelde ruimtelijke visie, door uitvoering en financiering van samenhangende ruimtelijke projecten gericht op verbeteren van de ruimtelijke kwaliteit (VROM 2004b). Onderdelen van de gebiedsontwikkeling die traditioneel als taak van gemeenten werden beschouwd, worden daarbij steeds meer aan de markt overgelaten al of niet in publiek-private samenwerking (Wolting 2008). De veranderde opvatting over overheidssturing staat volgens De Zeeuw (2007) niet los van voorwaartse integratie door marktpartijen. Zij zijn actief deel gaan nemen in concept- en planvorming en de grondexploitatie en hebben het financiële weerstandvermogen om langdurig betrokken te blijven.

Gesteld kan worden dat het institutionele kader waarbinnen ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen zich afspeelt, op de grens van gebouw- en gebiedsontwikkeling, kenmerken heeft van alle drie de onderscheiden institutionele arrangementen; markt, hiërarchie en netwerk.

3.5 Doelen, middelen en oriëntatie van actoren

Dit hoofdstuk draait om de vraag waar in het proces, door wie, hoe en op basis waarvan de kwaliteiten van binnenstedelijke appartementen worden bepaald. Een deel van het antwoord op deze vraag is gegeven bij de beschrijving van het ontwikkelproces (3.3) en de institutionele kaders waarbinnen zich dat afspeelt (3.4). In deze paragraaf wordt nader ingegaan op de verschillende in dat proces betrokken actoren. Daarmee wordt getracht inzicht te krijgen in de vragen *wie* bepaalt, *hoe* en *op basis waarvan*. In het navolgende wordt per actor ingegaan op hun rollen, doelen, sturingsmiddelen en actor-oriëntatie.

3.5.1 De overheid

De overheid is een belangrijke actor bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling. Boelens en Spit (2011) stellen zelfs dat de overheid, in al haar hoedanigheden en geledingen, de belangrijkste en meest doorslaggevende actor is voor het compact stedelijk bouwen in ons land en dat we daarmee afwijken van veel andere landen. Ook anderen wijzen op de bijzondere rol van de Nederlandse overheid in gebiedsontwikkeling (o.a. Van der Krabben 2011b; Needham 2007).

Rollen en doelen

De overheid kent verschillende lagen en sectoren, die allemaal invloed hebben op stedelijke ontwikkeling in het algemeen en concrete gebiedsontwikkelingen en projecten in het bijzonder. Gesteld kan worden dat het handelen van al deze overheidslagen en -sectoren is ingegeven vanuit de wens het publiek belang te dienen (Smit 2010).

De rol van het Rijk is vooral kaderstellend. Met uitzondering van in enkele zeer grote projecten functioneert het Rijk doorgaans niet als participant in stedelijke gebiedsontwikkelingen (Spaans & Trip 2010). Hetzelfde geldt voor de provincie. In stedelijk gebied hebben gemeenten van nature het voortouw (Wolting 2008). Zij stellen niet alleen publiekrechtelijke kaders, maar zijn vaak ook actief deelnemer in het proces, meestal zelfs als initiator en/of manager. De gemeente vervult in stedelijke gebiedsontwikkeling een kaderstellende, ontwikkelende en/of procesmanagement rol (Wolting 2008).

De verschillende gemeentelijke divisies kunnen verschillende belangen hebben en anders aankijken tegen een project (Van 't Verlaat 2008). Binnen het gemeentelijk grondbedrijf zal vooral de financiële haalbaarheid van belang zijn, terwijl binnen de afdeling Stadsontwikkeling het primaire belang het maken van verantwoorde plannen en visies zal zijn (Kort 2005).

Middelen

Het Rijk is als kadersteller van invloed op de mogelijkheden voor stedelijke gebiedsontwikkeling en op de kwaliteiten van daarbinnen te realiseren woningen. Rijksbeleid op gebied van bijvoorbeeld wonen en ruimtelijke ordening is zeer bepalend voor de mogelijkheden van gebiedsontwikkeling. Voor woningontwikkeling is vooral de Woningwet relevant. Deze werd in 1901 ingevoerd met als belangrijkste doel *“het bevorderen van de volksgezondheid door verbetering van de woontoestanden”* (VROM 2007b, pp.5). Aanvankelijk werd “bouw- en woningtoezicht” als taak gezien voor afzonderlijke gemeenten. Met de invoering van het landelijke Bouwbesluit in 1992 werd dat geüniformeerd en verschoven naar het Rijk. Middels het Bouwbesluit legt het Rijk bouwtechnische voorschriften op ten aanzien van veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid en milieu.

Ook voor de gemeente zijn beleid en wet- en regelgeving belangrijke sturingsmiddelen bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling. Te denken valt aan gemeentelijke structuurvisies en bestemmingsplannen. De structuurvisie bevat hoofdlijnen van de beoogde ruimtelijke ontwikkeling. Het bestemmingsplan kan bepalingen bevatten over woningtypes (gestapeld / grondgebonden, sociaal/vrije sector en particulier opdrachtgeverschap), maar ook richtlijnen voor de stedenbouwkundige opzet en de architectonische uitwerking (VROM 2004b). Ook via Welstandsnota's kan een gemeente sturen op de kwaliteit van nieuwbouwwoningen.

Naast deze algemeen geldende instrumenten zijn op projectniveau stedenbouwkundige plannen en programma's van eisen sturingsinstrumenten. Onderdeel daarvan is vaak een beeldkwaliteitsplan als instrument om architectonische kwaliteit te borgen (VROM 2004b). Ook een supervisor, die bij gebiedsontwikkeling de ruimtelijke en stedenbouwkundige samenhang bewaakt (Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011) is in dit opzicht te zien als gemeentelijk sturingsinstrument.

In principe vloeien deze middelen voort uit haar publiekrechtelijke bevoegdheden, maar de gemeente beschikt ook over privaatrechtelijke sturingsmiddelen. Via privaatrechtelijke weg zijn eisen te stellen, die het publiekrechtelijk kader te boven gaan. Denk aan normen voor bouwvolumes anders dan vastgelegd in het bestemmingsplan. De gemeente gedraagt zich in dat geval wel als opdrachtgever⁷, maar kan ook in dat geval géén eisen opnemen die in strijd zijn met artikel 122 van de Woningwet. Die stelt dat de gemeente *“geen rechtshandelingen naar burgerlijk recht [kan] verrichten ten aanzien van de onderwerpen waarin bij of krachtens de algemene maatregel van bestuur, bedoeld in artikel 2 is voorzien of die met betrekking tot het bouwen bij of krachtens de Wet algemene bepalingen omgevingsrecht zijn geregeld”* (Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011, pp. 77). Een gemeente mag kortom geen eisen stellen die strijdig zijn met het Bouwbesluit en/of het Bouwbesluit verzwaren.

De nieuwe Grondexploitatiewet geeft gemeenten meer mogelijkheden dan voorheen om via privaatrechtelijke weg afspraken met grondeigenaren te maken over de planontwikkeling. Hoewel deze (anterieure of posterieure) overeenkomsten primair betrekking hebben op kostenverhaal kunnen ze ook gaan over kenmerken van te realiseren woningen (Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011). In dat kader kan een posterieure overeenkomst enkel afspraken bevatten over aantallen woningen, het aandeel sociale huur én het aantal vrije kavels (al dan niet voor particulier opdrachtgeverschap). Een anterieure overeenkomst biedt partijen in het algemeen weliswaar de mogelijkheid meer en eerder zaken te regelen, maar *niet* als het gaat over gewenste kwaliteiten van de te realiseren woningen. Ook in dit geval geldt dat er geen afspraken gemaakt mogen worden, die in strijd zijn met artikel 122 van de Woningwet.

3.5.2 De ontwikkelaar

Rollen en doelen

Er zijn veel verschillende definities van projectontwikkeling en de projectontwikkelaar. Een bruikbare omschrijving, waarin de verschillende rollen van de ontwikkelaar in het proces goed naar voren komen, is de volgende. *“De projectontwikkelaar is bereid en in staat om te investeren in het gehele vastgoedproces, van ontwikkeling tot realisatie, en draagt gedurende het proces het financiële risico tot moment van verkoop en/of verhuur. De projectontwikkelaar kent de markt en heeft de creativiteit om deze kennis om te zetten naar een vastgoedconcept. Ten slotte neemt hij de managementtaak op zich om partijen aan te sturen binnen de randvoorwaarden van tijd en geld naar het beoogde resultaat”* (Neprom 2001).

⁷ Dit is i.v.m. Europese aanbestedingsregels een heel relevant gegeven, maar wordt hier verder buiten beschouwing gelaten.

Op de lange termijn is het streven naar continuïteit van de onderneming en het realiseren van ontwikkelingswinst middels het voor eigen rekening en risico realiseren van vastgoedprojecten de doelstelling van een ontwikkelaar (Huitink 2009). Een ontwikkelaar wil zo snel mogelijk komen van planvorming naar afzet en realisatie en daartussen een zo hoog mogelijke marge realiseren met een zo gering mogelijk kapitaalsbeslag (Putman 2010). Hierbij draait het om de afweging tussen vermeend risico en verwachte winst. Ook als de tijdsfocus van een ontwikkelaar zich beperkt tot de looptijd van een project, kan dat bij complexe gebiedsontwikkeling toch al snel meer dan 10 jaar zijn.

Er wordt doorgaans onderscheid gemaakt in zelfstandige ontwikkelaars en ontwikkelaars die gelieerd zijn aan een bouwonderneming, bank, belegger of corporatie (o.a. Nozeman 2010). In algemene zin zijn genoemde definitie en doelstelling op al deze typen ontwikkelaars van toepassing. Afhankelijk van het type ontwikkelaar zijn ook meer “typische” rollen en doelen te onderscheiden. Zo zullen aan bouwbedrijven gelieerde ontwikkelaars ook bouwvolume willen genereren en hebben ontwikkelende beleggers belang bij het genereren van beleggingsvolume en waardebehoud op langere termijn.

Binnen de organisatie projectontwikkelaar zijn verschillende lagen en rollen te onderscheiden, zoals directie, marktonderzoeker, kostendeskundige en jurist en natuurlijk ook “de projectontwikkelaar”. Vaak is deze verantwoordelijk voor een plan tot VO fase, waarna het wordt overgedragen aan een projectmanager. Tussen deze verschillende disciplines lopen visies, belangen en opvattingen over een juiste aanpak nogal eens uiteen (Nozeman 2010).

Middelen

Uit de gegeven definitie van de projectontwikkelaar kunnen grond, geld, expertise en marktkennis als machtsmiddelen van projectontwikkelaars worden afgeleid. Grondeigendom wordt van oudsher beschouwd als belangrijk middel om invloed uit te oefenen op wat er gebouwd wordt en hoe dat eruit komt te zien (VROM 2004b), maar recentelijk wordt vaak gesteld dat grondposities als machtsfactor zullen afnemen (Vulperhorst 2009; Van Mierlo 2010).

Ook geld –of liever risicodragend vermogen- van de ontwikkelaar is een sturingsmiddel. Ontwikkelaars konden geld lenen en wilden risico dragen. Ontwikkelingen werden grotendeels gefinancierd met vreemd vermogen. Bovendien was het gebruikelijk om pas te starten met de bouw bij voldoende voorverkoop. Woningbouw werd zo in belangrijke mate gefinancierd door de toekomstige bewoners.

Expertise in ontwikkelen is een machtsmiddel van de ontwikkelaar (Van Mierlo 2010). In de beschrijving van de ontwikkelaar komt naar voren dat deze expertise verondersteld wordt te hebben van marktwensen, conceptontwikkeling, financiering en procesmanagement en alles wat daarbij komt kijken. Hij wordt geacht iets te kunnen wat anderen niet (of minder goed) kunnen. Ontwikkelaars worden verondersteld te beschikken over marktkennis, omdat zij hun producten immers moeten afzetten op “de markt”.

Anders dan de overheid beschikt een ontwikkelaar niet over eerste generatie sturingsmiddelen (zie 3.2.3). Wel kan een ontwikkelaar soms invloed uitoefenen op beleid en visie van de gemeente. Bij stedelijke gebiedsontwikkeling worden marktpartijen steeds vaker in een vroegtijdig stadium betrokken bij het opstellen van gebiedsvisies of stedenbouwkundige plannen (Wolting, 2008).

Als spin in het web onderhoudt de ontwikkelaar relaties met andere actoren in het proces. Vaak zijn deze relaties juridisch vastgelegd in contracten en convenanten, die in 3.2.3 genoemd werden als (meerzijdige) sturingsinstrumenten. Met de gemeente kan dat in een samenwerkingsovereenkomst, met de koper in een Koop/Aannemingsovereenkomst. Ook de aansturing van een architect verloopt formeel doorgaans via een contract, en inhoudelijk op basis van een Programma van Eisen.

3.5.3 De ontwerper

Rollen en doelen

Een helder en eenduidig overzicht van rollen en doelen van “de ontwerper” werd in de literatuur niet gevonden⁸. Bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling zijn verschillende ontwerpers betrokken, zoals architecten, stedenbouwkundigen, supervisors, leden van welstandscommissies en ontwerpers die werken bij een ontwikkelaar. Vaak acteren zij in gebiedsontwikkelingen namens of in dienst van de

⁸ Gall (1993) en Idsinga (2009) geven wel een goede impressie van uiteenlopende opvattingen van ontwerpers zelf hierover.

overheid en/of ontwikkelaars, die hun opdrachtgever zijn. Soms zijn zij ook zelf opdrachtgever richting derden. De verschillende functies en opdrachtgever-opdrachtnemer verhoudingen dragen er waarschijnlijk aan bij dat rollen en doelen van ontwerpers in het ontwikkelingsproces zich lastig generiek laten beschrijven. Schrijver wijst er nog op dat architectuur een complexe discipline is, en dat er intern ook verwarring bestaat over de status van die discipline. Is architectuur “*practice or discourse, engineering or art, minor profession or reflective practice*”? (Schrijver z.j.)

Met deze belangrijke kanttekeningen wordt in deze paragraaf getracht rollen, doelen en middelen van de ontwerper in generieke termen te beschrijven.

Veel ontwerpers lijken te worden gedreven door de ambitie “iets nieuws” te maken of het bestaande te verbeteren. Ontwerpers zoeken “*niet de platgetreden paden, maar [...] nieuwe paradigma’s*” (Van Dongen, in DASH 2011, pp. 55). Riedijk (2010) stelt dat voor ontwerpers de wil om iets nieuws te bedenken dat waarde heeft voor de samenleving altijd voorop moet staan. Creatieve autonomie staat voor een architect van nature boven financieel gewin, want hij wordt net als “*de huisarts en advocaat gedreven door tradities en ethiek in plaats van markt en strijd*” (Van Doorn 2011). Bij architecten is dit volgens haar nog sterker door het air van kunstenaarschap waarmee dit beroep is omgeven.

Ontwerpen zijn vaak het gevolg van opvattingen van de ontwerper over hoe die vernieuwing of verbetering tot stand moet komen. Schrijver (z.j.) spreekt over “*speculative assumptions*”. Of die aannames achteraf juist bleken wordt niet altijd getoetst. Nuno Portas parafraseert Oscar Niemeyer die stelt dat eventuele tegenstrijdigheden “*niet het resultaat [zijn] van een fout concept, maar eerder van fouten van de maatschappij, die zich niet in overeenstemming met de doelstellingen en verwachtingen van de ontwerpers heeft ontwikkeld*” (in Gall 1993, pp. 108).

Een ander generieke drijfveer van veel ontwerpers lijkt het zorgen voor gebouwen en omgevingen met een hoge ruimtelijke kwaliteit. Maar het is allerm minst duidelijk wat ruimtelijke kwaliteit is en hoe die tot stand komt. Ook zijn de onderliggende belangen daarmee niet vastgesteld. Verbart (2004) onderscheidt verschillende perspectieven op de rol van de ontwerper en het tot stand brengen van ruimtelijke kwaliteit.

1. Unicentrisch: kwaliteit wordt bereikt door een beeldend ontwerp van een creatieve en kundige ontwerper. Deze opvatting benadrukt vorm, een niet contextgebonden stedenbouw en individuele prestaties van de ontwerper. Kritiek op deze opvatting is dat het ontwerp nauwelijks vatbaar is voor publieke discussie en dat belevingswaarde te veel aandacht krijgt, ten koste van toekomst- en gebruikswaarde. Ook wordt erop gewezen dat wat wordt gepresenteerd als een verleidelijk eindbeeld vaak eerder dient om besluitvorming te versnellen, dan om nieuwe wegen te verkennen.
2. Multicentrisch: kwaliteit is uiteen te leggen in een aantal vaste criteria. Als keerzijde wordt genoemd dat afwegen en scoren tussen criteria vaak ingewikkeld en normatief geladen is.
3. Pluricentrisch: Hoge kwaliteit ontstaat door erkennen, herkennen, bijeenbrengen en integreren van alle belangen in een ontwerp, dat vervolgens streng wordt bewaakt. In deze opvatting is de ontwerper vooral procesbegeleider. Dit past binnen de bestuurskundige visie op netwerken en governance. Kritiek op dit perspectief is dat het plan te weinig zou kunnen meebewegen met veranderende inzichten.

Middelen

Gesteld mag worden dat ontwerpers, die in dienst zijn van een opdrachtgever – hetzij de overheid, hetzij de ontwikkelaar – in bepaalde mate worden gestuurd door deze opdrachtgever. Vanuit de optiek van de opdrachtgever is de ontwerper mogelijk zelfs te zien als sturings-*instrument*. Dat laat onverlet dat de ontwerper zelf ook beschikt over instrumenten om het proces van binnenstedelijke appartementenontwikkeling te sturen.

Als voornaamste sturingsmiddelen kunnen kennis en ervaring van ruimtelijke kwaliteit, bouwen en ontwerpen worden benoemd. Dat zijn middelen waarover de andere actoren in het netwerk doorgaans niet of veel minder beschikken. Ook het ontwerp zelf is een sturingsinstrument, waarmee de ontwerper anderen kan proberen te overtuigen van zijn visie (Franzen 2009). Soms wordt ook gewezen op de mogelijke keerzijde hiervan. Wat start als een beeld voor discussie en verleiding wordt al gauw een blauwdruk of eindbeeld. De perceptie (van kwaliteit) van de ontwerper wordt daarmee dominant.

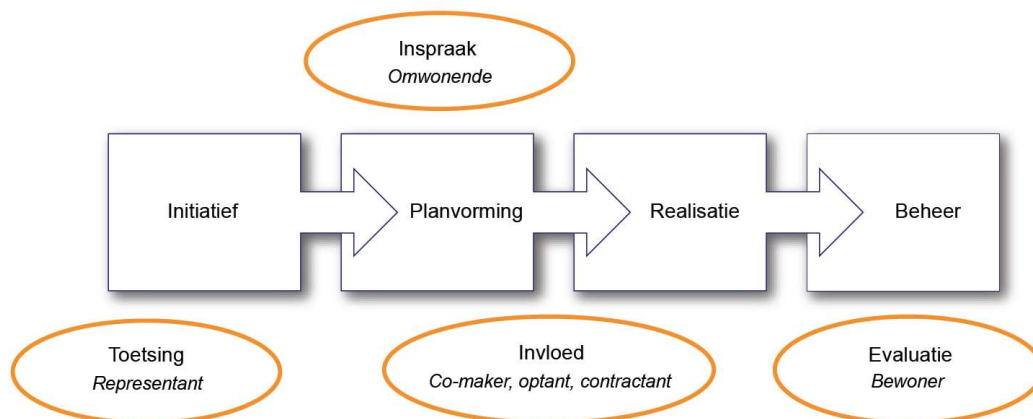
3.5.4 De eindgebruiker

Rollen en doelen

De eindgebruikers zijn de klanten van de ontwikkelaar en de burgers in wiens belang de overheid handelt. Aangenomen mag worden dat hun primaire doel aangenaam wonen of woonnut is. Als afgeleide doelstelling voor veel eigenaar- bewoners lijkt daar waardebehoud of -stijging van het vastgoed aan toegevoegd te mogen worden.

Voordat de eindgebruiker de rol van afnemer of bewoner vervult, kan hij in verschillende hoedanigheden betrokken zijn in het ontwikkelproces (Klein 2009; Leent 2009; SEV 2008). Afhankelijk van de fase waarin hij betrokken wordt en de invloed die hij heeft kunnen de rollen van co-maker, optant en contractant worden onderscheiden. Naast deze rollen als (beoogd) eindgebruiker kunnen particulieren de rol van omwonende en representant vervullen. Deze kunnen, maar hoeven niet, samen te gaan met die van eindgebruiker (zie figuur 3.2).

Figuur 3.2 Mogelijke rollen van particulieren in het ontwikkelingsproces



Bron: Kwee & Hacquebord (2005), eigen bewerking

Middelen

Zoals in voorgaande hoofdstukken toegelicht, heeft de eindgebruiker in het huidige proces van ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen doorgaans weinig invloed. In het voortraject heeft de burger (eindgebruiker of niet) inspraak- en bezwaarmogelijkheden in de bestemmingsplanprocedure. Mogelijk krijgt hij als representant een rol in het ontwerpproces (bijvoorbeeld via marktonderzoek). Zijn grootste sturingsmiddel is zijn portemonnee, die hij kan trekken of –zoals momenteel veel gebeurt– in zijn broekzak kan houden. Als hij koopt heeft hij vaak als optant of contractant (enige) mogelijkheden om middels meer- en minderwerk de woning op zijn specifieke wensen af te stemmen. De rol van co-maker komt bij binnenstedelijke gebiedsontwikkeling weinig voor. Op de wijze waarop eindgebruikers in het proces (kunnen) worden betrokken, wordt uitvoerig teruggekomen in Hoofdstuk 4.

3.5.5 Percepties van elkaar

Naast de (oriëntatie op) eigen rollen, doelen en middelen is ook de perceptie die actoren van elkaar hebben relevant voor het sturingsproces. Deze onderlinge percepties kunnen ook geïnstitutionaliseerd zijn (Daamen 2010). Juist de perceptie en verwachting over wat men zelf kan in relatie tot wat men verwacht dat de ander kan is belangrijk voor sturend vermogen in netwerken (zie ook 3.2).

Partijen hebben beelden van elkaar en deze beelden creëren verwachtingen. Bij gebiedsontwikkeling speelt dit tussen publieke en private partijen, maar ook tussen publieke partijen onderling en tussen private partijen onderling. Kort (2005) concludeert dat veel van deze beelden gebaseerd zijn op een onjuiste weergave van de werkelijkheid, wat onjuiste verwachtingen creëert, die leiden tot teleurstelling. Deze beelden kunnen overigens zowel positief als negatief zijn. Gemeenten worden gezien als veelkoppig monster maar ook als daadkrachtige partner. Marktpartijen halen de krenten uit de pap maar zijn ook kennisbronnen en katalysators (Kort 2005). Ontwerpers kunnen worden gezien als schetser van verleidelijke eindbeelden, maar ook als “een van de maatschappij losgezongen beroepsgroep”, zoals Bijdendijk (2006, pp. 47) stelt.

Positief of negatief, vooroordelen leiden vaak tot “koudwatervrees en gedachteobstakels die remmend werken op gebiedsontwikkeling” (Deloitte 2008, pp. 8). En of ze berusten op feiten of niet, percepties beïnvloeden wel het feitelijke gedrag van de actoren. Hier is de beroemde uitspraak van socioloog Thomas van toepassing: “If men define situations as real, they are real in their consequences.”

3.6 Conclusie

In dit hoofdstuk stond sturing in het proces van binnenstedelijke appartementenontwikkeling centraal. Hiermee kan antwoord gegeven worden op de tweede onderzoeksvraag: wie stuurt hoe en wanneer en op basis waarvan op kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen?

Voor het beantwoorden van deze vraag is aansluiting gezocht bij de actorgerichte benadering uit de institutionele economie. In deze benadering wordt ervan uitgegaan dat het handelen van actoren gericht is op doelbereiking en dat actoren elkaar beïnvloeden op basis van een afweging van wat kan en mag richting een gewenste uitkomst. Wat kan en mag wordt mede bepaald door het institutionele arrangement waarin actoren opereren, hun sturingsmiddelen en de sturingsfasen in het proces. Dat alles lijkt gegeven, maar is tot op zekere hoogte subjectief en beïnvloed door actor-oriëntatie; het geheel van ideeën en opvattingen van actoren over feiten en hun belangen, normen en waarden met betrekking tot hun omgeving en problemen en mogelijkheden die zich daarin voordoen.

Actoren

Als belangrijkste actoren in het proces van binnenstedelijke appartementenontwikkeling zijn achtereenvolgens de ontwikkelaar, de overheid, de ontwerper en de eindgebruiker besproken. Ingegaan werd op hun rol in het proces, de doelen die zij nastreven en de onderliggende belangen die zij daarmee dienen. Ook zijn de middelen die zij hebben om in het proces te sturen op kwalitatieve kenmerken van het eindproduct in kaart gebracht. De conclusies zijn samengevat in tabel 3.1.

Tabel 3.1 Verschillen tussen actoren bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper	Eindgebruiker
Rollen	Kadersteller, Initiatiefnemer, Procesmanager	Initiatiefnemer, Concept-bedenker, Procesmanager, Projectmanager, Risico-drager, “Spin in web”	Uitvoerder, Dienstverlener, Verleider, Procesmanager, Inspirator Etc...	Representant Eindgebruiker/bewoner Co-maker, Optant / contractant Omwonende
Doelen	Bijdragen aan ontwikkelen van woningen en gebieden. Genereren van grondopbrengsten.	Binnen acceptabele tijd en met voldoende marge woningen (doen) realiseren.	Sterk uiteenlopend; van tevreden opdrachtgever tot vernieuwing in de ruimtelijke omgeving.	Prettig wonen / Woonnut Waardebehoud / -groei
Belangen	Publiek belang Aantrekkelijke leefomgevingen Aantrekkelijke woningen	Winst Continuïteit van de bedrijfsvoering	Sterk uiteenlopend: van publiek belang tot eigen belang.	Gunstige prijs/kwaliteit
Middelen	Regels en Richtlijnen Beleid Opdrachtgeverschap	Grond Geld / opdrachtgeverschap Kennis en expertise	Kennis en expertise Ontwerp en beeld	Zie Hoofdstuk 4
Oriëntatieverschillen tussen actoren	Tussen overheden verschil in opstelling (bv actief vs passief).	Tussen ontwikkelaars verschillen in rol, doel en belang.	Grote onderlinge verschillen tussen type ontwerper (en individuen/scholen).	Zie Hoofdstuk 4
Oriëntatieverschillen binnen actoren	Intern verschillende actoren met rollen, doelen en belangen. Ook perceptie van publiek belang kan onderling verschillen.	Intern verschillende actoren met verschillende rollen, doelen en belangen.	Overwegend kleinere organisaties met minder disciplines en (daardoor) weinig uiteenlopende actor-oriëntaties.	N.v.t.

Het institutionele arrangement

Er lijkt in theorie een heldere knip te bestaan tussen kenmerken op niveau van gebied en omgeving enerzijds en die van de woning anderzijds. De kwaliteiten binnen de eerste categorie worden vroeg in het traject van gebiedsontwikkeling bepaald. Van oudsher heeft de gemeente hierin een doorslaggevende rol. Met wet- en regelgeving en beleid als sturingsinstrumenten worden kaders gesteld, die de gebiedskwaliteiten definiëren en daarmee een groot deel van de kwaliteit van de woonomgeving. Hierin herkennen we het hiërarchische sturingsmechanisme. Steeds vaker worden hierbij echter ook marktpartijen betrokken, hetgeen tekenend is voor de verschuiving richting een netwerkstructuur. Marktpartijen zitten soms al bij het opstellen van masterplannen, stedenbouwkundige visies en bestemmingsplannen aan tafel.

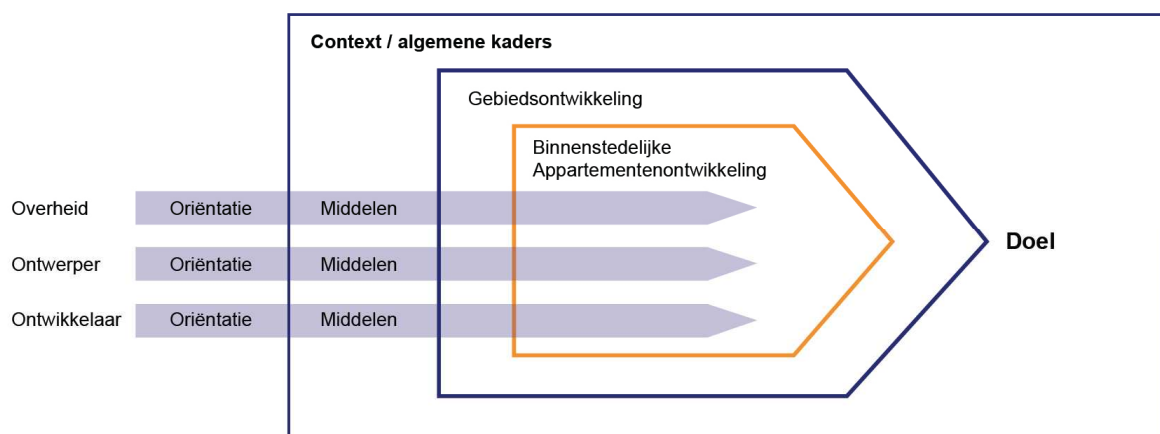
Gesteld kan worden dat de kwaliteiten van de woonomgeving doorgaans in de initiatieffase en vroege definitiefase van gebiedsontwikkeling worden bepaald in een netwerk van publieke en private actoren, zij het *“under the shadow of hierarchy”*. De kwaliteiten van de woningen daarbinnen krijgen in theorie veel later hun beslag en zijn het domein van de markt. Aanbieder (ontwikkelaar) en afnemer bepalen in enige vorm van interactie de kenmerken van het eindproduct.

Op hoofdlijnen klopt deze knip tussen gebiedskwaliteiten en gebouwkwaliteiten wel. Toch hebben zowel Rijk als gemeente veel invloed op de uiteindelijke kwaliteiten van de gebouwde woningen. Dat komt in de eerste plaats door inzet van specifiek tot de overheid behorende sturingsmiddelen, zoals het Bouwbesluit en gemeentelijke eisen. De markt kan hier niets of weinig tegenin brengen, vooral als ze niet over een grondpositie beschikt. In de tweede plaats komt de invloed van de overheid op woningkenmerken voort uit het feit dat in de eerste fasen van de gebiedsontwikkeling veel vrijheidsgraden voor de (later te starten) gebouwontwikkelingen al worden vastgelegd. Een SPvE of een beoogd programma als vertrekpunt voor een gebiedsontwikkeling stelt kaders voor afzonderlijke projecten daarbinnen. Het vel papier waarop het schetsontwerp bij aanvang van de ontwikkelingsfase van een binnenstedelijk appartementenproject wordt gemaakt (en dat de basis is voor het VO en DO) is bij aanvang zeker niet blanco.

Het institutionele kader waarbinnen binnenstedelijke appartementenontwikkeling –dat in dit onderzoek beschouwd wordt als gebouwontwikkeling als onderdeel van gebiedsontwikkeling- zich afspeelt heeft kenmerken van alle onderscheiden institutionele arrangementen; markt, hiërarchie en netwerk.

De conclusies van dit hoofdstuk met betrekking tot sturing in het proces van binnenstedelijke appartementenontwikkeling zijn grafisch weergegeven in figuur 3.3.

Figuur 3.3 Sturing bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling



4.

Vraaggericht ontwikkelen

“Als wij de bal hebben, kunnen hun niet scoren” – Johan Cruijff

4.1 Inleiding

Dat de woningmarkt sterk aanbodgestuurd is, kwam hiervoor al meermalen aan de orde. Een beeld werd geschetst van een systeem waarin overheid en marktpartijen samen bepalen wat er waar en voor wie gebouwd wordt. De derde onderzoeksvraag van dit onderzoek luidt “in hoeverre is het huidige ontwikkelproces van binnenstedelijke appartementen vraaggericht?”

Om die vraag te beantwoorden moet gedefinieerd worden wat onder vraaggerichte ontwikkeling verstaan wordt. Daarover bestaat in de wetenschappelijke literatuur en in de dagelijkse praktijk geen eenduidigheid. Dat het iets te maken heeft met een op de vraagzijde van de markt gerichte ontwikkeling moge duidelijk zijn. Maar gaat het dan vooral om de mate waarin de *aanbieders* zich richten op de vraagzijde? Of over de mate waarin de *woningen* kwalitatief aansluiten bij de vraag? Of gaat het om betrekken van *eindgebruikers* in het ontwikkelproces?

In dit hoofdstuk wordt allereerst kort ingegaan op het systeem van woningontwikkeling in Nederland in de afgelopen jaren. In hoeverre was dit gericht op de vraagzijde, waren eindgebruikers in het proces betrokken en voldeden de gerealiseerde woningen aan hun wensen (4.2)? Verschillende opvattingen over een meer vraaggericht systeem staan centraal in 4.3. Vervolgens wordt in 4.4 dieper ingegaan op binnenstedelijke appartementen en de specifieke kaders die ontwikkeling hiervan stelt aan de mogelijke invulling van het begrip vraaggerichtheid. Nadat in 4.5 is gedefinieerd wat in dit onderzoek onder vraaggerichtheid wordt verstaan, volgt in 4.6 een analyse van de mate van vraaggerichtheid van de actoren en het institutionele arrangement van binnenstedelijke appartementenontwikkeling in Nederland. Het hoofdstuk eindigt bij wijze van conclusie met het beantwoorden van de derde onderzoeksvraag.

4.2 Woningontwikkeling in Nederland

Eigenlijk al vanaf de invoering van de Woningwet in 1901 is de bemoeienis van de overheid met de woningproductie in Nederland zeer groot. In de Grondwet (art. 22 lid 2) staat dat het bevorderen van voldoende woongelegenheden “*voorwerp van zorg der overheid*” is. Zeker na WOII stond het wegwerken van het woningtekort centraal. Woningen werden daarbij gezien als product, dat door industrialisatie zo rationeel mogelijk moest worden gerealiseerd. In deze periode richtte het overheidsbeleid zich hoofdzakelijk op kwantiteit met een minimale basiskwaliteit (Klein 2009). Bijdendijk (2006) spreekt van een monsterverbond tussen architecten, politici en het uitvoerend bouwbedrijf, dat streefde naar verheffing van de massa door een centrale planning en een standaardisatie van woningontwerpen. Er ontstond een ruimtelijke cultuur met nadruk op eenheid, samenhang en uniformiteit (Spierings 2008). Doorgaans werd op basis van planologische kengetallen, een woningbouwprogramma vastgesteld. Hieruit volgde een Programma van Eisen, op basis waarvan een stedenbouwkundige een ontwerp voor het gebied maakte. Van 't Verlaat (2010, pp.7) betitelt deze werkwijze als “*een nogal technocratisch proces*”. De sterke inmenging van de overheid en de focus op aantallen beperkte de mogelijkheden voor marktwerking, kwaliteit en het realiseren van klantwensen (De Lathauwer 2005).

Langzamerhand verschoof de aandacht in de richting van kwaliteit en productdifferentiatie. Dit werd getracht te bereiken door meer marktwerking, hetgeen te plaatsen is binnen het meer liberale overheidsbeleid in de jaren '80. In het woningbouw- en Ruimtelijke Ordeningsbeleid zien we dit onder andere terug in de Nota Heerma (VROM 1989) en het VINEX beleid (vanaf 1993). In de Nota Heerma staat het bevorderen van een kwalitatief goed woon- en leefmilieu centraal. Het Rijk zou zich beperken tot het vastleggen van een minimum kwaliteitsniveau (o.a. in de vorm van het Bouwbesluit) en de rest werd overgelaten aan gemeenten en marktpartijen. Private partijen kregen zelfrealisatierecht en namen –daartoe mede uitgenodigd door gemeenten- op grote schaal grondposities in (De Zeeuw 2007). Ook de verzelfstandiging van woningcorporaties vond in deze periode plaats. De markt bleef echter gekenmerkt door schaarste, waardoor van marktwerking amper sprake was. De markt was een aanbiedersmarkt en kende een zeer geringe prikkel tot bieden van meer kwaliteit (Van Duin 2007).

De ontwikkeling van het woningbouwproces na WOII toont een steeds verdergaande rationalisatie en specialisatie, waarbij de uiteindelijke gebruiker steeds minder betrokken is (Prins 2008; Vulperhorst 2009). In een proces dat draait om productie en rationaliteit is inspraak van gebruikers al gauw lastig en procesversturend (Kwee & Hacquebord 2005).

Tot zeer recent speelde de burger of consument –een uitzondering daargelaten- dan ook nauwelijks een rol in het proces, noch in het overheidsbeleid, noch in de ontwikkel- en bouwpraktijk. Er werd afwisselend door het Rijk, lagere overheden en/of marktpartijen voor en over hem beslist. Inspraak was vaak beperkt tot meer- en minderwerkopties voorafgaand aan en misschien ook tijdens de bouw. Daarin kwam verandering met de Nota Wonen, waarin “de burger” expliciet centraal werd gesteld. Doelstelling was het bieden van meer keuzevrijheid, onder andere door de burger meer zeggenschap te geven over woning en woonomgeving. Gemeenten en marktpartijen moesten daartoe beiden de burger eerder en intensiever betrekken bij planprocessen (VROM 2000b, pp.85). Concreet werden hiervoor twee vormen van zeggenschap genoemd; particulier opdrachtgeverschap (al dan niet collectief) en consumentgericht bouwen, dat als alternatief voor particulier opdrachtgeverschap gold, zolang het nadrukkelijk om méér zou gaan dan enkel inspraak over indeling en afwerking van de woning. In totaal zou éénderde van de nieuwbouwwoningen op deze wijze gerealiseerd moeten worden (VROM 2000b).

Beide vormen van zeggenschap werden vanaf de Nota Wonen ook in praktijk gebracht. Aanvankelijk betrof het met name verschillende gradaties van consumentgericht bouwen door een professionele partij (Leent 2009; Kwee & Hacquebord 2005). Maar de laatste jaren vinden ook veel projecten in particulier opdrachtgeverschap plaats. Uit een analyse van Beenders (2011) blijkt dat het hierbij veelal gaat om monofunctionele, kleinschalige woningbouwprojecten. In totaal komt de afgelopen tien jaar slechts 12% van de totale jaarlijkse woningproductie op deze vraaggerichte wijze tot stand, terwijl in België bijvoorbeeld meer dan 70% van de woningen door particulieren wordt gebouwd (Beenders 2011). Verschillende auteurs vragen zich af of er in Nederland wel een cultuur bestaat voor vraaggerichte gebiedsontwikkeling (o.a. Hulsmans 2011; Beenders 2011).

4.3 Verschillende visies op vraaggerichtheid

De stelling dat de woningmarkt meer vraaggericht moet worden lijkt weinig tegenstanders te kennen. Zeker nu de markt is omgeslagen van een aanbieder- in een vragermarkt is niet-vraaggericht ontwikkelen feitelijk geen optie (meer). Woningen die niet voldoen aan de wensen van de consument vinden geen afzet (Van 't Verlaat 2010; idem 2010b; Vulperhorst 2009).

Er zijn veel begrippen in omloop, die iets met deze ontwikkeling te maken hebben. Naast vraaggericht wordt bijvoorbeeld ook gesproken over *vraag-gedreven* en *vraag-gestuurd*. Ook alle varianten waarin het woordje *vraag* is vervangen door *markt*, *consument* of *klant* komen voor (*klant-gericht*, *consument-gedreven*, *markt-gestuurd*). Bij nadere bestudering blijkt soms met verschillende termen hetzelfde fenomeen aangeduid te worden. Of omgekeerd blijkt één begrip voor meerdere interpretaties vatbaar. Grofweg is er onderscheid te maken tussen benaderingen waarin *zeggenschap* van de consument centraal staat (4.3.1) en benaderingen waarbij de *wensen* van de consument centraal staan (4.3.2).

4.3.1 Zeggenschap

In de optiek van veel auteurs – en ook in het overheidsbeleid – lijkt meer vraaggerichte ontwikkeling te draaien om meer de zeggenschap van de consument in het proces (o.a. VROM 2000b; Deloitte 2010). Die zeggenschap neemt toe naarmate men eerder en intensiever in het ontwikkelproces wordt betrokken. In deze visie is een indeling in gradaties van consumentgericht ontwikkelen naar de mate van zeggenschap van de consument te maken (Prins 2008; SEV 2008; Leent 2009; Kwee & Haquebord 2005). Aan het ene uiterste staat de traditionele ontwikkelpraktijk, waarbij de consument hooguit iets mag zeggen over de kleur van de tegels in de badkamer. Aan de andere kant van het spectrum staat particulier opdrachtgeverschap, waarbij de consument in feite de rol van projectontwikkelaar heeft overgenomen.

De term particulier opdrachtgeverschap wordt sinds enkele jaren veelvuldig gebruikt. Zeker omdat de term met de invoering van de nieuwe Wet op de Ruimtelijke Ordening een wettelijke basis heeft gekregen is het van belang de formele definitie die het Rijk hanteert te noemen. Van particulier opdrachtgeverschap is volgens het Rijk sprake als *“een burger (of groep burgers zonder winstoogmerk) de volledige juridische zeggenschap heeft over en verantwoordelijkheid voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van de woning”* (VROM 2000b). In geval van een groep burgers wordt gesproken van collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO).

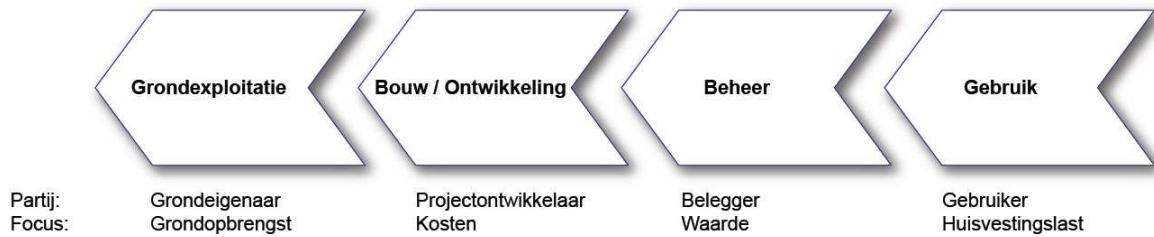
Minder vergaande vormen van zeggenschap worden aangeduid met begrippen als consumentgericht ontwikkelen en mede-opdrachtgeverschap. Essentie is dat de eindgebruiker in een vroeg stadium door de ontwikkelende partij wordt betrokken om voorkeuren ten aanzien van proces, ontwerp en realisatie te communiceren. Dat kan al zijn bij de ontwikkeling van het concept, maar ook later bij het bepalen van de scope en keuzemogelijkheden, of pas bij het maken van de uiteindelijke persoonlijke keuzes (Kwee & Hacquebord 2005). De regie over het proces blijft in al deze gevallen doorgaans bij de professionele partij (SEV 2008). Anders dan bij particulier opdrachtgeverschap blijft ook het risico bij de ontwikkelaar (Kwee & Hacquebord 2005).

4.3.2 Waardecreatie

In een andere benadering van vraaggericht ontwikkelen staat niet het betrekken van de consument in het proces, maar het zo goed mogelijk afstemmen van het eindproduct op diens wensen centraal. In die optiek is het kennen van de wens van de klant -zeker in de huidige vragermarkt- het belangrijkste wapenfeit van succesvolle aanbieders (Sentel & Wijnhoven 2010). Door deze kennis te vertalen in een plan dat optimaal voldoet aan die wensen, wordt marktkwaliteit gegenereerd, hetgeen zowel de opbrengstpotentie als de afzet bevordert (Van 't Verlaat 2008; idem 2010).

Het centraal stellen van de wensen van de eindgebruiker betekent in feite het omkeren van het traditionele vastgoedontwikkelingsproces. Deze omgekeerde keten, die start vanuit de behoeften van de eindgebruiker, wordt wel aangeduid met de term waardecreatieketen (Rompelberg & Hesp 2008) (zie figuur 4.1) en met procesinversie of het coalitiemodel (Franzen e.a. 2011). De waarde van het vastgoed wordt bepaald door de uiteindelijke gebruiker. Omdat deze bereid is een huisvestingslast te dragen, wordt het hele ontwikkelproces in gang gezet (Rompelberg & Hesp 2008). Gebieds- en gebouwontwikkeling moet dus beginnen met een inventarisatie van wat voor de eindgebruiker van waarde is en niet met het maken van een ontwerp, wat totnogtoe veel het geval is (Roestenberg 2010; NVB 2010; Leent 2009; Van 't Verlaat 2008).

Figuur 4.1 Waardecreatieketen



Bron: Rompelberg & Hesp (2008)

In het denken vanuit waardecreatie speelt marketing een voorname rol (Sentel & Wijnhoven 2010; Leent 2009). Marketing is het slaan van een brug tussen producten en (potentiële) klanten op een zodanige wijze dat de afzet van die producten wordt versneld of vergroot (Van 't Verlaat 2010b). Het is meer dan alleen promotie, waartoe marketing in de vastgoedsector vaak wordt verengd (Van 't Verlaat 2010b; Sentel & Wijnhoven 2010). Sentel en Wijnhoven (2010, pp.122) definiëren marketing als *“de op de markt afgestemde ontwikkeling, prijsbepaling, promotie en distributie van producten, om planmatig een reputatie te vestigen, transacties te bevorderen en duurzame relaties te creëren, waardoor organisaties en belanghebbenden hun doelstellingen verwezenlijken”*. Zo bezien is marketing verweven met het gehele ontwikkelproces. Leent (2009) wijst op het belang van conceptontwikkeling als onderdeel van marketing. Het draait hierbij om een op de wens van de markt afgestemd gebieds- én gebouwconcept, die niet los van elkaar te zien zijn (Leent 2009).

4.4 Grenzen aan vraaggerichtheid bij binnenstedelijke appartementen

Een meer vraaggericht ontwikkelproces van nieuwbouwwoningen heeft te maken met zeggenschap van de eindgebruiker en/of met een beter op diens wensen afgestemd eindproduct. Hierna wordt ingegaan op –feitelijke of vermeende– belemmeringen daarbij, voor nieuwbouwwoningen in het algemeen en binnenstedelijke appartementen in het bijzonder.

4.4.1 Meerzijdige behoefte

De begrippen klant en eindgebruiker zijn bij vastgoed –en zeker bij binnenstedelijke appartementen– niet eenduidig te definiëren. Vaak heeft een vastgoedobject meerdere gebruikers, waardoor “de klant” zich lastig laat beschrijven (Sentel & Wijnhoven 2010). Bovendien heeft een ontwikkelaar gedurende het proces te maken met meerdere klanten. Er is sprake van een meerzijdige behoefte, waarbij die van de klant, de gemeenschap, de ontwikkelaar én de locatie kunnen worden onderscheiden (De Lathauwer 2005; Bijdendijk 2006; Sentel & Wijnhoven 2010). De klant verlangt woonnut en wil daarvoor betalen. De gemeenschap heeft belang bij voldoende en aantrekkelijke woningen maar ook bij een aantrekkelijke omgeving. Bijdendijk (2006) merkt op dat gebouwen naast een privaat belang ook een publiek of collectief belang dienen en dus niet alleen iets zijn tussen leverancier en klant. Het casco van het gebouw is een goed met bijzondere eigenschappen en dus *“niet iets dat wij aan de gebruikers zelf willen overlaten”* (Bijdendijk 2006, pp. 66). De ontwikkelaar (en zijn aandeelhouder) wil winst en continuïteit. Tot slot heeft ook elke locatie een behoefte, die mogelijkheden in termen van massa, programma en functies inkadert. Dat geldt zeker in binnensteden, waarbij volgens Graaf (2003) *“identiteit en herkenbaarheid belangrijke ingrediënten [zijn] voor het beeld van de stad. Bouwen in of aan de stad vraagt daarmee per definitie om een sterkere regie”*.

De verschillende behoeften komen zeker niet per definitie overeen en sluiten elkaar soms zelfs uit. Juist daar waar individueel belang en maatschappelijk belang mogelijk niet stroken, of esthetische kwesties aan de orde zijn komen –feitelijke of wenselijke– grenzen aan het kunnen voldoen aan individuele wensen in beeld. Uit angst voor “witte schimmel” of “Belgische toestanden” kan een overheid een zekere mate van beeldregie –in de vorm van supervisie of beeldkwaliteitsplan– verlangen (Prins 2008; Graaf 2003). Naast door algemene wet- en regelgeving (zoals in het Bouwbesluit) kan de overheid door middel van richtlijnen rondom zaken als woningtype, bouwvolume, dakhelling, materiaalgebruik en duurzaamheid de mogelijkheden om consumentgericht te ontwikkelen inkaderen (Klein 2009). Ook de lange termijn waarvoor vastgoed doorgaans gebouwd wordt rechtvaardigt in de ogen van sommigen het stellen van grenzen aan honoreren van huidige consumenten. Kortom: de relatie vrager-aanbieder is niet de enige waar bij ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen rekening mee moet worden gehouden.

4.4.2 Fysieke eigenschappen appartementen

In het inleidende hoofdstuk werd gesteld dat binnenstedelijke gebiedsontwikkeling (BSGO) in wezen dezelfde ingrediënten bevat als gebiedsontwikkeling op andere typen locaties. Dat neemt niet weg dat BSGO doorgaans over specifieke eigenschappen beschikt, die op uitleglocaties niet of in elk geval minder sterk voorkomen. Genoemd werd al dat BSGO vaak een kleiner grondgebied beslaat en dat veel infrastructuur en voorzieningen al aanwezig zijn. Dit kadert de vrijheidsgraden voor inspraak van woonconsumenten sterk in. Bovendien is het aantal stakeholders bij BSGO vaak groter, met een mogelijk “meerzijdiger klantbehoefte” tot gevolg.

Een ander kenmerk van BSGO is schaarse ruimte en hoge grondprijzen in binnensteden. Dit leidt vaak tot een gemengd programma, dat bovendien in een hoge dichtheid moet worden gebouwd. Als er sprake is van woningen in BSGO, betreft het doorgaans grootschalige appartementencomplexen, al dan niet gemengd met andere functies. Het investeringsvolume bedraagt al snel vele miljoenen. Dat lijkt op voorhand bijvoorbeeld particulier opdrachtgeverschap uit te sluiten.

In dergelijke grootschalige, gemengde complexen is ook op *gebouw*-niveau sprake van meerzijdige behoeften. Wat de ene (potentiële) woningkoper zeer gewenst vindt, kan voor een ander juist onacceptabel zijn (zoals een bepaalde architectuurstijl). Maar ook iets wat *alle* woningkopers aantrekkelijk vinden, kan botsen met de wensen van de afnemers van andere functies in het complex, zoals winkels (denk aan een royale entree op maaiveld, of een verbod op nachthoreca).

De looptijd van BSGO is vaak lang en dat schrikt veel particulieren, die hun verhuisbehoefte meestal eerder gerealiseerd willen zien, af (Beenders 2011; Kwee & Hacquebord 2005).

Samenvattend kadert de binnenstedelijke context veel keuzevrijheden qua woonomgeving en bouwkavel in en beperkt het gestapelde programma de keuzevrijheid met betrekking tot inbouw en draagconstructie. Als we dit langs de meetlat in figuur 4.2 leggen dan zou bij ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen alleen seriematige productie –met inspraak in afbouw- mogelijk zijn.

Figuur 4.2 Zeggenschap in gradaties

	Kwalitatieve woonaspecten	Particulier opdrachtgeverschap	Collectief Particulier opdrachtgeverschap	Mede opdrachtgeverschap	Consument Gericht Ontwikkelen	Serie Productie
Woonomgeving	Stedenbouwkundig plan, dichtheid, groen, blauw, ontsluiting, parkeren					
Kavel	Oppervlak, bebouwingspercentage, kavelscheiding					
Dragers	Omvang, bouwlagen, draagconstructie, bouwsysteem, schachten, leidingen, verdiepingshoogte					
Inbouw	Gevelopeningen, indeling, wanden, plaats keuken & sanitair, installaties					
Afbouw	Wand-, plafond en vloerafwerking, ICT / electra, raam & deurbeslag, kleurstelling					

Bron: Kwee & Hacquebord (2005), eigen bewerking

Wit = geen zeggenschap / lichtgrijs = mede zeggenschap / donkergrijs = volledige zeggenschap

4.4.3 Weet de klant wat hij wil?

De hierboven genoemde beperkingen voor meer vraaggericht ontwikkelen zijn min of meer intrinsiek verbonden aan binnenstedelijke appartementenontwikkeling. Een heel andere beperking is de in de ogen van sommigen vermeende beperkte mogelijkheid van eindgebruikers om hun wensen kenbaar te maken. Slater & Narver (1998) stellen bijvoorbeeld dat “customers lack notoriously in foresight and cannot express latent needs”⁹. Zij maken onderscheid tussen een *customer-led* en een *market-oriented* strategie. De eerste stelt het bevredigen van door de klant geuite wensen voorop en is meestal re-actief en korte termijn. De tweede strategie kijkt ook naar latente behoeften en is meer pro-actief en langere termijn. “Market oriented businesses are committed to understanding both the expressed and latent needs of their customers [...] through the process of acquiring and evaluating market information in a systematic and anticipatory manner” (Slater & Narver 1998).

⁹ Ook wel aangeduid met de “tyranny of the served market” (Hamel & Prahalad 1991) of “marketing myopia” (Levitt 1960).

4.4.4 Behoeftte aan zeggenschap bij de eindgebruiker

In langdurige ontwikkeltrajecten zal de animo van veel (potentiële) eindgebruikers om te participeren in het proces gering zijn, zeker als al in een vroeg stadium ook (grote) financiële deelname van hen gevraagd wordt. Particulieren kunnen of willen vaak niet de financiële risico's dragen, die samenhangen met seriematige woningbouwontwikkeling (Beenders 2011). Het risicoaspect wordt in veel literatuur over particulier opdrachtgeverschap onderbelicht of genegeerd (Prins 2008).

Ook als vroegtijdige participatie –al dan niet met eigen financiële inbreng- niet nodig mocht zijn, blijkt voor veel potentiële eindgebruikers de gewenste mate van zeggenschap beperkt. Slechts weinigen willen veel tijd besteden aan het gehele theoretisch mogelijke assortiment (Kwee & Hacquebord 2005). Te veel keuze leidt tot twijfel en dat blijkt in veel projecten met particulier opdrachtgeverschap te leiden tot afhaken van kopers (Kwee & Hacquebord 2005). De Zeeuw (2011) noemt Collectief Particulier Opdrachtgeverschap ook een prima basis voor echtscheiding.

4.5 Definitie vraaggericht ontwikkelen

In 4.3 is gesteld dat verschillende benaderingen van vraaggericht ontwikkelen zich concentreren rond enerzijds meer zeggenschap en inspraak voor de eindgebruiker en anderzijds beter voldoen aan diens wensen. In 4.4 zijn vervolgens verschillende belemmeringen besproken die de mogelijkheden voor meer zeggenschap en/of het kunnen voldoen aan individuele wensen inkaderen.

Veel auteurs wijzen daarenboven op institutionele weerstand tegen meer vraaggerichte ontwikkeling. Het vermoeden van het bestaan daarvan ligt in wezen ook ten grondslag aan deze scriptie.

Alvorens daarop in paragraaf 4.6 wordt ingegaan, wordt eerst gedefinieerd wat in deze studie onder vraaggericht ontwikkelen wordt verstaan.

Vraaggericht ontwikkelen wordt in dit onderzoek gedefinieerd als:

een ontwikkelproces waarbij bewust gestuurd wordt op en wat ook feitelijk leidt tot het realiseren van producten, die zo goed mogelijk aansluiten bij de wens van de eindgebruiker.

Onder producten worden hier binnenstedelijke appartementen verstaan en onder eindgebruikers de kopers van die appartementen. *Wie* stuurt is in dit onderzoek zeer relevant, maar niet voor de definitie van vraaggerichtheid van het ontwikkelproces. Ook betrokkenheid van de eindgebruiker in het ontwikkelproces is in deze definitie geen noodzakelijke voorwaarde voor vraaggericht ontwikkelen. Daarmee wordt afgeweken van veel andere definities van het begrip (en die van verwante begrippen), waarin juist wel actieve betrokkenheid van de (potentiële) eindgebruiker als belangrijk wordt gezien. Aansluitend bij Kwee en Hacquebord (2005) gaat het er in onze definitie van vraaggericht ontwikkelen niet om wie bepaalt wat er komt, maar om de pasvorm van de woning en woonomgeving. Afhankelijk van of het eindproduct goed “past” kan men –zeker in een vragersmarkt- kiezen om wel of niet tot aankoop over te gaan. Deze keuze is in onze optiek ook een vorm van zeggenschap, en daarmee van sturing. De directe relatie tussen meer zeggenschap en een actievere rol in het ontwikkelproces, die in de politiek en veel literatuur vaak wordt gelegd, wordt daarmee in dit onderzoek verlaten.

Nu vraaggericht ontwikkelen gedefinieerd is, staat in de volgende paragraaf de vraag centraal in hoeverre de bestaande instituties en actor-oriëntaties zich verhouden tot een meer vraaggericht ontwikkelproces. In hoeverre zijn het proces, de betrokken actoren en het eindproduct vraaggericht?

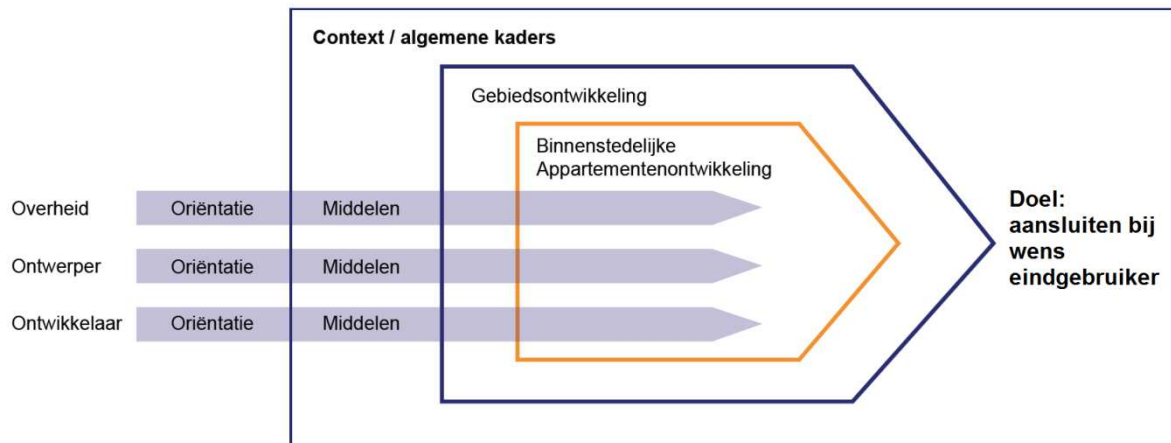
4.6 Vraaggerichtheid, instituties en actor-oriëntatie

Vrijwel iedereen lijkt het erover eens dat er meer vraaggericht ontwikkeld moet worden, maar niet iedereen verstaat hetzelfde onder vraaggerichtheid (4.3). Ook is niet elke vorm van vraaggerichtheid in praktijk mogelijk of wenselijk (4.4). Bovendien wordt breed geconstateerd dat meer vraaggericht ontwikkelen een fundamentele verandering van de bestaande praktijk betekent (o.a. Lécina 2010). Patronen van jarenlang de dingen doen zoals men gewend was moeten worden doorbroken (Wollaert 2010; Cooke 2009). We moeten anders doen, maar ook anders denken (Vulperhorst 2009). Reinders en Klaufus (2007, pp. 13) stellen dat *“een bevoogdende houding en utopische denkbeelden bij professionals nog steeds diep zijn geworteld, ook al zijn ze nu ingebed in discoursen over gedifferentieerde woonmilieus, zelfbouw en leefstijlarchitectuur. De woorden zijn veranderd, maar de*

grondhouding niet". Volgens Van Aar en Van Dinteren (2010) bestaat er een natuurlijke neiging vast te houden aan hoe we het altijd doen en kan zelf een crisis die neiging niet uitschakelen. Volgens Verveen (2008, pp. 42) is vraaggericht ontwikkelen een cultuur, die is samengevat in waarden en normen en zo mede bepalend voor de mate van klantoriëntatie.

Zeker met deze laatste opvatting wordt impliciet aangesloten bij het begrip actor-oriëntatie, dat in het vorige hoofdstuk werd geïntroduceerd en dat hieronder concreter wordt uitgewerkt voor wat betreft vraaggerichtheid. In hoeverre is vraaggericht ontwikkelen een factor van belang in de oriëntatie van de diverse actoren in het proces van binnenstedelijke appartementsontwikkeling? Wat zijn hun percepties en preferenties ten aanzien van vraaggericht ontwikkelen? Fig. 4.3 geeft deze vragen grafisch weer.

Figuur 4.3 Vraaggerichte ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen



4.6.1 De overheid

De overheid opereert vanuit publiek belang. Binnen de overheid zijn verschillende lagen en sectoren met verschillende (deel-)belangen (zie 3.5.1). In hoeverre is de *oriëntatie* van de *actor* overheid gericht op het voldoen aan de wensen van de eindgebruiker van binnenstedelijke appartementen?

Eerder wezen we al op de sterke overheidsbemoeyenis met de woningmarkt en Ruimtelijke Ordening. Enerzijds stimuleert de overheid meer zeggenschap en keuzevrijheid voor de eindgebruiker, zoals onder andere duidelijk werd bij het bespreken van particulier opdrachtgeverschap. Anderzijds wordt deze keuzevrijheid sterk ingeperkt door wet- en regelgeving en beleid. Dat zien we bijvoorbeeld terug in het ruimtelijke beleid op basis waarvan nieuwbouwlocaties worden vastgesteld.

Als het doel van de overheid is het algemeen belang te dienen, dan betekent dat ook dat zij paal en perk kan stellen aan de individuele keuzevrijheid van burgers. Wie bepaalt wat in het publiek belang is en op basis waarvan? Met de verschuiving van een government- naar een governancestructuur is het beantwoorden van deze vraag lastiger geworden. Legitimiteit is niet vooraf gegeven, maar krijgt in het proces vorm (Van Buuren & Edelenbos 2008). Dit vraagt competenties bij ambtenaren *“die niet altijd overeenkomen met de competenties die passen bij een klassiek georganiseerde overheid waarbinnen intra-organisatorische samenwerking en politiekambtelijke verhoudingen belangrijker worden geacht dan interactie met de omgeving en burgerparticipatie”* (Van Buuren & Edelenbos 2008, pp. 190).

Meer vraaggericht ontwikkelen betekent meer macht voor de burger en daarmee welhaast per definitie minder macht voor de andere actoren. Dat wordt vaak wel onderkend door de overheid, maar daarbij lijkt primair te worden gekeken naar (minder) macht van de professioneel ontwikkelende partijen. Het stimuleren van particulier opdrachtgeverschap kan als voorbeeld daarvan worden gezien. Soms wordt ook geëxperimenteerd met minder zeggenschap door de overheid zelf. Het betreft dan het wegnemen van bepaalde regels, zoals die voor welstand. Dit is vaak het geval bij projecten met particulier opdrachtgeverschap. Prins (2008, pp. 19) concludeert dat *“de sturingsinstrumenten op ruimtelijke kwaliteit [...] bij particulier opdrachtgeverschap vaak anders [worden] ingericht dan bij seriematig geproduceerde woningbouwprojecten”*. Dat vinden sommigen terecht (Kremers 2008), maar vooral ontwikkelaars stellen de legitimiteit ervan ter discussie (Van Duin 2007; Fokkema & De Reus 2002). Vanuit het algemeen belang stelt de gemeente regels waaraan woningen moeten voldoen en beperkt ze de keuzevrijheid van de uiteindelijke kopers. Als het gaat om binnenstedelijke woningbouw spelen vooral esthetische kwesties over de buitenzijde van het gebouw een rol (Spierings 2008; Bijddendijk

2006). Je zou kunnen zeggen dat achter de gevel de ontwikkelaar mag bieden wat de consument vraagt, maar dat er tot én met de gevel maatschappelijke belangen zijn die de keuzevrijheid van de consument kunnen inperken. Het gaat dan om zaken als bouwhoogte, materialisering, architectuur, rooilijnen, etc.

4.6.2 De ontwikkelaar

Gesteld werd (in 3.5.2) dat het doel van de ontwikkelaar is snel en met een bepaalde marge woningen te ontwikkelen, omdat zijn belang is geld verdienen en bedrijfscontinuïteit te waarborgen. Afhankelijk van de marktverhoudingen is voldoen aan de wensen van de eindgebruiker daarbij noodzakelijk. In de schaarstemarkt zoals we die lang kenden, werden ook woningen die niet goed aansloten op de wens van de consument voor veel geld snel verkocht. In een vragersmarkt heeft de eindgebruiker de keuze om wel of niet te kopen. Als de ontwikkelaar geen producten ontwikkelt, die wél aan de vraag voldoen (en die wél afgezet worden) dan maakt hij geen winst en komt de bedrijfscontinuïteit in gevaar.

Hoewel er al zeker vanaf de Nota Wonen (VROM 2000b) wordt geroepen dat er een verschuiving optreedt van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt, lijkt het besef pas met de intrede van de economische crisis sinds 2008 echt door te dringen. Toch is dat besef niet bij iedereen even sterk en ook onder projectontwikkelaars verschillend, zo blijkt uit diverse recente studies naar de veranderende rol van de projectontwikkelaar (o.a. Gründemann 2010; Putman 2010; Van Mierlo 2010). Cooke (2009) vraagt of *“we really want to satisfy the customer, and get the associated rewards, or is it just that the current economic downturn is a bit of a damned nuisance- once it ends, you will be back to the old ways?”*

Ook als een ontwikkelaar beseft dat hij meer vraaggericht moet werken, moet hij dat vervolgens ook willen en kunnen. Dat begint met het kennen van de wensen van de eindgebruiker. In de literatuur wordt doorgaans gesteld dat één van de typische kenmerken van de ontwikkelaar is, dat hij de wensen van de klant kent (Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011). Dat wordt door sommigen betwist, soms ook door ontwikkelaars zelf. Rudy Stroink zegt daarover (geciteerd in Harms 2010): *“We zijn toeleveranciers van het publieke domein geweest. Maar we wisten helemaal niet wat de markt, onze klanten, nu op hun wensenlijstje hadden staan. [...] Onze bedrijfsvoering is gebaseerd op een maakfilosofie in plaats van op een vraagfilosofie”*. Hoewel beide filosofieën elkaar niet uitsluiten, past bij een maakfilosofie eerder denken in kosten, terwijl in een vraagfilosofie het juist gaat om denken in termen van opbrengsten en waardecreatie. Volgens Bijdendijk (2006) vindt sturing door ontwikkelaars vrijwel uitsluitend plaats op basis van kosten en het zo goedkoop mogelijk bouwen. Hij wijst er ook op dat we in Nederland veel meer kostendeskundigen hebben dan waardeontwikkelingsdeskundigen (Bijdendijk 2006, pp.92). Tot die laatste categorie zou je marketeers en marktonderzoekers kunnen rekenen, maar vaak worden zij toch meer gezien als instrument voor verkoopondersteuning en als kostenpost (Sentel & Wijnhoven 2010; Verveen 2008). De rol van de marketingfunctie bij de meeste grote woningontwikkelaars of bouwers is nog te weinig strategisch en vaak onvoldoende geïntegreerd in de totale bedrijfskolom (Verveen 2008). Echt vraaggericht ontwikkelen leidt tot aanpassen van de organisatiestructuur en het afstemmen van operationele processen op de klant (De Lathauwer 2005).

4.6.3 De ontwerper

De voorliggende vraag is in hoeverre de actor-oriëntatie van ontwerpers gericht is op het voldoen aan de wensen van de eindgebruiker bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling. In 3.5.3 is beargumenteerd dat rollen, doelen en actor-oriëntatie van de ontwerper zich moeilijk eenduidig laten definiëren.

Het lijkt zinvol om tenminste onderscheid te maken tussen ontwerpers die kaders bepalen (en daarop toetsen) en ontwerpers die in de planuitvoering betrokken zijn. Tot de eerste categorie behoren stedenbouwkundigen, welstandscommissies etc. Zij werken doorgaans in dienst bij of in opdracht van de overheid. Aangenomen wordt dat zij in hun rolopvatting –net als hun broodheer- het algemeen belang laten prevaleren boven het individueel belang. Tot de tweede categorie behoort primair de architect. In veel projecten werkt deze als opdrachtnemer voor de ontwikkelende partij. Verwacht wordt dat hij in zijn rolopvatting meer zal lijken op zijn broodheer. Er moet uiteindelijk geld verdiend worden om in business te blijven. Als dat betekent dat het ontwerp aan moet sluiten bij de wensen van de consument, dan is dat een feit.

Vermoedelijk geldt voor veel ontwerpers dat zij de wensen van de eindgebruiker –zoals neergelegd in een PvE- niet per definitie één-op-eén zullen willen omzetten in een ontwerp. Dat kan voortkomen uit de opvatting dat de consument niet goed weet wat goed voor hem is (4.4.3). Ook wijzen ontwerpers er

vaak op dat consumenten enkel kunnen vragen wat ze al kennen. Dat botst met de drijfveer van de ontwerper te willen vernieuwen. Ontwerpers willen consumenten verleiden met tot dan toe ongekende oplossingen. Volgens Riedijk (2010, pp. 25) kan ontwerpen *“nooit een extrapolatie zijn van de wereld en de werkelijkheid zoals we die nu kennen, aangezien een extrapolatie van het heden per definitie geen antwoorden kan geven op een nog niet gekende realiteit”*.

Veel ontwerpers lijken een aversie te hebben voor ontwerpen wat de markt vraagt. Volgens Kolhoff heeft *“demoscopische gevoeligheid”* fatale consequenties en mag deze nooit in de plaats komen van *“echte empathie en deskundige vakbekwaamheid”* (Kolhoff 1993, pp. 92). Naast een algemene weerstand, lijkt er onder ontwerpers ook een bepaalde weerstand te bestaan naar het type architectuur dat de consument vraagt. Veel consumenten blijken retro-architectuur aantrekkelijk te vinden (Hulsman 2011; De Zeeuw 2007). Dat wordt door veel ontwerpers laatdunkend afgedaan als conservatief, Anton Pieck-architectuur of zelfs populistisch en PVV architectuur (Teunissen 2011; Hulsman 2011). *“Dit past bij de huidige maatschappelijke ontwikkelingen waarin conservatisme en populisme domineren.[...] Niet de opvatting van de vakman –onderwijzer, dokter of architect- maar de stem van het publiek telt* (Teunissen 2011). Dit leidt volgens Hofland (in Tellinga 2001, pp. 41) tot een paradox: *“hyperindividualisering op de vrije markt blijkt toegang te geven tot een geweldig magazijn van gemeenplaatsen [en] een chaos zonder oorspronkelijkheid”*.

In kritische beschouwingen over de mate waarin ontwerpers luisteren naar de wens van de eindgebruiker vallen al gauw termen als elitaire besluitvorming en dogma's. Ideologische standpunten van ontwerpers zouden voldoen aan de consumentenwensen in de weg staan (De Lathauwer 2005; Winter e.a. 2007). Historiserende architectuur botst in essentie met de (neo-)modernistische architectuur, die lange tijd dominant was in de Nederlandse ontwerpdiscipline. De Zeeuw signaleert een forse kloof tussen de voorkeuren van eindgebruikers en die van professionele ontwerpers. Hij bekritiseert vooral het feit dat de modernistische vormtaal vaak afwijkt van de wooneisen en vormpreferenties van bewoners. Dat kon misschien nog in de krappe woningmarkt van de jaren '90, maar niet meer in de huidige vragersmarkt (De Zeeuw 2007). Ook andere auteurs (o.a. Bodewes 2010; Den Boer 2011) stellen dat ontwerpers meer naar de consument moeten luisteren.

4.7 Conclusie

De Nederlandse woningmarkt was en is sterk aanbodgedreven. Ook met groeiende aandacht voor kwaliteit en meer marktwerking, had de eindgebruiker nauwelijks invloed op (de kwaliteit van) de gerealiseerde woningen. Met de komst van Nota Wonen veranderde dit enigszins. De termen particulier opdrachtgeverschap en consumentgericht bouwen werden beleidsmatig verankerd. Vanaf die tijd komen er steeds meer plannen waarin de consument een grotere rol speelt, maar het betreft veelal monofunctionele, kleinschalige woningbouwprojecten. Al met al blijft er tot op heden sprake van een aanbodgestuurd en technocratisch bouwproces. In wisselende verhoudingen bepalen Rijk, gemeente en marktpartijen nog steeds grotendeels wat er gebouwd wordt.

Er bestaat consensus over dat het “meer vraaggericht” moet, maar niet over wat dat dan inhoudt. Binnen de verschillende opvattingen daarover kan onderscheid gemaakt worden in benaderingen waarin *zeggenschap* van de consument centraal staat en benaderingen waarbij de *wensen* van de consument centraal staan. In de eerste benadering is een indeling in gradaties van consumentgericht ontwikkelen naar de mate van zeggenschap van de consument te maken. Aan de ene kant staat dan particulier opdrachtgeverschap en aan de andere kant traditionele, seriematige bouw. In de tweede benadering draait het om het zo goed mogelijk afstemmen van het eindproduct op de wensen van de consument. Dit betreft als het ware het omdraaien van het traditionele vastgoedontwikkelingsproces in een waardecreatieketen. Daarbij speelt marketing een grote rol in het hele ontwikkelproces van zowel gebouwen als gebieden. Voor op de wens van de eindgebruiker afgestemde woningen, moet ook de gebiedsontwikkeling op de wensen van de eindgebruiker zijn afgestemd.

Er zijn diverse redenen aan te voeren waarom –zeker bij binnenstedelijke appartementen- volledig voldoen aan individuele koperskeuzen en/of het actief betrekken van de eindgebruiker in het proces niet kan. Deze redenen zijn deels gelegen in min of meer intrinsiek aan binnenstedelijke appartementen verbonden eigenschappen en deels in de soms geringe behoefte en/of capaciteit van de eindgebruiker zijn wensen kenbaar te maken. Dit alles kadert de mogelijkheden voor vraaggericht ontwikkelen van binnenstedelijke appartementen in.

Bovendien wijzen veel auteurs op de fundamentele institutionele verandering die meer vraaggericht ontwikkelen vergt. In hoeverre zijn de institutionele kaders en de oriëntaties van de actoren daarbinnen eigenlijk vraaggericht? Om dat te kunnen beantwoorden is vraaggericht ontwikkelen in deze studie gedefinieerd als: “een ontwikkelproces waarbij bewust gestuurd wordt op -en dat ook feitelijk leidt tot- het realiseren van binnenstedelijke appartementen, die aansluiten bij de wens van de uiteindelijke eindgebruiker (koper).” *Wie* stuurt maakt voor vraaggerichtheid niet uit en ook betrokkenheid van de eindgebruiker in het ontwikkelproces is geen noodzakelijke voorwaarde voor vraaggerichtheid.

Onderzoeksvraag 3 luidt: “In hoeverre is vraaggerichtheid een relevante variabele voor de diverse actoren in het proces van binnenstedelijke gebiedsontwikkeling?” Het mag duidelijk zijn dat meer vraaggericht ontwikkelen in elk geval in het belang van de actor eindgebruiker is. Het sturend gedrag van de overige drie actoren is -althans stereotypisch en in theorie- mede ingegeven vanuit de behoefte te voorzien in wensen van mensen. Voor de ontwikkelaar zijn daarbij de uiteindelijke kopers het meest relevant, terwijl voor overheid en ontwerper met name het algemene publiek en/of de mogelijke toekomstige gebruikers relevant lijken te zijn. Voor hen zijn “binnenstedelijke appartementen die zo goed mogelijk aansluiten bij wensen van *de koper*” niet het primaire belang en verwacht wordt dat zij hier dan ook niet of slechts beperkt op sturen. Voor ontwikkelaars ligt dat anders. Voor hen is het voldoen aan de wensen van de koper veel belangrijker. Verwacht mag worden dat zij hier de meerwaarde van inzien en er bewust op sturen, zeker in een vragersmarkt.

Tabel 4.1 Actor oriëntatie en vraaggericht ontwikkelen

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Actor-oriëntatie op vraaggericht ontwikkelen	Voldoen aan de wens van de eindgebruiker is niet het primaire belang en kan strijdig zijn met andere belangen van de overheid.	Vraaggerichtheid is essentieel in een vragersmarkt. Anders is het wenselijk zo lang het niet strijdig is met overige belangen van de ontwikkelaar.	Voldoen aan de wens van de eindgebruiker is niet het primaire belang en kan strijdig zijn met andere belangen van ontwerpers.
Onderlinge verschillen?	Verschil Rijk en Gemeente. Ook verschillen tussen gemeenten in mate van (actieve) regievoering.	Pur sang ontwikkelaars vermoedelijk andere oriëntatie dan aan corporatie of belegger gelieerde ontwikkelaar.	Grote onderlinge verschillen. Bijvoorbeeld tussen ontwerpers in dienst van ontwikkelaar en gemeente. Ook tussen type ontwerper, gekoppeld aan individuen en scholen.

Op basis van deze analyse lijkt de conclusie gerechtvaardigd dat het omslaan van een aanbieders- in een vragersmarkt niet automatisch betekent dat woningen meer op de wensen van de eindgebruikers zullen worden afgestemd. Daarvoor zijn er –zeker bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling- institutionele barrières die niet vanzelf verdwijnen. In een netwerkarrangement zullen alle actoren meer vraaggericht moeten (willen en kunnen) opereren. Niet alleen de ontwikkelaar, maar het hele netwerk moet –in termen van Slater en Narver- market-oriented zijn. Hier en daar lijken al wel bewegingen in die richting zichtbaar, maar “*het kost tijd om de dominantie van het stedenbouwkundige perspectief en de gerichtheid op productie om te buigen richting consument. Meer variatie, een levendig straatbeeld en meer gedifferentieerd aanbod blijven aanbodgerichte doelstellingen*” (Kwee & Hacquebord 2005, pp. 7).

Meer vraaggericht ontwikkelen draagt bij aan het vlottrekken van de woningproductie. Dat is in het belang van eindgebruikers. Ook is dit overduidelijk in het belang van de ontwikkelaar (en door de ontwikkelaar betaalde derde partijen als de architect). Of het in het belang van de overige actoren is (overheid en kaderstellende ontwerpers) vergt een belangenafweging die buiten de scope van dit onderzoek valt. Duidelijk is wel dat succesvolle afzet van binnenstedelijke appartementen een noodzakelijke voorwaarde is om de maatschappelijk gewenste doelen van het compacte stadsbeleid – zoals benoemd in Hoofdstuk 2- te behalen.



5.

Privé buitenruimte als kwaliteit

...we must make cities desirable places to live and be in, partly by recreating the values that people perceive to exist in a village – a sense of place and belonging, continuity, safety and predictability – and partly by nurturing distinctly urban possibilities – buzz, interaction, trade, unexpected delight and much more.” – Charles Landry

5.1 Inleiding

Aan dit onderzoek ligt de vraag ten grondslag of binnenstedelijke appartementen meer vraaggericht, ontwikkeld kunnen worden. Totnogtoe ging het onderzoek over sturing in en vraaggerichtheid van binnenstedelijke appartementenontwikkeling in het algemeen. Om dieper op de materie in te kunnen gaan is gekozen voor een focus op één specifiek onderdeel van de kwalitatieve woningvraag, namelijk privé buitenruimte. De keuze voor juist dit aspect is gemotiveerd in 1.3.

Met deze inperking kan de onderzoeksvraag worden geherformuleerd tot: *“Wat is het belang van privé buitenruimte voor de actoren die betrokken zijn bij de realisatie van binnenstedelijke appartementen en hoe kunnen zij sturen op het door hen gewenste resultaat?”* De vierde onderzoeksvraag van dit rapport sluit hierop aan: in hoeverre is het huidige ontwikkelproces gericht op de realisatie van privé buitenruimte? In dit hoofdstuk wordt hierop op basis van literatuurstudie antwoord gegeven.

Op voorhand kan worden gesteld dat de theoretische basis voor het beantwoorden van deze vragen beperkt is. Er zijn twee publicaties bekend, die gaan over buitenruimte bij appartementen. De eerste betreft een onderzoek uit 2008 van Companen in opdracht van VROM. Het gaat over de wenselijkheid van het opnieuw opnemen van regels aangaande buitenruimte in het Bouwbesluit. Het tweede is het boek *“Het Balkon, op zoek naar lucht en licht”* (De Wit 2008), een co-productie van de Gemeente Amsterdam en corporatie Ymere. Hierin wordt in essay-achtige vorm de mogelijke toegevoegde waarde van balkons beschreven en wordt de buitenruimte bij een groot aantal concrete Amsterdamse woningbouwprojecten besproken. Van beide publicaties is dankbaar gebruik gemaakt, maar beide kennen ook beperkingen. De eerste is weliswaar analytisch, maar vrij eendimensionaal vanuit de optiek van de overheid beschouwd. De tweede is breed, maar enkel beschrijvend. Voor het kunnen

beantwoorden van de onderzoeksvragen lijkt aanvullend empirisch onderzoek geboden, hetgeen mede aanleiding is voor dit onderzoek.

De opbouw van dit hoofdstuk is als volgt. Nadat in 5.2 de belangrijkste begrippen worden gedefinieerd wordt in 5.3 ingegaan op vraag en aanbod van privé buitenruimte bij binnenstedelijke appartementen. Uit de conclusies hieruit (in 5.3.3) volgt de verdere opbouw van het hoofdstuk. Eerst wordt ingegaan op de kaderstellende factoren voor de aan- of afwezigheid van buitenruimte (5.4). Vervolgens wordt ingegaan op actor-oriëntatie op buitenruimte (5.5) en op de mogelijkheden van de verschillende actoren om te sturen richting het door hen gewenste resultaat (5.6). Het hoofdstuk eindigt met conclusies en een conceptueel model, dat de basis is voor toetsing middels een expertmeeting en casestudy in de daarop volgende hoofdstukken.

5.2 Begripsbepaling

In dit onderzoek wordt onder privé-buitenruimte het volgende verstaan:

“een niet-besloten ruimte voor het in de buitenlucht verrichten van bij het wonen horende activiteiten, die direct toegankelijk is vanuit het appartement en waarvan het gebruiksrecht exclusief bij (de bewoner van) dat appartement behoort.”

Er zijn privé-buitenruimten in soorten en maten. Van de meest veelvoorkomende wordt in onderstaand kader aangegeven wat daaronder in dit onderzoek wordt verstaan.

Balkon (uitpandig) = buitenruimte die uitsteekt buiten de gevel, bijvoorbeeld geschraagd door schoren of “opgehangen” aan de gevel. Het kan een uitstulping zijn, maar ook een reep over de gehele gevel, zoals bij galerijflats uit de jaren 60 en 70 (De Wit 2008). Een synoniem voor uitpandig is uitstekend. Ook wordt dit wel aangeduid met “uitkragend”, waarmee formeel echter een bouwtechnisch aspect wordt aangeduid.

Loggia = buitenruimte, die binnen de gevel van het gebouw ligt (of in een hellend dakvlak). Soms wordt een loggia wel aangeduid als *in*pandige buitenruimte, maar het is feitelijk buitenruimte, doordat de loggia buiten de thermische schil van het gebouw ligt en in principe niet afsluitbaar is.

Serre = net als een loggia binnen de gevel van het gebouw, maar bovendien binnen de thermische schil van het gebouw. Daarmee is een serre eigenlijk geen buitenruimte in de gegeven definitie, maar een binnenruimte, een extra kamer. In dit onderzoek wordt een serre niet opgevat als buitenruimte.

Frans Balkon = in zijn zuivere vorm twee naar binnen draaiende deuren, met een balustrade ervoor. Er is geen versterkte constructie buiten de gevel nodig en de gesloten gevel blijft intact (De Wit 2008). Er zijn vele varianten op franse balkons, variërend van een groot uitgevallen raam tot een volledig uit glazen harmonicadeuren bestaande wand van vloer tot plafond, die vrijwel geheel te openen is. Franse balkons zijn geen buitenruimte in de definitie van dit onderzoek.

(Dak-) terras = buitenruimte op het dak van het gebouw, of althans op het dak van een onderliggende gebouwde ruimte. Voldoet afhankelijk van de toegankelijkheid en het gebruiksrecht aan de definitie voor privé buitenruimte in dit onderzoek.

Tuin = Appartementen kunnen beschikken over een tuin. Het betreft vrijwel uitsluitend woningen op de begane grond. In binnensteden komt dit maar weinig voor, ook omdat er vaak andere functies op de begane grond gehuisvest zijn. Om die reden wordt er in dit onderzoek niet expliciet ingegaan op tuinen als vorm van privé buitenruimte.

Naast bovengenoemde ideaaltypen bestaan er mengvormen. Zo kan een buitenruimte deels inpandig en deels uitpandig zijn en is het verschil tussen loggia en serre lang niet altijd helder.

In het vervolg van dit rapport worden de begrippen privé-buitenruimte en buitenruimte als synoniem gebruikt, tenzij nadrukkelijk anders aangegeven.

5.3 Vraag en aanbod privé buitenruimte

5.3.1 Vraag

In deze paragraaf staat de vraag naar buitenruimte centraal. Bij de analyse van woonwensen van potentiële binnenstadsbewoners in 2.3 werd al geconcludeerd dat goede buitenruimte één van de belangrijkste aspecten is waar een binnenstedelijk appartement aan moet voldoen. In deze paragraaf wordt hierop dieper ingegaan. Hoe groot is de vraag naar buitenruimte en waar moet buitenruimte aan voldoen? Waar relevant wordt onderscheid gemaakt in doelgroepen, waarbij het accent ligt op (potentiële) kopers van binnenstedelijke appartementen.

Vraag naar buitenruimte

Naar woonvoorkeuren wordt veel onderzoek gedaan. Zeker als het gaat om kwalitatieve kenmerken van de gewenste woning wordt dergelijk onderzoek vaak verricht door (of in opdracht van) ontwikkelaars, makelaars en consumentenorganisaties. Vaak is de conclusie dat voor veel potentiële kopers van appartementen een goede privé buitenruimte één van de belangrijkste aspecten is, waaraan de woning moet voldoen (De Wit 2008; Dynamis 2007; Bouwfonds 2009). In recent onderzoek stelt het EIB dat een goede buitenruimte essentieel is om binnenstedelijk aan de wensen van de consument tegemoet te komen (Van Hoek e.a. 2011). Dat wordt bevestigd door onderzoek van de Vereniging Eigen Huis, waaruit blijkt dat voor 90% van de consumenten een appartement zonder buitenruimte niet acceptabel is (VEH 2007). Volgens het OTB wil meer dan driekwart van de potentiële appartementenkopers een appartement pas overwegen als deze een balkon heeft (Boumeester 2009). Onder bovenmodale appartementenkopers is dit volgens Bouwfonds (2009) zelfs 95%.

Waardering van buitenruimte

De consument is bereid om voor de gewenste buitenruimte te betalen. Het EIB becijfert dat de meeropbrengsten van een appartement met goede buitenruimte in de grote steden van Nederland circa €30.000 is (Van Hoek e.a. 2011). Volgens onderzoek van de NVB (2010) wil 42% van de potentiële kopers van een luxe appartement €22.000 extra betalen voor een goed dakterras.

Misschien belangrijker nog dan de hogere prijs die men zou willen betalen voor buitenruimte is de bijdrage ervan aan afzetbaarheid en verkoopsnelheid. Geconstateerd wordt dat woningen met grote balkons altijd als eerste verkopen (Dynamis 2007; Boer 2010). Ook worden voorbeelden genoemd van projecten zonder buitenruimte die niet verkochten, maar die na herontwikkeling én opname van buitenruimte wél goed in de markt lagen (Companen 2008; Dynamis 2007; Boer 2010).

Balkons zorgen ook voor hogere waardering en waardebehoud van *bestaande* appartementen. Onder appartementenbewoners is onvoldoende buitenruimte de belangrijkste factor van ontevredenheid, pas daarna gevolgd door te weinig ruimte *in* het appartement (Bouwfonds 2009). In Amsterdam behoort het ontbreken van buitenruimte tot de top drie van meest genoemde verhuisredenen (De Wit 2008). Makelaars zijn *“unaniem van mening dat woningen zonder buitenruimte geen toekomstwaarde hebben”* (Companen 2008, pp. 41). Woningen zonder balkons verkopen in een opgaande markt minder goed en stijgen minder in prijs dan woningen met balkon (Dynamis 2007).

Kwalitatieve eisen

Dat de consument in grote meerderheid buitenruimte waardeert is hierboven aangetoond. Maar wat voor een soort buitenruimte wil men? Uit veel onderzoeken blijkt dat buitenruimte vooral functioneel moet zijn (De Wit 2009; Boumeester 2009; Bouwfonds 2009; Dynamis 2007). Die functionaliteit wordt in de eerste plaats bepaald door voldoende omvang. Dynamis (2007) stelt dat buitenruimte ten minste 10m² moet zijn en Bouwfonds (2008) constateert dat slechts 15% van de bovenmodale kopers genoeg neemt met een buitenruimte van minder dan 6m². Vervolgens wordt functionaliteit ook bepaald door afmetingen. De Wit (2008) noemt een diepte van 1,80 meter als voorwaarde om een tafel met stoelen rondom te kunnen plaatsen. Ten derde bepaalt ook de oriëntatie van de buitenruimte de functionaliteit. De meeste mensen zien hun buitenruimte het liefst direct grenzend aan de woonkamer en zo gelegen dat er veel zon op valt (De Wit 2008; Bouwfonds 2009; Dynamis 2007). Die zoninval wordt zowel beïnvloed door de windrichting (zuid/west) als door het al dan niet uitpandig zijn van de buitenruimte. Uitpandige balkons vangen meer zonlicht dan inpandige, die mede daarom door de meeste consumenten minder aantrekkelijk worden gevonden (Bouwfonds 2011; idem 2009). Dynamis (2007) constateert dat ook en voegt daar nog aan toe dat ook in verband met zicht op straat en levendigheid consumenten de voorkeur hebben voor uitpandige buitenruimte. Tegelijkertijd wil de consument op zijn balkon of terras ook een zekere beschutting (De Wit 2008; Bouwfonds 2009).

Verschillende doelgroepen

Niet iedereen heeft dezelfde woonvoorkeur en ook voorkeuren voor buitenruimte verschillen. De vraag naar buitenruimte is groot en betreft vrijwel alle doelgroepen (Boer 2011). Sommige onderzoekers merken op dat starters en studenten een mogelijke uitzondering zijn. Niet omdat zij geen buitenruimte zouden wensen, maar omdat zij er geen geld voor (over) hebben (Companen 2008; Dynamis 2007).

Vrijwel alle onderscheiden doelgroepen hebben voorkeur voor een (deels) uitpandig balkon waarbij alleen onder sommige groepen senioren voorkeur bestaat voor een inpandig balkon (Bouwfonds 2009).

Soms wordt gesteld dat stedelijk georiënteerde doelgroepen minder behoefte zouden hebben aan buitenruimte. Volgens Kovel (z.j.) kan private buitenruimte voor kleine binnenstedelijke appartementen vaak uitstekend worden vervangen door Franse balkons. Ook wordt wel gesteld dat het ontbreken van privé buitenruimte bij binnenstedelijke appartementen gecompenseerd zou kunnen worden door collectieve buitenruimte –zoals een gemeenschappelijke tuin of dakterras of zelfs openbare ruimte – zoals parken en pleinen (De Gooijer, in Dynamis 2007; Pasman z.j.). Diverse onderzoeken tonen aan dat dat in de ogen van de woonconsument niet het geval is en dat collectieve buitenruimte eerder een aanvulling dan een vervanging van privé buitenruimte is (Boumeester 2009; Companen 2008; Bouwfonds 2011).

OTB onderscheidt huishoudens met een stedelijke en een niet-stedelijke woonvoorkeur. Daaruit blijkt weliswaar dat de niet-stedelijke doelgroep ten aanzien van de buitenruimte een zwaarder eisenpakket heeft dan de stedelijke, maar dat deze laatste groep toch ook behoorlijke eisen aan de kenmerken van de buitenruimte stelt (Boumeester 2009). Deze conclusie trekt ook Boer (2011) die ziet dat de meeste stadsbewoners goede buitenruimte willen en *“alleen een kleine groep expats of drukke tweeverdieners nog genoeg neemt met een loggia of Frans balkon”*.

Bijdrage attractiviteit appartementen

In deze paragraaf is totnogtoe gesproken over wensen van potentiële kopers van binnenstedelijke appartementen. Eerder werd al gesteld dat de doelgroep voor appartementen (al dan niet binnenstedelijk) relatief klein is. In een onderzoek naar de attractiviteit van (koop-)appartementen concludeert Bouwfonds (2009) dat veruit de belangrijkste reden voor mensen om *niet* naar een appartement te willen verhuizen het gebrek aan goede buitenruimte is. Een deel van de kopers die specifiek op zoek is naar een eengezinswoning, blijkt bereid een appartement te overwegen als het over voldoende en kwalitatief hoogwaardige buitenruimte beschikt. De vraag naar koopappartementen zou hiermee in potentie kunnen stijgen van 15,6% tot 20,6%, ofwel met maar liefst 30%. Hoewel dus ook mét buitenruimte de meerderheid nog steeds géén appartement wil, draagt buitenruimte wel aanzienlijk bij aan de attractiviteit van appartementen.

5.3.2 Aanbod

De meeste appartementen in Nederland beschikken over enige vorm van buitenruimte. Uit cijfers van VROM blijkt dat 95% van de koopappartementen en 77% van de huurappartementen in Nederland één of andere buitenruimte heeft (Bouwfonds 2009). In 70% van de gevallen betreft het een balkon of terras van minder dan 8m².

Tot 2003 was buitenruimte bij nieuwbouwappartementen van Rijksweg verplicht en opgenomen in het Bouwbesluit. Het wekt daarom geen verbazing dat de meeste woningen die tot 2003 zijn opgeleverd over buitenruimte beschikken. Sinds het schrappen van eisen omtrent buitenruimte uit het Bouwbesluit in 2003 (zie ook 5.4) worden er echter ook nieuwbouwappartementen opgeleverd zónder buitenruimte. Volgens De Wit (2008) heeft landelijk ruim 60% van de nieuw opgeleverde appartementen geen privé buitenruimte. In Amsterdam moest in de periode 2004-2008 een kwart tot een derde van de opgeleverde nieuwe woningen het zonder eigen buitenruimte stellen (Boer 2010). Companen concludeert dat het aandeel nieuwe appartementen dat zonder balkon, terras of tuin werd opgeleverd in 2006 ongeveer 20% was, maar dat 50 tot 80% van de bouwplannen waarvoor recentelijk vergunning was verstrekt geen buitenruimte zou hebben (Companen 2008).

Genoemde cijfers lopen nogal uiteen, wat mogelijk te maken heeft met verschillende definities van buitenruimte¹⁰. Gaat het uitsluitend om privé buitenruimte of worden ook vormen van collectieve buitenruimte meegerekend? En rekent men serres wel of niet mee?¹¹ Ook over kwaliteiten van de buitenruimte bij woningen die wél met buitenruimte worden opgeleverd is weinig bekend. Over de grootte, typologie en oriëntatie van buitenruimte bij (binnenstedelijke) appartementen is daardoor op basis van beschikbaar cijfermateriaal weinig tot niets te zeggen.

¹⁰ Omdat genoemde auteurs geen definities noemen is dat niet met zekerheid te zeggen.

¹¹ Tot 2003 werden serres formeel beschouwd als gelijkwaardig alternatief voor de in het Bouwbesluit opgenomen definitie van buitenruimte, zo lang ze maar als buitenruimte werden verkocht (zie ook 7.7.3). Na 2003 werden serres door ontwikkelaars mogelijk vaker aangeduid als GBO (en dus niet als buitenruimte). Ook als in praktijk voor en na 2003 evenveel serres zouden zijn ontwikkeld, zouden de statistieken een reductie van het aantal woningen met buitenruimte aangeven.

5.3.3 Conclusie: mismatch tussen vraag en aanbod

Uit het voorgaande kan worden geconcludeerd dat er een mismatch is tussen vraag naar privé buitenruimte bij appartementen en het aanbod ervan. Veel nieuwbouwappartementen hebben helemaal geen buitenruimte, en vermoedelijk sluit een deel van de buitenruimte van woningen die daar wél over beschikken *kwalitatief* niet aan bij de wens van de consument. Hoe is dit te verklaren?

In Hoofdstuk 3 werd gesteld dat in gebiedsontwikkeling verschillende actoren bepaalde doelen nastreven en elkaar bij het bereiken daarvan op basis van een afweging van wat kan en wat mag onderling beïnvloeden. Daaruit volgen als mogelijke verklaringen voor het niet aanbieden van de gevraagde buitenruimte dat de bij de ontwikkeling betrokken actoren het niet als doel stellen, het niet kunnen of mogen aanbieden of onder invloed van andere actoren van hun doel afzien.

Zowel de eigen doelen, de afweging van wat kan en mag als de wens en mogelijkheden tot beïnvloeding worden mede ingegeven door perceptie en preferenties van actoren. Actor-oriëntatie vormt daarmee een vierde mogelijke verklaring voor het niet voldoen van aanbod.

Hoewel de verschillende verklaringen onderling verweven zijn wordt hieronder getracht ze separaat te behandelen. Eerst wordt ingegaan op de kaders die bepalen wat kan en mag (5.4). Vervolgens wordt ingegaan op de actor-oriëntatie. Welke voorkeuren en perceptie hebben de verschillende actoren ten aanzien van buitenruimte en stellen zij zich realiseren daarvan ten doel (5.5)? Welke mogelijkheden hebben zij vervolgens om de andere actoren te sturen richting door hen gewenste doelen (5.6)?

5.4 Buitenruimte en regelgeving

Als het gaat over de vraag of privé buitenruimte “kan en mag” gaat het al snel over bouwtechnische aspecten en/of wet- en regelgeving. Er kunnen daarbij naar aard verschillende vormen van regelgeving worden onderscheiden. Wij maken hier onderscheid op basis van twee variabelen: 1) al dan niet generieke regels en 2) al dan niet direct betrekking hebbend op buitenruimte. De vier verschillende vormen van regelgeving die dat oplevert zijn weergegeven in tabel 5.1 en worden hierna besproken.

Tabel 5.1 Regelgeving en kaders betreffende privé buitenruimte

	Generiek	Projectspecifiek
Direct	Landelijke of gemeentelijke eisen ten aanzien van buitenruimte (5.4.1).	Afspraken over buitenruimte in bijv. privaatrechtelijke overeenkomsten (5.4.1).
Indirect	Landelijke of gemeentelijke eisen aangaande bijvoorbeeld daglichttoetreding, geluids- of milieueisen (5.4.2).	Kaderstellende randvoorwaarden in bijv. stedenbouwkundig plan aangaande gevelbeeld of rooilijnen (5.4.3).

5.4.1 Directe regelgeving ten aanzien van privé buitenruimte

Landelijke wet- en regelgeving

Het Rijk stelt geen directe verplichtingen meer omtrent privé-buitenruimte bij appartementen. Tot 2003 was dat wel het geval en was buitenruimte verplicht via het Bouwbesluit. In een poging overbodige regels te schrappen werd dat in 2003 gewijzigd, omdat verwacht werd dat de markt zelf zou zorgdragen voor deze veel gevraagde woningkwaliteit (Companen 2008). De praktijk bleek weerbarstiger en het aantal appartementen zonder eigen buitenruimte nam toe (zie ook 5.2). Een met name door de overheid gegeven verklaring voor de mismatch tussen vraag en aanbod van balkons is het schrappen van deze regels uit het bouwbesluit. De voor wonen verantwoordelijke wethouders van de G4 hebben eertijds minister Vogelaar daarom verzocht buitenruimte opnieuw verplicht te stellen (VROM 2008b). Inmiddels wordt aangenomen dat het nieuwe Bouwbesluit per 01-01-2012 in werking treedt. De al gepubliceerde concepttekst bevat minimumbepalingen omtrent buitenruimte (zie kader). Niet iedereen is overtuigd van de positieve bijdrage van verplichtingen in het Bouwbesluit aan op de vraag afgestemde buitenruimte. Er wordt bijvoorbeeld op gewezen dat een verplichting voor *alle* appartementen betekent dat ook mensen die géén buitenruimte wensen, deze tóch krijgen (Kovel z.j.). Het verplicht stellen van buitenruimte ontnemt de ontwikkelende partijen de mogelijkheid om zelf een op de vraag afgestemde kwaliteitsafweging te maken. Ook legt het Bouwbesluit slechts minimumeisen vast, waarmee lang niet altijd de gevraagde kwaliteit is gewaarborgd (Kovel z.j.). Een indicatie hiervoor vinden we ook bij Companen (2008, pp. 39) die stelt dat toen buitenruimte nog verplicht was,

serres, loggia's en Franse balkons door veel gemeenten als gelijkwaardig werden beschouwd en daarmee als voldoende aan de regels van het bouwbesluit.

Concept Tekst Bouwbesluit 2012 d.d. 27-04-2011

Artikel 4.35 Aanwezigheid, afmetingen en bereikbaarheid

1. Een woonfunctie heeft een niet-gemeenschappelijke buitenruimte met een vloeroppervlakte van ten minste 4m² en een breedte van ten minste 1,5m, die rechtstreeks bereikbaar is vanuit een niet-gemeenschappelijk verblijfsgebied van die woonfunctie.
2. In afwijking van het eerste lid kan de buitenruimte gemeenschappelijk zijn, indien de vloeroppervlakte aan verblijfsgebied van de woonfunctie niet meer dan 40m² bedraagt en de vloeroppervlakte aan buitenruimte ten minste 1m² per op die buitenruimte aangewezen woonfunctie bedraagt, met een minimum van 4m² en een breedte van ten minste 1,3m. De buitenruimte is rechtstreeks vanuit de woning bereikbaar of via gemeenschappelijke ruimten.

Bron: www.rijksoverheid.nl, geraadpleegd op 15-07-2011

Gemeentelijke wet- en regelgeving (generiek & projectspecifiek)

In 3.5.2 kwam de verdeling van verantwoordelijkheden tussen Rijk en gemeente aan de orde als het gaat om het stellen van eisen aan een planontwikkeling, waaronder bouwkundige voorschriften. Hoewel vaak gesteld wordt dat alleen het Rijk generieke regels zou moeten opleggen kunnen gemeenten aanvullende bepalingen vastleggen. Enkele gemeenten doen dat ook (Companen 2008, Gemeente Utrecht 2006). Dat gebeurt niet alleen publiekrechtelijk, maar ook via privaatrechtelijke weg, zeker als de gemeente de grond in handen heeft. Amsterdam stelt voor nieuwbouwprojecten bijvoorbeeld de Basiskwaliteit Woningbouw Amsterdam verplicht. Tot enige jaren geleden was buitenruimte één van de kwaliteitseisen daarin. Hierop wordt nader ingegaan in Hoofdstuk 7. De Utrechtse Integrale Woning Kwaliteit biedt volgens Companen (2008) een publiekrechtelijke basis waarop bouwafspraken tussen gemeente en ontwikkelaar kunnen worden gemaakt. Het bevat onder andere regels over aanwezigheid en afmeting van buitenruimten. We wezen in 3.5.2. al op de wettelijke beperking aan het –danwel generiek, danwel in een concreet project- opleggen van eisen die het Bouwbesluit verzwaren. Dit plaatst vraagtekens bij de juridische houdbaarheid van aanvullende regels door gemeenten. Ook VROM stelt dat gemeenten géén eisen kunnen stellen aan ontwikkelaars over realisatie van buitenruimte bij nieuwbouw en alleen vrijwillige instrumenten hebben om bepaalde kwaliteiten zoals balkons te stimuleren (VROM 2008b).

5.4.2 Generieke regelgeving met indirect invloed op privé buitenruimte

Er gelden bouwtechnische grenzen aan een bouwwerk, hetzij fysiek, hetzij juridisch. Zonder hier diep op in te gaan, kan gesteld worden dat buitenruimte fysiek gemaakt moet kunnen worden en dat dat veilige en comfortabele ruimtes moet opleveren, die tenminste voldoen aan wettelijke voorwaarden. De grootte van een balkon wordt bijvoorbeeld fysiek begrensd door zwaartekracht en juridisch door regels rondom veiligheid en daglichttoetreding. (On-)mogelijkheden moeten worden gezien in relatie tot de kosten en baten. De meerkosten van een investering laten zich doorgaans vooraf beter inzichtelijk maken dan meeropbrengsten. Dit hangt samen met de perceptie van de betrokken actoren. Hierop wordt in paragraaf 5.5 teruggekomen.

Zwaartekracht

Een uitpandig balkon kan niet oneindig groot zijn. Ook een dakterras moet gedragen kunnen worden door het dak.

Isolatie

Loggia's vragen vergeleken met uitstekende balkons veel isolatiemaatregelen. In de eerste plaats tussen binnen- en buitenruimte van de woning zelf. Dit is de thermische schil, waarvan we bij de definities (5.2) als stelden dat loggia's daarbuiten vallen. Maar ook als loggia's onder, boven of naast een woonvertrek van een (andere) woning liggen vraagt dit veel isolerende maatregelen. Isolatie kost niet alleen geld, maar ook ruimte¹². Bij loggia's náást een woonvertrek gaat het om wandisolatie (en ruimte in de breedte) en bij loggia's boven of onder een woonvertrek om vloer- en/of plafondisolatie (en ruimte in de hoogte).

¹² Op basis van gesprekken met kostendeskundigen van MAB kan gesteld worden dat deze zich omgekeerd evenredig tot elkaar verhouden. Duurdere oplossingen kosten minder ruimte en goedkopere oplossingen meer.

Daglicht

Balkons beïnvloeden daglichttoetreding in aangrenzende ruimtes. Een inpandige buitenruimte neemt een deel van het licht in aangrenzende vertrekken weg. Een uitpandig balkon heeft invloed op de mate van daglichttoetreding van onderliggende woningen.

Milieueisen

Zeker op geluidsbelaste locaties moet een gevel voldoende geluid weren. In een geluidwerende gevel mogen wel te openen delen zitten, zolang het geluidniveau in de woning, als deze delen gesloten zijn, binnen toegestane grenzen blijft. Dat maakt die te openen delen duur, waardoor er vaak van af wordt gezien.

Van een andere orde, maar ook vallend onder het kopje generieke regelgeving met indirecte impact op buitenruimte, is de definitie van het begrip gebruiksoppervlak (GBO). Dit is een formele term, die ook in het Bouwbesluit gehanteerd wordt en daarmee wettelijk verankerd is. Het Bouwbesluit verwijst voor de definitie van GBO naar de NEN2580, waarin GBO is omschreven als: “*de oppervlakte, gemeten op vloerniveau, tussen de opgaande scheidingsconstructies, die de woning omhullen*” (NEN 2007, pp.31). In het licht van deze studie is het belangrijk te constateren dat buitenruimte géén onderdeel uitmaakt van het GBO. Buitenruimte maakt evenmin deel uit van het formele bruto vloeroppervlak (BVO) van een afzonderlijke woning en is formeel enkel onderdeel van het bruto vloeroppervlak (BVO) van een *gebouw* (NEN 2007). Er bestaat in de Nederlandse wet geen formele term waarin buitenruimte bij een appartement kan worden uitgedrukt.

5.4.3 Projectsamenhang met indirecte invloed op privé buitenruimte

Hierboven werd meermalen gesteld dat gemeenten via publiek- noch privaatrechtelijke weg buitenruimte kan afdwingen of verbieden. Maar ook de kaders die de gemeente wél mag stellen, kunnen van invloed zijn op de aanwezigheid en hoedanigheid van privé-buitenruimte. Dat betreft met name stedenbouwkundige randvoorwaarden. Stedenbouwkundige randvoorwaarden hebben doorgaans betrekking op het schaalniveau van het gebied, minder op dat van het gebouw, laat staan op het niveau van individuele woningen (De Wit 2008).

Privé-buitenruimte is een onderdeel van de woning. Doordat buitenruimte aan de buitenkant van de woning zit, is het echter ook onderdeel van de gevel en van de openbare ruimte. Binnenstedelijke buitenruimte komt daarmee al snel in het domein van de stedenbouwkundige.

Randvoorwaarden met betrekking tot bouwvolumes, rooilijnen en vorm van de gevel hebben zo ook (bedoeld of onbedoeld) consequenties voor de te realiseren buitenruimte. Als bijvoorbeeld strakke gevels worden voorgeschreven, of als alle gevelelementen binnen de rooilijn dienen te vallen, sluit dat op voorhand uitstekende buitenruimte uit.

Ook als het gevelbeeld zou zijn vrijgelaten kunnen publiekrechtelijke kaders mogelijkheden voor buitenruimte beperken. Dat is bijvoorbeeld het geval als het (publiekrechtelijk bepaalde) minimale woningbouwprogramma fors is in relatie tot de (eveneens publiekrechtelijk bepaalde) toegestane bouwmassa, zeker als daar ook al een grondprijs op is gebaseerd. Volgens Keers (2011) gebeurt dit op grote schaal, getuige de “*kwantitatief vrij eenzijdig ontwikkelde en saai appartementenblokken van de laatste jaren, die wijzen op het moeten volbouwen van de bouwvelop*”.

5.5 Buitenruimte en actor-oriëntatie

De vorige paragraaf ging over kaders en regels, die bepalen wat er kan en mag als het gaat om privé buitenruimte. Gesteld werd al dat hierbij de *inschatting* door actoren en hun perceptie en preferenties een belangrijke rol spelen. Is een barrière een beperking of een uitdaging? Hebben wij hier iets van te vinden, of is dat niet aan ons?

In deze paragraaf wordt ingegaan op de actor-oriëntaties ten aanzien van buitenruimte. Per actor wordt ingegaan op het vermeende belang dat hij heeft bij al dan niet realiseren van buitenruimte en de waarde die hij er aan toekent. Waarde en waardering worden bepaald door gepercipieerde kosten en baten, niet alleen in financiële zin, maar ook in bijvoorbeeld termen van ruimtelijke kwaliteit of procesvoortgang.

5.5.1 De overheid

In 3.5.1 is de gemeentelijke actor-oriëntatie beschreven. Als hoeder van het publieke belang heeft zij zowel belang bij een bepaalde marktkwaliteit als bij een bepaalde ruimtelijke kwaliteit. Buitenruimte valt onder beide. Voor wat betreft het ruimtelijk-kwalitatieve aspect van buitenruimte, maakt de gemeente gebruik van (het oordeel van) stedenbouwkundigen, supervisie en welstand. Het aspect marktkwaliteit lijkt voor de meeste gemeenten in principe een zaak van de markt, dat wil zeggen van vraag en aanbod. Een bepaalde basiskwaliteit van woningen tracht de overheid met regelgeving te borgen.

Naast markt- en ruimtelijke kwaliteit lijkt ook de toekomstwaarde een aspect van buitenruimte dat de overheid regardeert. Die gedachte vinden we onder meer terug bij De Wit (2008), die stelt dat we te weinig onderkennen dat met het schaarser worden van ruimte in steden, het belang van balkons toeneemt. Dit lijkt ook ten grondslag te liggen aan het opnemen van buitenruimte als eis in richtlijnen door sommige gemeenten (zie 5.4.1). De Rotterdamse wethouder Karakus stelt dat woningen wel zeventig jaar meegaan en dat woningen zonder balkons straks moeilijk alsnog een balkon kunnen krijgen en onverkoopbaar zijn (Dynamis 2007). VROM (2007) constateert bovendien dat de vraag naar meer balkons en terrassen goed aansluit bij de eisen die klimaatverandering stelt aan de stedelijke inrichting, namelijk meer groen en water in stedelijk gebied.

VROM-directeur Bert Van Delden stelt dat toegenomen aandacht voor consumentenwensen de menselijke maat, die lang door modernisten opzij was geschoven, terug is op de agenda (Bouwfonds 2011). De discussie over het ontbreken van goede buitenruimte in appartementengebouwen ziet hij daarvan als goed voorbeeld. Ontwerpers en ontwikkelaars die deze woonwensen niet honoreren, begeven zich op het randje van wat nog aanvaardbaar is (Bouwfonds 2011).

5.5.2 De ontwikkelaar

In 3.5.2 is gesteld dat een ontwikkelaar primair gericht is op het behalen van rendement en het verzekeren van de bedrijfscontinuïteit. In Hoofdstuk 4 noemden we dat het in het belang van een ontwikkelaar is om vraaggericht te ontwikkelen, zo lang dit bijdraagt aan genoemde rendements- en continuïteitsdoelstelling.

Hoe zit dit nu met privé buitenruimte? In paragraaf 5.2 werd geconstateerd dat er uit vele onderzoeken een manifeste vraag naar buitenruimte blijkt. Veel van deze onderzoeken zijn uitgevoerd door of in opdracht van ontwikkelende partijen. Gesteld kan worden dat ontwikkelaars over het algemeen op de hoogte zijn van deze wens, zowel in kwantitatieve als in kwalitatieve zin.

Draagt realiseren van buitenruimte bij aan de doelstellingen? In 5.2 zagen we kopers bereid zijn méér te betalen voor goede privé buitenruimte. De relevante vraag voor een ontwikkelaar is of privé buitenruimten meer opleveren dan ze kosten.

Over de kosten van buitenruimte is weinig geschreven. De Wit (2008) stelt kortweg dat balkons kostenverhogend zijn, maar noemt geen bedragen. Het enige ons bekende onderzoek waarin dat wel gebeurt is het al aangehaalde onderzoek van EIB, dat de meerkosten van balkons in enkele Amsterdamse projecten op €6.000 raamt, terwijl de meeropbrengst daar ca. €30.000 bedroeg (Van Hoek e.a. 2011). Het lijkt aannemelijk dat kosten sterk verschillen naar type, grootte, bouwwijze én het moment waarop ze in het ontwerp worden opgenomen, maar hierover is in de literatuur niets te vinden. Los van de meeropbrengst zagen we dat buitenruimte bijdraagt aan een hogere afzetsnelheid. Dit vertegenwoordigt ook een waarde voor de ontwikkelaar (Dynamis 2007; Boer 2010).

In de kosten-baten analyse moet niet enkel gekeken worden naar de buitenruimte zelf. Belangrijk voor de ontwikkelaar is te weten of de eventuele buitenruimte gerealiseerd kan worden bovenop het aantal vierkante meters GBO of dat het ten koste gaat van deze binnenruimte. Sommige auteurs wijzen hierop (Companen 2008; Boer 2010) maar onderbouwing wordt niet gegeven, laat staan cijfermatig. Hierboven werd genoemd dat buitenruimte formeel niet gerekend wordt tot het GBO van een woning. De praktijk leert dat de grondprijs vaak mede gebaseerd is op het verwachte aantal te ontwikkelen meters GBO en dat de ontwikkelaar zijn opbrengsten ook op basis van dit metrage calculeert. Als buitenruimte ten koste gaat van het aantal m² GBO dan betekent dat een ongunstiger vormfactor (verhouding tussen GBO en BVO) en een relatief hogere grondprijs per m² GBO.

Volgens Companen (2008) zou dit voor de ontwikkelaar niet moeten uitmaken indien gewerkt wordt met residuele grondwaardebepaling. De gemeente draagt dan namelijk de kosten voor voorzieningen aan de woning, die niet in de marktwaarde tot uitdrukking worden gebracht (Companen 2008). Daarvan lijkt echter alleen sprake als de keuze voor balkons gemaakt is vóórdat de definitieve grondprijs (residueel) is bepaald, en dat is in de praktijk vaak niet het geval.

5.5.3 De ontwerper

In de literatuur zijn weinig generieke uitingen gevonden van ontwerpers zelf, over de actor-oriëntatie van architecten en stedenbouwkundigen op privé-buitenruimte. Wel blijken de in 5.3.1 genoemde argumenten, dat veel stedelingen geen behoefte zouden hebben aan een eigen buitenruimte of dat parken en terrasjes een goed alternatief zouden zijn, vaak verkondigd te worden door ontwerpers. Ook in projectbeschrijvingen klinkt soms een algemenere visie door. Zo licht architect Felix Claus de keuze voor serres bij een door hem ontworpen appartementencomplex langs het Amsterdamse IJ toe als zijnde *“veel praktischer in hoogbouw, want daar waait het te hard. Ook is het [buiten] veel te druk om op een balkonnetje te zitten. De mensen die hier wonen kiezen voor die stedelijkheid en levendigheid en dus ook voor architectuur en woningen die daarbij passen”* (Gemeente Amsterdam 2004). Of het hier gaat om een persoonlijke en/of locatieafhankelijke visie op buitenruimte, of om een meer algemene actor-oriëntatie van ontwerpers op dit vlak is niet duidelijk.

Aangenomen wordt dat ontwerpers welhaast per definitie de uiterlijke verschijningsvorm van een woning of woongebouw en de inpassing ervan in zijn ruimtelijke context belangrijk vinden. In (binnen-) steden moeten gebouwen er stedelijk uitzien (o.a. De Gooijer in Dynamis 2007). Bovendien wordt in (binnen-)steden het ensemble van gebouwen nadrukkelijk als meer gezien dan de som van de individuele bouwwerken. De gebouwen vormen hier in de optiek van veel stedenbouwers en architecten als het ware de wanden van de openbare ruimte. Geddes (1993) stelt bijvoorbeeld dat prachtige steden gemaakt worden door prachtige straten, die voorzien moeten zijn van straatmuren; gevels langs een uniforme rooilijn. *“De straten moeten opzettelijk vastgelegde open ruimtes hebben en niet alleen maar overgebleven ruimtes die toevallig niet door gebouwen in beslag worden genomen”* (Geddes 1993, pp 196).

Over de vraag of daar wel of geen balkons bijhoren, doen de meeste ontwerpers zelf geen uitspraak. Wel zijn er veel verwijzingen van niet-ontwerpers naar de opvatting van ontwerpers op buitenruimte. Vaak wordt dan gesteld dat hedendaagse ontwerpers balkons zien als onwenselijke elementen, die de integriteit van het bouwwerk aantasten of niet passen in een (binnen-)stedelijk gevelbeeld. Volgens Van Toorn (2002) bijvoorbeeld *haten* architecten de *terreur* van balkons aan de buitengevel. En ook volgens Huisman (in De Wit 2008) hebben architecten een hekel aan balkons, omdat het de compositie van een gevel zou verstoren.

Vanuit modernistische idealen worden strakke gevellijnen nagestreefd en worden uitstekende balkons dikwijls verboden door stedenbouwkundige bepalingen (Van Hoek e.a. 2011). Zeker nu sculpturale gebouwen in de mode zijn zouden ontwerpers liever niets uit hun gebouwen zien steken (Hulsman 2008). Een door diverse auteurs aangehaald voorbeeld betreft de Oostelijke Handelskade in Amsterdam. In de stedenbouwkundige randvoorwaarden was opgenomen dat van de gevel niet afleesbaar mocht zijn of zich daarachter woon- of werkruimtes bevonden. De rooilijn mocht niet worden overschreden en uitpandige balkons werden aan de Oostelijke Handelskade uitgesloten door het stedenbouwkundig plan (De Wit 2008; Boer 2010). Loggia's, serres en Franse balkons werden wel toegestaan en zijn in het uiteindelijk ontwerp ook veelvuldig opgenomen. Van Toorn (2002) wijst erop dat ontwerpers veel gebruik maakten van serres, om daarmee toch te kunnen voldoen aan regels omtrent buitenruimte in het bouwbesluit. Ook Companen (2008, pp. 16) stelt dat veel ontwerpers loggia's en serres verkiezen boven *“voederbakjes aan de gevel”*.

Zoekend naar de achtergrond van deze afkeer van uitstekende elementen aan de gevel komen zowel Huisman (in De Wit 2008) als Hulsman (2008) uit op de stadsvernieuwingsarchitectuur uit de jaren '80. Buitenruimte was toen bij nieuwbouw nog verplicht, maar budgetten waren nauwelijks toereikend. Resultaat waren povere bakjes, waardoor balkons aan de gevel eind jaren '80 werden afgedaan als ziekte (Huisman in De Wit 2008).

5.6 Buitenruimte en sturingsmogelijkheden

Nu de voorkeuren en perceptie van de verschillende actoren ten aanzien van privé buitenruimte zijn besproken en is beredeneerd of zij zich het realiseren ervan ten doel zullen stellen, wordt in deze paragraaf ingegaan op de mogelijkheden van actoren om hun doelen te bereiken. Het gaat daarbij zowel om hun eigen (vermeende) sturingsmiddelen als de beïnvloeding die men ervaart door sturing door andere actoren.

5.6.1 De overheid

Als voornaamste sturingsmiddelen van de overheid zijn in Hoofdstuk 3 wet- en regelgeving en inhoudelijke bemoeienis met de planontwikkeling benoemd. In paragraaf 5.4 is al ingegaan op de mogelijkheden die Rijk en gemeenten hebben om te sturen op aan- of afwezigheid van buitenruimte.

De overheid lijkt de oorzaak van de mismatch hoofdzakelijk te zoeken bij de ontwikkelaars, die streven naar winstmaximalisatie en in een krappe markt te gemakkelijk geld konden verdienen. Zij hoefden daardoor niet te doen wat de koper vroeg en dus geen balkons te ontwikkelen (Companen 2008).

Gemeenten constateren echter ook dat stedenbouwkundige randvoorwaarden en welstandeisen soms knelpunten voor buitenruimte opleveren (Companen 2008; De Wit 2008). De esthetische inbreng van ontwerpers zitten volgens gemeenten soms in de weg bij het realiseren van gebruiksvriendelijke woningen en wordt als halsstarrig ervaren (Companen 2008). Volgens gemeenten is de invloed uit architectonische en stedenbouwkundige hoek, zonder dwingende regelgeving via het Bouwbesluit moeilijk te beteugelen (Companen 2008). Zeker als de gemeente zelf als opdrachtgever van de betrokken ontwerpers fungeert is dat een opmerkelijk gegeven.

Door het weer opnemen van verplichtingen in het Bouwbesluit wil het Rijk de mismatch tot het verleden laten behoren. Ontwikkelaars, maar ook ontwerpers, hebben zich dan simpelweg te houden aan de wet en buitenruimte bij nieuwbouwappartementen is gegarandeerd.

5.6.2 De ontwikkelaar

In 3.5.2 werden grond, geld en kennis als belangrijke sturingsmiddelen van de ontwikkelaar benoemd. Als eigenaar van de grond heeft een ontwikkelaar veel zeggenschap over de kwalitatieve invulling van het project, waaronder buitenruimte. Ook geld kan een machtsbasis zijn om kwalitatieve doelen met betrekking tot buitenruimte kracht bij te zetten, zowel richting gemeenten (als investeerder) als richting de ontwerper (als opdrachtgever en broodheer). Kennis van de vraag naar buitenruimte kan een sturingsmiddel zijn, zolang de andere actoren daar autoriteit aan toekennen.

Gevraagd naar de oorzaken van de mismatch tussen vraag en aanbod van buitenruimte wijzen ontwikkelaars primair op te strenge stedenbouwkundige, welstands- en architectonische eisen (o.a. Companen 2008; Dynamis 2007). Volgens eertijds Ymere directeur Spek bepalen ontwerpers wat dit betreft nog altijd in grote lijnen het gezicht van de stad (Boer 2010). Als aanvullende reden voor de mismatch worden milieueisen zoals geluidsnormen genoemd (Companen 2008).

5.6.3 De ontwerper

Als voornaamste sturingsmiddelen van de ontwerper zijn in Hoofdstuk 3 diens unieke kennis en ervaring van ruimtelijke kwaliteit, bouwen en ontwerpen en daarmee ook het ontwerp zelf benoemd. Via het ontwerp of het verleidelijke beeld kan hij anderen proberen te overtuigen van zijn visie en zo ook van zijn ideeën over privé-buitenruimte.

In 5.5.3. werd gesteld dat veel ontwerpers privé buitenruimte in hun ontwerp niet als doel stellen, ofwel vanuit hun visie op de consumentenwens, ofwel vanuit esthetische overwegingen. In de optiek van dergelijke ontwerpers is er in feite geen sprake van een mismatch, die overkomen zou moeten worden.

De literatuur geeft niet of nauwelijks inzicht in de visie van ontwerpers op de vermeende mismatch tussen vraag naar en aanbod van buitenruimte. Alleen Boer (2010) stelt dat stedenbouwers ontwikkelaars de schuld geven van het gebrek aan buitenruimte, omdat die te veel kijken naar kosten.

5.7 Conclusie

In dit hoofdstuk is privé buitenruimte beschouwd als proxy voor vraaggerichte en goed op de wensen van de consument afgestemde appartementen. Doel van het hoofdstuk was het inzichtelijk maken van het belang van privé buitenruimte voor de actoren bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling en hun mogelijkheden daarin te sturen. Daarmee wordt de vierde onderzoeksvraag beantwoord.

De mismatch tussen vraag naar en aanbod van privé buitenruimte bij nieuwbouwappartementen is in dit hoofdstuk onderbouwd. Veel nieuwe appartementen blijken niet over buitenruimte te beschikken, die aansluit op de vraag. In een tijd waarin alom geroepen wordt dat we meer moeten bouwen wat de consument wil, wekt dat bevreemding. Aansluitend bij het in Hoofdstuk 3 gepresenteerde schema over sturing in gebiedsontwikkeling zijn als mogelijke verklaringen genoemd, het niet tot doel stellen, het niet kunnen of mogen ontwikkelen of het onder invloed van andere actoren afzien van buitenruimte. Dit alles mede bepaald door actor-oriëntatie, dat als vierde mogelijke verklaring is genoemd.

Wat kan en mag?

Realisatie van buitenruimte vindt plaats binnen bouwtechnische en juridische kaders. Er zijn thans geen algemene regels die direct betrekking hebben op balkons. In principe kan alleen het Rijk zulke regels stellen. Met de komst van het nieuwe Bouwbesluit wordt buitenruimte wel (weer) verplicht. Gemeenten kunnen formeel géén voorwaarden of eisen stellen aangaande realisatie van buitenruimte bij nieuwbouw (, maar doen dat in praktijk soms wel).

Wetten van de bouwtechniek vormen indirecte kaders voor privé buitenruimte. Balkons moeten bouwtechnisch gemaakt kunnen worden op een wijze die veilige en comfortabele ruimtes oplevert, die voldoen aan wettelijke eisen (zoals op het gebied van daglichttoetreding, milieu en comfort) en definities (zoals die voor GBO). Daarnaast stellen ook stedenbouwkundige randvoorwaarden kaders. Buitenruimte ligt op de grens van private en publieke ruimte en komt daarmee in binnensteden al snel in het domein van de stedenbouwkundige. In combinatie met een omvangrijk bouwprogramma maken stedenbouwkundige randvoorwaarden (typen) buitenruimte op voorhand soms moeilijk te realiseren.

Actor-oriëntatie ten aanzien van buitenruimte en sturingsmogelijkheden

Kaders zijn minder objectief dan ze wellicht in eerste instantie lijken. Bij het bepalen van wat kan en mag spelen de *inschatting* door actoren en hun perceptie en preferenties een belangrijke rol. Ingegaan is daarom op de actor-oriëntaties ten aanzien van buitenruimte. Hoe bezien de verschillende actoren buitenruimte in het algemeen en de vraag ernaar door de consument? Achten zij het in hun belang aan deze vraag tegemoet te komen en in hoeverre zijn zij daar in het netwerk waarin zij opereren toe in staat? Op basis van theorie en literatuur zijn deze vragen in dit hoofdstuk beantwoord. Samengevat blijkt daaruit het volgende.

De ontwikkelaar kent de kwalitatieve en kwantitatieve vraag naar buitenruimte door de consument uit marktonderzoek. Hij beziet buitenruimte primair in termen van kosten en baten. Zolang financiële baten opwegen tegen kosten (bouwtechnisch, procesmatig en afzetgerelateerd) zal hij zich ten doel stellen buitenruimte te ontwikkelen. De voornaamste sturingsmiddelen zijn grond en geld (opdrachtgeverschap) en mogelijk ook marktkennis, mits de overige actoren zijn autoriteit daarin onderkennen. Hij voelt zich in zijn mogelijkheden buitenruimte te realiseren belemmerd door (stedenbouwkundige) randvoorwaarden van overheid en ontwerper.

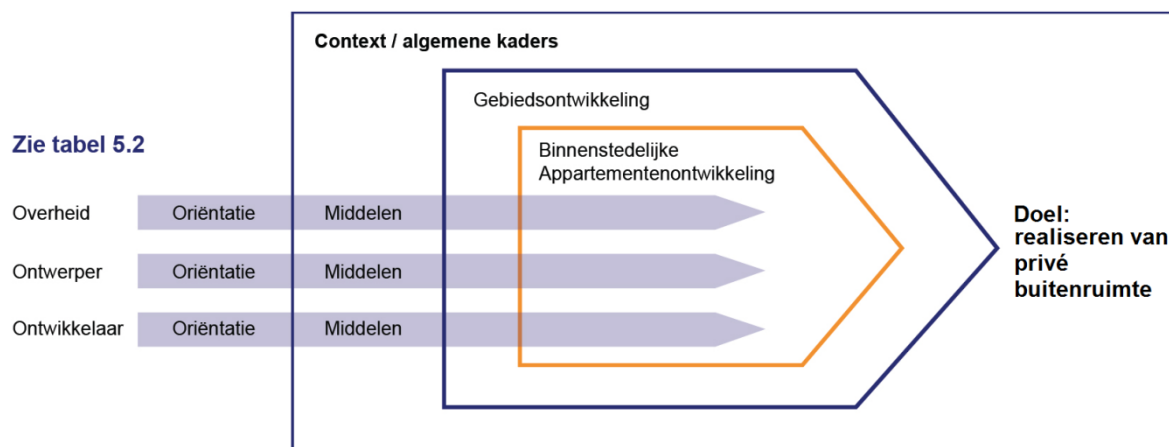
De ontwerper kent de vraag naar buitenruimte middels het PvE van zijn opdrachtgever. Daarnaast heeft zijn eigen opvatting over de consumentenvraag naar buitenruimte. Binnenstedelijk is de vraag naar, maar ook de ruimte voor buitenruimte nu eenmaal beperkt. Zeker uitstekende buitenruimte doet al snel afbreuk aan de ruimtelijke kwaliteit. Te weinig budget en/of te late bekendmaking van wensen maken kwalitatief hoogwaardige inpassing van buitenruimte in het ontwerp onmogelijk. Het belang van het realiseren van buitenruimte is ondergeschikt aan dat van het bewaken van de kwaliteit en integriteit van gebouw en omgeving. Sturingsmiddelen zijn kennis, expertise en het ontwerp zelf.

De overheid bekleedt een soort tussenpositie. Op hoofdlijnen is de vraag naar buitenruimte door consumenten haar bekend. Los daarvan ziet zij privé buitenruimte bij appartementen als meerwaarde, ook voor de toekomstwaarde van de woningen. In principe worden kwalitatieve afweging overgelaten aan de markt en aan stedenbouwkundigen. Om te voorkomen dat ontwikkelaars in een

aanbiedersmarkt niet voldoen aan de vraag dient een bepaalde basiskwaliteit middels regelgeving door de overheid geborgd te zijn.

Deze bevindingen kunnen gebruikt worden om antwoord te geven op de vraag wie, wanneer, hoe (en op basis waarvan) stuurt op aan- of afwezigheid van buitenruimte bij binnenstedelijke appartementen. Figuur 5.1 en Tabel 5.2 zijn samen een inkleuring van het in Hoofdstuk 3 gepresenteerde schema voor sturing in gebiedsontwikkeling.

Figuur 5.1 Conceptueel model totstandkoming privé buitenruimte



Tabel 5.2 Conceptueel model actor-oriëntatie en buitenruimte

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Oriëntatie op			
Privé buitenruimte	Meerwaarde voor burger en toekomst. Afweging uiteindelijk aan markt (afzetbaarheid) en aan stedenbouw (ruimtelijke kwaliteit).	Kosten vooral geld. Opbrengsten minder in beeld. Balkons ten koste van GBO is "2 x duur".	Al gauw lelijke uitsteeksels, die zowel het gebouw als de openbare ruimte aantasten, zeker in binnenstad.
Vraag naar buitenruimte	Kent vraag op hoofdlijnen.	Kent kwantitatieve en kwalitatieve vraag door middel van marktonderzoek.	Kent vraag via PvE opdrachtgever. Heeft ook eigen opvatting over de vraag: veel stedelingen hoeven helemaal geen balkon.
Tot doel stellen van realiseren van buitenruimte?	Ja, in principe na te streven doel.	Ja, als financiële opbrengst opweegt tegen kosten (bouwtechnisch, procesmatig en afzet gerelateerd).	Is ondergeschikt aan kwaliteit en integriteit van gebouw en gebied.
Mogelijkheden te sturen	Regels, richtlijnen en beleid Opdrachtgeverschap	Grond + Geld / Opdrachtgeverschap autoriteit qua marktkennis	Kennis / Ontwerpexpertise Ontwerp / beeld
Belemmeringen	Te weinig prikkel voor ontwikkelaars om te bieden wat de burger wenst. Vraagt regelgeving en buitenruimte als eis in Bouwbesluit.	Knellende stedenbouwkundige kaders. En te veel macht voor ontwerpers (en hun negatieve opvattingen over buitenruimte).	Te weinig budget en/of matig opdrachtgeverschap waardoor kwalitatief hoogwaardige oplossingen die integraal deel van ontwerp zijn niet mogelijk zijn.

Deze conclusies zijn zo goed mogelijk onderbouwd met literatuur en theorie, maar vanwege de beperkte theoretische basis daarvoor berust een deel van de bevindingen op tentatieve aannames en logisch deduceren. Daarom is ervoor gekozen de bevindingen te toetsen in een expertmeeting en een casestudy, die respectievelijk onderwerp zijn van de volgende twee hoofdstukken.



“The internal languages of different professions makes communication with outsiders difficult and constrains their thinking. The self-protecting systems by which professions justify their actions cannot always stand up to more holistic perspectives. [...] If creativity is to flourish across disciplines, between professionals and with the community at large a common language is necessary.” – Charles Landry

6.1 Inleiding

Om het op basis van theorie en literatuurstudie opgestelde model empirisch te toetsen zijn de bevindingen voorgelegd aan een groep professionals. Dit hoofdstuk bevat een analyse van de uitkomsten van die expertmeeting.

De opbouw van het hoofdstuk is als volgt. Na een methodologische toelichting bij de expertmeeting (in 6.2) volgt een analyse (in 6.3). Daarbij wordt aangesloten bij de conceptuele bevindingen over vraaggerichtheid (uit Hoofdstuk 4) en buitenruimte (uit Hoofdstuk 5). Het hoofdstuk eindigt met een concluderende beschouwing en aanvullingen op het conceptuele model (6.4)

6.2 Methodologische overwegingen

Doel van de expertmeeting was niet om de oorzaak van de mismatch bij buitenruimte te achterhalen. Vermoedelijk is er niet één algemene oorzaak, maar is deze context- en projectafhankelijk. Ook zijn buitenruimten maar een deel van het geheel, waardoor het wel of niet ontwikkelen ervan lastig op zichzelf te beschouwen is. Doel van de expertmeeting was wél de *verschillende visies* te toetsen die er zijn op het voldoen aan de wens van de koper, de meerwaarde van buitenruimte en de oorzaken van de mismatch. Hiervoor dient het conceptueel model uit Hoofdstuk 5 als kader. Door dit in een plenaire sessie te doen -en niet in afzonderlijke gesprekken- kunnen eventuele verschillen van inzicht of opvatting direct worden geadresseerd.

Overwegingen bij samenstelling van de groep

De in dit onderzoek als belangrijkste aangemerkte actoren bij gebieds- en gebouwontwikkeling zijn overheid, ontwikkelaar en ontwerper. Gestreefd werd van elk van deze actoren vertegenwoordigers deel te laten nemen aan de expertmeeting. De uitgenodigde experts fungeren als representant van “hun” type actor. Om te vermijden dat al te persoonlijke of subjectieve opvattingen van één individu zouden worden geïnterpreteerd als algemene opvatting van de actor die hij of zij vertegenwoordigt werd beoogd per actor tenminste twee individuen uit te nodigen. Tegelijkertijd kon van echte representativiteit geen sprake zijn, alleen al vanwege het geringe aantal deelnemers en de niet aselechte wijze van benadering. Voor zover zich dat op voorhand laat bepalen, is namelijk ook beoogd per type actor individuen met een verschillende visie uit te nodigen (en dus bijvoorbeeld niet twee personen van dezelfde werkgever).

Met twee individuen per actor zou de totale omvang van de groep (inclusief voorzitter en onderzoeker) op 8 personen uitkomen. Verwacht werd dat dat enerzijds groot genoeg was om mogelijke verschillen van inzicht aan het licht te brengen en anderzijds overzichtelijk genoeg voor een goede inhoudelijke discussie, waarin ieder aan bod komt. Ook uit organisatorisch oogpunt werd gestreefd naar een niet te omvangrijke groep. Rekening houdend met afzeggingen zijn per actor 3 individuen uitgenodigd.

Gekozen is voor mensen uit het werkveld, die in de (dagelijkse) praktijk met concrete gebieds- en gebouwontwikkeling bezig zijn en die in die projecten met elkaar aan de ontwikkelingstafel zouden kunnen zitten. Daardoor vielen andere mensen met expertise op het gebied van vraaggerichte ontwikkeling en/of buitenruimte, zoals beleidsmakers, politici, onderzoekers, wetenschappers en journalisten op voorhand af.

Een laatste overweging met betrekking tot de genodigden betreft de casestudy (zie Hoofdstuk 7). Om te voorkomen dat zowel de casestudy als de expertmeeting zich zouden toespitsen op één casus (één stad, één tijd, dezelfde individuen etc.) zijn beoogde informanten voor de casestudy bewust niet uitgenodigd als deelnemer aan de expertmeeting.

Uiteindelijk hebben de volgende personen deelgenomen aan de expertmeeting:

- Dhr. F. Claus - Claus en Kaan Architecten
- Mw. F. Dechesne – MAB Development
- Dhr. R. Jelier – Bouwfonds Ontwikkeling
- Mw. B. de Maar – Rochdale Projectontwikkeling
- Mw. I. Mooij – Gemeente Utrecht
- Dhr. E. van Velzen – De Nijl Architecten
- Mw. N. de Vries – MVRDV Architecten
- Dhr. B. van der Zande – Gemeente Amsterdam

Er is gekozen om de onderzoekersrol van observant en registrator te scheiden van die van voorzitter en discussieleider. Het voorzitterschap was in handen van Dhr. E. Go, Hoofd Studio MAB.

Wijze van informatievergaring

Vooraf is aan de deelnemers een korte beschrijving van het onderzoek, het doel van de bijeenkomst en een weergave van het conceptuele model en een toelichting daarop¹³ toegezonden. Dit werd bij aanvang van de expertmeeting nogmaals kort mondeling gepresenteerd. Daarna is plenair gediscussieerd aan de hand van de volgende 5 vragen:

1. In hoeverre is “vraaggericht ontwikkelen” voor u een factor van belang?
2. Hoe kijkt u aan tegen de consumentenvraag naar privé buitenruimte?
3. Ziet u meerwaarde in realiseren van buitenruimte (verschil kosten-baten in brede zin)?
4. Is er een mismatch en zo ja, waar wordt deze door veroorzaakt?
5. Is wettelijke afdwingbaarheid van privé-buitenruimte nuttig en noodzakelijk?

Er is een verslag opgesteld dat door alle deelnemers is geaccordeerd (zie Appendix II)

¹³ Voorloper van het model zoals opgenomen in dit rapport, dat met name qua vormgeving en niet zozeer inhoudelijk afwijkt.

Wijze van informatieverwerking

Het conceptueel model was startpunt voor de discussie tijdens de expertmeeting. Toetsen is niet gebeurd door cel voor cel het model langs te lopen, maar aan de hand van generiekere stellingen en vragen. Achteraf zijn uitspraken gekoppeld aan het conceptuele model. De tabellen die dat heeft opgeleverd, zijn weergegeven in Appendix III.

Een snelle blik op deze tabellen leert dat sommige cellen vol zijn en andere leeg. Sommige onderdelen van het conceptuele model zijn niet expliciet aan de orde gekomen tijdens de expertmeeting. Dat maakt ze niet meer of minder aannemelijk, maar op basis van de expertmeeting zijn er geen uitspraken over te doen. Goed gevulde cellen duiden erop dat een onderwerp langdurig of meermalen besproken is, wat vermoedelijk wel iets zegt over het belang ervan in de ogen van de deelnemers.

Enkele cellen zijn gevuld met één uitspraak. Doordat deze uitspraak is gedaan in aanwezigheid van de andere experts hadden deze de uitspraak kunnen betwisten indien zij het er niet mee eens waren geweest. Dat zij dat niet deden is geen bewijs van instemming, maar wel een vermoeden ervan. Ook een cel met maar één waarneming kan zo aanleiding zijn voor herzien van het conceptuele model.

In het hiernavolgende wordt soms gesteld “de ontwerpers zeiden...” of “volgens de overheid...”. Daarmee wordt de gevoerde discussie omwille van de analyse enigszins versimpeld. Twee kanttekeningen zijn daarbij op hun plaats. De deelnemers zaten weliswaar aan tafel vanwege hun actor-rol, maar toch op persoonlijke titel. Bovendien is iets waar bijvoorbeeld alle aanwezige ontwikkelaars het over eens waren nog niet automatisch de opvatting van de ontwikkelaar.

6.3 Analyse

In de expertmeeting werd in grote lijnen het conceptuele model en schema uit Hoofdstuk 5 onderschreven en in de onderlinge discussie bovendien bevestigd (zie Appendix II). Op onderdelen heeft de expertmeeting bovendien aanvullingen opgeleverd. Om deze globale conclusie beter te onderbouwen zijn de uitspraken van de experts gekoppeld aan de cellen van het conceptuele schema en model uit Hoofdstuk 5 (zie tabel 5.2) en de conclusies ten aanzien van vraaggerichtheid van de verschillende actoren (zie tabel 4.1). Daarbij is steeds gekozen uit 3 opties: onderschrijven de uitspraken het conceptuele model, spreken ze hem tegen of vullen ze hem aan? (zie Appendix III).

6.3.1 Vraaggericht ontwikkelen

De verwachtingen uit het conceptuele model met betrekking tot vraaggerichtheid van actoren wordt in grote lijnen door de expertmeeting onderschreven (zie Appendix III, tabel III.1). Ontwikkelaars stellen dat voldoen aan de vraag voor hen belangrijk is, zeker in de huidige vragersmarkt. Zij zien zichzelf ook als kenner van de vraag, mede door het vele onderzoek dat zij verrichten. Voor ontwerpers en overheid heeft vraaggerichtheid eerder dan voor de ontwikkelaar ook een keerzijde. De ontwerpers wijzen er daarbij op dat je soms ook moet ontwikkelen wat juist niet gevraagd wordt, omdat je anders geen nieuwe dingen op het spoor komt. Voor de overheid is ook het behartigen van de wensen van de consument van morgen van belang. Evenals die van de consument van vandaag die niet door de ontwikkelaar bediend wordt.

Een aanvulling op het model betreft de visie van de overige actoren op de mate van vraaggerichtheid van ontwikkelaars. Als de ontwikkelaar de wens van de consument al goed kent - iets wat overheid en ontwerper betwisten – resulteert dit vaak in producten gericht op de grootste gemene deler. Dat zou voortkomen uit risicomijdend gedrag van ontwikkelaars en juist níet leiden tot op de wens van de consument afgestemde producten.

6.3.2 Privé buitenruimte

De verwachtingen uit het conceptuele model met betrekking tot de verschillende actor-oriëntaties ten aanzien van privé buitenruimte wordt door de expertmeeting grotendeels onderschreven (zie tabel III.2). Vooral de verwachting dat voor ontwerpers het potentieel versturende karakter van buitenruimte aan de openbare zijde van gebouwen in binnensteden belangrijk is, is door de ontwerpende experts zelf bevestigd. Dat deze opvatting door de andere actoren als belemmering wordt ervaren bij het realiseren van buitenruimte wordt hierna geadresseerd (6.3.6).

6.3.3 Consumentenvraag naar buitenruimte

Het conceptuele model wordt door de expertmeeting onderschreven waar het gaat over de hoe ontwikkelaar en ontwerper aankijken tegen de consumentenvraag naar buitenruimte. Geen van de uitspraken is in tegenspraak met het model (zie tabel III.3). Voor ontwikkelaars staat de grote en universele vraag naar buitenruimte die blijkt uit marktonderzoek en verkoopervaring als een paal boven water. Ontwerpers wijzen op het belang van kijken naar de behoefte *achter* de vraag en de vertaling daarvan in producten. Dat kan ertoe leiden dat er geen buitenruimte hoeft te worden aangeboden, omdat andere omgevingskwaliteiten daarvoor compenseren.

Niet zozeer in tegenspraak met, maar eerder in aanvulling op het model, kwamen twee zaken tijdens de expertmeeting duidelijk naar voren. In de eerste plaats geven alle ontwerpers aan dat zij weten dat buitenruimte voor veel consumenten heel belangrijk is. Het belang van buitenruimte wordt door geen van hen ter discussie gesteld, maar wel de manier waarop daaraan in het ontwerp tegemoet zou moeten worden gekomen (zie 6.3.4).

De overheid heeft behoefte aan meer differentiatie; verschillende doelgroepen vragen verschillende typen buitenruimte en daar zouden we meer over moeten weten. Indirect sluiten zij daarmee aan bij de ontwerpersopvatting die uitgaat van gevarieerde behoeften die achter de geuite vraag schuil gaan en waar meer informatie over gewenst is.

6.3.4 Voldoen aan de consumentenvraag naar buitenruimte

Dat men inziet dat de consument veel belang hecht aan goede privé buitenruimte wil niet zeggen dat alle actoren bij voorbaat geneigd zijn deze wens te honoreren. Dat was althans de verwachting op basis van de bestudeerde theorie en dat wordt ook door de expertmeeting onderschreven (zie tabel III.4), althans voor wat betreft de opvatting van ontwikkelaar en ontwerper. Over de actor-oriëntatie van de overheid op dit punt is op basis van de meeting weinig te zeggen.

Ontwikkelaars willen buitenruimte ontwikkelen als de baten opwegen tegen de kosten. Ruimtelijke of esthetische bezwaren gelden voor hen minder. Ontwerpers wijzen juist voortdurend op het belang van verantwoorde ruimtelijke inpassing en lijken dit te laten prevaleren boven het voldoen aan consumentenwensen. Veel hangt af van de locatie en zeker binnenstedelijk moet privaat belang al snel wijken voor collectief belang. Daar waar binnenstedelijk buitenruimte aan openbare zijde wél kan, moet dit volgens ontwerpers goed ingepast zijn en als integraal onderdeel van het gebouwontwerp zijn meegenomen.

6.3.5 Eigen sturingsmogelijkheden

De expertmeeting ondersteunt de aannames uit het model omtrent de perceptie van eigen sturingsmiddelen. Ontwikkelaars zien hun opdrachtgeverschap en het feit dat zij risico dragen als rechtvaardiging van sturend optreden. Hun kennis en expertise stelt ze in staat om kosten te bewaken en opbrengst zeker te stellen. Ontwerpers bezien hun sturende rol primair vanuit de inhoud.

Opmerkelijk is dat de eigen perceptie van sturingsmiddelen door de andere actoren lijkt te worden betwist. De ontwikkelaar wordt gebrek aan goed opdrachtgeverschap verweten, vooral door ontwerpers, maar ook door de gemeente. Ook de marktkennis van de ontwikkelaar wordt betwist: hij wordt daarin niet gezien als de autoriteit die hij zou moeten zijn om kennis als machtsmiddel in te kunnen zetten. De ontwerper op zijn beurt wordt meer macht toegedicht dan hij zichzelf toekent. Daarbij moet wel worden opgemerkt dat de discussie in de expertmeeting op dit vlak vooral ging over supervisors en niet over ontwerpers in het algemeen.

6.3.6 Belemmeringen in het proces voor het realiseren van buitenruimte

Ook voor wat betreft de door actoren ervaren belemmeringen bevestigt de expertmeeting de in het conceptueel model geuite verwachtingen (zie tabel III.6).

De ontwikkelaar wijst op een combinatie van te sterke stedenbouwkundige beperkingen en te veel macht van de stedenbouwkundige discipline die maken dat buitenruimte niet gerealiseerd kan worden. Ontwerpers noemen te weinig budget om buitenruimte op een kwalitatief aanvaardbare wijze uit te kunnen voeren en gebrek aan goed opdrachtgeverschap door ontwikkelaar (zie ook 6.3.5).

De verwachting dat in de ogen van de overheid de ontwikkelaar zijn best niet genoeg zou doen wordt ontkracht noch bevestigd. Wel wordt in verschillende bewoordingen geuit dat (onder andere

stedenbouwkundige) randvoorwaarden van de gemeente zelf te rigide en inflexibel zijn. Ook de te grote machtspositie van de stedenbouwkundige wordt door overheden genoemd als belemmering in de realisatie van privé buitenruimte.

In de discussie over belemmeringen werd ook gesproken over mogelijke oplossingen. Die zijn in tabel III.6 beschouwd als aanvullingen op dit onderdeel van het model. Velen wij op de noodzaak om vóór in het traject meer samen te werken. Samen plannen maken, in plaats van na elkaar stapelen van ambities en daarna op basis van het poldermodel te onderhandelen en de kaasschaaf te hanteren.

6.4 Conclusie

Het conceptueel model is getoetst in een expertmeeting. Hiermee kon worden gestaafd in hoeverre de verschillende actoren zich herkennen in de geschetste actor-oriëntaties (en de verschillen daartussen) op het voldoen aan de wens van de koper, de meerwaarde van buitenruimte en de oorzaken van de mismatch tussen vraag naar en aanbod van privé buitenruimte.

Op hoofdlijnen is het model onderschreven en worden de verschillende actor-oriëntaties bevestigd. Geen van de aannames in het theoretisch model zijn ontkracht of fundamenteel ter discussie gesteld. Wel zijn er op basis van de expertmeeting ten minste zes aanvullingen op het model te maken.

1. Andere actoren ervaren risicomijdend gedrag van ontwikkelaar als niet-vraaggericht.
2. Andere actoren betwisten de kennis van de wens van de consument door ontwikkelaars en de wijze waarop deze die kennis vertaalt in producten.
3. Ontwerper en overheid hebben behoefte aan meer kennis over de diversiteit in wensen ten aanzien van buitenruimte.
4. Het conceptuele model wordt ondersteund voor wat betreft de eigen perceptie van eigen middelen. Die worden echter deels door de anderen betwist:
 - De andere actoren zien geld, marktkennis en opdrachtgeverschap weliswaar als potentiële sturingsmiddelen van de ontwikkelaar, maar verwijten de ontwikkelaar daar in praktijk geen juist gebruik van te maken. Gewezen wordt op een gebrek aan sturing door ontwikkelaars in het algemeen. En daar waar wél gestuurd wordt, is dat te veel op gericht op kosten(reductie) en te weinig op voldoen aan de feitelijke marktvrage.
 - De ontwerper –en dan met name de stedenbouwkundige- wordt een veel sterkere machtspositie toegedicht dan hij zichzelf lijkt te geven.
 - De meningen over nut en noodzaak van verplichtingen tot buitenruimte in het Bouwbesluit zijn verdeeld. Als voordeel van een verplichting wordt genoemd dat het agendastellend kan werken. Vrijwel alle aanwezigen zien verplichtingen echter niet als middel om kwaliteit te garanderen en sommigen wijzen er zelfs op dat het kwaliteit en het proces zou kunnen verstoren.
5. Een eenduidig en juridisch verankerd meetinstrument voor buitenruimte wordt gemist, waardoor buitenruimte in discussies over te realiseren of verkopen woningmetrages onderbelicht blijft.
6. Het ontwikkelingsproces moet worden omgevormd van *“na elkaar stapelen van ambities en daarna op basis van het poldermodel het onderhandelingsspel te spelen en de kaasschaaf te hanteren”* tot vóór in het traject samen met elkaar plannen te maken, op basis van de vraag van de consument. Een heldere rolverdeling en goed opdrachtgeverschap zijn hierbij belangrijk.

7.



Casestudy: La Grande Cour

“Urban problem-solving teams need new ways of combining people who like to master one area in detail before going on to another with holists who learn best by mastering the whole picture before filling in the details.” – Charles Landry

7.1 Inleiding

In het inleidende hoofdstuk is al toegelicht dat gekozen is voor een casestudy, omdat verwacht werd dat dit een goede aanvullende methode kan zijn om dieper op de materie in te gaan. Ook is het een geëigende methode om beter inzicht te krijgen in mogelijk tegengestelde visies. Bestudering van literatuur en theorie heeft inderdaad tegengestelde visies aan het licht gebracht, die bovendien door de bevindingen in de expertmeeting werden ondersteund.

Als casus is het project La Grande Cour gekozen, dat onderdeel uitmaakt van de gebiedsontwikkeling van het Westerdokseiland in Amsterdam. Hoe keken in dit project de verschillende actoren tegen buitenruimte aan? Waar in het proces zijn door wie en op basis waarvan de uiteindelijk beslissende keuzes gemaakt voor het wel of niet realiseren van privé buitenruimte? In hoeverre was het ontwikkelproces in deze case gericht op realisatie van privé buitenruimte (vgl. onderzoeksvraag 4)?

In dit hoofdstuk worden de bevindingen van deze casestudy gepresenteerd. Allereerst volgt in 7.2 een korte methodologische toelichting op de casestudy. Daarna wordt de inhoudelijke totstandkoming van het ontwerp beschreven, zowel op *gebiedsniveau* (7.3) als op *gebouwniveau* (7.4). In de daaropvolgende paragrafen volgt een analyse van de totstandkoming van privé-buitenruimte in het project (7.5) en van de actor-oriëntaties van de betrokken actoren (7.6). Het hoofdstuk eindigt met een concluderende beschouwing in paragraaf 7.7.

Projectbeschrijving

La Grande Cour werd eind 2007 opgeleverd als eerste van vier blokken op het Westerdokseiland. Het totale project omvat 2.600m² bedrijfsruimte en 252 woningen. De dichtheid van het gebied is voor Nederlandse begrippen zeer hoog en bedraagt - afhankelijk van waar de plangrenzen getrokken worden- 175 tot 328 woningen per hectare. Het project is ontwikkeld door de City Cour Combination (CCC), een gelegenheidscombinatie van Bouwfonds Ontwikkeling, Smits Bouwbedrijf en (aanvankelijk nog) woningbouwvereniging Eigen Haard. Het is een ontwerp van Meyer en Van Schooten Architecten (MVSA), Heren 5 architecten en de Architecten Cie., waarbij MVSA optrad als coördinerend architect.

Voor een uitgebreidere toelichting op het project en de procedurele planvorming wordt verwezen naar Appendix IV.

7.2 Methodologische overwegingen

De keuze voor La Grande Cour is genomen op basis van bepaalde verwachtingen over de uitkomsten en beschikbaarheid en toegankelijkheid van data.

- Het is gebouwd in zeer hoge dichtheid (met verwachte consequenties voor discussie over marktkwaliteit);
- Het is gelegen op een prominente zichtlocatie (met verwachte consequenties voor discussie over ruimtelijke kwaliteit);
- Privé buitenruimte was gedurende het ontwikkelproces een discussiepunt;
- Zowel bij de gebouw- als bij de gebiedsontwikkeling waren veel actoren betrokken;
- Gedurende de ontwikkeling hebben zich meerdere contextuele wijzigingen voorgedaan. De invloed van deze contextuele factoren op het proces kan zo geanalyseerd worden;
- Het betreft een afgerond project, waarvan het eindresultaat gekend is. Mogelijke keerzijde van dit "historische" onderzoek is dat niet alles meer boven tafel te krijgen is en/of men zich niet meer alles (correct of compleet) herinnert. Door naast interviews ook documenten als bron te gebruiken (zie hieronder) wordt dit zoveel mogelijk ondervangen;
- De onderzoeker heeft via zijn zakelijke en persoonlijke netwerk goede toegang tot informatie (*convenience sample* (Swanborn 2008)).

De keuze voor het onderzoeken van slechts één casus verdient nadere toelichting. Binnen het bestek van één case zijn aannames moeilijk toetsbaar, want er is in principe geen vergelijking mogelijk (Swanborn 2008). Dat kan de externe geldigheid van de bevindingen onder druk zetten (Verschuuren & Doorewaard 2007). De scope van het onderzoek is met een *single case* weliswaar beperkter, maar dat komt vermoedelijk de diepgang ten goede. Bovendien is er in deze casus *intern* wel vergelijking mogelijk door het grote aantal (verschillende) actoren én de tussentijds gewijzigde context.

Wijze van informatieverzameling en -verwerking

Zeker bij een single casestudy verdient gebruik van verschillende bronnen de voorkeur, om toeval en subjectiviteit zoveel mogelijk uit te sluiten (Verschuuren & Doorewaard 2007). In deze casus is gebruik gemaakt van een veelheid aan documenten en interviews met betrokkenen.

De bestudeerde schriftelijke bronnen waren deels openbaar toegankelijk en deels bewaard in de archieven van betrokken partijen. Appendix VIII bevat een overzicht van alle geraadpleegde stukken. Een andere informatiebron vormden interviews met betrokkenen. Gesproken is met mensen van de gemeente, de ontwikkelcombinatie(s), architecten en stedenbouwkundigen/supervisors. De interviews vonden plaats aan de hand van een vooraf toegestuurde vragenlijst. Van elk interview is een gespreksverslag gemaakt dat door de geïnterviewde is geaccordeerd. Appendix V bevat een overzicht van de 17 geïnterviewde personen en de geaccordeerde gespreksverslagen.

Op basis van de gespreksverslagen is een analysetabel gemaakt (zie Appendix VI). Hierin zijn uitspraken van de informanten beknopt en gerubriceerd weergegeven, om de afzonderlijke interviews onderling beter te kunnen vergelijken. Bovendien biedt de tabel een handvat voor verwijzingen. Waar in dit hoofdstuk gerefereerd wordt aan informatie uit de interviews, wordt verwezen naar de kolom (met de initialen van de informant) en het rijnummer in de tabel.

7.3 Ontwerp Westerdokseiland

In Hoofdstuk 3 werd gesteld dat de kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen in het ontwikkelproces worden bepaald door interactie tussen verschillende actoren en hun beslag krijgen in ontwerpdocumenten. Een deel van die documenten betreft het *gebied*, een ander deel de *gebouwen* daarbinnen. In 7.3 en 7.4 wordt geanalyseerd hoe dat bij de ontwikkeling van het gebied Westerdokseiland en het gebouw La Grande Cour gebeurde.

In deze paragraaf staan ontwerpdocumenten op gebiedsniveau centraal. Van elk document wordt beschreven wanneer het door wie is opgesteld en welke kaders voor kwaliteiten van afzonderlijke woningen daarmee werden gesteld. Indien van toepassingen worden daarbij ook kaderstellende elementen voor privé buitenruimte benoemd. Als bron voor de gegevens geldt steeds het betreffende document zelf, tenzij anders vermeld. De selectie van gegevens is die van de onderzoeker.

7.3.1 Stedenbouwkundige Opdrachtformulering

De gemeente stelde in 1997 globale kaders vast voor de invulling van het Westerdokseiland. Deze waren vooral kwantitatief van aard. Ze betroffen de omvang en samenstelling van het programma, het aandeel sociale huurwoningen en een indicatie van de grondopbrengsten. Anders dan de hoge dichtheid en eigendoms categorieën was van sturing op woningkwaliteiten geen sprake, laat staan wat betreft privé buitenruimte.

7.3.2 Stedenbouwkundig Programma van Eisen

Het SPvE uit 1999 bouwde voort op de kaders van de opdrachtformulering. De ruimtelijke kaders voor de bebouwing werden nader gedefinieerd. Doel was een stedelijk milieu met functiemenging in hoge dichtheid. Het beoogde programma lag ruim boven het (al forse) minimum en het hoge woningaantal was –blijkens interviews- een politiek hard gegeven.

Kaders woningkwaliteiten

Het absolute aantal te ontwikkelen sociale huurwoningen werd vastgesteld. Het aantal vrije sectorwoningen was in principe vrij, zolang het minimumaantal woningen werd gehaald en het totale bouwvolume de ruimtelijke contouren niet zou overschrijden (Neprom 2009).

Met betrekking tot woningkwaliteiten voor zowel sociale huur als vrije sector werden verder nog eisen gesteld aan de verdiepingshoogte en het voldoen aan de gemeentelijke Richtlijnen Kwaliteit Woningbouw (RKW). Mede ter onderbouwing van de financiële paragraaf werd uitgegaan van een bepaalde gemiddelde woninggrootte en verdeling over diverse prijsklassen. Doordat de grond werd uitgegeven in erfpacht konden de ontwikkelaars eisen opgelegd worden aangaande de te realiseren woningaantallen, woningtypen en voorzieningen. Zo kon op meer zaken gestuurd worden dan enkel op basis van het bestemmingsplan had gekund (Neprom 2009).

Het SPvE stelde met betrekking tot de architectuur dat ondanks het accent op wonen *“de gevel de uitstraling moet hebben van “gebouw” en niet van “gematerialiseerd woonprogramma” [...de...] gevel ontleent zijn vorm niet zozeer aan het achterliggende programma, maar zou die van een neutraal masker moeten zijn dat ogenschijnlijk niets zegt over de inhoud”*.

Kaders buitenruimte

Buitenruimte was een punt van aandacht in het SPvE. Geconstateerd werd dat er door de hoge dichtheid weinig openbare ruimte zou zijn, die bovendien door veel mensen geclaimd zou worden. Privatisering hiervan moest met *“neutrale, strakke en eenvoudige vormgeving”* en duidelijke erfscheidingen worden voorkomen. Ook de cours vonden hun ontstaan in de hoge dichtheid en het streven naar scheiding van publiek en privaat. Ze moesten dienen als *“gemeenschappelijke buitenruimte die extra lucht geeft aan de dichte bebouwing.”*

Over privé buitenruimte werd vooral gesproken in relatie tot het gevelbeeld. Gevels moesten vlak zijn en *“steeds wanden, schermen, verglaasde delen of panelen”*. In principe moesten alle volumes zich in de rooilijn bevinden. Het feit dat gebouwen zich niet als woongebouw moesten manifesteren vroeg een *“gedisciplineerde uitwerking van de privé buitenruimte [...] Alle borstweringen, privacyschermen, hekwerken, terrasafscheidings etc. worden in de projecten mee ontworpen”*. Als toegestane vormen van privé buitenruimte werden benoemd; patio's, terrassen, loggia's en serres. *“Gemeenschappelijke noemer is hier dat het om strikt stedelijke versies van privé buitenruimten gaat met een grote mate van beslotenheid, en als geïntegreerd onderdeel van het volume van het blok.”*

7.3.3 Stedenbouwkundig Plan

Het Stedenbouwkundig plan (SP) van januari 2001 was een gezamenlijk product van de gemeente, supervisors en de ontwikkelcombinaties.

Kaders Woningkwaliteiten

De architectuurpassages uit het SPvE zijn gedeeltelijk overgenomen in het SP. Herhaald werd de hechte relatie tussen stedenbouw en architectuur, die vraagt om *“behoedzaam opereren op het architectonische vlak”*. Welhaast nóg prozaïscher dan het SPvE sprak het SP over de beoogde architectuur als *“neutraal maar tot de verbeelding sprekend, vlak en monochroom maar geheimzinnig en met het elan van de stedelijke cultuur”*.

Het SP bevatte net als het SPvE een verdeling over prijsklassen en financieringscategorieën. Ten opzichte van het SPvE was de gemiddelde bruto woninggrootte gestegen, terwijl die netto gelijk bleef. Dit kwam doordat het SPvE te weinig rekening hield met benodigde ruimte voor ontsluiting¹⁴.

De eisen uit het SPvE aangaande RKW en verdiepingshoogte zijn ook in het SP overgenomen en als extra doel werd nog het voldoen aan het Politiekeurmerk opgenomen.

Kaders kwaliteiten buitenruimte

Gewezen werd op het belang van buitenruimtes bij een dergelijke dichtheid. Mede daarom zouden daken worden behandeld als *“5^e gevel; een daklandschap van terrassen en tuinen”*. Specifiek met betrekking tot privé buitenruimtes werd opgemerkt dat deze *“binnen het vlak van de gevels”* moesten vallen. De opmerking uit het SPvE over het meeontwerpen van borstweringen en terrasafscheidingsen werd herhaald. Gesteld werd bovendien dat het van grote betekenis is om privé buitenruimten te ontwikkelen die geen afbreuk zouden doen aan *“het enigmatische beeld van het Westerdok”*.

7.3.4 Bestemmingsplan

Het SPvE was gebaseerd op een bestemmingsplan voor de IJ-oever uit 1994, dat uiteindelijk in 1998 door de Raad van State werd afgekeurd. Hierdoor moesten voor alle deelgebieden van de IJ-oever nieuwe bestemmingsplannen worden opgesteld. Dat voor het Westersdokseiland was gebaseerd op het SP. Dat is ook te zien aan een groot aantal identieke tekstpassages.

Met betrekking tot de bebouwing werden o.a. bouwhoogte, contouren en bebouwingspercentages vastgelegd. Er werd een minimum aantal woningen gesteld (conform SPvE en SP) en uitgegaan van een gemiddelde woninggrootte (conform SP). De verdeling sociaal/vrije sector werd vastgelegd. Over buitenruimte werd niet gesproken.

7.4 Ontwerp La Grande Cour¹⁵

7.4.1 Prijsvraaginzending

Van een ontwerp was bij de prijsvraaginzending door CCC in 1998 nog geen sprake. In de gevraagde kwalitatieve visie ging CCC in op de leefbaarheid en het beheer van de cours. Striptekeningen visualiseerden de cours, hetgeen belangrijk was in de keuze van de gemeente voor CCC (CCC 2008).

7.4.2 Schetsontwerp

Het schetsontwerp (SO) van maart 2000 was een product van CCC en haar architecten. Zowel in het SO als in daaraan voorafgaande interne memo's werd het belang van de cours benadrukt. Niet alleen om te voldoen aan het SPvE, maar ook om voldoende licht en lucht te bieden aan bewoners.

Naast de cours waren ook de uiteindelijk zo kenmerkende uitkragende periscopen onderdeel van het SO. Deze vonden hun oorsprong in een rekenfout van de gemeente ten tijde van de prijsvraag. Daarbij werd uitgegaan van 280 woningen. In de uitwerking bleek dat dit berustte op verkeerde calculaties. Met de periscopen konden nog wat woningen worden toegevoegd, maar het SO telde uiteindelijk toch “maar” 245 woningen.

Opmerkelijk is dat in het SO oppervlaktes van woningen zijn vermeld in m² “bruto kernoppervlak”. Dit is inclusief buitenruimte en constructie, maar zonder bergingen en ontsluitingen¹⁶.

¹⁴ In de definitie van BVO in het SP horen bergingen én ontsluitingen bij BVO. Dit is afwijkend van metrages in het SO (7.4.2).

¹⁵ Omdat vrijwel de gehele documenten “kaderstellende elementen met betrekking tot woningen” betreffen wordt in deze paragraaf enkel nog ingegaan op kaders en keuzes aangaande privé buitenruimte.

¹⁶ In het SP werd juist uitgegaan van BVO; waarin bergingen en ontsluiting wél, maar buitenruimte niet is opgenomen.

Kaders buitenruimte

Het SO stelde dat buitenruimte nadrukkelijk gedefinieerd moest zijn. Voorkomen moest worden dat bewoners zelf privacy maatregelen zouden nemen. In de cours moesten privé buitenruimte en collectieve ruimte duidelijk gescheiden worden. De overige privé buitenruimte moest *“integraal deel uitmaken van het ontworpen gebouw (geheel of gedeeltelijk inpandige buitenruimten)”*. Er werden richtlijnen voor de grootte, de vorm en de bezonning meegegeven.

Vergelijking van diverse memo's en documenten van Bouwfonds leert dat de passages over buitenruimte in het SO wat zijn bijgeschaafd. Eerst werd gesproken over *“geheel of gedeeltelijk inpandige buitenruimte”* (Bouwfonds 03-11-1999), later over buitenruimte *“vallend binnen de bouwmassa, zonder dat er sprake is van inpandige buitenruimten”* en *“geheel of gedeeltelijk uitpandige buitenruimte”* (Bouwfonds 14-01-2000). Opmerkelijk genoeg bevatte het PvE dat aan MVSA werd verzonden zowel de passage *“geheel of gedeeltelijk inpandige buitenruimte”* als de passage *“zonder dat sprake is van inpandige buitenruimte”*. Zoals genoemd werd in het SO enkel gesproken over *“geheel of gedeeltelijk inpandige buitenruimten”* (onderstreping JHS).

7.4.3 Voorlopig Ontwerp (VO) en Definitief Ontwerp (DO)

Het uitwerken van het SO in achtereenvolgens een VO en DO geschiedde parallel aan het uitwerken van het SP en Bestemmingsplan. Dit gebeurde primair door de ontwikkelcombinatie en haar architecten. Af en toe werd overlegd met ontwerpers van de andere blokken, supervisie en gemeente.

In verschillende versies stelde Bouwfonds tussen maart 2000 en maart 2001 een PvE op voor de woningen. Elke versie was steeds wat uitgebreider, ook ten aanzien van buitenruimte. Gaandeweg werd de architecten verzocht te zoeken naar meer ruimte, die kon worden toegevoegd aan de categorie dure koop. In verband met de hoger dan geraamde aanneemsom, werd hen bovendien verzocht mogelijke kostenbesparingen aan te geven (Bouwfonds, 17-01-2001).

Kaders buitenruimte

Het PvE richting architecten bevatte deels dezelfde eisen voor buitenruimte als het SO. Het type buitenruimte werd in principe vrijgelaten.

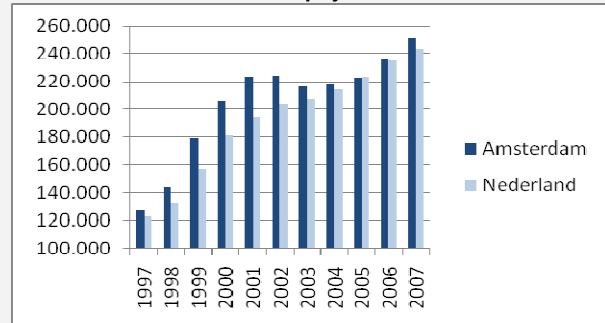
Meermalen vond afstemming plaats met de supervisie en soms was buitenruimte daarbij een agendapunt. Supervisie stelde bijvoorbeeld dat de afscherming van privé buitenruimte onderdeel moest zijn van de architectuur. *“Gevelplastic [...] zou [...] in verregaande mate ondergeschikt moeten zijn aan de basisvolumetrie van het hele blok.”* (Supervisie, 13-06-2001).

Bij de toetsing van het DO meldde de gemeente dat het voldeed aan het SPVE, SP, de RKW en de Ontwikkelingsovereenkomst BP Westerdokseiland (Gemeente 25-03-2002). De tekeningen werden uitgebreid van commentaar voorzien, tot op het niveau van de individuele woningplattegronden.

Veranderde Context I Marktomstandigheden

Toen CCC in 1999 werd geselecteerd bevond de woningmarkt zich in een periode van hoogconjunctuur. In heel Nederland stegen de woningprijzen, maar in Amsterdam was dat sterker dan gemiddeld. Rond 2001/2002 viel de economische groei sterk terug. Dat had ook zijn weerslag op de woningmarkt en ook nu was Amsterdam een uitschieter, maar dan in negatieve zin. De prijsdalingen in Amsterdam hielden aan tot 2004/2005 (zie Grafiek 7.1) In interne memo's wijst Bouwfonds (afdeling Marketing) er ook op dat verschillende referentieprojecten die rond 2003 en 2004 in verkoop zijn gegaan moeizaam verlopen. Daaronder diverse projecten aan de Oostelijke Handelskade, waar *“de buitenruimten [...] bestaan uit inpandige serres. Woningen met hoge absolute verkoopprijzen verkopen moeizaam, zeker wanneer er iets aan ontbreekt. [...] Inpandige buitenruimte in de vorm van loggia's en serres worden niet gewaardeerd. Balkons dienen uit te kragen.”*

Grafiek 7.1 Transactieprijzen Amsterdam 1997-2007



Bron: NVM, 2011, eigen bewerking

Bezuinigingen en de consequenties voor buitenruimte

Mede door de veranderde marktomstandigheden (zie kader op vorige pagina) wilde CCC verder bezuinigen. In september 2002 instrueerde zij de architecten een aantal bezuinigingen door te voeren. Dit leidde tot enige discussie. Eén van de architectenbureaus zag het plan dusdanig verschralen dat de oorspronkelijke kwaliteit in het geding was. Een andere architect uitte jegens opdrachtgever de vrees dat *“als er geen bodem in de bezuinigingen ligt [...] ook in de kwaliteit geen bodem meer aanwezig is.”* MVSA stelde voor de gewenste bezuinigingen te bereiken door *“in te dienen op het nieuwe bouwbesluit”*. Daarmee werd bedoeld op het laten vervallen van loggia's en serres in het licht van de aanstaande nieuwe regelgeving (zie kader hieronder).

Al vanaf het voorjaar 2002 werd gesproken over laten vervallen van balkons bij de kleinere woningen (tot 75m² GBO). Met Bureau P/A (gemeentelijk onderzoeksbureau) werden de eisen besproken waaraan de serres moesten voldoen. Daarbij merkte P/A op dat *“als de serre wordt ingediend als buitenruimte, het oppervlak niet meegerekend moet worden bij het GBO. Eventueel vooruitlopend op het nieuwe Bouwbesluit [...] kan hier ook vanaf geweken worden, als een gelijkwaardigheidsprincipe”*.

Veranderde Context II	Wet- en regelgeving
-----------------------	---------------------

In 2003 werden verplichtingen aangaande buitenruimte uit het Bouwbesluit geschrapt. In Amsterdam bleef buitenruimte wel een eis in aanvullende gemeentelijke richtlijnen. De Gemeente Amsterdam hanteerde kwaliteitseisen bovenop het Bouwbesluit, omdat anders in haar optiek de woningbouwkwaliteit niet voldoende was gewaarborgd (Gemeente Amsterdam 2006). De Richtlijnen Kwaliteit Woningbouw (RKW) werd in 2003 vervangen door Basiskwaliteit Woningbouw Amsterdam (BWA). Voldoen aan de richtlijnen was in principe verplicht. De BWA2003 bevatte ook eisen ten aanzien van buitenruimte. Dit werd nadrukkelijk gemotiveerd in relatie tot het verdwijnen van dergelijke eisen uit het Bouwbesluit (Gemeente Amsterdam 2006).

Onder leiding van toenmalig wethouder Stadig werd rond 2005 De Grote Vereenvoudiging doorgevoerd. De gemeentelijke bemoeienis moest worden teruggebracht tot de wettelijke taken. De gemeente levert bouwrijpe grond en zorgt voor de juiste juridisch-planologische kaders. Marktpartijen bepalen het woningprogramma op basis van de heersende marktverhoudingen en de gemeente is verantwoordelijk voor de openbare ruimte. Met de Grote Vereenvoudiging werd rond 2005 ook de BWA vereenvoudigd en kwamen onder anderen de verplichtingen aangaande buitenruimte te vervallen.
--

In januari 2003 ging de gemeente akkoord met het voorstel om de buitenruimtes van de kleinere woningen standaard bij de woning te betrekken. Het plan werd met positief advies van Supervisie doorgezonden naar Welstand.

Het bestek werd uitgewerkt door tekenbureau ABR. In mei 2003 gaf CCC ABR opdracht bepaalde loggia's te vervangen door serres. Op de tekeningen bij de eerste bouwaanvraag hadden veel woningen ook inderdaad serres, die met stippelijntjes waren aangegeven.

Dan lijkt er sprake van een omslag. In juni 2003 vond er een “Overleg Toevoegen Balkons” plaats tussen CCC en haar architecten. De CCC wilde in verband met de verkoopbaarheid balkons *toevoegen* aan de duurdere woningen. Het werd besproken met het supervisieteam, die dit niet op voorhand afwees, maar de tekeningen wilde beoordelen. De CCC verzocht de architecten te onderzoeken hoe balkons konden worden toegevoegd. Er werden richtlijnen voor afmetingen meegegeven, een mogelijke constructiewijze en een voorkeur geuit voor glazen balkons aan de pleinzijde. Streven was het nieuwe ontwerp in augustus 2003 aan supervisie voor te leggen.

De architecten voldeden aan het verzoek. Uit een memo van één van hen blijkt dat dit mogelijk niet helemaal van harte ging: *“als balkons onontkoombaar zijn aan de periscoop, dan 1 strook op de onderste laag in één lijn.”* In november 2003 werden verschillende balkonvarianten gepresenteerd aan supervisie en in maart 2004 de definitieve balkonstudie.

In juli 2004 werd de tweede bouwaanvraag ingediend. Eén van de grootste wijzigingen ten opzichte van de eerste aanvraag betroffen de uitstekende balkons. Deze waren ook op de tekeningen aangegeven. De buitenruimtes in La Grande Cour zouden uiteindelijk bij de koopwoningen min of meer conform deze tekeningen gerealiseerd worden.

7.4.4 Synthese ontwerp op gebieds- en gebouwniveau

Bij wijze van samenvatting worden de bevindingen uit paragraaf 7.3 en 7.4 in tabel 7.1 kort weergegeven.

Tabel 7.1 *Ontwerp op gebiedsniveau (wit) en gebouw niveau (grijs)*

jaar	Document / middel	Door	Kaders & richtlijnen aangaande buitenruimte
1995	Grondaankoop	Gemeente	Omvangrijk programma + indicatie grondopbrengsten
1997	Stedenbouwkundige opdrachtformulering	Defesche (keuze gemeente)	Sterke relatie tussen stedenbouw (gebied) en architectuur (gebouw)
1999	SPvE	Defesche + Gemeente	Programma + ruimtelijke contouren + financiële paragraaf + stedenbouwkundige voorschriften (op gebouwniveau). Woningseisen (bovenop bouwbesluit). Buitenruimte vooral (semi-) collectief. Privé buitenruimte enkel "strikt stedelijk". Géén uitstekende elementen in gevel.
1999	Prijsvraag	Gemeente	Conform PvE
1999	Prijsvraaginzending	CCC	Aandacht voor leefbaarheid, licht en lucht (cours en tuinen). Niets over privé buitenruimte.
2000	SO	CCC	Belang cours. Functionele eisen aan buitenruimte, die ook moest worden meeontwerpen. Intern enige discussie inpandig / uitpandig, maar uiteindelijke versie "geheel of gedeeltelijk inpandig". Ontwerp kent loggia's
2000	SP	Gemeente + ontwikkelaars	Conform SPvE, m.u.v. oppervlaktes. Uitstekende elementen blijven uitgesloten.
2001	BP WDE	Gemeente	Conform SP, maar minder expliciet over architectuur en niets over privé buitenruimte.
Nov 2001	VO	CCC	PvE bevat functionele eisen balkons. Inpandig is optie. Ontwerp overwegend loggia's. Supervisie reageert op gevelplastic.
Maart 2002	DO	CCC	Bezuinigingsdiscussie: "kwaliteit onder druk". Oplossing: indienen op nieuw Bouwbesluit. Loggia's worden serres. Nog wél buitenruimte.
Mei 2003	1 ^e Bouwaanvraag	CCC	Als DO, maar nu serres "optioneel" (geen buitenruimte meer).
Juni 2003		CCC	Wens balkons toevoegen "in verband met verkoopbaarheid". Intern: aan architecten opdracht verstrekt. Zij volgen (van harte?). Extern: discussie met gemeente en supervisie.
Maart 2004		Gemeente + CCC	Definitieve balkonstudie besproken in supervisie overleg.
Juli 2004	2 ^e bouwaanvraag:	CCC	Uitstekende balkons in ontwerp.

7.5 Totstandkoming buitenruimte in La Grande Cour

Het doel van de casestudy is het aan de hand van een concreet project inzichtelijk maken wáár in het ontwikkelproces (en door wie of wat) de kaders gesteld worden die (on-) mogelijkheden voor privé buitenruimte bepalen. Op basis van de hierboven beschreven documenten én de interviews met betrokkenen wordt die vraag hierna beantwoord. Aansluitend op het conceptueel model wordt daarbij ingegaan op de deelvragen:

- Was privé buitenruimte het doel?
- Waren kaders (generiek en projectspecifiek) belemmerend of stimulerend?
- Leidde het onderlinge beïnvloedingsproces tot afzien of aanpassing van het eerdere doel?

Het onderwerp actor-oriëntatie wordt in paragraaf 7.8 geanalyseerd. Steeds wordt onderscheid gemaakt tussen privé buitenruimte op zich en het type privé buitenruimte (inpandig / uitpandig).

7.5.1 Buitenruimte als Doel?

Zetten de actoren vanaf het begin in op privé buitenruimte, en zo ja waar moest die dan aan voldoen?

De overheid

Uit documenten noch interviews is gebleken dat de gemeente zich op projectniveau tot doel stelde balkons te (doen) realiseren, laat staan dat zij daar kwalitatieve invulling aan gaf. Doel was realiseren van aantallen woningen, niet van privé buitenruimte. Het SPvE was een product van gemeente en stedenbouwkundige samen en sloot uitstekende en "niet-stedelijke" buitenruimte expliciet uit.

De ontwikkelaar

Privé buitenruimte was vanaf het begin onderdeel van de PvE's en ontwerpen door (of in opdracht van) de ontwikkelaars. Hoewel kwalitatieve wenken werden meegegeven, werd geen typologie voorgeschreven. Loggia's en serres werden nadrukkelijk als optie benoemd.

In de interviews is genoemd dat de aanvankelijk florissante woningmarkt niet dwong tot voorop stellen van de consumentenwens (JF1, JF5, RW3). Dit werd meestal uitgelegd in termen van "andere prioriteiten dan" of "te weinig oog voor" de consumentenvraag. Veel informanten wijzen op de complexe ontwerpogave, waarbij de hoge dichtheid en het zoeken naar voldoende licht en lucht terugkerende elementen zijn (JF7, MJ7, RW7, PD7, MS1). Het binnen alle kaders ontwikkelen van het complex was ingewikkeld. De aanwezigheid van privé buitenruimte leek daarin een detail (RW3, JF10, WF3, AB10).

De ontwerper

Het SPvE sloot uitstekende gevelelementen en bepaalde typen buitenruimte uit. In veel gesprekken kwam ook naar voren dat stedenbouw en supervisie streefden naar gladde gevels en het voorkómen van lelijke bakjes aan de gevel (AB3, PD2, MJ4, JS4, ES2, ES10, MS6). Vaak werd gerefereerd aan een algemenere visie van ontwerpers op uitstekende gevelelementen als ongewenst (AB3, RW3, ES3, AV3, WF4, EH4, KR4, MG2).

7.5.2 Projectkaders

Op gebiedsniveau werd buitenruimte in het algemeen en ook privé buitenruimte als belangrijk gezien. Dat op dit niveau expliciet kaders gesteld zouden zijn die de aanwezigheid van privé buitenruimte op zich bevorderden danwel beperkten is uit niets gebleken. Wel stelde het beoogde programma en de op basis daarvan bepaalde grondprijs in relatie tot de beschikbare ruimte impliciete kaders. Het vinden van de nodige ruimte met voldoende kwaliteit was lastig, en dat gold ook voor *buiten*-ruimte.

Met betrekking tot het type privé buitenruimte zijn wel expliciet kaders gesteld. Bronnenanalyse en interviews tonen aan dat het plan van Defesche en het SPvE uitkragende buitenruimte uitsloot (RW4, WF4, AB4, ES4, JS4, MJ4). Waar de stedenbouwkundige zelf de kaders "inspirerend én conditionerend" vond (PD4) spreken ontwikkelaar en architect over een heel inflexibel (JS4) en knellend krimpfolieplan (RW4). Het SP dat vervolgens -mede door de ontwikkelaars- werd opgesteld nam dat over. De oorspronkelijke ontwerpen hadden daarom overwegend loggia's en serres. Volgens de ontwikkelaars wisten zij op dat moment wel dat dit niet was waar de consument om vroeg (ES4, AB4, JF4.) Dat zij hier toch in meedingen lijkt ingegeven door een combinatie van het idee "eerst binnenhalen dan verder zien" (RW4, ES4) en te weinig bewustzijn van het knellende karakter van deze kaders in de beginfase (RW4, WF4, JF4).

Gaandeweg kregen de ontwikkelaars dat bewustzijn wél. Zolang de markt floreerde werd de noodzaak niet gevoeld dit ter discussie te stellen. Toen dat veranderde ging men uiteindelijk het verwachte moeilijke gesprek met supervisie aan (JF5, RW3, AB10).

7.5.3 Generieke kaders

Met generieke kaders wordt bedoeld op kaders die algemeen gelden, en niet specifiek voor een concrete gebieds- of gebouwontwikkeling. Marktcondities zijn zo'n generiek kader, evenals landelijke wet- en regelgeving.

Marktsituatie

Bij de start van de planvorming floreerde de woningmarkt en leek afzet geen probleem. Dit droeg voor ontwikkelaars bij aan het niet ter discussie willen stellen van buitenruimte in het ontwerp (RW3, JF3, ES4). Vrijwel alle informanten stellen dat met het verslechteren van de woningmarkt rond 2002 aan ontwikkelaarszijde de roep om (uitstekende) balkons ontstond danwel toenam (RW5, WF5, JF5, JS5, MJ5, PD5, EH5, KR5). Niet vanuit kosten oogpunt en ook niet zozeer als opbrengstverhoging, maar überhaupt om afzet veilig te stellen en opbrengst te genereren (RW5, WF5, JF5). De (dreigende uitval van) markt vraag was een stimulans om wél buitenruimte op te nemen en bij voorkeur uitstekend.

Regelgeving

In Hoofdstuk 5 is onderscheid gemaakt in regelgeving die direct (5.4.1) en indirect (5.4.2) buitenruimte betreft. Met betrekking tot directe regelgeving zijn in deze casus twee aspecten relevant.

- Wijziging Bouwbesluit 2003: Zo lang buitenruimte een eis was in het Bouwbesluit beschikten alle woningen in het project daar ook over, zij het vaak in de vorm van loggia's en serres. Buitenruimte binnen de thermische schil was (blijkbaar) niet strijdig met de verplichtingen in het Bouwbesluit, zolang deze ruimte als buitenruimte zou worden ingediend (WF5, CCC 06-03-2002).

Anticiperend op de voorgenomen wijziging van het Bouwbesluit werd vanaf medio 2002 door de ontwikkelaar aangestuurd op het schrappen van (enkele) buitenruimtes. Gesteld kan worden dat het opheffen van generieke regelgeving bijdroeg aan het aanvankelijk verdwijnen van balkons. Uit de documenten blijkt dat de ontwikkelaars vrij snel ná het omzetten van loggia's in serres hebben aangestuurd op het toevoegen van buitenruimte. Op dat moment bestond daar van Rijkswegge geen verplichting toe. De relatie tussen verplichting en kwalitatief hoogwaardige buitenruimte is dus niet één-op-één.

- Verplichte regels door de gemeente: Er was vigerende gemeentelijke regelgeving ten aanzien van woningen, die eisen uit het bouwbesluit te boven ging. De gemeente nam "voldoen aan RKW" op in het SPvE en inschrijvende partijen dienden zich eraan te confirmeren. Noch in de documentenanalyse, noch in de interviews is iets gebleken van enige discussie over dit thema, bijvoorbeeld over de rechtmatigheid ervan. Toen de eisen aangaande buitenruimte uit het landelijke Bouwbesluit verdwenen, werden ze opgenomen in de gemeentelijke richtlijnen. Formeel bleef er dus (nu gemeentelijke) wetgeving die buitenruimte verplicht stelde, maar desondanks verviel buitenruimte. Ook dit is niet genoemd in documenten of interviews.

Over regelgeving die *indirect* invloed heeft op privé buitenruimte komen uit de documentenanalyse en interviews drie zaken naar voren:

- De zorg voor voldoende daglichttoetreding in alle woningen was vanaf het begin groot en een leidend principe in het ontwerp (*RW7, JF7, MS1, MJ7*). Hoewel hierover meestal in termen van leefbaarheid en "voldoende licht en lucht" gesproken werd, staat dit niet los van wettelijke eisen aan daglichttoetreding.
- Geluidshinder langs de Westerdoksdijk stelde beperkingen aan het type buitenruimte dat hier gerealiseerd kon worden.
- Buitenruimte is nooit benoemd in formele termen, of in metrages met een juridisch bindende of wettelijk verankerde basis. Dat had ook niet gekund, omdat die basis er niet was. Opmerkelijk is voorts dat in verschillende documenten verschillende definities voor woonoppervlak gehanteerd worden.

7.5.4 Het proces van onderlinge beïnvloeding

Het ontwerp van privé buitenruimtes in La Grande Cour heeft in grote lijnen twee bewegingen doorgemaakt. Startpunt was de keuze voor inpandige buitenruimte. Vervolgens veranderde het eerst van (hoofdzakelijk) inpandige loggia's naar (al dan niet optionele) serres. In tweede instantie werden er uitstekende balkons aan het ontwerp toegevoegd. In deze paragraaf wordt dit procesverloop beschouwd vanuit de optiek van sturing en middelen daarvoor.

De overheid

Het forse bouwprogramma was een gemeentelijke eis. De eis om buitenruimte binnen de gevel te realiseren kwam van de stedenbouwkundige. Het werd door de gemeente overgenomen, door dit plan als winnaar te kiezen en deze uitgangspunten ook in een gezamenlijk opgesteld SPvE vast te leggen. Als de gemeente hier al een sturende rol in heeft gehad dan is daar uit documenten noch interviews iets van gebleken.

Vanuit de gemeente lijkt er vervolgens ook weinig bezwaar te zijn geweest in de verschuiving van loggia's via serres, naar optionele serres. Toetsing op voldoen aan het bouwbesluit lijkt de leidende motivatie geweest te zijn.

Toen de ontwikkelaars het verzoek voor uitstekende balkons indienden, ging de gemeente niet zonder meer akkoord. Volgens de ontwikkelaar wilde men voorkomen dat juridische kaders opengeboken moesten worden, mede vanwege de vele bezwaarmakers (*RW10, WF10*). De gemeente beaamt dat het bestemmingsplan niet ter discussie mocht staan (*EH10*), maar wijst ook op een zeker wantrouwen richting de ontwikkelaar en angst voor bekribbelen op kwaliteit (*EH10*). Toch was ze snel overtuigd door argumenten, dat balkons de kwaliteit en leefbaarheid ten goede zouden komen (*EH10, JS10, AV10, WF10*).

De ontwikkelaar

Dat buitenruimte aanvankelijk binnen de gevel moest liggen was een gegeven waar de winnende ontwikkelcombinaties zich naar hadden te voegen. Dat konden zij niet beïnvloeden of sturen. Aanvankelijk zat buitenruimte derhalve binnen de rooilijn, maar wel grotendeels buiten de thermische schil. Uit kostenoverwegingen werd de thermische schil verlegd, waardoor veel buitenruimte binnen de schil kwam te liggen. Men vroeg zich wel af of dit in de ogen van kopers nog buitenruimte was (JF5, MJ5, JS5). Aan het verleggen van de thermische schil lag de wens tot kostenbesparingen ten grondslag (WF5, MJ5, JS5), en mogelijk ook de wens opbrengsten te verhogen. Buitenruimtes binnen de thermische schil zouden gerekend kunnen worden tot het GBO en zo tot hogere opbrengsten leiden (MJ5, JS5, JF5). Eén informant stelt dat hier geen sprake van kon zijn, omdat de serres formeel ingediend zouden worden als buitenruimte en ze dan nooit tot GBO gerekend mochten worden. Dit lijkt juist, maar moet gezien worden in het licht van de toen actuele discussie rondom het wijzigen van het Bouwbesluit (zie 7.4.3).

Met de omslag in markt, vreesde de ontwikkelaar dat afzet in het geding kwam. Hij kwam in actie en stuurde aan op toevoegen van uitstekende balkons. Als opdrachtgever kon hij zijn architecten daartoe “verplichten”. Richting overheid en supervisie startte hij daartoe een dialoog. Toevoegen van uitstekende balkons buiten de rooilijn betekende namelijk afwijken van publiek- en privaatrechtelijk vastgestelde kaders. Uitstekende balkons *binnen* de rooilijn waren uit financieel oogpunt geen optie, maar zouden vermoedelijk ook geleid hebben tot een te gering woningaantal (dan met de gemeente overeengekomen). Gesteld kan worden dat geld én de architect werden ingezet als middel om deze wens door gemeente en supervisie gehonoreerd te krijgen.

De ontwerper

Aanvankelijk zette de stedenbouwkundige de toon voor mogelijkheden tot buitenruimte. Op basis van zijn visie lag buitenruimte in de eerste woningontwerpen binnen de gevel.

Noch uit de documenten, noch uit de interviews is gebleken dat supervisie/stedenbouw bezwaren had tegen de reductie van buitenruimtes of het omzetten van loggia's in serres. Ook van enige weerstand van architecten in dit traject is niets gebleken.

Toen de opdrachtgever vervolgens uitstekende balkons wilde, voldeden de architecten hier vrij snel aan. Interviews en documenten wijzen op een lichte weerstand (MJ6, KR10, *Architecten Cie. 06-08-2003*), maar die had mogelijk meer te maken met het (late) moment van het verzoek en met beschikbaar budget, dan met bezwaren tegen balkons per se (MJ2, MJ5, KR7). Ook in de ogen van het supervisieteam ging het toen al niet over de vraag of er balkons mochten komen, maar hoe en waar (PD10, KR10, MG10). Volgens anderen stelde supervisie zich echter aanvankelijk heel star op (AB10, JS10, EH10, ES10). Uiteindelijk ging het inderdaad wel om de vraag waar en met welke kwaliteit (EH10, WF10). Door in te zetten op hoge kwaliteit verkreeg de ontwikkelaar steun van supervisie (JS10, WF10, KR10).

Veel geïnterviewden wijzen op de grote rol van de persoon van de coördinerende architect in dezen. Zijn goede verstandhouding met leden van het supervisieteam heeft in hun optiek bijgedragen aan het “erdoorheen loodsen” van het voorstel (EH10, WF10, KR10). In het algemeen wijzen veel geïnterviewden op lijnen die bestaan tussen ontwerpers (RW9, AB10, AV3). Ontwerpers delen een jargon, visie en netwerk, waarbij ook vaak wordt gerefereerd aan hun veelal Delftse opleiding. Dit stelt de opdrachtgever vaak op achterstand (RW9, AV3). De geïnterviewde ontwerpers onderkennen de sterke onderlinge relaties, maar betitelen deze nooit als negatief (MG9, PD10, KR10, JS10). Een verwant aspect is de volgens veel geïnterviewden grote status van sommige ontwerpers –zeker in de ogen van andere ontwerpers- en de machtspositie die hen dat verleent (RW9, AV3, JS10, WF10, PD10, MS6, MS9). Die status is soms zó sterk dat het in praktijk lijkt te gaan om een separate lijn van opdrachtgeverschap richting architect (RW9, AV3).

7.6 Verschillende actor-oriëntatie

De casestudyinterviews hadden primair tot doel informatie te vergaren over de totstandkoming van het project en de buitenruimte daarin. Deels gingen de gesprekken ook meer algemeen over de onderwerpen vraaggerichtheid, voldoen aan de vraag naar buitenruimte en de verschillende visies daarop. Een analyse daarvan vindt plaats in deze paragraaf.

7.6.1 Methodologische overwegingen

De uitspraken van informanten in de casestudy zouden net als bij de expertmeeting kunnen worden gekoppeld aan het conceptuele model (zie 6.3). De wijze waarop de informatie voor de casestudy verkregen is verschilt echter in methodologisch opzicht van die bij de expertmeeting. Waar men in de expertmeeting op elkaar kon reageren, was van onderlinge interactie bij de casestudyinterviews geen sprake. Ook kenden de geïnterviewden voor de case –anders dan de experts- het conceptuele model en onderliggende aannames niet. Ten derde was de mindset van de informanten mogelijk gekleurd door die casus, waardoor projectspecifieke factoren werden voorgesteld als algemeen geldend.

Toch kunnen ook de projectoverstijgende uitspraken uit de casestudyinterviews gebruikt worden om het conceptueel model te toetsen. Als conclusies uit de expertmeeting overeenkomen met conclusies op basis van de casestudyinterviews, dan kunnen die elkaar versterken. Daarom is ervoor gekozen om de projectoverstijgende uitspraken uit de casestudyinterviews óók te koppelen aan de cellen uit het conceptueel model, maar volgens een iets afwijkende methodiek. De projectoverstijgende uitspraken uit de analysetabel zijn gekoppeld aan de cellen in het conceptueel model, waarmee een nieuwe analysetabel ontstond. Anders dan bij de expertmeeting, is als criterium voor opname in deze tabel gesteld dat een uitspraak door meer dan één informant gedaan moest zijn (in min of meer gelijke bewoordingen). Dit om het aantal te persoonlijke en/of subjectieve opvattingen te verminderen.

Omwille van de leesbaarheid van de tabel zijn de opmerkingen ingekort door de onderzoeker, waarbij gestreefd is de oorspronkelijke strekking zo goed mogelijk te verwoorden. Het betreft dus geen citaten, maar een interpretatie daarvan. Zie voor de originele uitspraken Appendix V. De tabel zelf is opgenomen als Appendix VII. De conclusies daaruit worden hierna besproken.

7.6.2 Actor-oriëntatie

Vraaggerichtheid

De verwachtingen uit het conceptuele model over vraaggerichtheid worden met uitspraken van geïnterviewden ondersteund. Zo gaven ontwikkelaars aan in goede tijden eerder voor voortgang van het proces te kiezen dan voor het zo goed mogelijk bedienen van klantwensen.

In de optiek van ontwerpers is het honoreren van consumentenwensen niet per se leidend. Bovendien stellen veel geïnterviewde ontwerpers dat de consument zijn wens vaak moeilijk kan verwoorden en dat het achterhalen van de werkelijke behoefte een ontwerpogave is. De supervisors wezen op de tijdelijkheid van de huidige consumentenvraag en lijken die af zetten tegen een meer lange termijn visie op ruimtelijke kwaliteit, die zij zelf bewaken.

Net als bij de expertmeeting worden (nu door ontwerpers) vraagtekens gezet bij het kennen van klantwensen door de ontwikkelaar. Het gedrag van de ontwikkelaar zien zij eerder als risicomijdend dan als vraaggericht.

Oriëntatie ten aanzien van privé buitenruimte

Dit is te weinig aan de orde gekomen om verdere uitspraken over te kunnen doen. Alleen de uitspraak dat goede buitenruimte kan bijdragen aan verbreding van de doelgroep voor stedelijke wonen en aan toekomstbestendiger steden is door meerdere mensen gedaan. Misschien niet tegenstrijdig met het model, maar dan toch tenminste als aanvulling daarop.

Consumentenvraag naar buitenruimte

De verwachtingen uit het conceptuele model met betrekking tot de consumentenvraag naar privé buitenruimte worden impliciet door geïnterviewden onderschreven. Volgens ontwikkelaars vraagt de consument fatsoenlijke buitenruimte, waar je minstens met 4 mensen om een tafel kunt zitten. Volgens sommige ontwerpers zijn er groepen stedelingen die helemaal geen buitenruimte wensen en waarvoor omgevingskwaliteiten als compensatie kunnen dienen. Franse balkons en loggia's worden door veel geïnterviewden niet beschouwd als volwaardige buitenruimte.

Net als in de expertmeeting blijkt uit enkele interviews behoefte onder ontwerpers en overheid aan meer kennis over differentiatie in consumentenvoorkeuren en het op basis daarvan aanbieden van verschillende vormen van buitenruimte.

Voldoen aan de vraag naar buitenruimte

Ontwikkelaars stellen dat het aanbieden van goede buitenruimte noodzakelijk is voor afzet en omzet. Daarmee onderschrijven zij de in het conceptueel model geuite verwachting. Als kanttekening plaatsen zij daarbij dat er een neiging bestaat meer te denken in kosten dan in opbrengsten.

Vrijwel alle geïnterviewde ontwerpers wijzen erop dat óf en hoe de vraag naar buitenruimte gehonoreerd kan worden sterk locatieafhankelijk en in de (binnen-) stad vaak beperkt mogelijk is.

Eigen sturingsmiddelen

Over de oriëntatie op eigen sturingsmiddelen kunnen op basis van de interviews weinig uitspraken worden gedaan. Eén uitzondering daarop betreft sturing middels generieke regelgeving door het Rijk. Ook de geïnterviewden in dienst van de overheid, noemen dat de overheid selectief moet zijn bij het optuigen van nieuwe regelgeving. Het leidt tot verdere juridisering en inflexibiliteit en zou zo ook meer vraaggericht ontwikkelen in de weg kunnen staan. Meer loslaten lijkt het devies, ook omdat vastleggen in regels geen garantie is voor kwaliteit.

Een ander genoemd punt betreft sturing middels opdrachtgeverschap: volgens de geïnterviewden aan overheidszijde moeten zowel ontwikkelaar als overheid “hun” ontwerpers beter aansturen.

Belemmeringen

Ook als het gaat om ervaren belemmeringen onderbouwen de casestudyinterviews het conceptueel model. Zowel aan overheidszijde als bij ontwikkelaars noemt men stedenbouwkundige opvattingen (of “dogma’s”) als grote belemmering. Ontwikkelaars wijzen erop dat dit vooral in combinatie met de sterke machtspositie van de stedenbouwkundige tot problemen leidt.

Veel ontwerpers wijzen op te weinig budget door de ontwikkelaar, of althans een niet toereikend budget om buitenruimte op acceptabele wijze vorm te geven.

Meermalen werd genoemd dat het ontwikkelproces anders moet worden ingericht. Vanaf de start van een project moeten partijen meer integraal samenwerken. Nu wordt vaak na elkaar gewerkt en worden ambities (mèt ingebouwde reserves) gestapeld en volgt een proces van polderen en schaven.

7.7 Conclusie

In dit hoofdstuk stond de vraag centraal hoe in de concrete casus La Grande Cour privé buitenruimte gestalte kreeg. Hoe keken de verschillende actoren tegen buitenruimte aan en waar in het proces, door wie en op basis waarvan zijn de uiteindelijk beslissende keuzes maakt voor het wel of niet realiseren van privé buitenruimte? Voor het beantwoorden van deze vragen is ingegaan op doelen en oriëntaties van actoren, generieke en projectspecifieke kaders en onderlinge beïnvloedingsprocessen.

Doelstelling

Alleen de ontwikkelaar stelde zich tot doel privé buitenruimte te realiseren, zij het niet erg expliciet en ook niet specifiek gericht op een bepaalde typologie. De overige actoren lijken zich het wel of niet realiseren van privé buitenruimte niet als doel te hebben gesteld, maar beoogden wel expliciet bepaalde typen privé buitenruimte te vermijden.

Generieke kaders

Algemene condities op de woningmarkt waren kaderstellend voor het realiseren van buitenruimte. Het gaat te ver om de aanbiedersmarkt rond de eeuwwisseling als *belemmering* te zien, maar de verschuiving richting een vragersmarkt was zeker een *stimulans* voor de ontwikkelaar om op (uitstekende) buitenruimte aan te sturen.

Met betrekking tot directe generieke regels over privé buitenruimte kan gesteld worden dat landelijke wetgeving een soort stimulans was voor opnemen van buitenruimte, maar niet voor een bepaalde typologie. Bovendien kwamen er uiteindelijk zonder wettelijke verplichting toch (uitstekende) balkons.

Kaders die generieke regelgeving *indirect* stelden beïnvloedden in afzonderlijke gevallen wel welk type buitenruimte mogelijk was, maar waren niet van doorslaggevend belang in de algemene afweging wel of geen buitenruimte te realiseren.

Dat buitenruimte geen onderdeel uitmaakt van formele definities als GBO is ook zichtbaar in deze casus, maar over het effect daarvan kunnen geen stellige uitspraken gedaan worden. Het lijkt echter aannemelijk dat het in relatie tot het toegestane volume forse programma geleid heeft tot het willen “vullen van de envelop” met zoveel mogelijk m2 GBO en dat dat direct ten koste ging van de mogelijke buitenruimte. Dit komt overeen met het mechanisme zoals dat in 5.5.2 beschreven is.

Projectkaders

Voor het al dan niet realiseren van privé-buitenruimte in het algemeen waren projectspecifieke kaders (op gebieds- en/of gebouwniveau) belemmerend noch stimulerend. Kanttekening hierbij is dat het forse (vereiste) programma en de beperkte (gegeven) ruimte wel als belemmering voor de mogelijkheden buitenruimte kunnen worden gezien, mede in relatie tot het hiervoor gestelde over GBO.

Het *type* buitenruimte werd echter wel expliciet beïnvloed door op gebiedsniveau vastgestelde kaders. Inpandige, stedelijke vormen van buitenruimte werden gestimuleerd, terwijl uitstekende vormen van privé buitenruimte expliciet werden uitgesloten.

Sturing en onderlinge beïnvloeding

Het ontwerp van buitenruimte in La Grande Cour heeft twee tegengestelde bewegingen doorgemaakt. Vanaf de oorspronkelijke keuze voor inpandige buitenruimte (“0-situatie”), trad een verschuiving op naar (optionele) serres (Verschuiving I). Vervolgens werden er uitstekende balkons aan het ontwerp toegevoegd (Verschuiving II).

0-situatie

Het forse bouwprogramma was ingegeven door de gemeente. In de principiële keuze voor buitenruimte binnen de rooilijn was de stedenbouwkundige leidend. De gemeente sloot zich hier bij aan. Om partner in het proces te worden moest de ontwikkelaar zich hiernaar voegen.

Verschuiving I

Vooraf uit kostenoverwegingen stuurde de ontwikkelaar aan op verleggen van de thermische schil. Aanvankelijk formeel niet beschouwd als extra opbrengst (want geen GBO) maar vooruitlopend op veranderende regelgeving werd het misschien wel zo gezien. De gemeente lijkt primair te hebben getoetst op het voldoen aan het Bouwbesluit en ook vanuit supervisie lijkt er geen bezwaar te zijn geweest.

Verschuiving II

Als afzet in het geding raakt, koerst de ontwikkelaar op toevoegen van uitstekende balkons. Intern middel daartoe was opdrachtgeverschap richting de architecten. Zij voeren dat ook uit (mogelijk na enig aandringen). In het externe traject moesten “zachtere” middelen worden ingezet. Inhoudelijke argumenten, maar ook “de architect”. De macht lag bij gemeente en supervisie, want die konden terugvallen op bestaande afspraken. Voor de gemeente was het een afweging tussen het openbreken van publiekrechtelijke kaders enerzijds en het mogelijk realiseren van meer kwaliteit anderzijds (hoewel hierbij ook argwanend richting ontwikkelaar werd gekeken). Supervisie was volgens eigen zeggen niet principieel tegen, zo lang het maar kwalitatief hoogwaardig uitgevoerd zou worden. Andere actoren hebben supervisie echter wel als star ervaren.

Formeel lag op dit moment alles al vast. Zowel het juridisch planologische kader (SP/BP) als het ontwerp (goedgekeurd DO). In dit late stadium zaken wijzigen lijkt meer aan te komen op gunnen en vertrouwen, dan op traditionele sturingsmiddelen. Daarbij speelde in deze casus wantrouwen richting ontwikkelaar een (negatieve) rol. De persoonlijke relaties tussen verschillende ontwerpers werkte uiteindelijk in het voordeel.

In deze casus was de stedenbouwkundige discipline invloedrijk. Aanvankelijk bij het stellen van kaders, later bij (het uiteindelijk honoreren van) de vraag naar uitstekende balkons. Dit lijkt te komen door een combinatie van wettelijke bevoegdheid, de positie die vakgenoten hem toedichten en de ruimte die andere actoren hem bieden.

Actor-oriëntatie

Op basis van de casestudyinterviews zijn projectoverstijgende uitspraken te doen over actor oriëntatie op zaken als vraaggerichtheid en het voldoen aan de wens naar buitenruimte. Deze conclusies kunnen gebruikt worden om de bevindingen uit hoofdstukken 5 en 6 verder te onderbouwen.

De ontwikkelaar laat in goede tijden procesvoortgang mogelijk prevaleren boven klantwensen, maar wil zeker in de huidige markt voldoen aan de wensen van de consument. Goede buitenruimte is daar een onderdeel van en die zal hij dus ook willen realiseren.

Hoewel in zijn algemeenheid door de andere actoren wordt betwist dat de ontwikkelaar de markt vraag goed kent, zijn de meeste mensen overtuigd van de positieve bijdrage van buitenruimte aan de aantrekkelijkheid van stedelijke woonmilieus. Vooral voor ontwerpers wil dat echter niet zeggen dat privé buitenruimte ook overal gerealiseerd moet of kan worden. Het kan niet overal of moet op sommige plekken binnen de rooilijn opgelost worden. Goede oplossingen zijn vaak duur en het beschikbare budget van opdrachtgevers is daarvoor niet toereikend. Volgens hen zijn er ook veel doelgroepen voor wie buitenruimte niet nodig is. Zij willen inzicht in de gedifferentieerde vraag naar stedelijk wonen en de verschillende vormen van buitenruimte daarbij.

Als het gaat om mogelijkheden het proces te sturen wijzen zowel ontwikkelaar als overheid op stedenbouwkundige opvattingen als belemmering, mede in combinatie met de sterke machtspositie van de stedenbouwkundige discipline. De overheid wijst hier op de noodzaak bewuster te worden van de eigen opdrachtgeversrol. Van nieuwe generieke regelgeving in de vorm van eisen in het Bouwbesluit als oplossing verwachten veel informanten weinig. Een verplichting zal hooguit agenderend werken, maar is geen garantie voor de beoogde kwaliteit.

8.

Conclusies en Aanbevelingen

“What is ‘known’ is the outcome of a process of making meanings in social contexts. A clear separation cannot be made epistemologically between expert ‘planners’, guardians of systematic knowledge, and lay knowledge [...] What is of strategic significance is more an emergent creative discovery than a logical deduction from established evidence” - Patsy Healey

8.1 Inleiding

De centrale vraag van dit onderzoek was: *“Wat is het belang van vraaggericht ontwikkelen voor de actoren die betrokken zijn bij de realisatie van binnenstedelijke appartementen en hoe kunnen zij sturen op het door hen gewenste resultaat?”* Vervolgens zijn vijf deelvragen geformuleerd. De eerste drie zijn in de hoofdstukken 2, 3 en 4 beantwoord en worden in 8.2 samengevat weergegeven. De laatste twee deelvragen zijn onderzocht aan de hand van privé buitenruimte, dat als proxy voor vraaggerichte productontwikkeling is opgevat. Dat is gebeurd op basis van literatuur (Hoofdstuk 5), een expertmeeting (Hoofdstuk 6) en een casestudy (Hoofdstuk 7). De conclusies hieruit komen aan de orde in 8.3. Daarna volgen in 8.4 aanbevelingen voor meer op de vraag afgestemde ontwikkeling. Het hoofdstuk eindigt met reflectie op het onderzoek en suggesties voor nader onderzoek.

8.2 Vraaggerichtheid van het netwerk bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling

Compacte verstedelijking vraagt om beter op de vraag afgestemde appartementen

De eerste onderzoeksvraag luidde: *“in hoeverre sluit de beoogde compacte verstedelijking aan bij de vraag van de consument?”* Geconstateerd is dat de geringe marktvaart naar appartementen een belemmering vormt voor het welslagen van het compacte verstedelijkingsbeleid. Veel van de aangedragen alternatieven –zoals compacte laagbouw, of particulier opdrachtgeverschap- dragen niet bij aan compactere verstedelijking en/of aan de beoogde kwantitatieve woningproductie. Voor het behalen van zowel de kwalitatieve als de kwantitatieve beleidsdoelen blijven grootschaliger

appartementenprojecten gewenst. Daarvoor moet het product binnenstedelijke appartementen kwalitatief beter aansluiten op de vraag en het proces meer vraaggericht worden ingericht.

Binnenstedelijke appartementenontwikkeling vindt plaats in een netwerk

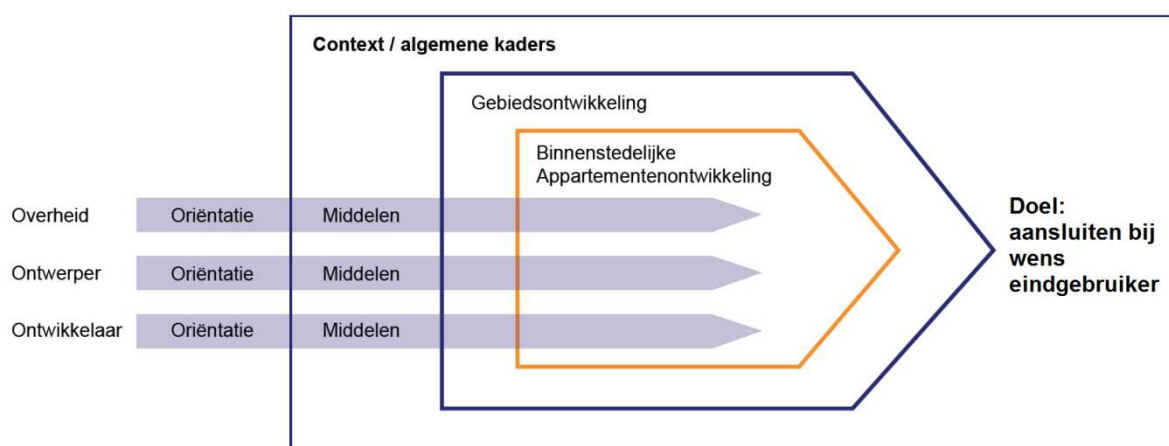
De tweede onderzoeksvraag was: *wie stuurt hoe, wanneer en op basis waarvan op kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen?* Binnenstedelijke appartementenontwikkeling speelt zich af op het raakvlak van gebieds- en gebouwontwikkeling. De kwaliteiten van de woonomgeving worden veelal in de initiatieffase en vroege definitiefase van gebiedsontwikkeling bepaald in een netwerk van publieke en private actoren *“under the shadow of hierarchy”*. Veelal wordt aangenomen dat de woningkwaliteiten later hun beslag krijgen en het domein zijn van de markt; de interactie tussen vraag en aanbod. Toch heeft ook hierop de overheid sterke invloed. Allereerst via dwingende wet- en regelgeving, maar ook via kaders op gebiedsniveau. Het vel papier waarop de eerste schets van binnenstedelijke appartementen wordt gemaakt is niet blanco en een deel van de woningkwaliteiten wordt daarmee al in de vroege fasen van gebiedsontwikkeling bepaald. Ook binnenstedelijke appartementen komen tot stand in een netwerk met hiërarchische sturing door de overheid.

Het institutionele netwerk is niet vraaggericht

Onderzoeksvraag drie luidde: *“in hoeverre is het huidige ontwikkelproces van binnenstedelijke appartementen vraaggericht?”*. In het onderzoek zijn als intrinsieke kenmerken van binnenstedelijke appartementen genoemd de complexiteit van gebouwen, de lange ontwikkeltijd en de meerzijdige klantbehoefte. Deze kenmerken –die in dit onderzoek als gegeven zijn beschouwd- stellen kaders voor de mogelijkheden om aan individuele wensen te voldoen en/of eindgebruikers actief te betrekken bij het ontwikkelingsproces. Mede hierdoor is vraaggericht ontwikkelen in deze studie gedefinieerd als *“het bewust sturen op -en realiseren van- binnenstedelijke appartementen die zo goed mogelijk aansluiten bij de wens van de eindgebruiker (koper)”*.

Betrokkenheid van de eindgebruiker in het ontwikkelproces is in deze opvatting van vraaggericht ontwikkelen geen noodzakelijke voorwaarde. Het gaat er niet om wie bepaalt wat er komt, maar om de aansluiting van het uiteindelijke resultaat op de vraag. Afhankelijk van of het eindproduct goed “past” kan men –zeker in een vragersmarkt- kiezen om wel of niet tot aankoop over te gaan. Deze keuze is ook een vorm van zeggenschap. De directe relatie tussen meer zeggenschap en een actievere rol in het ontwikkelproces, die in de politiek en veel literatuur vaak wordt gelegd, wordt daarmee in dit onderzoek verlaten. Complexe en langdurige binnenstedelijke appartementenprojecten, met een meerzijdige klantbehoefte, sluiten vraaggericht ontwikkelen daarmee niet uit. Schematisch is dit weergegeven in figuur 8.1.

Figuur 8.1 Vraaggerichte ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen



Beargumenteed is echter dat het huidige ontwikkelproces niet vraaggericht is en dat dat ook met het omslaan van een aanbieders- in een vragersmarkt niet automatisch verandert. Alle actoren in het institutionele netwerk zullen daarvoor meer vraaggericht moeten opereren. Voor de ontwikkelaar is het voldoen aan koperswensen in een vragersmarkt belangrijk; zonder koper geen business. Verwacht mag worden dat hij hier de meerwaarde van inziet en er bewust op wil sturen. Voor overheid en ontwerper staat eerder een publiek belang centraal, niet zozeer het belang van “de koper”.

8.3 Privé buitenruimte als kwaliteit van binnenstedelijke appartementen

De vierde onderzoeksvraag luidde: “*in hoeverre is het huidige ontwikkelproces gericht op de realisatie van privé buitenruimte?*” Als afgeleide daarvan vroegen we ons af wie hoe en wanneer stuurt op de aan- of afwezigheid van privé buitenruimte. Om dit te beantwoorden is op basis van literatuur, een expertmeeting en een casestudy onderzocht hoe de verschillende actoren tegen privé buitenruimte aankijken en hoe zij kunnen sturen op het door hen gewenste resultaat. Samenvattend wordt in deze paragraaf antwoord gegeven op de vraag of actoren buitenruimte kunnen en mogen ontwikkelen (8.3.1), of zij het zich ten doel stellen en of zij onder invloed van andere actoren mogelijk afzien van hun doel (8.3.2). In 8.3.3 gaan we in op de oorzaken van de mismatch tussen vraag en aanbod van buitenruimte en in 8.3.4 worden de conclusies aangaande privé buitenruimte opgeschaald naar het niveau van stedelijke gebiedsontwikkeling (vgl. onderzoeksvraag 5).

8.3.1 Kaders die bepalen of privé buitenruimte kan en mag

In het onderzoek zijn vier kaders beschreven die van invloed zijn op de realisatiemogelijkheden van buitenruimte.

1. Algemene marktverhoudingen

Op basis van dit onderzoek kan niet gesteld worden dat een aanbiedersmarkt een beperking vormt voor privé buitenruimte, maar een vragersmarkt is wel te zien als een stimulans voor de realisatie daarvan, vooral in de optiek van de ontwikkelaar.

2. Generieke kaders voor buitenruimte

Tot 2003 was en vanaf 2012 is buitenruimte bij nieuwbouw verplicht van Rijksweg. Hiermee wordt primair gestuurd op aanwezigheid van buitenruimte en in mindere mate op kwalitatieve kenmerken. Alle actoren zien de meerwaarde van deze eis vooral in het agendastellende karakter ervan. Verplichten is geen garantie voor het bereiken van de gewenste kwaliteit. In de onderzochte casus zaten aanvankelijk loggia's en serres. Dat sloot niet aan bij de kwalitatieve vraag, maar voldeed wel aan de wettelijke eisen voor buitenruimte. De uiteindelijke (uitstekende) buitenruimte kwam tot stand in een periode waarin daartoe geen verplichting bestond.

3. Generieke kaders die van invloed zijn op de mogelijkheden voor buitenruimte

Er zijn generieke bouwtechnische eisen, die indirect impact hebben op privé buitenruimte (zoals op het gebied van daglichttoetreding en milieu). Deze regels beïnvloeden primair de kwalitatieve kenmerken van privé buitenruimte en minder de aanwezigheid ervan per se.

4. Projectspecifieke kaders

Privé buitenruimte is bij uitstek een onderdeel van binnenstedelijke appartementen op de grens van gebouw en gebied, en van publiek en privaat domein. Totstandkoming ervan is geen gevolg van marktwerking, noch van hiërarchische sturing of de schaduw daarvan, maar geschiedt (of niet) in netwerkverband. Al bij het bepalen van rooilijnen, bouwvolumes en financiële afspraken tussen publieke en private partijen in de beginfasen van gebiedsontwikkeling worden mogelijkheden voor (typen) buitenruimte bepaald. Later terug (moeten) komen op zaken die in die fase zijn vastgelegd heeft financiële én juridische consequenties, die men vaak liever vermijdt. (Hier uit zich op projectniveau het meer generieke gegeven dat buitenruimte niet is opgenomen in formele definities van woonoppervlak).

8.3.2 Doelbereiking

Alle actoren zien dat veel consumenten buitenruimte willen en dat deze ook aan bepaalde kwalitatieve eisen moet voldoen. Ook de potentiële bijdrage van goede buitenruimte aan aantrekkelijke en toekomstbestendige steden wordt breed onderkend. Maar dat betekent niet voor alle actoren dat je dus ook altijd aan die wens gehoor moet of kunt geven.

De Overheid

De overheid kent de vraag naar buitenruimte en ziet buitenruimte bij binnenstedelijke appartementen ook als positieve bijdrage aan de toekomstwaarde van de woningen. In principe worden kwalitatieve afwegingen overgelaten aan de markt (danwel de ontwikkelaar) en aan stedenbouwkundigen, maar in beide gevallen ziet ze potentiële belemmeringen, waardoor overheidssturing gewenst blijft.

Om te voorkomen dat de ontwikkelaar “snel geld verdienen” of “de grote gemene deler” verkiest boven voldoen aan de vraag van de burgers wil de overheid een bepaalde basiskwaliteit middels regelgeving

borgen. Met het weer opnemen van eisen voor buitenruimte in het bouwbesluit kan gesteld worden dat de overheid tot doel heeft buitenruimte te (doen) realiseren.

De overheid ervaart een combinatie van stedenbouwkundige opvattingen en de sterke machtspositie van de stedenbouwkundige discipline als belemmering voor de mogelijkheden buitenruimte te realiseren. Zij ziet gebrekkige invulling van de eigen opdrachtgeverrol hieraan als mede debet.

De Ontwikkelaar

De ontwikkelaar zal zich ten doel stellen buitenruimte te ontwikkelen zolang financiële baten opwegen tegen kosten. Waar hij in een aanbiedersmarkt mogelijk neigt naar het laten prevaleren van procesvoortgang boven voldoen aan klantwensen, is dat in de huidige vragersmarkt anders. Hij zegt zelf door ervaring en onderzoek de kwalitatieve en kwantitatieve vraag naar buitenruimte te kennen en wil daaraan voldoen. Zijn sturingsmiddelen zijn geld (opdrachtgeverschap) en in principe ook marktkennis. Hij voelt zich in zijn doelbereiking belemmerd door (stedenbouwkundige) randvoorwaarden van overheid en ontwerper.

Overheid en ontwerpers betitelen het huidige handelen van de ontwikkelaar niet als vraaggericht, maar als risicomijdend. Ook betwisten zij diens autoriteit op het gebied van marktkennis en de vertaling daarvan in producten, ook op het gebied van privé buitenruimte. Bovendien verwijten de andere actoren de ontwikkelaar gebrek aan professioneel opdrachtgeverschap.

De Ontwerper

De ontwerper kent de vraag naar buitenruimte middels het PvE van zijn opdrachtgever. Daarnaast heeft hij zijn eigen opvatting over de consumentenvraag naar buitenruimte. Niet elke bewoner van de binnenstad wenst buitenruimte. Dat kán binnenstedelijk ook niet, want privé buitenruimte doet al snel afbreuk aan de kwaliteit van de openbare ruimte. Het belang van realiseren van buitenruimte is ondergeschikt aan dat van het bewaken van de kwaliteit en integriteit van gebouw en omgeving. Naar eigen zeggen is de ontwerper niet principieel tegen buitenruimte, als het maar kwalitatief hoogwaardig is en/of ontwerptechnisch verantwoord. Op sommige plekken is het echter een stellig neen.

De ontwerper kan in het ontwikkelproces sturen met kennis, expertise en het ontwerp zelf. Hij voelt zich bij het streven naar een kwalitatief hoogwaardig en passend ontwerp (en eventuele inpassing van buitenruimte daarin) belemmerd door gebrek aan budget en/of goed opdrachtgeverschap.

De ontwerper -vooral de stedenbouwkundige- wordt door de andere actoren een veel sterkere machtspositie toegedicht dan hij zichzelf geeft. Hierdoor heeft volgens overheid en ontwikkelaar de opvatting van de ontwerper op privé buitenruimte (te) veel gewicht in het proces. Samenhangend hiermee wordt door overheid en ontwikkelaar gewezen op het bestaan van een “ontwerpersnetwerk”; sterke onderlinge relaties tussen verschillende ontwerpers en hun gedeelde taal en opvattingen. Overheid en ontwikkelaar benoemen dit doorgaans in negatieve termen¹⁷, maar in de casestudy lijkt het ook tot voordeel van de ontwikkelaar te hebben gestrekt. De persoon van de architect werd ingezet als middel in het beïnvloedingsproces.

8.3.3 De oorzaak van de mismatch bij privé buitenruimte

Als het gaat over de vraag hoe het kan dat het aanbod van privé buitenruimte niet aansluit bij de vraag is het zinvol onderscheid te maken tussen afgeronde en lopende projecten.

De afgelopen pakweg 15 jaar zijn veel binnenstedelijke appartementen opgeleverd zonder privé buitenruimte die aansluit bij de wensen van de consument. Dat lijkt te komen doordat dit door de verantwoordelijke actoren in het netwerk niet als belangrijk genoeg doel werd nagestreefd. Stedenbouwkundige opvattingen over het gevelbeeld schreven strakke gevels voor. Het ontwikkelproces was vervolgens gericht op het “volbouwen van de envelop”. De tussen publieke en private partijen gemaakte financiële afspraken waren daar bewust of onbewust ook op gebaseerd. Kwantiteit en kostenreductie waren belangrijker dan maximale waardecreatie of het zo goed mogelijk bedienen van de consumenten. In die optiek is buitenruimte zelfs ongewenst, omdat het niet alleen *geld* kost, maar ook *vierkante meters GBO*.

¹⁷ Zonder veel dichtertelijke vrijheid is op basis van verschillende uitlatingen tijdens expertmeeting en interviews deze “quote” samen te stellen: Er is sprake van terreur van een Delftse elite met minachting voor gebruikers en met eigen koningen die als helden vereerd worden. Hun dogmatische opvattingen over stedelijkheid worden dwingend aan anderen opgelegd.

Dit alles werd mede mogelijk gemaakt door vigerende marktcondities en regelgeving. Zo lang het bouwbesluit het voorschreef hadden appartementen privé buitenruimte en met het schrappen van de eis werd ook veel buitenruimte uit plannen geschrapt. Maar regelgeving was nooit een voldoende voorwaarde voor buitenruimte die *kwalitatief* aansloot op de vraag.

Ook bij thans in ontwikkeling zijnde projecten beschikken veel appartementen niet over kwalitatief voldoende privé buitenruimte. Deze projecten zijn vaak opgestart in de zojuist beschreven periode. Bij de start van deze gebiedsontwikkelingen is –ook als de ontwikkelaar vanaf het begin aan tafel zat– privé buitenruimte vaak niet als belangrijk doel geformuleerd.

Ingegeven door fundamentele wijzigingen van de markt en een sterkere positie van de consument wil vooral de ontwikkelaar zijn doelen bijstellen en wél goede privé buitenruimte realiseren. Daarvoor is hij afhankelijk van de andere actoren. Buitenruimte toevoegen bovenop het afgesproken programma leidt tot “buiten de envelop steken”. Buitenruimte realiseren binnen de envelop leidt tot minder meters GBO. In beide gevallen moeten eerder vastgelegde stedenbouwkundige, programmatische en/of financiële afspraken ter discussie gesteld worden. De overige actoren lijken hier minder belang bij te hebben. Vanuit stedenbouwkundige optiek is een verandering in de markt geen voldoende reden om van eerder vastgestelde rooilijnen, bouwhoogtes of opvattingen over ruimtelijke kwaliteit af te wijken. Ook voor de overheid zijn rooilijnen en bouwhoogtes bepalend, omdat deze meestal juridisch-planologisch zijn verankerd. Hierop terugkomen is in hun optiek een in principe te vermijden procesverstoring. Terugkomen op eerder gemaakte financiële en/of programmatische afspraken is vanuit overheidsoptiek vaak ook ongewenst.

Of en hoe buitenruimte in de praktijk in deze projecten wordt opgenomen zal per project verschillen. Wel geldt voor alle projecten dat ze rekening moeten houden met de veranderende context. Zowel marktverhoudingen als regelgeving lijken buitenruimte af te dwingen. Wie gaat dat betalen? De consument betaalt niet voor woningen zonder buitenruimte, maar wie “betaalt” voor het wél aanbieden van buitenruimte: de overheid, de ontwikkelaar of de ontwerper?

8.3.4 Lessen voor binnenstedelijke gebiedsontwikkeling

Privé buitenruimte is in dit onderzoek beschouwd als proxy voor vraaggerichte gebiedsontwikkeling. De onderliggende vraag die we ermee willen beantwoorden betreft het meer op de wens van de consument afstemmen van het product en het meer vraaggericht inrichten van het proces.

Wat leren de inzichten in het totstandkomingproces van privé buitenruimte ons over vraaggerichte binnenstedelijke gebiedsontwikkeling in het algemeen?

1. In de waardecreatieketen staat het genereren van waarde voor de eindgebruiker centraal. Meer waarde bij de afzet leidt tot meer waarde in gebouw- én gebiedsontwikkeling. Gebiedsontwikkeling is –zeker in een vragersmarkt- pas succesvol als de uiteindelijke gebouwen voldoende waarde hebben in de ogen van de eindgebruiker en dient dat derhalve als uitgangspunt te nemen.
2. Binnenstedelijke appartementenontwikkeling speelt zich af op de grens van gebouw- en gebiedsontwikkeling. De grens tussen beide is in binnensteden lastig te trekken. Dat heeft twee implicaties:
 - a. Het stelt grenzen aan de mogelijkheden voor particuliere inmenging in het ontwikkelproces, maar betoogd is dat dat vraaggerichte ontwikkeling ervan niet hoeft uit te sluiten.
 - b. De actoren en instituties, die de kwalitatieve kenmerken van binnenstedelijke appartementen bepalen, zijn dezelfde als op het niveau van de gebiedsontwikkeling. Kwaliteiten van binnenstedelijke appartementen worden niet bepaald door de markt, maar door een netwerk (*under the shadow of hierarchy*.)

3. De institutionele belemmeringen voor het voldoen aan de vraag naar buitenruimte staan ook meer in het algemeen vraaggerichte ontwikkeling van binnenstedelijke appartementen in de weg. Op basis van dit onderzoek kunnen daaronder in ieder geval gerekend worden:
 - a. het (vermeende) gebrek aan kennis van consumentenwensen (door overheid en ontwerper);
 - b. het niet a priori *willen* voldoen aan consumentenwensen in het algemeen;
 - c. het niet zien van de ontwikkelaar (een marktpartij) als juiste vertaler van de marktvraag;
 - d. de inflexibiliteit van in netwerkverband vastgestelde kaders;
 - e. de in de ogen van overheid en ontwikkelaar te dominante positie van de ontwerper en diens opvattingen (in relatie tot hun eigen invulling van opdrachtgeverschap).

8.4 Aanbevelingen

Buitenruimte

1. Neem balkons en dakterrassen standaard en vanaf het begin op in alle ontwerpen voor nieuwe binnenstedelijke appartementen. Mensen die geen balkon wensen, kunnen prima wonen in een appartement met balkon, maar omgekeerd niet. Privé buitenruimte is een belangrijke waardecreërende factor bij binnenstedelijke appartementen. Het draagt bij aan hogere prijzen, snellere verkoop en/of verbreden van de doelgroep. Daarmee wordt niet alleen bijgedragen aan het voorzien in een grote actuele (wellicht conjunctuurgevoelige) behoefte maar ook aan een meer diverse binnenstedelijke populatie en zo aan duurzame stedelijke gebiedsontwikkeling.
2. Het ontbreken van eenduidige termen om buitenruimte in uit te drukken –in bijvoorbeeld een begrip als GBO- bemoeilijkt het sturen op (behoud van) buitenruimte in het ontwikkelproces. Zorg voor een eenduidige “taal” om privé buitenruimte al vroeg in het traject te kunnen benoemen¹⁸. Zolang dat op landelijk niveau ontbreekt moeten daarover in ieder geval op projectniveau (binnen het team) eenduidige afspraken gemaakt worden.

Vraaggericht ontwikkelen

3. Ontwikkelaar en overheid moeten zich bewuster zijn van de implicaties die bepaalde ruimtelijke en/of programmatische keuzes bij de start van een gebiedsontwikkeling hebben voor de mogelijke kwaliteiten van daarbinnen te realiseren woningen. Dit vraagt om:
 - a. duidelijke en gezamenlijke keuzes bij de start van de gebiedsontwikkeling, waarbij stapelen van afzonderlijke ruimtelijke, programmatische, financiële en andere ambities moet worden vermeden;
 - b. continue toetsing van ruimtelijke randvoorwaarden en ontwerpdocumenten op hun impact op mogelijke kwaliteiten van te realiseren woningen;
 - c. professioneel opdrachtgeverschap van ontwikkelaar en overheid jegens ontwerpers. Omschrijf tijdig en exact wat gewenst wordt en toets het ontwerp daaraan. Benoem afwijking van en/of verschil van mening over de eisen direct en pas het ontwerp –of eventueel de eisen- expliciet aan;
 - d. voldoende flexibiliteit in het vervolgtraject om terug te kunnen komen op eerder vastgestelde uitgangspunten, die succesvolle afzet van woningen blijken te belemmeren.

¹⁸ Een voorstel daartoe, dat ook internationaal gehanteerd kan worden, is de **SMIT**-norm: **Standaard Metrage Inclusief Terrassen & balkons (Square Meters Including Terraces & balconies / Surface de Maison Includant Terrasses & balconis)**.

4. Zorg al vroeg in het ontwikkelproces binnen het actornetwerk voor gezamenlijk gedragen kennis van consumentenwensen en vertaling daarvan in producten. Ontwikkelaars doen veel onderzoek, maar de andere actoren zien dat blijkbaar te weinig. Bovendien vinden zij de interpretatie van de uitkomsten door de ontwikkelaar te opportunistisch, risicomijdend en/of op de korte termijn gericht (vgl. *customer-led development* in 4.4.3). Zolang het kwalitatief vormgeven van binnenstedelijke appartementen niet iets is van de *markt* maar van een *netwerk*, dient ook de kennis over het te ontwikkelen product meer in dat netwerk tot stand te komen. Het vertalen van deze gezamenlijk gedragen kennis in producten, die niet alleen inspelen op de manifeste vraag van vandaag, maar ook op meer latente behoeften in de markt, ook op langere termijn (vgl. *market-oriented development* in 4.4.3) lijkt een gedeeld belang te kunnen zijn van de drie onderscheiden actoren in het netwerk bij binnenstedelijke appartementenontwikkeling.
5. Accepteer dat vraaggericht ontwikkelen (ook *market-oriented*) kan leiden tot producten en een proces die afwijken van wat totnogtoe als wenselijk werd beschouwd. Ruimte maken voor de consument vraagt van overheid, ontwikkelaars en ontwerpers dat zij sommige gewoontes en opvattingen uit het verleden laten varen. Alleen willen voldoen aan de wens van de consument, als dit past binnen bestaande regelgeving, ontwikkelprocessen of opvattingen van ruimtelijke kwaliteit is niet vraaggericht.

8.5 Reflectie en suggesties voor nader onderzoek

1. Balkons lijken een detail bij stedelijke gebiedsontwikkeling, maar stonden in dit onderzoek symbool voor een breder thema. In die zin had het onderzoek geen beperkte scope. De keuze voor maar één casestudy was wel een duidelijke inperking, zeker omdat Amsterdam, waar de casus zich afspeelde, in meerdere opzichten geen gemiddelde gemeente is. De keuze voor één casus was ingegeven door de wens meer diepgang te kunnen bereiken en dat is in mijn optiek gelukt. Ook had ik de interviews met vele betrokkenen, als hoogtepunten van het onderzoeksproces, niet willen missen. Doordat het onderzoek ook is gebaseerd op literatuurstudie en een expertmeeting, zijn eventuele keerzijdes van maar één (Amsterdamse) casus naar verwachting ondervangen. Vervolgonderzoek met andere casestudies zou dat kunnen uitwijzen.
2. Vaak had ik het gevoel meerdere onderzoeken tegelijk uit te voeren. Eén naar de vraag wie er bij binnenstedelijke appartementen aan de knoppen zit, één naar de (perceptie van) vraaggerichtheid van actoren in het ontwikkelproces en een derde naar de mismatch bij buitenruimte. Uiteindelijk heeft deze brede zoektocht, die zijn weerslag vindt in dit rapport, mijzelf wel nieuwe inzichten gegeven en had ik hem nodig om tot de getrokken conclusies te kunnen komen.
3. Het onderzoek heeft aangetoond dat privé buitenruimte een zeer belangrijk onderdeel is van de (potentiële) kwalitatieve vraag naar binnenstedelijke appartementen. In dit onderzoek is het echter primair beschouwd als voorbeeld, als een onderdeel van de kwalitatieve vraag naar binnenstedelijke appartementen. Aanvullend onderzoek zou *andere* kwalitatieve aspecten van de woonvraag als onderzoeksobject kunnen nemen, die zich mogelijk ook op het raakvlak van publiek en privaat afspelen. Te denken valt aan parkeeroplossingen, bouwhoogtes en architectuurstijl.
4. Uiteindelijk zijn mogelijke verschillen *binnen* actoren beperkt aan bod gekomen. In het theoretische gedeelte is hier wel enige aandacht aan besteed, maar de expertmeeting en de casestudy gaven te weinig aanknopingspunten om hier verdere uitspraken over te kunnen doen. Is bijvoorbeeld een ontwikkelende corporatie van nature meer of minder vraaggericht dan een commerciële ontwikkelaar? Zijn er binnen een ontwikkelaar verschillende oriëntaties op vraaggericht ontwikkelen? Ook op dit vlak kan nader onderzoek aanvullende informatie verschaffen.

5. Dit onderzoek betrof de Nederlandse context. Af en toe werd gerefereerd aan het buitenland, waar andere producten worden ontwikkeld en het proces en de onderlinge interactie anders zijn vormgegeven. Ook werd andere regelgeving soms genoemd. Zoals in Frankrijk waar voorgeschreven zou worden wat je op je balkon mag neerzetten. Of zoals in Duitsland waar in het verleden buitenruimte gedeeltelijk wél meetelde bij de (lokale variant van) GBO. Aanvullend onderzoek kan aantonen of de gevonden verschillen in actor-oriëntatie op buitenruimte en vraaggericht ontwikkelen in andere landen ook spelen, hoe men er daar mee omgaat en wat wij daarvan zouden kunnen leren in de Nederlandse praktijk.
6. De veelvuldige verwijzingen die het onderzoek heeft opgeleverd naar het bestaan van netwerk van ontwerpers, de hierin gedeelde opvattingen, hun machtspositie en de ruimtelijke weerslag die dit heeft op de Nederlandse steden waren onverwacht en maken nieuwsgierig. Ik kan me veel interessante aanvullende studies voorstellen op het snijvlak van dit mogelijke “netwerk”, daarin dominante opvattingen en de consequenties daarvan voor een meer vraaggerichte inrichting van onze binnensteden. Als onderzoeker intrigeert mij daarbij in ieder geval de (mogelijk) fundamenteel verschillende wijze van onderzoeken van behoeften. Zeker ontwikkelaars, maar vermoedelijk bijvoorbeeld ook beleidsmedewerkers bij de overheid lijken gewend aan een empirische, veelal kwantitatieve wijze van onderzoek, terwijl bij veel ontwerpers een meer normatieve en kwalitatieve benadering de voorkeur geniet (zie ook Schrijver z.j.). In hoeverre verstaan deze stromingen elkaar in een meer vraaggericht ontwikkelingsproces binnenstedelijke appartementen? Aansluiting zou gezocht kunnen worden bij noties over “*negotiated knowledge*” in literatuur over procesmanagement (zie bijv. De Bruijn 2007).
7. Tot slot iets over het nieuwe Bouwbesluit, dat naar verwachting per januari 2012 van kracht zal zijn en weer eisen ten aanzien van buitenruimte kent. In het verleden bleken dergelijke eisen niet te garanderen dat buitenruimte kwalitatief voldeed aan de vraag. Of dat deze keer anders is, moet de toekomst uitwijzen, maar veel geïnterviewden in dit onderzoek denken van niet. De regels zijn volgens velen hooguit agendastellend. In een tijd dat algemeen gesteld wordt dat gebiedsontwikkeling gehinderd wordt door overregulering kan de vraag gesteld worden of dat doel dan ook niet met andere instrumenten bereikt had kunnen worden. Te denken valt aan onderzoek naar en voorlichting over de toegevoegde waarde van buitenruimte, of aan beloning van initiatieven met goede buitenruimte (vgl. *tweede generatie instrumenten in 3.2.3*). Daarbij lijkt in het huidige tijdsgewricht directe subsidie minder voor de hand liggend. Gedacht zou kunnen worden aan een soort “*air right*” constructie, waarbij in ruil voor goede buitenruimte programmatische en/of ruimtelijke kaders worden verruimd en men dus meer en/of buiten de envelop mag bouwen. Het is interessant om over enige jaren het effect van deze maatregel te onderzoeken en te evalueren of sturen middels generieke regelgeving bijdraagt aan in de ogen van de consument aantrekkelijker binnenstedelijke woonmilieus.

Epiloog

*“Als de Wind van Verandering waait, bouwen sommigen muren. Anderen bouwen windmolens” –
Chinees gezegde*

We leven in roerige tijden. De huidige economische crisis is heftig en heeft veel impact op de wereld van vastgoed en gebiedsontwikkeling. Veel mensen lijken te hopen dat het een –weliswaar diepe maar toch- *tijdelijke* dip is en we op zeker moment weer terugkeren naar het oude niveau. Ik denk dat sommige gevolgen van de crisis op gebiedsontwikkeling inderdaad wel weer zullen verdwijnen als op termijn de economie aantrekt. Ik verwacht echter ook dat gebiedsontwikkeling er “post-crisis” structureel anders uit zal zien dan “pre-crisis”.

De crisis heeft sommige eerder ingezette veranderingen wellicht zichtbaarder gemaakt, maar niet veroorzaakt. Vergrijzing en krimp, een door Internet en mobiele telefonie meer verknoopte en transparante wereld, en stijgende energiekosten zijn uiteenlopende voorbeelden van ontwikkelingen die ook ná de crisis hun weerslag op gebiedsontwikkeling zullen hebben. Daarnaast heeft de crisis mogelijk ook zelf veranderingen in gang gezet, die niet voorbij gaan met het weer aantrekken van de economie. Een hele generatie mensen heeft bijvoorbeeld voor het eerst ervaren dat woningprijzen niet alleen maar stijgen. Dit kan nog lang van invloed zijn op hun toekomstige verhuiscapaciteit, de afweging tussen kopen en huren, de prijs die ze bereid zijn te betalen en de schuld die ze daarvoor willen aangaan. Ook financiële instellingen kunnen blijvend anders tegen vastgoed –en hun bereidheid particulieren of marktpartijen daarin te financieren- aankijken.

Dit alles maakt dat de in het verleden vrijwel continu aanwezige vraag naar nieuw vastgoed, waaronder woningen, structureel op een lager niveau zou kunnen liggen. Dat betekent ook een fundamentele verschuiving van drijfveren voor gebiedsontwikkeling en verhoudingen tussen de daarbij betrokken partijen. “Volkshuisvesting” waren we volgens velen al kwijt als meekoppelend belang voor ruimtelijke ordening, maar ook schaarste is dat nu niet langer. Als afzet niet meer gegarandeerd is, wordt goed luisteren naar wensen van potentiële afnemers en (het verkopen van) belangen van mogelijke investeerders cruciaal om nieuwe ontwikkelingen van de grond te krijgen.

“Luisteren naar de consument” past binnen een bredere verschuiving in de maatschappij, waarin de overheid een stap terug doet en de burger, marktwerking en (toegang tot) geld een prominenter rol spelen. Discussie over de maakbaarheid van de samenleving lijkt te zijn vervangen door vragen over de financierbaarheid ervan.

Volgens sommigen regeert daarmee het geld of de massa, hetgeen al snel en met verwijzing naar de actuele politiek-bestuurlijke context wordt betiteld als populistisch en rechts. Maar is voldoen aan de vraag van mensen populistisch of is het populair? En als dat “iets rechts” is, was ruimtelijke ordening dan voorheen “iets links” of misschien zelfs “iets kroms”? Volgens Bas Heijne, in *Vrij Nederland* van 4 juni jl. is deze maatschappelijke tendens; *“niet [...] het buigen voor Wilders of het verkwanselen van principes, het is het opnieuw echt van die principes in de samenleving.”* Voor niet (langer) te echten principes (en hun huldigers) is minder ruimte, ook in gebiedsontwikkeling.

Andere vragen, andere principes, een ander discours en ook andere spelers. Daaronder in ieder geval de particulier. Of je die nu wilt zien als burger, klant of consument; diens stem en portemonnee gaan een grotere rol spelen bij gebiedsontwikkeling. Ruimte maken voor de consument vraagt van de andere actoren dat zij sommige gewoontes en opvattingen uit het verleden laten varen. Vraaggericht ontwikkelen betekent mogelijk ook het herzien van bestaande regelgeving, ontwikkelprocessen of opvattingen van ruimtelijke kwaliteit.

Ik verwacht niet dat we opeens alleen nog maar één-op-één gaan ontwikkelen wat “de consument” wil. Zeker als dat zou leiden tot bijvoorbeeld het opgeven van de compacte stadgedachte zou ik dat persoonlijk zelfs betreuren. Het zou in mijn optiek het kind met het badwater weggooien. Dat neemt niet weg dat identificeren wat voor burger, klant of consument van waarde is, waarschijnlijk wel veel vaker het startpunt van gebiedsontwikkeling wordt en dat vind ik positief.

Als sociaal-geograaf, marktonderzoeker bij een projectontwikkelaar en vanaf nu ook als Master City Developer hoop ik aan het in beeld brengen van de vraag van consumenten en het vertalen daarvan in goed afzetbare producten een bijdrage te kunnen leveren. De scepsis jegens ontwikkelaars door andere actoren, die in dit onderzoek aan het licht is gekomen als het gaat om kennis van de marktvraag heeft mij verbaasd. Hetzelfde geldt voor het fundamentele verschil in perceptie van consumentenwensen, hoe je die meet en hoe je dat vervolgens vertaalt in producten. Ik zie het als persoonlijke uitdaging om die perceptie te veranderen en zo –linksom of rechtsom- bij te dragen aan duurzaam populaire compacte binnenstedelijke woonmilieus.

Literatuurlijst

AAR, VAN U. & J. VAN DINTEREN (2010). Een stevig fundament is flexibel. Marketing en stedenbouw nader beschouwd. *Real Estate Vastgoed & Marketing 2010/69, nr 24*.

BEENDERS, R. (2011). *Vraaggestuurd bouwen in Nederland. Literatuuronderzoek naar de stagnatie van vraaggestuurd bouwen bij gebiedsontwikkeling in Nederland*. Delft: TU.

BIJDENDIJK, F. (2006). *Met andere ogen. Over de verbinding tussen mensen van vlees en bloed en een duurzame kwaliteit van gebouwen en gebieden*. Amsterdam: Het Oosten.

BODAAAR, A. S. BUTTER & G. KEERS (2003). *Onthaastingshutje voor compact wonen*. Geraadpleegd op 10-07-2011 via www.rigo.nl.

BODEWES, D. (2010). Alleen consumenten legitimeren ons werk. *Pro Magazine*, 15/10.

BOELENS, L. & T. SPIT (2006). *Planning zonder overheid? Op weg naar relativering van de betekenis van de overheid in planning*. Rotterdam: 010.

BOELENS, L. (2010). *De associatiestad, bottom-up of inside-out*. Geraadpleegd op 11-07-2011 via www.gebiedsontwikkeling.nu/workspace/uploads/s02-boelens-eindredactie-01-1288278507.pdf.

BOELENS, L. E.A. (RED.) (2011). *Compacte stad extended. Agenda voor toekomstig beleid, onderzoek en ontwerp*. Rotterdam: 010.

BOELHOUWER, P. & P. DE VRIES (2006). *Woningkwaliteit, woningprijs en conjunctuur. De invloed van de conjunctuur op gevraagde woningkwaliteit en prijs-kwaliteitverhouding*. Utrecht: Nethur.

BOER, J. (2010). Het balkon is terug. Deregulering pakte verkeerd uit in overspannen markt. *Nul20, nr 49, maart 2010*.

BOER, J. DEN (2011). Architect namen klant jaren niet serieus. *NRC, 10-01-2011*.

BOUMEESTER, H. E.A. (2009). *Stedelijk wonen, een brug tussen wens en werkelijkheid. Een onderzoek naar woonwensen en woonproducten bij binnenstedelijk bouwen*. Delft: OTB.

BOUWFONDS (2009). *Appartementen; first choice, second best?* Hoevelaken: Bouwfonds Ontwikkeling.

BOUWFONDS (2010). *Binnenstedelijk Ontwikkelen. NAW maart 2010*.

BOUWFONDS (2011). *Onderzoeksdossier stedelijke woonmilieus. NAW mei 2011*.

BRESSERS, E. (2007). *Gebiedsontwikkeling. Zoektocht voor provincies en natuur- en milieuorganisaties*. Rotterdam: EUR.

BRUIJN, J.A. DE & E.F. TEN HEUVELHOF (1991). *Sturingsinstrumenten voor de overheid. Over complexe netwerken en een tweede generatie sturingsinstrumenten*. Leiden: Stenfert Kroese.

BRUIJN, J.A. DE (2007). *Strategieën; een vergelijking tussen projectmatige en procesmatige verandering*. Hoofdstuk 4 in *Management en Netwerken*. Den Haag: Boom Lemma.

BUITELAAR, E. (2002). *New institutional economics and planning. A different perspective on the market versus government debate in spatial planning*. Nijmegen: School of Management Spatial Planning.

BUITELAAR, E., E.A. (2006). *Sturend vermogen en woningbouw: een onderzoek naar het vermogen van gemeenten om te sturen bij de ontwikkeling van woningbouwlocaties*. Utrecht: Nethur.

BUITELAAR, E. & G. DE KAM (2009). *Steering local housing production: evaluating the performance of governance structures. Journal of housing and the built environment, juni 2009*.

BUUREN, VAN A. & J. EDELENBOS (2008). *Kennis en kunde voor participatie. Dilemma's voor legitimiteit in de participatiemaatschappij*. Geraadpleegd op 21-06-2011 via <http://en.scientificcommons.org/57836777>

CAMMEN, H. VAN DER & L. A. DE KLERK (1993). *Ruimtelijke Ordening*. Utrecht: Spectrum.

CASTELLS, M. (2000). *The Rise of the Network Society, The Information Age: Economy, Society and Culture Vol. I*. Cambridge, MA: Blackwell.

CCC (2008). *La Grande Cour, juweel voor de stad*. Haarlem: Bouwfonds.

COMPANEN (2008). *Buitenruimte en (buiten)bergingen bij nieuwbouwwoningen*. Arnhem: Companen.

COOKE, P. (2009). *Focusing on the consumer. It's about hearts as well as minds*. Bijdrage aan het NEPROM congres "Zo wil ik wonen" op 25-11-2009. Geraadpleegd op 11-03-2011 via <http://www.zowilkwonen.nl>.

- DAAMEN, T. A. (2010). *Strategy as Force. Towards Effective Strategies for Urban Development Projects: The Case of Rotterdam CityPorts*. Amsterdam: IOS Press.
- DAM, F., C. DE GROOT & L. CROMMENTUJN (2010). Verdichting heeft een grens. *Tijdschrift voor de volkshuisvesting*, nummer 1, februari 2010.
- DASH (2011). *De woningplattegrond. Standaard en ideaal*. Rotterdam: NAI.
- DELOITTE (2008). *Alleen ga je sneller, samen kom je verder*. Den Haag: VROM.
- DELOITTE (2010). *Schuivende panelen. Verschuivende verhoudingen in de Nederlandse gebiedsontwikkeling*. Utrecht: Deloitte.
- DIELEMAN, F.M. & S. MUSTERD (1999). *Vorbij de compacte stad?* Assen: Van Gorcum.
- DOL, K. & H. VAN DER HEIJDEN (2005). *Knelpuntenmonitor Woningproductie 2005*. Delft: OTB.
- DON, F.J.H. (1999). *Woningbouw tussen markt en overheid*. Den Haag: CPB.
- DOORN, A. VAN (2011). Meer voor minder. Toegevoegde waarde als motor voor vernieuwing van de architectonische professie. *De Architect*, maart 2011.
- DUIN, H. VAN (2007). De consument kennen. In D. Winter e.a. (Red.), *Thuis in 2020. Een kookboek voor woonprofessionals*. Den Haag: NIROV.
- DYNAMIS (2007). Woonwensen ten aanzien van buitenruimte. In: *Sprekende cijfers, deel 1*.
- ENGELSDORP GASTELAARS, R. VAN (2010). De ideologische preoccupatie van Nederland. *Real Estate Vastgoed & Marketing 2010/69 nr. 24*.
- FLORIDA, R. (2002) *The rise of the creative class*. New York: Perseus Book Group.
- FOKKEMA, J. & C. DE REUS (2002). *Gebiedsontwikkeling: naar een nieuwe taakverdeling tussen overheid en markt*. Geraadpleegd op 12-07-2011 via <http://www.neprom.nl/viewer/file.aspx?fileinleid=47>.
- FOKKEMA, J. (2010). Projectontwikkeling: het spel, de spelers en de spelregels. In E.F. Nozeman (Red.), *Handboek Projectontwikkeling. Een veelzijdig vak in een dynamische omgeving*. Doetinchem: NEPROM
- FRANZEN, A. & F. DE ZEEUW (2009). *De Engel uit Graniet. Perspectief voor gebiedsontwikkeling in tijden van crisis*. Delft: TU.
- FRANZEN, A. (2009). Handouts MCD-college 27-10-2009.
- FRANZEN, A., M. VAN RHENEN & F. DE ZEEUW (2011). *Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit; wat nu te doen? Handreikingen voor de praktijk*. Delft: Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft.
- FRISSEN, P.H.A. (2009). Staatspaternalisme is gevaarlijk. *NRC*, 12 oktober 2009.
- GALL, S. (RED.) (1993). *Stedebouw in beweging*. Rotterdam:010.
- GEDDES, R. (1993). Geschiedenis, bouwwerk, systeem en beheer van Philadelphia. In S. Gall (Red.) *Stedebouw in beweging*. Rotterdam:010.
- GEMEENTE AMSTERDAM (2004). *Nieuwsbrief IJ-oever*. nummer 28, November 2004.
- GEMEENTE AMSTERDAM (2006). *Bouwbox*. Amsterdam: Bureau Woningbouwregie.
- GEMEENTE UTRECHT (2006). *Woningkwaliteit. Herziening IWK versie 3.4 d.d. februari 2006*. Geraadpleegd op 11-03-2011 via http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:l_Z-l8Fn7vwJ:https://m.utrecht.nl
- GRAAF, K. DE (2003). De gemeenten zijn aan zet. Particulier opdrachtgeverschap en beeldregie. *Architectuur Lokaal*, nummer 40, april 2003.
- GROETELAERS, D.A. (2004). *Locatieontwikkeling in een veranderende marktsituatie*. Delft: Delft University Press.
- GROOT, E. (2009). Krapper bouwen in steden is duur en kortzichtig. *Financieel Dagblad*, 17-02-2009.
- GRÜNDEMANN, M. (2010). *Een sturingsmodel voor de ontwikkelaar in een veranderend speelveld*. Amsterdam: ASRE.
- HAFFNER, M., M. ELSINGA & A. WOLTERS (2005). *Het stedelijke vernieuwingsnetwerk*. Gouda: Habiforum
- HAJER, M. & D. SIJMONS (2006). *Een plan dat werkt: ontwerp en politiek in de regionale planvorming*. Rotterdam: NAI.
- HAMEL, G. & C.K. PRAHALAD (1991). Corporate imagination and expeditionary marketing. *Harvard Business Review*, 69.
- HARMS, E. (2010). Wie niet aan marketing doet gaat honger lijden. *Real Estate Vastgoed & Marketing 2010/69 nr 24*.

- HEALEY, P. (2006) *Urban complexity and spatial strategies. Towards a relational planning for our times*. Londen: Routledge.
- HOEK, T.H. VAN, M.A. KONING & M. MULDER (2010). *Succesvol binnenstedelijk bouwen. Een onderzoek naar maatschappelijke kosten en baten en mogelijkheden tot optimalisatie van binnenstedelijk bouwen*. Amsterdam: EIB.
- HUITINK, D.B.M. (2009). *De gemeente weer (meer) aan het roer. Een onderzoek naar sturingsinstrumenten voor gemeenten bij faciliterend grondbeleid ter voorkoming of reductie van vertraging in de fase tot planovereenstemming in het ontwikkelproces van binnenstedelijke woningbouw*. Amsterdam: ASRE.
- HULSMAN, B. (2008). Lastige uitsteeksels. *NRC*, 03-05-2008.
- HULSMAN, B. (2011). *De stille esthetische revolutie*. Geraadpleegd op 14-07-2011 via: www.gebiedsontwikkeling.nu/actualiteit.
- IDSINGA, T. (2009). *Steen. Nederlandse architecten over hun drijfveren, denkbeelden en werkwijzen*. Amsterdam: Atheneum.
- JACOBS, J. (1960). *The death and life of great american cities*. New York: Vintage.
- JOOLINGEN, P. VAN, R.KERSTEN & A. FRANZEN (2009). *Gebiedsontwikkeling en de kredietcrisis. Een recessie met structurele consequenties*. Den Haag: Akro Consult.
- KEERS, G., E. SMEULDERS & T. TEERLINK (2010). *Toekomst voor stedelijke woningbouw?* Amsterdam: RIGO.
- KEERS, G. (2011). Neem wensen stedelijke woonconsument serieus. In: Bouwfonds, *Onderzoeksdossier stedelijke woonmilieus*, NAW mei 2011.
- KLEIN, W.B.A. (2009). *Als de consument bepaalt*. Amsterdam: ASRE.
- KLIJN, E.H. & G.R. TEISMAN (1992). Besluitvorming in beleidsnetwerken. Een theoretische beschouwing over het analyseren en verbeteren van beleidsprocessen in complexe beleidsstelsels. *Beleidswetenschap 1992-1*.
- KOLHOFF, H. (1993). De Stad. In S. Gall e.a. (Red.), *Stedebouw in beweging*. Rotterdam: 010.
- KOPPENJAN, J.F.M. & E.H. KLIJN (2004). *Managing uncertainty in networks: a network approach to problem solving and decision-making*. Londen: Routledge.
- KORT, M. (2005). *Organiseren van samenwerking*. Assen: Van Gorcum.
- KOVEL, H. DE (z.j.). *Over balkons en bergingen bij gestapelde bouw*. Geraadpleegd op 19-03-2011 via www.sbr.nl/uploads/projecten/DKV.pdf.
- KRABBen, E. VAN DER (2011A). Compacte Grondexploitatie. De uitvoerbaarheid van de binnenstedelijke transformatieopgaven. In L. Boelens e.a. (Red.), *Compacte Stad Extended. Agenda voor toekomstig beleid, onderzoek en ontwerp*. Rotterdam: 010.
- KRABBen, E. VAN DER (2011B). *Gebiedsontwikkeling in zorgelijke tijden. Kan de Nederlandse ruimtelijke ordening zichzelf nog wel bedruipen?* Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar Vastgoed- en locatieontwikkeling aan de Faculteit der Managementwetenschappen van de Radboud Universiteit Nijmegen op woensdag 15 juni 2011.
- KREMERS, J.J.M. (2008). *Van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt. Advies aanbodzijde woningmarkt en financiering woningbouw*. Geraadpleegd op 11-03-2011 via www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2009/12/02.
- KWEE, L. & J. HACQUEBORD (Red.) (2005). *Consumentgericht ontwikkelen. Herhaalbaar betaalbaar bouwen*. Nieuwegein: ARKO.
- LANDRY, C. (2008). *The creative city. A toolkit for urban innovators*. Earthscan; Londen.
- LATHAUWER, W.H.K. DE (2005). *Vastgoedmarketing. Op weg naar marktgerichtheid*. Amsterdam: ASRE.
- LÉCINA, N. (2010). Ruimte gezocht. Vernieuwing begint bij mensen. In J. van der Heijden (Red.), *Combineer wat je hebt. Duurzaamheid door het verbinden van maatschappelijke functies*. Delft: Eburon.
- LEENT, B.L.M. VAN (2009). *Theorie conceptontwikkeling voor de vastgoedsector. Een onderzoek naar het ontwikkelingsproces van gebieds- en vastgoedconcepten en de relatie met het projectontwikkelingsproces*. Amsterdam: ASRE.
- LEVITT, T. (1975). Marketing Myopia. *Harvard Business Review sep/okt 1975*. Geraadpleegd op 14-07-2011 via www.casadogalo.com/marketingmyopia.pdf.
- MIERLO, Y. VAN (2010). *Ontwikkelaars nieuwe stijl. Toekomstige succesvolle strategieën en businessmodellen voor ontwikkelaars*. Amsterdam: ASRE.
- NEEDHAM, B. (2007). *Dutch land use planning. Planning and managing land-use in the Netherlands, the principles and the practice*. Den Haag: Sdu.
- NEN (2007). *Nederlandse norm NEN 2580*. Delft: Nederland Normalisatie Instituut.
- NEPROM (2001). *Neprom 1974-2000, werken aan ruimtelijke ontwikkeling*. Voorburg: Neprom.

- NEPROM (2009). *Neprom prijs voor locatieontwikkeling 2009*. Voorburg: Neprom.
- NICIS (2009). *G4 zet binnenstedelijk bouwen opnieuw op de agenda*. Persbericht n.a.v. congres De Aantrekkelijke Stad, d.d. 22-06-2009.
- NOZEMAN, E.F. (RED.) (2010). *Handboek projectontwikkeling*. Studenteneditie. 2^e druk. Doetinchem: Neprom.
- NVB (2010). *Thermometer koopwoningen*. Delft: OTB.
- PALSDOTTIR, H-L. & W. HORNIS (2010). Kennisagenda reflecteert in het compacte stadsbeleid. *Nova Terra juni 2010*.
- PASMAN, L. (z.j.). *De visie van Leonie Pasman*. Geraadpleegd op 19-03-2011 via www.sbr.nl/uploads/projecten.
- PEEK, G.J. (2006). Locatiesynergie: een participatieve start van de herontwikkeling van binnenstedelijke stationslocaties. *Delft: Eburon*.
- POL, L. VAN DER (2010). Bouwen aan leefbare steden. In BOUWFONDS, Binnenstedelijk Ontwikkelen. *NAW Dossier maart 2010*.
- POL, L. VAN DER (2010). *Prachtig Compact NL*. Den Haag: VROM.
- PRIEMUS, H. (2000). *Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting*. Delft: OTB.
- PRINS, E. (2008). *Particulier opdrachtgeverschap en stedelijke gebiedsontwikkeling. Een onderzoek naar de meerwaarde van particulier opdrachtgeverschap in stedelijke gebiedsontwikkeling*. Rotterdam: EUR/MCD.
- PUTMAN, M. (2010). *Een nieuwe ontwikkelaar. Een toekomstperspectief voor de projectontwikkelaar in gebiedsontwikkeling*. Rotterdam: EUR/MCD.
- REISWIJZER GEBIEDSONTWIKKELING (2011). *Een praktische routebeschrijving voor marktpartijen en overheden*. Uitgave van het Min. van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, het Min. van Infrastructuur en Milieu, de VNG en het IPO i.s.m. Neprom.
- REIJDEN, H. VAN DER (2010). Binnenstedelijk bouwen is een kwestie van verdringen. *Nova Terra, juni 2010*.
- REINDERS, L.G.A.J. & C.J. KLAUFUS (2007). Torteltuintjes. In D. Winter, e.a. (Red.), *Thuis in 2020. Een kookboek voor woonprofessionals*. Den Haag: NIROV.
- RIEDIJK, M. (2010). *De tekening. De bestaansreden van de architect*. Oratie TU Delft 23-01-2009.
- ROESTENBERG, S (2010). Handouts MCD-college 14-09-2009.
- ROMPELBERG, L.F.M. & M.A.S. HESP (2008). *Financiële regie bij gebiedsontwikkeling*. Rotterdam: Fakton.
- SCHARPF, F.W. (1997). *Games real actors play. Actor-centered Institutionalism in policy research*. Boulder, CO: Westview Press.
- SCHRIJVER, L.S. (Z.J.). Architecture as an object of research: incorporating ethical questions in design thinking. *Ongepubliceerd manuscript, met toestemming van de auteur*.
- SENTEL, J. & L. WIJNHOFEN (2010). Marketing en conceptontwikkeling. In E.F. Nozeman (Red.), *Handboek projectontwikkeling*. Doetinchem: NEPROM.
- SEV (2008). *Evaluatie mede-opdrachtgeverschap in de koopsector*. Rotterdam: Ecorys.
- SLATER, S. & J. NARVER (1998). Customer-led and market-oriented: let's not confuse the two. *Strategic Management Journal 19*.
- SMIT, J.H. (2000). *Pietermaai Smal in breed perspectief. Onderzoek naar demogelijkheden voor herontwikkelen van een zwaar vervallen stadsdeel in Willemstad, Curacao*. Utrecht: UU.
- SMIT, M. (2010). *Publiek belang; hoe houd je het op de rails. Een studie naar de effectiviteit en legitimiteit van planvorming voor stationslocaties*. Enschede: Universiteit Twente.
- SPAANS, M. & J.J. TRIP (2010). Ruimtelijke kwaliteit en rijksbemoeyenis. *Rooilijn, jaargang 43, nummer 6*.
- SPIERINGS, N.J.A.H. (2008). *De ruimtelijke kwaliteit bij welstandsvrij particulier opdrachtgeverschap*. Nijmegen: Radboud Universiteit.
- SWAM, P. VAN (2008). *Management van de onrendabele top van gebiedsontwikkeling*. Amsterdam: ASRE.
- SWANBORN, P.G. (2008). *Case-study's. Wat, wanneer en hoe?* Den Haag: Boom.
- TEISMAN, G.R. (1992). *Complexe besluitvorming: een pluricentrisch perspectief op besluitvorming over ruimtelijke investeringen*. Den Haag: VUGA.
- TEISMAN, G.R. (2001). *Besluitvorming en Ruimtelijk procesmanagement*. Delft: Eburon.

- TEISMAN, G.R. & E.H. KLIJN (2002). Partnership arrangements; governmental rhetoric of governance scheme? *Public Administration Review*, vol. 62, nr. 2, maart/april 2002.
- TELLINGA, J. (2001). *Heilige Huisjes. Bewoners als opdrachtgever*. Rotterdam: Nai.
- TEUNISSEN, L. (2011). Alles van waarde is weerloos. *Architect*, februari 2011.
- TOORN, R. VAN (2002). *Verdwaald in het paradijs*. Geraadpleegd op 22 juni 2006 via www.roemervantoor.nl/Resources.
- VEH (2007). De wensen van kopers worden genegeerd. *Woonpeil, maandelijks uitgave van Vereniging Eigen Huis over ontwikkelingen op de woningmarkt, nummer 3, 2007*.
- VERBART, J.S. (2004). *Management van ruimtelijke kwaliteit. De ontwikkeling en verankering van inrichtingsconcepten in het utrechtse stationsgebied*. Delft: Eburon.
- VERLAAT, J.VAN 'T (2008). *Stedelijke gebiedsontwikkeling in hoofdlijnen*. Syllabus MCD, 3^e druk.
- VERLAAT, J.VAN 'T (2010). *Marktgerichte productontwikkeling*. Syllabus MCD
- VERLAAT, J.VAN 'T (2010b). *Citymarketing; ontwikkelingen en nieuwe uitdagingen*. Syllabus MCD
- VERSCUUREN, P. & H. DOOREWAARD (2007). *Het ontwerpen van een onderzoek*. Den Haag: Lemma.
- VERVEEN, A.N. (2008). *Consumentgerichte wooninnovatie*. Amsterdam: ASRE.
- VRIES, P. DE (2010). *Measuring and explaining house price developments*. Amsterdam: IOS.
- VROLIJK, D. (2007). Je moet als architect je ego opzij zetten. Ontwerpen voor de consument. In D. Winter e.a. (Red.), *Thuis in 2020. Een kookboek voor woonprofessionals*. Den Haag: NIROV.
- VROM (1989). *Volkshuisvesting in de jaren negentig: van bouwen naar wonen*. Den Haag: VROM.
- VROM (2000a). *Mens en ruimte : essay over de sociale dimensie van intensief ruimtegebruik*. Den Haag: VROM.
- VROM (2000b). *Nota Mensen, Wensen, Wonen*. Den Haag: VROM.
- VROM (2004). *Nota Ruimte*. Den Haag: VROM.
- VROM (2004b). *Lokaal architectuurbeleid in beeld. Leren van de praktijk van lokaal architectuurbeleid*. Den Haag: VROM.
- VROM (2007). *Verkenning ruimtelijke opgaven*. Den Haag: VROM.
- VROM (2007b). *15 jaar Bouwbesluit*. Den Haag: SDU.
- VROM (2008). *Structuurvisie Randstad 2040*. Den Haag: VROM.
- VROM (2008b). *Opnemen van voorschriften over buitenruimte en buitenbergingen in de bouwregelgeving*. Brief van de minister voor WWI d.d. 18-08-2008 (28 325, nr 84).
- VULPERHORST, L. (2009). *Blindeman of coproducent? Nieuwe marktordering in de vastgoedsector door schaarse financieringsmogelijkheden*. Amsterdam: ASRE.
- VULPERHORST, L. (2010). Cocreëren en cofinancieren als nieuw model. *Building Business*, juni/juli 2010.
- WINTER, D. Y. DE RUIJTER & M. VAN RAVENSTEYN (RED.) (2007). *Thuis in 2020. Een kookboek voor woonprofessionals*. Den Haag: NIROV.
- WIT, A. DE (Red.) (2008). *Het Balkon. Op zoek naar lucht en licht*. Amsterdam; Valiz.
- WOLFSON, D.J. (1976). *Leer der openbare financiën*. Rotterdam: EUR.
- WOLLAERT, M.A.M. (2010). Holistische marketing helpt de vastgoedmarkt op weg naar volwassenheid. *Real Estate Vastgoed & Marketing 2010/69 nr 24*.
- WOLTING, B. (2008). *PPS en gebiedsontwikkeling*. Den Haag: Sdu.
- ZEEUW, W.C.T.F. DE (2007) *De engel uit marmor; reflecties op gebiedsontwikkeling, met de focus op rollen van overheid en markt*. Delft: TU Delft.
- ZEEUW, W.C.T. F. DE (2010). *Landschapsarchitecten hebben de toekomst*. Presentatie op de manifestatie Architectuur Lokaal d.d. 14 oktober 2010. Geraadpleegd op 14-07-2011 via www.gebiedsontwikkeling.nu .
- ZEEUW, W.C.T.F. DE (2011). *Over trends en neptrends in vastgoed- en gebiedsontwikkeling*. Toespraak op VJ Vastgoed Symposium 16-05-2011.



Appendices

AANBIEDERSMARKT:	Marktsituatie waarbij de vraag het aanbod overtreft, waardoor aanbieders een sterke machtspositie hebben als het gaat om vaststellen van prijzen, transactievoorwaarden en productkwaliteiten; gunstige markt voor verkopers.
ACTOR:	Persoon of organisatie die een handeling verricht en daarmee een proces beïnvloedt. In dit onderzoek primair opgevat als organisatie, niet als individu.
ACTOR-ORIËNTATIE:	Geheel van ideeën en opvattingen van actoren over feiten en hun belangen, normen en waarden met betrekking tot hun omgeving en de problemen en mogelijkheden die zich daarin voordoen.
BALKON:	Buitenruimte die uitsteekt buiten de gevel, bijvoorbeeld geschraagd door schoren of "opgehangen" aan de gevel. Ook wel "uitstekende" buitenruimte genoemd. Soms aangeduid met "uitkragend", waarmee formeel echter een bouwtechnisch aspect wordt aangeduid.
BELANG:	Iets dat iemand tot voordeel strekt.
BINNENSTEDELIJK:	Vallend binnen de grenzen van het bestaand bebouwd gebied in het jaar 2000. In dit onderzoek vooral gebruikt om het te onderscheiden van uitleglocaties.
BINNENSTEDELIJKE APPARTEMENTENONTWIKKELING:	Het ontwikkelen van appartementen in binnensteden als vorm van gebouwontwikkeling dat deel uitmaakt van gebiedsontwikkeling.
BOUWBESLUIT:	Een verzameling bouwtechnische voorschriften waaraan alle bouwwerken in Nederland, minimaal moeten voldoen. Bestaat in Nederland sinds 1992.
BUITENRUIMTE (PRIVÉ):	Een niet-besloten ruimte voor het in de buitenlucht verrichten van bij het wonen horende activiteiten, die direct toegankelijk is vanuit het appartement en waarvan het gebruiksrecht exclusief bij (de bewoner van) dat appartement behoort.
EINDGEBRUIKER:	Hieronder worden in deze studie de kopers van binnenstedelijke appartementen verstaan.
FRANS BALKON:	Oorspronkelijk twee naar binnen draaiende deuren, met een balustrade ervoor. Inmiddels ook gebruikt voor varianten, variërend van een groot uitgevallen raam tot een volledig uit glazen harmonicadeuren bestaande wand van vloer tot plafond, die vrijwel volledig te openen is. Wordt in dit onderzoek niet beschouwd als buitenruimte.
GBO:	De oppervlakte, gemeten op vloerniveau, tussen de opgaande scheidingsconstructies, die de woning omhullen. Formele term die bijvoorbeeld ook via het Bouwbesluit een wettelijke basis heeft.
GEBIEDSONTWIKKELING:	(Her-)ontwikkelen van een gebied waarbij meerdere actoren (zowel overheid, markt als andere belanghebbenden) samenwerken en actief ingrijpen met gebruikmaking van de hen ter beschikking staande capaciteiten en middelen. De ruimtelijke component hierbij <i>moet worden gezien in nauwe samenhang met economische, sociale en andere ontwikkelingen</i> .
GEBOUWONTWIKKELING:	Het ontwikkelen van de grond en het gebouw dat erop staat.
GOVERNANCE:	Een bestuursstijl gericht op samenwerken, waarin overheden, marktpartijen en maatschappelijke partijen in netwerkverband met elkaar interacteren.
HIËRARCHIE:	Organisatiestructuur waarin een actor (meestal de overheid) een geïnstitutionaliseerde zeggenschap over het handelen van andere actoren.
INSTITUTIE / INSTITUTIONEEL ARRANGEMENT:	De "formal and informal rules that [...] ultimately determine who is 'in charge' and structure how these actors behave towards each other and towards their environment". In dit onderzoek worden markt, hiërarchie en netwerk als institutionele arrangementen onderscheiden.
LOGGIA:	Buitenruimte, die binnen de gevel-lijn van het gebouw ligt (of in een hellend dakvlak).
NETWERK:	"A structure or arrangement in which two or more organizations are involved in long-term relationships".

PROXY:	Een meetbare grootheid die gebruikt kan worden om andere, minder goed meetbare, grootheden te benaderen.
SERRE:	Ruimte binnen de gevellijn en bovendien binnen de thermische schil van het gebouw. In dit onderzoek niet beschouwd als buitenruimte.
STURING:	Doel- en resultaatgerichte beïnvloeding van verhoudingen tussen partijen.
VRAAGGERICHT ONTWIKKELEN / VRAAGGERICHTHEID:	ontwikkelp proces waarbij bewust gestuurd wordt op en wat ook feitelijk leidt tot het realiseren van producten, die zo goed mogelijk aansluiten bij de wens van de eindgebruiker.
Vragersmarkt:	Marktsituatie waarbij het aanbod de vraag overtreft, waardoor vragers een sterke machtspositie hebben als het gaat om vaststellen van prijzen, transactievoorwaarden en productkwaliteiten; gunstige markt voor kopers.
WAARDECREATIEKETEN:	Wijze van waardebeoordeling voor grond en/of vastgoed, die uitgaat van de waarde die de eindgebruiker er uiteindelijk voor over heeft.

Appendix II Verslag Expertmeeting

Datum: 17 mei 2011, 10.00 – 12.00 uur

Plaats: Kantoor MAB Development Den Haag

Deelnemers:	<u>Ontwerpers:</u>	
	Dhr. Endry van Velzen, De Nijl Architecten	(EV)
	Dhr. Felix Claus, Claus en Kaan Architecten	(FC)
	Mw. Nathalie de Vries, MVRDV Architecten	(NV)
	<u>Overheid:</u>	
	Dhr. Bob van der Zande, Woningbouwregisseur Gemeente Amsterdam	(BZ)
	Mw. Iris Mooij, Manager Bouwen, Wonen & Park, Gemeente Utrecht	(IM)
	<u>Ontwikkelaars:</u>	
	Mw. Birgitte de Maar, Directeur Rochdale Projectontwikkeling	(BM)
	Mw. Françoise Dechesne, Directeur MAB Nederland	(FD)
	Dhr. Ries Jelier, Directeur Bouwfonds Ontwikkeling, regio Zuid-West	(RJ)

Na een korte voorstelronde en toelichting op het onderzoek en het doel van de expertmeeting volgde discussie rond 5 stellingen c.q. vragen. Per item was 10 tot 20 minuten gereserveerd. De discussie werd geleid door Erik Go, Hoofd Studio MAB (EG). Deze bijlage bevat een verslag van de bijeenkomst. Vanwege het belang van het begrip actor en actor-oriëntatie in het verslag steeds weergegeven wie wat zei. De tekst zoals in dit verslag opgenomen is goedgekeurd door alle deelnemers.

1 Is “vraaggerichtheid” van belang in de oriëntatie van de actoren?

- FC: Echt weten wat de consument wil, vergt veel onderzoek en is erg duur. Kijk naar consumentgedreven organisaties als Unilever. Hebben wij er zoveel geld voor over?
- RJ: Een ontwikkelaar vraagt zich steeds af, kan ik dit wel of niet afzetten. Hij loopt het afzetrisico, dus dat is een legitieme vraag. Hij moeten die risico's aan de voorkant goed managen. Tijdens de hoogconjunctuur werd alles afgezet, ook moeizame binnenstedelijke projecten. Nu duidelijk is dat afzet niet vanzelf gaat moet de hele branche omdenken en zich veel beter afvragen wat de klant wil.
- NV: Ontwikkelen vanuit de wens het afzetrisico te beperken is niet hetzelfde als ontwikkelen vanuit de consumentvraag. Bovendien: hoe weet je als ontwikkelaar wat de consument wil? Hoe meet je achteraf of je goed zat? Zet je het bijvoorbeeld af aan de mensen aan wie je dacht te zullen afzetten? En is dat überhaupt voor jullie belangrijk om te weten?
- FC: Er is een verschil tussen binnenstad en bijvoorbeeld een vinexlocatie. Binnenstedelijk zijn er meer argumenten dan alleen wat de klant wil. Daar speelt nadrukkelijk ook het algemeen belang. Maatschappelijke wensen kunnen boven individuele wensen prevaleren. En dan heb ik het niet over esthetiek, maar over of iets past bij de lokale cultuur. In Barcelona wil men nu bloetheid op straat aanpakken. Daar worden dus uit algemeen belang individuele vrijheden ingeperkt. Misschien een grote sprong, maar ik zie een parallel met buitenruimte. In de binnenstad wil je niet dat mensen hun hele hebben en houden de openbare ruimte inschuiven. Je kunt gewoon géén balkon aan de gracht maken! In Venetië is het volkomen logisch dat McDonalds geen gevelreclame mag maken. Geef niet te snel de “rotgemeente” of “kleresupervisor” de schuld; zij bewaken onze cultuur.
- EV: Niemand kan het oneens zijn met de stelling dat het vraaggerichter moet, want dan ben je niet van deze tijd. Het gaat om hoe je de vraag handen en voeten geeft. Wat is de vraag precies en hoe komt die tot ons? Wie doet hoe onderzoek? Vaak komt informatie van makelaars, alsof die alles weet. Dat leidt tot een onbevredigende discussie, want gaat over gemiddelden, algemeenheden en grijze massa. Terwijl de markt juist vraagt om specifieke producten, niches en differentiatie. Dat is voor veel ontwikkelaars te risicovol. Het aanboren daarvan vraagt ook wel 'leef' en uitgesprokenheid van de ontwikkelaar. Dat is in grote organisaties lastig, vanwege de vele geleidingen. We moeten soms dat maken waarvan de consument misschien nog niet eens weet wat hij wil. De tijd dat de ontwikkelaar zegt “zo gaan we het doen” is voorbij.
- NV: Er zijn dingen waar niemand om vraagt, maar die ze wel blijken te willen. Iets als de Ipad was anders nooit ontstaan.
- RJ: Ontwikkelaars onderzoeken zich de rambam. Steeds blijken dezelfde dingen: men wil veilig en comfortabel wonen, met goede buitenruimte en een zekere parkeerplaats. Maar ook als de behoeften steeds gelijk zijn, hoeft dat geen uniforme woningen op te leveren, dat klopt.
- BZ: Je moet weten voor wie je bouwt. Veel ontwikkelaars weten dat, maar de overheid moet daar ook een visie op hebben. Onderzoek is het probleem niet. Maar hoe vertaal je die berg aan informatie in producten. De markt is niet homogeen en we moeten ons meer richten op niches. We zien nu bijvoorbeeld een enorme instroom van jonge professionals in Amsterdam. En er is ook vraag van gezinnen. Natuurlijk is naast de vraag van vandaag ook die van morgen belangrijk. We willen samen iets neerzetten dat nu afzet, maar ook in de toekomst zijn waarde behoudt. Waar je je als overheid wel en niet mee bemoeit, houdt ons als gemeente ook bezig. We schreven vroeger bijna alles voor. Een paar jaar geleden hebben wij ons wat meer teruggetrokken en meer aan de markt gelaten. Vervolgens kwam de markt met bijna alleen 3- en 4-kamer appartementen. Op niches werd niet gemikt. Dan zie je als gemeente dat er doelgroepen onbediend blijven. Ik vind het belangrijk dat de gemeente daar op blijft letten en niet alleen kijkt naar de esthetische aspecten.

2 Wat wil de consument qua buitenruimte?

- NV: Het is een feit dat veel Nederlanders buitenruimte willen, ook bij een appartement. Gebrek aan buitenruimte is ook vaak reden voor verhuizen. Zelfs mensen die aanvankelijk dachten goed zonder buitenruimte te kunnen, komen daar later vaak op terug. Maar dan is de vraag: wat voor soort buitenruimte maak je? Welke activiteiten moeten daar plaatsvinden? Balkons zijn geen totaaloplossing. Veel mensen, zoals gezinnen met kinderen, willen speelruimte buiten. Dat kan vaak niet op een balkon. In parken in de buurt kan dat wel, dus die voorzien in een behoefte. Ik ken veel mensen voor wie eigen buitenruimte dan niet zo belangrijk meer is.
- BZ: In Amsterdam West is een paar jaar geleden een project opgeleverd van Wiel Arets. Het zijn vier flats, waarvan er drie geen balkons hebben. De architect wilde per se geen uitkragende balkons, want dat was niet stedelijk. Nu zie je dat de bewoners van de flats zonder balkon, verhuizen naar de flat mét balkons. Je kunt niet zeggen dat mensen, die voor stedelijk wonen kiezen, daarmee ook diezelfde opvatting over stedelijkheid moeten delen. Dat is een soort stedenbouwkundige terreur. Je zag dat ook bij de Oostelijke Handelskade en dat vind ik om die reden dan ook eigenlijk een minder geslaagd project.
- EV: Buitenruimte is een grote meerwaarde, daarover bestaat geen meningsverschil.
- FC: Ik wil óók buitenruimte, maar niet aan de gracht. Je moet het stedenbouwkundig oplossen. Op de Javakade heb je op de zuidgevel wel riante buitenruimte. Soeters heeft dat slim opgelost door een gevelschem. Daardoor is er zowel een hoogwaardig stedenbouwkundig beeld als goede buitenruimte. Dan bedoel ik geen loggia's. Dat is geen buitenruimte, maar gewoon flut.
- RJ: Het kan zelfs op het dak. Kijk naar de USA of naar Gaudi in Barcelona.

3 Kosten en baten van balkons

- RJ: Wij kijken niet alleen naar kosten, ook naar opbrengsten. Wij weten bij Bouwfonds heel goed wat een balkon oplevert, per vierkante meter bijvoorbeeld. Maar het gaat uiteindelijk om het totaalpakket. Dat is niet op te knippen in zoveel voor dit onderdeel en zoveel voor dat.
- BM: Bij sociale huurwoningen is het duidelijk: balkons kosten geld en leveren vrijwel niets op. De huur is immers gemaximaliseerd. Het puntensysteem speelt ons hier parten. Huurders kunnen het wel willen, maar voor de corporatie betekent dat minder geld voor andere doelen, zoals het kunnen huisvesten van méér mensen.
- IM: Kijk je dan niet te veel naar de korte termijn? De corporatie streeft toch ook waardebehoud na, al was het maar omdat je woningen ooit weer gaat verkopen.
- BM: Ik zeg alleen dat er geld bij moet bij sociale huurwoningen. Als kosten je enige argument zijn, ben je dus snel uitgesproken. En uiteindelijk is het vaak sterk kostengedreven. Dat neemt niet weg dat we (met z'n allen) wel zouden kunnen vinden dat de buitenruimten om een andere reden nodig zijn
- EV: Parkeren en buitenruimte zijn in de exploitatie altijd lastig. Balkons kosten nu eenmaal geld. Iets aan de gevel hangen met een simpel hekje, is het goedkoopst. Een gesloten borstwering is wat duurder en een loggia is weer duurder. Ons wordt opgedragen balkons te ontwerpen, maar ze mogen niets kosten. Als het voor een dubbeltje moet, dan wordt het niks. Daarvoor is het een te beeldbepalend element.
- FC: Dan worden het van die aangehangen bakjes, los van het ontwerp. Dat is juridisch misschien wel buitenruimte, maar niet wat ik zou willen. Comfortabel, privé, geen inrij van de burens.
- NV: Van mij mogen het bakjes zijn, maar wel nette bakjes. Door een gesloten borstwering kan je misschien niet meer naar buiten kijken, terwijl je dat ook zou willen. Als je om wat voor reden geen goede balkons kunt of mag maken, zoek dan compensatie in andere kwaliteiten, zoals in de woonomgeving. Veel hangt af van het gebruik. Het worden al snel lelijke plekken, maar dat heeft te maken met gedrag van mensen. Daar kan je als burens of VVE iets over afspreken.
- FD: Dat balkons zouden verworden tot plekken voor bierkratjes, is dat nou zo erg? En bovendien, dat is toch weg te werken?
- FC: Of iets mooi of lelijk is, is geen vaststaand gegeven. Iets moet passend zijn in de omgeving. Of je iets bouwt in de tuinsteden of in het stadscentrum is een wezenlijk verschil. Buiten de binnenstad is deze discussie dan ook totaal niet relevant.
- EV: Het gaat inderdaad over stedenbouwkundige setting. Achterkanten mogen rommeliger zijn.
- BZ: Eigenlijk kun je geen generieke uitspraken doen. Elke locatie vraagt zijn eigen oplossing.
- NV: Zorg voor differentiatie en vermijd te uniforme gevels. Met differentiatie bereik je ook meer doelgroepen. Maar differentiatie is duurder dan repeteren. Daar ligt een ontwerppoging.
- EV: Buitenruimte moet onderdeel zijn van een bredere visie op de kwaliteit van de woning en op hoe het balkon onderdeel is van één plastische gevel. Maar plastic in de gevel kost geld!

4 Oorzaken mismatch

- RJ: Die ontwikkelaar die in het verleden te gemakzuchtig zou zijn geweest, is dat binnenkort per definitie niet meer, want die overleeft het niet in de huidige tijd.
- FD: We weten blijkbaar allemaal goed wat de klant wil en toch doen we het niet. In het proces zitten momenten waarin één partij dominant is en zijn wil kan doordrukken. Dan krijg je bijvoorbeeld een mooi maar onafzetbaar gebouw. Op Oosterdokseiland zijn bijvoorbeeld zó sterk de randen opgezocht dat woningen zonder buitenruimte ontstonden. Dat hebben we blijkbaar geaccepteerd. Als buitenruimte zo belangrijk is zou het opgenomen moeten zijn in bijvoorbeeld het GBO of het puntenstelsel. Misschien met een andere factor, maar nu vallen balkons gewoon helemaal buiten boord.
- EV: Iedereen vindt balkons belangrijk, waarom dan toch steeds zo'n discussie? Dat begrip actor-oriëntatie is erg treffend. Bij een bepaald Amsterdams project was ik supervisor. Ik kreeg het verwijt dat ik geen balkons zou willen. Ik wilde dat best, het was de architect die dat niet wilde. Hij had schitterende loggia's bedacht, die alleen wel een flinke hap uit de toch al niet grote woningen namen. Ergens in het proces werd in opdracht van de ontwikkelaar die loggia natuurlijk dichtgezet. Daar kon je op wachten. Iedereen kan rekenen en het waren dure meters. Toen even later het Bouwbesluit wijzigde schoof een slimme aannemer de thermische schil op. Dat was een simpele bezuiniging; meer opbrengsten en minder kosten. Uiteindelijk werden de woningen verkocht als 3 kamerwoning (in plaats van 2 kamerwoning met buitenkamer). Alleen doordat de afnemer van het vierde blok wél balkons wilde en voet bij stuk hield, haalde de architect bakzeil. Die probeerde eerst mij als supervisor over te halen. Vervolgens ontwierp hij balkons die de opdrachtgever absoluut niet zag zitten. Ik heb met hem overlegd over hoe het wél in het ontwerp zou passen. En toch keken ze mij er later op aan...
- BZ: Balkons zijn hier dus gekomen, dankzij een ongelooflijk eigenwijze ontwikkelaar. Wat een moeite die moest doen! En toen ze het er bij de architect doorheen hadden, moesten ze er bij de gemeente nog even extra grondkosten over afrekenen. Dat is toch onlogisch?
- NV: Dat vind ik niet; je maakt een groter gebouw, daar staat een hogere grondprijs tegenover.
- FD: Gekke discussie eigenlijk, want wie is hier nou de opdrachtgever, de baas van de architect? Natuurlijk kom je juist in discussie tot goede producten. Een architect hoeft de opdrachtgever echt niet klakkeloos te volgen. Maar er komt een moment dat je als professionele opdrachtgever een grens trekt. De pijp moet plat gezegd wel roken. Het gaat dan om wat de consument wil en hoe wij daar geld aan kunnen verdienen. Hoe kan die ene actor dan zo dominant zijn, dat die zijn eigen balkonvisie kan doorvoeren?
- BM: Heeft dat niet te maken met die rol van de architect als hoeder van het algemeen belang en onze cultuur, waar Felix het net over had?
- FC: Nee, dat is te flauw, want cultuur is van ons samen. De architect is niet de hoeder van cultuur! De opdrachtgever moet van begin tot eind verantwoordelijkheid nemen en helder zijn, ook over kosten. Niet de kaasschaaf, opportunisme en veranderen van randvoorwaarden. Dat gebeurde de afgelopen 10 jaar erg veel. Ik zie echt kwaliteitsverlies aan opdrachtgeverszijde.
- EV: Een ontwikkelaar heeft ook te maken met interne besluitvorming, met soms verschillende visies tussen de verschillende geledingen. Dat zie je ook bij de overheid; wethouder, grondzaken, iedereen wil wat. Vaak is de architect de enige die van begin tot eind bij het project betrokken is. Dat draagt bij aan een steeds veranderend programma. Terwijl de grondexploitatie ondertussen gewoon hetzelfde blijft. Dat was voor de kwaliteit van het plan waarschijnlijk wel beter geweest. Er is een gebrek aan vakinhoudelijke aansturing.
- NV: Ontwerpen is uiteindelijk onderhandelen. Er zou nu meer vraaggericht, of conform wensen van de consument worden ontwikkeld. Ik zie juist veel conservatief gedrag en denk niet dat dat is wat de consument wil.
- FC: De laatste tijd sneuvelen veel ingewikkelde woningbouwprojecten. Ze duren te lang. Er is een enorme risicoaversie en dat maakt alles wat afwijkt van de standaard onhaalbaar. Wat over blijft is meer van hetzelfde. Alleen nog maar klein en middenmoot. En al die ontwikkelaars zijn streng geïnstrueerd door hun directies, dus er is aan tafel geen enkele manoeuvreerruimte en flexibiliteit. Ik zou als architect heel graag creatieve oplossingen voor buitenruimte bedenken. Kijk naar buitenlandse voorbeelden, zoals Vancouver. Daar kan een ontwikkelaar nog risico nemen en durft men te focussen op niches. Maar hier kan dat niet, want is alles door de gemeente programmatisch en stedenbouwkundig dichtgetimmerd. Dat belemmert vooral kleinere ontwikkelaars.
- IM: Ik herken dat risicomijdende gedrag, zeker de laatste tijd. Alles wordt uitgekleed en versimpeld. Of ontwikkelaars komen bij ons met de vraag of het kan worden omgezet naar een goedkoper prijssegment, waar nog wel vraag naar is.
- EV: Alles schuift op richting onderkant markt. Alleen nog maar woninkjes van 60-80m², omdat die qua totale VON-prijs nog "betaalbaar" zijn.
- BZ: Dat vind ik helemaal geen slechte zaak hoor, gezien de groei aan eenpersoonshuishoudens.
- HS: Ontwikkelaars zoeken naast kostenbesparing toch ook naar opbrengstenverhoging?
- IM: Dat ben ik niet helemaal met je eens, want het voorziet niet in daadwerkelijke behoeften van de consument.

- RJ: We zitten in een overgangsfase. Projecten die soms al zeven jaar lopen moeten we nu omkatten. Daar is flexibiliteit voor nodig. Wij moeten kunnen inspelen op geïnteresseerde kopers, die voorbij komen. En natuurlijk proberen we projecten op te knippen. Wij moeten immers aan de voorkant ons afzetrisico managen.
- EG: Bij die lange looptijd moeten alle partijen wel de wil hebben om op eerder gemaakte afspraken terug te komen.
- BZ: In de heersende stedenbouwkundige opvattingen zijn er te veel dogma's. Lang domineerde het dogma van de strakke lijnen, waar uitstekende buitenruimte niet in past, althans niet aan de voorzijde. Of kijk naar het verbod op schuine kappen op IJburg. We moeten allemaal een beweging maken en ook stedenbouwkundigen moeten zich aanpassen. We streven allemaal een kwalitatief hoogwaardig stadsbeeld na. Daarin passen geen dogma's. Ik weet de oplossing niet maar denk dat alle actoren creatiever moeten worden. Uitgaan van de wensen van de consument en we daar samen een aantrekkelijk straatbeeld omheen vormen.
- IM: Stedenbouwkundige plannen en andere regels die wij als gemeente opleggen zijn vaak veel te rigide.
- EV: De macht van de stedenbouw wordt overdreven. Ik bestrijd ook dat stedenbouwkundige randvoorwaarden zo streng zijn. Nergens zijn we daarin flexibeler dan in Nederland. Als het niet past, passen we gewoon het plan aan. Het probleem is volgens mij veel meer dat via de grondexploitatie alles aan elkaar vast zit. Uiteindelijk draait het niet om stedenbouwkundige, maar om financiële randvoorwaarden en de te betalen grondprijs. Daarna kan heel weinig meer worden bewogen. Het lijkt een permanente judo, dat uiteindelijk draait om geld en stedenbouw is daaraan onderdanig.
- NV : Als het inderdaad zo flexibel is, waarom wordt er dan toch zoveel van hetzelfde gevraagd door ontwikkelaars?
- FD: We krijgen randvoorwaarden mee; stedenbouw, programma en gemeentelijke grondexploitatie cq grondprijs. In de praktijk merken wij weinig van stedenbouwkundige flexibiliteit.
- BZ: Volgens mij heeft de supervisor juist veel macht en is zijn rol heel bepalend.
- EV: De feitelijke machtspositie van de supervisor is heel beperkt. Ik probeer als supervisor toch vooral vanuit de inhoud mee te bewegen in het proces. Die zaken op agenda houden die van belang zijn en aan bel trekken als gezamenlijk gestelde uitgangspunten eronder zakken. Het is een ragdun spel van allerlei belangen. De supervisor heeft een delicate positie. Alle investeerders en verantwoordelijke bestuurders kunnen hem ter verantwoording roepen.
- FC: De supervisor is wel belangrijk voor de toonzetting van een project. Dat zorgt voor een sprekend plan. Iedereen is gebaat bij een actieve regisseur. Dat is wat anders dan de terreur van beeldkwaliteitsplannen waarin alles wordt vastgelegd en wat alleen maar leidt tot middelmatige ontsnappingsarchitectuur.
- RJ: Het probleem is dat veel zaken achter elkaar gebeuren, in plaats van gelijktijdig. Dan zijn het love babys geworden, waar je niet meer aan mag zitten. Die bestaande procesorganisatie moeten we nu omkatten. We komen uit een tijd dat iedere vanuit eigen visie wensen stapelde. Dat leidde tot een resultaat dat niets met de wensen van de klant te maken heeft. We moeten nu dingen maken, die er ook echt gaan komen. Aan de voorkant met elkaar ieder vanuit eigen verantwoordelijkheid "het winning idea" bedenken. Die balkons c.q. buitenruimten zijn daar een uitwerking van.
- BZ: Voorheen kon alles en was alles het resultaat van polderen. Dat moet nu anders. Simpelweg een kwestie van vraag en aanbod. En terug naar een kleinere schaal is helemaal niet slecht. Het kan goed aansluiten bij de vraag en bovendien zegt het niets over balkons.
- IM: Kopers vinden vooral de lange doorlooptijd een probleem. Daardoor zijn er voor hen te veel onzekerheden. Veel consumenten, zoals bijvoorbeeld jongeren, kunnen en willen zich niet vastleggen aan lange termijnen. Zo ver plant men niet vooruit. Ik vraag me dus af of wel als we voorverkooppercentages hanteren nog wel grootschalige complexen moeten willen realiseren. Dat staat in wezen los van buitenruimte, behalve dan dat als iets niet 'goed' verkoopt we meteen kijken naar het product (of dus gebrek aan buitenruimte) terwijl de vraag is of een gebrekkig product wel het probleem is...
- BM: Zeker in de huur is het lastig. Ik denk ook dat de lange looptijd van projecten een belangrijke verklaring voor de geconstateerde mismatch is. We willen huurders laten meedenken en meebeslissen over hun woning. Dat betekent hen betrekken aan het begin van de ontwikkeling. Vanwege de toewijzingscriteria voor de sociale huur, loop je dan het risico dat iemand na de 4 jaar ontwikkeltijd, niet meer in aanmerking komt voor een sociale huurwoning.
- RJ: Binnenstedelijke gebiedsontwikkeling start vaak vanuit met financiële discussie. Er worden veel ambities gestapeld en er wordt aan de voorkant te weinig gekeken naar wat het aan opbrengsten genereert. Waar willen kopers voor betalen?
- EV: Een probleem is dat we niet weten wat mensen nou echt willen, bijvoorbeeld qua grootte en type buitenruimte. Ik pleit voor meer kennis, respectievelijk onderzoek naar voorbeelden en precedenten van buitenruimten: welke buitenruimten zijn er, hoe groot zijn ze, hoe vormen ze onderdeel van gebouw, hoe zijn ze gesitueerd t.o.v. de woning enz. Een database dus. Dat zouden ontwikkelaars, maar ook anderen, kunnen doen.
- IM: Koppel het aan leefstijlen. Niet iedereen wil hetzelfde, dus ook niet 1 buitenruimte oplossing.
- NV: Het gaat dus weer over cultuur en over mogelijke compensatie in de woonomgeving. In het Frosiloproject in Kopenhagen konden we mooie balkons maken omdat er ruim budget was. Denen hechten net als Nederlanders veel belang aan het buiten kunnen zijn.

5. Regelgeving als oplossing?

- FD: Ik zou zeggen dat het Rijk wel generieke regels omtrent basiskwaliteit van woningen kan stellen, maar de gemeente niet.
- EV: Willen we niet juist "decentraal wat kan"? Elke gemeente is anders. Laat het op een zo concreet mogelijk niveau geregeld worden. Bovendien: rond 2004 heeft de markt zelf ingegrepen. Dat gebeurt nu weer. Waarom zou je het in regels willen vastleggen?
- BM: Het zou bij sociale huurwoningen wel een verschil maken.
- BZ: Bij ontwikkelen vragen veel belangrijke dingen om aandacht. Het is continu de vraag waar je het hardst aan moet trekken. Regels zijn misschien niet altijd effectief, maar kunnen wel helpen om iets te agenderen. Er wordt dan in elk geval over gesproken en dat is een pluspunt.
- IM: In Utrecht hebben wij IWK richtlijnen (Integrale Woning Kwaliteit). Hierin staan regels over materiaalgebruik, veiligheidsaspecten en afmetingen van bergingen en buitenruimten. De richtlijn bestaat al geruime tijd. Via anterieure overeenkomsten en uitgiftecontracten worden partijen hiertoe verplicht. Op het niet uitvoeren van de richtlijnen staan boetes per woning/incident en dit wordt ingehouden van de waarborgsom als blijkt bij oplevering dat niet wordt voldaan aan de afspraken. Of je als gemeente meer mag vragen dan landelijk vraag ik me wel eens af. Het functioneert ook meer als discussietool dan als dwangmiddel. Maar bij gebiedsontwikkeling zijn goede relaties op lange termijn belangrijk en dus nemen de meeste partijen deze richtlijnen mee in hun ontwerpproces. Tegelijkertijd zie ik regels ook als teken van gebrekkig vertrouwen in de andere actoren. Terwijl je om mee te kunnen bewegen et de wensen van de klant flexibel moet kunnen zijn. Anders dan met producten van Unilever kun je met woningen niet snel even toetsen hoe ze in de markt liggen. Bovendien hebben woningen een andere houdbaarheidsdatum. De overheid moet meer vrijheid geven en ontwikkelaars moeten zorgen dat ze vertrouwen winnen.
- BZ: We moeten meer differentiëren. Verschillende doelgroepen, verschillende woningen en dus ook verschillende buitenruimte.
- EV; Binnensteden hebben de toekomst. Naast voor yuppen kan de stad aantrekkelijker worden voor nieuwe typen stedelijke huishoudens. Goede buitenruimte kan daar absoluut een rol in spelen.

Appendix III Actor-oriëntatie expertmeeting

De uitspraken van experts –zoals vastgelegd in het verslag in Appendix II- zijn gekoppeld aan de cellen uit het conceptuele model (zie tabel 5.2) en de conclusies t.a.v. vraaggerichtheid (zie tabel 4.1)

Daarbij is steeds gekozen uit 3 opties: onderschrijven de uitspraken het conceptuele model, spreken ze hem tegen of vullen ze hem aan?

Sommige onderdelen van het conceptuele model zijn niet expliciet aan de orde gekomen tijdens de expertmeeting. Dat maakt ze niet meer of minder aannemelijk, maar op basis van de expertmeeting zijn er geen uitspraken over te doen. Goed gevulde cellen duiden erop dat een onderwerp langdurig of meermalen besproken is, wat vermoedelijk wel iets zegt over het belang ervan in de ogen van de deelnemers.

Enkele cellen zijn gevuld met één uitspraak. Doordat deze uitspraak is gedaan in aanwezigheid van de andere experts hadden deze de uitspraak kunnen betwisten indien zij het er niet mee eens waren geweest. Dat zij dat deden is geen bewijs van instemming, maar wel een vermoeden ervan.

Tabel III.1 Actor Oriëntatie t.a.v. vraaggericht ontwikkelen

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Zie Tabel 4.1	Voldoen aan de wens van de eindgebruiker is niet het primaire belang en kan strijdig zijn met andere belangen van de overheid.	Vraaggericht ontwikkelen is essentieel in een vragersmarkt. Anders is vraaggericht ontwikkelen wenselijk zo lang het niet strijdig is met overige belangen van de ontwikkelaar.	Voldoen aan de wens van de eindgebruiker is niet het primaire belang en kan strijdig zijn met andere belangen van ontwerpers.
Pro	BZ1: Naast vraag van vandaag ook die van morgen belangrijk. BZ1: zorgen dat alle doelgroepen bediend worden is ook een taak van de gemeente	RJ1: Huidige markt dwingt tot centraler stellen klantwensen RJ1: Ontwikkelaars onderzoeken veel RJ4: Gemakzuchtige ontwikkelaar overleeft niet in huidige tijd FD4: Pijp moet roken: wat wil de consument en hoe kunnen wij daaraan verdienen?	EV1: Soms doen wat niet gevraagd wordt NV1: Soms doen wat niet gevraagd wordt EV1: Hoe geef je de vraag handen en voeten.
Contra		NV1: Consumentenwens niet per se bekend bij/ belangrijk voor ontwikkelaar EV1: Ontwikkelaar en zijn makelaar hebben wijsheid niet in pacht. EV1: Ontwikkelaar vertaalt wens in gemiddelden. Niches blijven onbediend, want te risicovol. BZ1: Markt te weinig gericht op niches. BZ1 Hoe vertaal je informatie in producten? NV1: Risicomidjen is niet vraaggericht ontwikkelen FC4: Huidige risicoaversie ontwikkelaar leidt tot middelmaat IM4: Risicomidjende gedrag bij ontwikkelaars, leidt tot uitkleding. EV4: Ontwikkelaars bieden alleen nog maak kleine woninkjes aan EV1: geleidingen in grote organisaties belemmeren durf.	EV1: Vraaggericht moet!
Aanvullingen	IM4 lange doorlooptijd groter probleem dan kwaliteitsgebrek	RJ1: Uniforme wensen hoeven niet te leiden tot uniforme woningen. BM4: Lange looptijd maakt huurders bij proces betrekken lastig	FC1: goed onderzoek is duur. Hebben we dat er voor over?

Tabel III.2 Actor-oriëntatie t.a.v. privé buitenruimte

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Zie tabel 5.2	Meerwaarde voor burger en toekomst. Afweging uiteindelijk aan markt (afzetbaarheid) en aan stedenbouw (ruimtelijke kwaliteit).	Kosten vooral geld. Opbrengsten minder duidelijk in beeld. Balkons ten koste van GBO is "2 x duur"	Al gauw lelijke uitsteeksels, die zowel het gebouw als de openbare ruimte aantasten, zeker in binnenstad.
Pro		RJ: Wij weten goed wat een balkon kost BM3: Toch vaak sterk kostgedreven. BM: Bij sociale huur al gauw te duur, door belemmerend puntenstelsel	FC: Binnenstedelijk prevaleert publiek boven individueel belang en mag je niet je hele hebben en houden de openbare ruimte in schuiven. FC2: Geen balkons aan de gracht EV3: Achterkanten mogen rommelig zijn NV: bakjes mogen, maar dan wel nette bakjes
Contra		RJ: wij weten ook wat een balkon oplevert. Maar uiteindelijk gaat het meer om het totaalpakket en niet om waarde van afzonderlijke onderdelen.	

Tabel III.3 Actor Oriëntatie t.a.v. de consumentenvraag naar privé buitenruimte

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Zie tabel 5.2	Kent de vraag op hoofdlijnen.	Kent kwantitatieve en kwalitatieve vraag door middel van marktonderzoek	Kent vraag via PvE opdrachtgever Heeft ook eigen opvatting over de vraag: veel stedelingen hoeven helemaal geen balkon.
Pro		RJ: buitenruimte is onderdeel van de op basis van onderzoek steeds weer bevestigde "standaard" woonwens	NV3: soms kan omgevingskwaliteit als een park balkongebrek compenseren EV1: hoe vertaal je behoefte in product? NV2: Wat voor soort buitenruimte maak je? Wat moet daar plaatsvinden? EV1: Weten we wat de klant echt wil qua balkons (database?)
Aanvullingen	BZ5: We moeten meer differentiëren. Verschillende doelgroepen, dus ook verschillende buitenruimte. IM4: Koppel het aan leefstijlen. Niet iedereen wil hetzelfde, dus ook niet 1 buitenruimte oplossing.		FC2 Loggia geen buitenruimte, maar flut. NV2: Men wil buitenruimte, ook bij een appartement. NV2: Gebrek buitenruimte vaak verhuisredenen. EV2: Geen meningsverschil over meerwaarde balkons. NV4 Denen hechten net als Nederlanders veel belang aan het buiten kunnen zijn. EV5: Goede balkons verhogen attractiviteit van steden voor andere typen huishoudens

Appendix III (... Vervolg)

Tabel III.4 Actor-oriëntatie en voldoen aan de consumentenvraag naar privé buitenruimte

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Zie tabel 5.2	Ja, in principe na te streven doel	Ja, als financiële opbrengst opweegt tegen kosten (bouw-technisch, procesmatig en afzet gerelateerd).	Is ondergeschikt aan kwaliteit en integriteit van gebouw en gebied
Pro		FD3: Op een balkon mogen best bierkratjes staan RJ3: Afweging tussen kosten en opbrengsten. BM3: Balkons kosten geld en leveren bij sociale huur vrijwel niets op.	FC1: Stedenbouwkundige setting kan balkons uitsluiten. Balkons aan de gracht kunnen gewoon niet! FC2: Stedenbouwkundig inpassen. FC3: Geen bakjes, los van het ontwerp NV3: Bakjes OK, maar dan wel netjes NV3: Ontwerppoging om te zorgen voor differentiatie en afwisseling in de gevels. EV3: Buitenruimte moet onderdeel zijn van één plastische gevel. EV3: balkons zijn te beeldbepalend om goedkoop op te lossen.
Contra			NV3: gesloten borstwering kan uitzicht belemmeren, vaak niet te verkiezen.
Aanvullingen	BZ3: Elke locatie vraagt zijn eigen oplossing.	BM3: Er zijn andere argumenten dan kosten om wel voor balkons te kiezen.	NV3: gedrag van mensen bepaalt of iets lelijk wordt.

Tabel III.5 Actor orientatie en eigen sturingsmogelijkheden

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Zie tabel 5.2	Regels (Rijk) Richtlijnen (gemeente) Opdrachtgeverschap	Grond + Geld / Opdrachtgeverschap autoriteit qua marktkennis	Kennis / Ontwerpexpertise Ontwerp / beeld
Pro	BM5: verplichting zou voor sociale huurwoningen het verschil maken. FD5: Laat generieke regels aan het Rijk, niet aan de gemeente EV4: Ontwikkelaar zette loggia's dicht zo gauw het mocht van Bouwbesluit IM5: IWK Utrecht stelt eisen buitenruimte verplicht. Werkt meer als discussietool dan als dwangmiddel. BZ: Regels werken agenderend	FD4: Onderlinge discussie is goed, maar uiteindelijk is het de ontwikkelaar die als opdrachtgever bepaalt. EV4: vb van project waarin de ontwikkelaar met veel moeite zijn architect uiteindelijk wel bewoog tot opnemen van balkons in het ontwerp	EV4: de supervisor beweegt vanuit de inhoud mee in het proces. EV4: Macht supervisor heel beperkt en zijn positie is delicaat. Alle investeerders en verantwoordelijke bestuurders kunnen hem ter verantwoording roepen. EV4: stedenbouwkundige kaders nergens flexibeler dan in Nederland. Als het niet past, passen we gewoon het plan aan. FC4: supervisor zet de toon bij project
Contra	EV5 eerder greep de markt ook zelf in, dus waarom nu middels regelgeving? EV: Elke gemeente is anders, dus regels niet op rijksniveau, maar gemeentelijke	EV4 Gebrek aan vakinhoudelijke aansturing door ontwikkelaar, mede door interne processen, wisselende interne visies en personele wisselingen FC4: Opdrachtgeverschap vanaf begin te onduidelijk, ook financieel. FC4: Kwaliteitsverlies bij opdrachtgever FD4 Maak buitenruimte meetbaar in bv GBO en puntenstelsel. EV1: Ontwikkelaar en makelaar hebben wijsheid niet in pacht. EV1: Weten we wat de klant echt wil? BZ5: Meer differentiatie in typen buitenruimte. IM4: differentieer naar doelgroep	BZ: Supervisor machtig en bepalend. BZ4: Dat een architect zich bijna niet zou laten aansturen door de ontwikkelaar is van de zotte. FC4 Terreur beeldkwaliteitsplan leidt tot middelmatige ontsnappingsarchitectuur.
Aanvullingen	IM5: regels ook teken wantrouwen. Ontwikkelaar moet vertrouwen winnen en overheid moet meer vrijheid laten.		NV4: Ontwerpen is onderhandelen. EV4: architect als enige hele traject aan boord

Tabel III.6 Actor orientatie en belemmeringen in het proces m.b.t. realiseren van balkons

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Zie tabel 5.2	Te weinig prikkel voor ontwikkelaars om te bieden wat de burger wenst. Vraagt regelgeving en buitenruimte als eis in Bouwbesluit	Knellende stedenbouwkundige kaders. En te veel macht voor ontwerpers (en hun negatieve opvattingen over buitenruimte)	Te weinig budget en/of matig opdrachtgeverschap waardoor kwalitatief hoogwaardige oplossingen die integraal deel van ontwerp zijn niet mogelijk zijn.
Pro	BZ4: Stedenbouwkundige opvattingen gekenmerkt door dogma's, waarin geen ruimte is voor uitstekende buitenruimte niet. BZ4: Supervisor is machtig en heel bepalend. BZ4 Iedereen, ook stedenbouwkundigen moeten zich aanpassen. BZ2: Ontwerpers die hun idee van stedelijkheid opleggen aan consument plegen stedenbouwkundige terreur. IM4: Stedenbouwkundige en andere regels zijn vaak veel te rigide. BZ4 Ook stedenbouwkundige moet zich aanpassen.	FD4 Hoe kan één actor zó dominant zijn en z'n eigen balkonvisie doorvoeren? FD4: Wij merken weinig van stedenbouwkundige flexibiliteit. RJ4: huidige overgangsfase vraagt flexibiliteit in regelgeving en houding.	EV4: Gebrek aan vakinhoudelijke aansturing EV4 door interne besluitvorming en geleidingen bij ontwikkelaar en overheid stapelen van ambities. FC4 ontwikkelaars geen bewegingsvrijheid door eigen directies. FC4: Risicoaversie leidt nu tot middenmoot. NV4: Alles schuift naar onderkant markt. NV3: Differentiatie is duur. EV3: Plastiek in gevel is duur! Hoe minder budget hoe lelijker en daarvoor zijn ze te beeldbepalend. EV4: Financiële randvoorwaarden en de grondprijs veel harder dan stedenbouw. Permanente judo, dat draait om geld.
Aanvullingen	BZ4 alle actoren samen creatief rondom wensen van de consument een aantrekkelijk straatbeeld vormen. BZ4: Niet meer polderen	RJ4: Proces omkatten van los en na elkaar naar samen en gelijktijdig. Niet stapelen van ambities, maar aan de voorkant kijken naar wat opbrengsten genereert. FD4: Doordat buitenruimte niet eenduidig is opgenomen in formele begrippen als GBO en puntenstelsel valt het buiten de boot.	EV4: programma wijzigt, maar grex niet. Via de grex is alles verknoot. Daarna is niets meer mogelijk. NV4: In Kopenhagen waren mooie balkons mogelijk door ruim budget. FC4 In buitenland mogen ontwikkelaars nog risico nemen. Hier is het door gemeentelijke regels onmogelijk

Appendix IV Projectbeschrijving & Planvorming La Grande Cour

IV.1 Projectbeschrijving

La Grande Cour is een appartementencomplex op het Westerdokseiland in Amsterdam. Het Westerdokseiland ligt aan de noordwestelijke rand van de Amsterdamse binnenstad, aan de kop van de Jordaan, en is een kleine 3 hectare groot. Het grenst aan het IJ aan de oostzijde en aan het Westerdok aan de westzijde. Het eiland wordt in noordzuidrichting doorsneden door de Westerdoksdijk, een belangrijke verkeersverbinding tussen binnenstad en westelijke ringweg.

Het eiland dankt zijn ontstaan aan havengerelateerde activiteiten en werd vanaf 1834 in etappes aangelegd. Na verdwijnen van de havenindustrie uit de binnenstad in de 20^{ste} eeuw werd een groot deel van het dok geplempt en deed het eiland dienst als rangeerterrein voor de spoorwegen. Ook werden er graansilo's gebouwd en kwamen er douaneloodsen voor het transport van goederen van en naar het buitenland (CCC 2008). In de jaren '60 en '70 verdwenen ook deze functies. Leegkomende panden werden bewoond door krakers en kunstenaars en de rest van het eiland lag er gedurende de jaren '80 en '90 grotendeels verlaten bij.

Inmiddels is het Westerdokseiland aan de stadszijde van de Westerdoksdijk herontwikkeld in een woon-werkgebied met ca. 850 woningen, 8.000m² bedrijfsruimte en 3 ondergrondse parkeergarages. Het geheel is verdeeld over vier bouwblokken: Westerkaap I en II, VOC-Cour en La Grande Cour. Er wordt nog gewerkt aan het IJ-dock aan de IJ-zijde van de Westerdoksdijk, waarin o.a. 56 appartementen en 50.000m² niet-woonfuncties (kantoren en hotel) komen. De dichtheid van het gebied is voor Nederlandse begrippen zeer hoog en bedraagt - afhankelijk van waar de plangrenzen getrokken worden- 175 tot 328 woningen per hectare (Neprom 2009).

La Grande Cour

La Grande Cour is het meest zuidelijke van de vier bouwblokken aan de stadszijde. Het werd in het najaar van 2007 opgeleverd als eerste blok van het eiland. Het project is ontwikkeld door de City Cour Combination (CCC), een gelegenheidscombinatie van Bouwfonds Ontwikkeling, Smits Bouwbedrijf en (aanvankelijk nog) woningbouwvereniging Eigen Haard¹⁹. Het is een ontwerp van Meyer en Van Schooten Architecten (MVSA), Heren 5 architecten en de Architecten Cie., waarbij MVSA optrad als coördinerend architect.

Het totale project omvat 2.600m² bedrijfsruimte en 252 woningen (79 sociale huur, 123 vrije sector huur, 30 AMH²⁰ koopwoningen en 20 vrije sector koopwoningen). Met 156 verschillende woningtypes zijn bijna geen twee woningen hetzelfde.

IV.2 Planvorming

IV.2.1 IJ-Oevers

Nadat een eerder plan voor de herontwikkeling van de IJ-oevers –dat in de volksmond de bijnaam “Manhattan aan het IJ” had gekregen- in de prullenbar belandde, ontwikkelde de gemeente vanaf medio jaren '90 een alternatief plan. Dit plan moet beter aansluiten bij het karakter van Amsterdam en de schaal van de binnenstad (CCC 2008). Onder het motto “Terug naar het IJ” werd gestreefd naar het herstellen van de relatie tussen binnenstad en IJ. De IJ-oevers werden niet meer als één geheel gezien, maar als samenstel van afzonderlijke deelgebieden, waarvan het Westerdokseiland er één was. Elk deelgebied moest verknoopt worden met zijn eigen stukje binnenstad. Dat zou qua karakter verschillende deelgebieden opleveren, die door openbare ruimte, het IJ en met enkele opvallende gebouwen (“ankers in het IJ”) met elkaar werden verbonden.

IV.2.2 Westerdokseiland

De gemeente kocht in 1995 het voormalige rangeerterrein van de NS en stelde in februari 1997 de opdrachtformulering voor het Stedenbouwkundig Programma van Eisen (SPvE) vast. Vanwege de gewenste hoge dichtheid en de verwachte sterke relatie tussen stedenbouw en architectuur werd een stedenbouwkundige prijsvraag uitgeschreven onder drie architecten, die gewonnen werd door Peter Defesche van OD205. Kenmerkend voor dit plan waren de gemeenschappelijke binnenhoven (*cours*) en de horizontale verdeling van bouwdelen van IJzijde naar stadszijde, waardoor de blokken samen een soort streepjescode vormden (CCC 2008).

Het plan van Defesche werd samen met de Gemeente uitgewerkt tot een SPvE (1999), dat een integraal stedenbouwkundig kader voor het Westerdokseiland moest bieden. Het was ook een financieel kader. De gemeente had geanalyseerd wat er binnen de bouwvelop haalbaar was aan programma en die resultaten samen met Defesche terugvertaald in het SPvE (Neprom 2009). Ten grondslag aan het SPvE lag het

¹⁹ Eigen Haard heette destijds nog Woningstichting Olympus

²⁰ Amsterdamse Middensegment Hypotheek. Een door de gemeente gesubsidieerde hypotheekregeling voor daartoe in aanmerking komende huishoudens.

Bestemmingsplan IJ-oeveren, dat dateerde uit 1994, maar in 1998 afgekeurd werd door de Raad van State. Hierdoor moesten voor de verschillende deelgebieden van de IJ-oeveren nieuwe bestemmingsplannen worden opgesteld. Het SPvE diende als basis voor het nog op te stellen Bestemmingsplan Westerdokseiland.

Na vaststelling van het SPvE volgde een openbare prijsvraag voor de selectie van opdrachtgevers. Ontwikkelcombinaties werd gevraagd hun visie te geven op de bebouwingmogelijkheden binnen de randvoorwaarden van het SPvE, uitgaande van een vaste grondprijs (Neprom 2009). Van de 23 indieners bleven er uiteindelijk 3 over. Eén daarvan was CCC, dat het Zuidblok kreeg toegewezen, het latere La Grande Cour²¹.

Samen met de 3 winnende ontwikkelingscombinaties stelde de gemeente een Stedenbouwkundig Plan (SP) op. Defesche werd gedelegeerd supervisor Westerdokseiland en zou in die hoedanigheid opereren naast de supervisors voor de Zuidelijke IJ-oeveren²². Het SP moest het SPvE vertalen in een uitvoeringsgericht en markttechnisch haalbaar product als basis voor bouwplannen en maaiveldontwerpen (SP 2000). Het was klaar in oktober 2000 en goedgekeurd door de Raad in januari 2001. Het nieuwe Bestemmingsplan (BP) was toen nog niet vastgesteld. Dat gebeurde pas in november 2001. Voor het plangebied was dus ten tijde van het SP geen planologische regeling van kracht. Het SP diende als basis voor het in november vastgestelde BP.

IV.2.3 La Grande Cour

De winnende inzending van CCC voor het zuidblok werd ondertussen verder uitgewerkt in een ontwerp. Naast coördinerend architect MVSA completeerden Heren5 en de Architecten Cie. het ontwerpteam. Het schetsontwerp (SO) dateert van mei 2000 en kwam in nauw overleg met de overige ontwikkelcombinaties tot stand (SO 2000). Het vormde samen met de SO's van de andere blokken input voor het Stedenbouwkundig Plan.

Het Voorlopig Ontwerp (VO) was eind 2001 gereed en het Definitieve Ontwerp (DO) voorjaar 2002. Het Bestek was uiteindelijk pas ruim een jaar later gereed (juni 2003), toen ook de bouwaanvraag werd ingediend. Na aanpassingen van het plan –waarop hierna wordt ingegaan- werd in juli 2004, ruim een jaar later, een tweede bouwaanvraag ingediend.

Toen in december 2004 de bouw startte was de bouwvergunning nog niet onherroepelijk en liepen er nog bezwaarprocedures bij de Raad van State (CCC 2008). Pas in het voorjaar van 2005 startte de verkoop. Het mogelijk niet verkrijgen van de bouwvergunning vormde een ontbindende voorwaarde bij de koopcontracten.

Ondertussen had Eigen Haard zich teruggetrokken als risicodragende partij. Ze bleef wel afnemer van de 79 sociale huurwoningen. Aan belegger Delta Lloyd waren 123 woningen verkocht, die daarmee (vrije sector) huurwoningen zouden worden.

De oplevering van de woningen in La Grande Cour vond plaats in het laatste kwartaal van 2007 en het eerste kwartaal van 2008.

²¹ Winnaar van de beide Noordblokken was de combinatie Amvest en Woningbedrijf Amsterdam (later Ymere) en winnaar van het Middenblok waren De Dageraad (later Alliantie), Ontwikkelingsmij Apeldoorn, Kondor Wessels en Nijhuis Rijssen.

²² Aanvankelijk Tjeerd Dijkstra en Alle Hospers, later Kees Rijnbouts en Michael van Gessel.

Appendix V Interviewverslagen Casestudy

In het kader van de casestudy zijn interviews afgenomen met de volgende personen.

Ontwerpers

1. Dhr. Peter Defesche - Stedenbouwkundige Westerdokseiland (destijds)
2. Dhr. Michael van Gessel - Stedenbouwkundig supervisor IJ oever
3. Dhr. Merijn de Jong - Heren5
4. Dhr. Kees Rijnboutt - stedenbouwkundig supervisor IJ oever
5. Dhr. Jeroen van Schooten - MVSA

Ontwikkelaars

6. Dhr. Adriaan Beekhuis – Projectmanager Ymere
7. Dhr. Wim Feenstra – Projectmanager Bouwfonds (destijds)
8. Dhr. Jeroen Fontein – Marketingmanager Bouwfonds (destijds)
9. Dhr. Emile Spek – Directeur Ymere (destijds)
10. Dhr. Rein Willems – Directie Bouwfond

Overheid

11. Mw. Erna Hollander - Gemeentelijk projectleider Westerdokseiland (destijds)
12. Mw. Marcia Sookha - Gemeentelijk projectleider Zuidelijke IJ-oever (destijds)
13. Dhr. Arthur Verdellen - Woningbouwregisseur Amsterdam (destijds)

Van elk gesprek is een conceptverslag gemaakt, dat aan de geïnterviewde is voorgelegd ter goedkeuring of correctie. Deze bijlage bevat de uiteindelijk geaccordeerde interviewverslagen.

Daarnaast is ten behoeve van achtergrondinformatie voor de casestudy ook gesproken met:

- Dhr. Ronald Huikeshoven - Ontwikkelingsmanager Bouwfonds (destijds)
- Dhr. Richard Koek - Rijnboutt / toen landschapsarchitect VOCCour
- Dhr. Kees Korver - Senior Portfoliomanager bij Delta Lloyd
- Dhr. Michiel Mulder - Gemeenteraadslid Amsterdam / Onderzoeker EIB

Deze gesprekken hebben nuttige achtergrondinformatie opgeleverd, maar zijn niet uitgewerkt in gespreksverslagen en er wordt ook niet direct naar verwezen in dit onderzoek.

V.1. Interview Peter Defesche (OD205 architectuur bv), (27-04-2011 kantoor OD205, Delft)

De gemeente hield een stedenbouwkundige prijsvraag voor het Westerdokseiland (WDE). Ze nodigde daarvoor bewust (3) architecten uit, omdat de beoogde dichtheid zou vragen om stedenbouwers, die meteen ook de consequentie voor architectuur konden overzien. Inzenders kregen vooral kwantitatieve richtlijnen mee (aantal woningen, grondprijs etc) en daarnaast een kwalitatieve visie van Ton Schaap op context en kaders. Hoewel sterk verschillend, voldeden alle drie de inzendingen aan deze kaders. Dat geeft aan hoe ruim die kaders waren. OD205 architectuur bv (hierna OD205) won en kreeg de vervolgopdracht voor verdere uitwerking van een stedenbouwkundig model, waarin regels over volume, parkeren, aantal woningen etc werden vastgelegd. Dat leidde tot een door OD205 en PMB gezamenlijk opgesteld SPvE, dat werd goedgekeurd door de Raad. Vervolgens maakte OD205 en PMB samen het Stedenbouwkundig Plan, dat diende als basis voor de prijsvraag onder ontwikkelcombinaties. Na de selectie van ontwikkelcombinaties werd Defesche supervisor WDE. Hij werkte daarbij samen met de supervisoren van de Zuidelijke IJ-oevers; eerst Dijkstra en Hosper, later Rijnboutt en Van Gessel.

Sturingsmogelijkheden binnen de "envelop"

Het stedenbouwkundig plan regardeerde niet enkel de buitenkant van de blokken, maar ook zaken m.b.t. de binnenkant. Daarvoor bestonden meerdere troeven. In de eerste plaats hebben we zelf voorafgaand aan de ontwikkelprijsvraag eerst zelf getekend en gerekend; kijken wat er past en wat dat kan opleveren. In de tweede plaats zijn in officiële documenten (zoals SPvE, Beeldkwaliteitsplan en stedenbouwkundig plan) kaders gesteld waar ontwikkelaars hun handtekening onder hebben moeten zetten. Tot slot is er de controle door supervisie en welstand. Die controle gaat verder dan alleen toetsen op de kaders uit genoemde documenten (want die gaan bijvoorbeeld niet over de kleur van de spijlen van de balkons).

Kaderstellende documenten moeten conditioneren én inspireren en daarin zijn we op het WDE geslaagd. Je wilt ruimte laten voor creativiteit van de afzonderlijke ontwerpers, zeker bij zo'n bijzondere club architecten als op WDE. Hoewel raspaardjes, bleken ze vrijwel allemaal bereid tot samenwerking. Er was wel onderlinge discussie, maar de regels van het oorspronkelijke stedenbouwkundige plan zijn geen geweld aangedaan.

Buitenruimte op WDE

Niet alle bewoners willen buitenruimte, of hetzelfde type. Er zijn kwalitatieve verschillen tussen doelgroepen. En als er genoeg tegenover staat, willen sommigen misschien wel (op) buitenruimte inleveren. Maar op het WDE was buitenruimte een essentieel onderdeel van het Stedenbouwkundig Plan. We gingen uit van een drietrapsraket van onlosmakelijk verbonden buitenruimten: openbaar, gemeenschappelijk en privé. Cours en daktuinen en –terrassen waren onderdeel vanaf het begin.

De aanvankelijke ontwerpen van de deelblokken bevatten geen balkons. De ontwikkelaars wilden dat blijkbaar niet. Het was bij aanvang nog geen belangrijk item van hun kant; later veranderde dat inzicht wel. Toen de woningmarkt verslechterde zagen we ook een omslag in het ontwerpproces. Op advies van makelaars en dergelijke die zochten naar de verklaring voor de slechte woningverkoop zochten ze in de stad: "er is een groot gemis aan buitenruimte. Geen wonder dat de mensen naar Almere vertrekken".

De ontwikkelcombinaties die vervolgens aanklopten zeiden wij dat binnen de regels alles vrijstond. Balkons in deze vergevorderde ontwerpfase opnemen was prima, maar het moest wel geïntegreerd zijn in het ontwerp en er niet uitzien als een verbouwing. We wilden waken voor wilde plastic en vroegen de ontwikkelaars aan te tonen dat het kwalitatief goed en met een stedelijke architectuur zou gebeuren. Wat in Almere kan, kan nou eenmaal niet in Amsterdam en omgekeerd. Dat het mocht stond buiten kijf, het ging om de vraag hoe. We waren niet tegen balkons, wel tegen *slechte* balkons. Dat heeft met uiterlijke kwaliteit te maken ("Goede stedelijke appartementen zijn nooit een gestapelde standaard plattegrond met daaraan een betonnen bakje"), maar ook met type. Serres en loggia's zijn eigenlijk niet genereus genoeg (althans niet in de vorm waarin ze in de jaren '90 in Nederland zijn toegepast).

Ook hebben we in deze fase nog eens de toegevoegde waarde van dakterrassen benadrukt en erop gewezen dat het stedenbouwkundig plan hierin voorzag. De ontwikkelaars zagen dat blijkbaar niet zo zitten. Ze vonden de projecten waarschijnlijk al ingewikkeld genoeg. Dakterrassen vonden ze lastig vanwege juridische aspecten (eigendom en beheer) en techniek (Lekkages e.d.). Zonde, want alle ruimtelijke condities (zoals uitzicht) waren aanwezig en het paste in het plan. Daar waar de ontwikkelaars wél inzetten op dakterrassen is wel even overleg geweest over hoe die dan ontsloten moesten worden en hoe groot die hutjes op het dak zouden worden.

Ontwerpers onderling

Afhankelijk van het thema vond er incidenteel overleg plaats tussen enkele of alle ontwerpers op het WDE. Veelal waren daar geen opdrachtgevers bij aanwezig. Ontwerpers delen een zekere achtergrond en "taal". Ze verstaan elkaar snel. Toch zijn dit geen onderonsjes. Het werkt niet als je als stedenbouwkundige de architect wat influistert. Als die uiteindelijk niet gedekt wordt door zijn opdrachtgever kost het enkel tijd. Juist daarom waren de meeste gesprekken met alle belangrijke partijen samen; overleggen tussen bijvoorbeeld stedenbouwkundigen en de ontwikkelcombinaties. En ook gemeentelijke opdrachtgevers, ontwikkelaars en alle ontwerpers bij elkaar. Beslissingen moeten uiteindelijk door iedereen gedeeld worden. We zijn bijvoorbeeld ook samen naar Parijs geweest. Daar werd o.a. duidelijk dat cours niet openbaar toegankelijk zouden moeten zijn en daarop hebben wij als stedenbouwkundige supervisors ons ook hard voor gemaakt.

We hebben er ook voor gezorgd dat Supervisie en Welstand goed op één lijn zaten. Dat voorkomt dat ontwikkelaars en architecten gaan shoppen om ergens hun gelijk te halen of dat er verwarring ontstaat.

Vraaggerichtheid / visie ontwikkelaars

Ontwikkelaars baseren zich vaak op consumentenwensen, maar tegenover een ontwikkelaar die stelt "dit wil de consument" staat er altijd wel één, die het tegenovergestelde beweert. Makelaars en onderzoekers baseren zich vaak op al gerealiseerde oplossingen en projecten. Zij vertellen je wat in het verleden wel of niet gewerkt heeft. Architecten en stedenbouwkundigen moeten daar goed naar luisteren om te achterhalen wát nou precies de gevraagde kwaliteit is. Wat zit er achter de geuite wens en hoe kan de ontwerper die vertalen in vernieuwende dingen die optimaal bij die onderliggende wens aansluiten?

Ontwikkelaars zouden waarde niet alleen in vierkante meters moeten uitdrukken, maar meer kijken naar zaken als toekomstwaarde, sociale veiligheid, maar ook uitzicht en buitenruimte. Allemaal factoren die de waarde van een woning bepalen, maar die los staan van vierkante meters.

Terugkijkend

WDE is duidelijk één geheel. Toch is door de streepjescode een soort kleinschaligheid en is elk blok en elke cour weer anders. Het is een mooie compositie met daarbinnen veel variatie. We hebben er lang met elkaar over gepraat, maar het uiteindelijke resultaat past binnen de oorspronkelijke kaders. We hebben de regels niet hoeven aan te passen. Dat geldt ook voor de buitenruimte. In 9 van de 10 deelblokken, zoals bv op Westerkaap, zijn de balkons echt een verrijking van het gebied. Dat het per blok op een andere manier is opgelost draagt juist bij aan de afwisseling en dat is een sterkte.

De NEPROM-prijs voor locatieontwikkeling was een groot compliment. Men vond de locatie "goed gelezen" en preees ook de onderlinge samenwerking tussen alle partijen. Bij de selectie hadden we ook nadrukkelijk gezocht naar partijen die congruent genoeg konden denken. Bovendien was het eiland ook in commerciële zin een succes.

V.2. Interview Michael van Gessel (09-06-2011, Kantoor Van Gessel, Amsterdam)

Van Gessel is vanaf 1997 als supervisor betrokken bij de Zuidelijke IJ-oever en heeft het Plan voor de Openbare Ruimte, dat door Alle Hosper was gestart, na diens overlijden afgemaakt. Aanvankelijk samen met Tjeerd Dijkstra, vanaf 1998 met Kees Rijnbout.

Rol Supervisor

De supervisor is een procesbegeleider, die het proces wil sturen naar een beter eindresultaat. Hij tekent niet, zegt niet hoe het moet, maar stimuleert, beoordeelt en stuurt. Vergelijk de supervisor met een dirigent. Het stuk is geschreven, maar op de uitvoering heeft hij veel invloed. De supervisors zijn ook een constante factor in een verder veelal wisselend speelveld. Nieuwe mensen kennen afspraken uit het verleden vaak niet en neigen soms tot opnieuw beginnen.

Afspraken fungeren als kader om nieuwe ontwikkelingen tegen af te wegen. Natuurlijk wil je meebewegen, maar wel steeds vanuit de universele waarden van het publieke domein. We stellen dan: dit is het principe, toon ons aan dat een alternatief meer kwaliteit oplevert.

Onze huidige maatschappij is buitengewoon consumptief. Positief gesteld is het individualistisch, maar negatiever is het egoïstisch. We willen alles, maar ook "not in my backyard". Het huidige Wilderstijdsperk is waarschijnlijk een reactie op de meer sociale tijdsgeest waar ik zelf uit voortkom. Mogelijk zijn mijn eigen opvatting dus ook een product van mijn tijd en normatief bepaald, maar dit is waar ik voor sta. Take it or leave it. Als er structureel andere opvattingen gaan overheersen dan zullen die uiteindelijk wel vertolkt worden door een nieuwe generatie supervisors.

Vraaggericht ontwikkelen

Als het gaat om stedelijke woonwensen, dan willen we én een mooi huis in de stad, met balkon, én parkeergarage. Dat kan niet. Een binnenstad is wat anders dan een VINEX wijk, Assen of de Sloterplas. Er is een cultureel belang, een publiek belang om niet alles consumptief te benaderen en daarin probeer ik als supervisor een rol te vervullen, de grens te bewaken van publieke en private belangen. En de openbare ruimte is een publiek belang. Zoals je niet in korte broek en T-shirt op straat loopt, zo gelden er ook regels voor gebouwen die in de openbare ruimte staan of eraan grenzen. Uiteindelijk is een gebouw "te gast in de stad". Huidige woonwensen, of bijvoorbeeld de huidige crisis, zijn van tijdelijke aard en moeten geen permanent negatief stempel op de stad drukken. Je moet kwaliteit niet vergeven als het even tegenzit.

Ruimtelijke kwaliteit is niet goed meetbaar. Maar als instrument dienen in elk geval de samen vastgelegde afspraken en de bewaking daarvan. Die maken dat het totaalplaatje, dat meer is dan de som der delen, in de gaten wordt gehouden.

Van ontwikkelaars wordt wel gesteld dat ze risicodragend zijn, maar ze zijn juist veel beter in risico's mijden. Ze willen iets neerzetten waarvan ze zeker menen te weten dat het verkoopt. Is dat nou risico nemen? Het is een gevecht tussen architect (die heeft doorgeleerd voor visie) en ontwikkelaar (die heeft doorgeleerd voor risico's mijden) om uiteindelijk toch vernieuwende dingen te maken.

Buitenruimte als woonwens

Uit veel marktonderzoeken blijkt dat mensen buitenruimte willen. Maar goed, in zo'n marktonderzoek geven mensen aan wat ze willen. Dat is stapelen van wensen en niet realistisch. Als je het mij vraagt wil ik ook alles, dus van zo'n marktonderzoek ben ik niet erg onder de indruk. Dat roept eerder woede op.

In de binnenstad zitten balkons doorgaans niet aan de voorzijde. Dat is ook een type stedenbouw waar Kees en ik van houden. In Frankrijk heb je veel balkons aan de publieke zijde, maar daar gelden strikte wetten over wat daarop is toegestaan. Daar wordt het plaatsen van een vuilniszak gewoon beboet. Daar moet je in Nederland eens om komen. Hier wordt het binnen de kortste tijd een chaos van troep. Als je in steden aan de publieke zijde toch balkons wilt, dan moet dat een integraal onderdeel van het gebouw zijn. En nogmaals; het is locatieafhankelijk. In een project in de Bijlmer pleit ik nu juist voor extreem grote balkons en terrassen.

Binnenstedelijk is vaak ook op te lossen met buitenruimte binnen de rooilijn, loggia's en serres. Dat veel mensen die dichtzetten en bij hun woning trekken moeten ze zelf weten, maar dan moeten ze later niet zeuren over het gebrek aan buitenruimte. Trouwens, binnenstedelijk hoeft toch ook niet iedereen buitenruimte? Zeker aan het IJ heb je water als compensatie voor een tuin of park. En mensen kiezen er zelf voor om daar te gaan wonen.

Ontwerp Westerdokseiland

Kenmerkende oorspronkelijke uitgangspunten van de gemeente voor het Westerdokseiland waren het openhouden van het water, de twee profielen (stadszijde en IJ-dock), een plein aan de zuidzijde en het openhouden van zichtlijnen tussen stad en IJ. Ook de hoge dichtheid was vanaf het begin een gegeven (die voortvloeide uit de aankoop van het terrein). Het stedenbouwkundig ontwerp van Defesche werd als winnaar gekozen. Hij werkte dat verder uit in een set regels, die door ons werden geaccordeerd. In de volgende fase werden ontwikkelaars geselecteerd. Een ander belangrijk uitgangspunt was het streven naar stedelijke gebouwen, die niet direct hun functie lieten zien. Havenachtig, stoer en zelfbewust was het streven. Toon je mooie zijde aan de straat. Dat was zeker ook een reactie op de voorgaande periode. De jaren '70 hebben veel typische volkshuisvestingsblokken opgeleverd. We wilden per se vermijden dat het er zo uit zou gaan zien. De winnende ontwerpen waren vrijwel geheel conform de gestelde richtlijnen. Latere wijzigingen zoals de periscopen in het zuidblok werden als kwaliteitstoevoeging gezien en later ook in het bestemmingsplan verankerd. Vervolgens werd elk blok door de coördinerend architect in samenspraak met zijn opdrachtgever verder uitgewerkt. Elke nieuwe fase (VO / DO / Materialen) werd voorgelegd aan supervisie. Daarbij lichtten de architecten hun plannen toe. De opdrachtgever zat daar wel bij, maar als het over architectuur gaat was die in wezen geen gesprekspartner. Soms – als we het idee hadden dat wijzigingen sterk ten koste gingen van eerder afgesproken uitgangspunten- spraken we ook direct met de opdrachtgevers. En er was ook wel direct onderling overleg tussen ons en de architecten, als dat kon helpen in de vertaling van ontwerp-aangelegenheden richting opdrachtgevers.

Buitenruimtediscussie

Op een gegeven kwam er de wens vanuit opdrachtgevers (niet de architecten) om balkons in het ontwerp op te nemen. Wij stelden ons op het standpunt dat dat in de binnengebieden en de tussenstraten sowieso kon. Aan de openbare zijden kon het alleen bij uitzondering en onder voorwaarde dat het óf wel integraal deel van het ontwerp was, óf wel juist duidelijk als een toevoeging aan het ontwerp werd beschouwd. Niets halfslachtigs. (Aan de niet-zonnige IJweg leverde dat ook geen enkele discussie met opdrachtgevers op.) We hebben dat samen met de architecten onderzocht en uiteindelijk zijn er balkons toegevoegd conform de regels. Het eindresultaat is er mooier door geworden. De balkons zorgen voor een zekere relativering in een overigens streng stedenbouwkundig plan.

Niet alleen hier, maar ook in andere projecten komt dat onderwerp buitenruimte terug. Wij zeggen aldoor tegen de ontwikkelaars: "prima dat jullie dat willen, maar los dat dan binnen je eigen bouwvolume op. Door uitstekende buitenruimte verschuif je jouw probleem naar de openbare ruimte. Het is makkelijk om een afweging op andermans terrein te maken. Leg je rooilijn maar terug."

Als dan grondprijzafspraken blijken te knellen, zij dat zo. De openbare ruimte mag daar niet de dupe van worden. Voorbeelden te over van hoe goede balkons geïntegreerd kunnen zijn in een ontwerp (zoals in Roombeek of op Overhoeks)

Regelgeving

In essentie is het goed dat er regels zijn, zolang het maar mensen zijn die ze toetsen en geen computers. Kijk naar de geest van de wet en niet naar de letter. Maar dat is niet des ambtenaars, zeker niet in een tijdperk waarin iedereen voor fouten snel wordt afgestraft. Bovendien dreigt er wel een stapeling, een optelling van regels. Daar wordt je als initiatiefnemer gek van. Je moet de samenhang der dingen regelen, maar dat kan nooit generiek en moet altijd minimaal. In die zin vind ik bergingen en buitenruimte verplichten in het bouwbesluit raar. Laat dat maar aan de markt over.

V.3. Interview Merijn de Jong (incl B.Liesker), (10-05-2011, Kantoor Heren5, Amsterdam)

Merijn de Jong was vanaf zijn start bij Heren5 in 2001 als projectarchitect betrokken bij LGC. Het VO was toen gereed.

Complex Ontwerp

Voor alle betrokken partijen was het een ongekend complex project. Vanaf het begin twijfelde de ontwikkelaar aan de financiële haalbaarheid. De drie architecten werkten op zich goed samen, maar aanvankelijk erg los van elkaar. Aangezet door de wens van de CCC om kosten te reduceren rond 2002 bleek het goedkoper om sommige zaken voor alle 3 delen gelijk te schakelen (zoals trappenhuizen). Dat scheelde kosten, maakte e.e.a. minder complex maar kostte geen kwaliteit.

Architectonische randvoorwaarde van MVSA was dat het hele blok één massa zou zijn. Aan de buitenrand mochten enkel woonvertrekken komen. Trappenhuizen, galerijen, maar ook uitpandige balkons en dakopbouwen zouden die massa ontcrachten.

Aanvankelijk alleen inpandige balkons

Aanvankelijk was op de hele 7e verdieping een soort dakpark gedacht, mét zwembad. Dat bleek te duur, ook omdat men aannam dat mensen hier niet voor wilden betalen. Ook zaten bovenop de 10e verdieping (kleine) privé-dakterrassen. Deze werden ontsloten door kleine dakopbouwjes, die ver teruglagen van de gevel, en zo de hoofdmassa niet verstoorden.

Alle 'balkons' waren om dezelfde reden inpandig. Binnen-buitenruimtes binnen de thermische schil. Dat was veel goedkoper. In dit complexe project was elke verdieping anders. Buitenruimte –en dus de thermische schil- versprong steeds. Het was veel goedkoper om de thermische schil helemaal rondom te leggen en buitenruimte daarbinnen op te lossen. Dat leverde voor CCC ook extra verkoopbare meters op. Serres zouden mogelijk wel meetellen als GBO en dús geld opleveren.

Er is veel gesproken, ook met de gemeente Amsterdam, over of dit nog wel buitenruimte was, maar het leek CCC toen nog wel verkoopbaar. Voor ons als architecten betekende de kostenbesparing meer budget voor andere zaken.

De vraag naar uitpandige balkons

De dip in de woningmarkt rond 2002 maakte CCC kritischer op kosten en afzetbaarheid. Een deel van de woningen werd afgezet aan een belegger, om risico's te verminderen. CCC gaf de architecten toen ook (afzonderlijk) opdracht uitpandige balkons te ontwerpen. Heren5 had daar aanvankelijk moeite mee, maar deed toch vrij snel wat "De Opdrachtgever" verlangde en probeerde er dan maar "het beste van te maken".

Dit om redenen van woonkwaliteit: balkon eraan en meer bruikbare dakopbouw met dakterras wordt door ons gezien als kwaliteit. Dat was gezien het geringe budget –en de noodzaak om voldoende licht en lucht in ondergelegen appartementen te behouden- nog best lastig. De gekozen oplossing stelde iedereen tevreden en is uiteindelijk ook vrijwel zo gerealiseerd.

Contact tussen ontwerpers

Het lijntje met MVSA was goed en kort. Direct contact met supervisie of de architecten van de andere blokken had Heren5 niet (op een excursie Londen na), dat liep via MVSA. De balkondiscussie werd met CCC gevoerd, niet met de andere architecten of met supervisie.

Terugkijken op het eindresultaat

De balkons maken het gebouw speelser en vriendelijker. Het gebouw is best kil en streng geworden. We hebben misschien te veel in massa's gedacht en te weinig aan de laag woonkwaliteit. De massa is van zichzelf sterk genoeg. Dat hadden we qua materialisering, kleur en volumes best wat kunnen afzwakken. Ik zou nu streven naar meer interactie tussen binnen en buiten, meer warmte en vriendelijker cours. Hoewel het budget continue onder druk stond is nergens ingeleverd of beknibbeld op kwaliteit. Ja, alles kan duurder en hoogwaardiger, maar er zit nou eenmaal een grens aan wat iets mag kosten. We hebben steeds samen – architect en opdrachtgever- gezocht naar mogelijkheden voor kostenbesparing. Bouwfonds was in die zin een goede opdrachtgever en had een duidelijke visie als ontwikkelaar. Zij wisten ook niet alles, maar we hebben samen geleerd.

De onbekendheid met het type project, de samenwerking in een team met drie architecten en "voortschrijdend inzicht" maakten dat het VO sterk gewijzigd moest worden. Dat kostte tijd en geld. Met de kennis van nu zouden we dat van te voren al rationeler en beter op elkaar afstemmen. We doen daar nu goede ervaring mee op in co-makership met het hele ontwikkelteam. Door ontwerp en uiteindelijke realisatie beter af te stemmen en al vroeg duidelijk te communiceren kun je latere problemen voorkomen. Dat stelt m.n. eisen aan het type aannemer.

Balkons nu

Ik ben me tegenwoordig bewuster van het belang van goede buitenruimte bij een woning. Heeft een woning zonder buitenruimte wel genoeg kwaliteit, is een vraag die we ons altijd moeten stellen. Maar de vraag in- of uitpandig blijft actueel. Dat is een kwestie van esthetiek, milieueisen en geld. Vaak mag je niet uitpandig, of moet buitenruimte afsluitbaar zijn of aan de geluidsluwe gevel liggen. We kiezen nu bijvoorbeeld bij een nieuw gebouw aan een drukke weg voor inpandige, afsluitbare buitenruimte. Kosten blijven belangrijk. Als een Frans balkon ook kan, is dat in elk geval veel goedkoper.

We konden te lang onze gang gaan. Dat is door de huidige crisis gelukkig wel veranderd. We moeten nu bewuster zijn van wat mensen willen. Dat is overigens niet altijd wat de ontwikkelaar denkt. Die pretendeert vaak te weten wat de klant wil, maar is vaak te zwart wit. In gesprekken met potentiële kopers merk je dat ze vaak wat anders te bedoelen dan ze in eerste instantie zeggen (zoals "een jaren '30-woning"). Daar zit vaak een andere wens achter, die men zelf moeilijk weet te verwoorden. Daar achter komen is een belangrijke taak voor de ontwerper.

Alle partijen moeten zich meer bewust zijn van grenzen en daar binnen blijven. Geen natuurlijke reserves inbouwen met het idee "dan kan ik later altijd nog wat inleveren". Wees vanaf het begin transparant en realistisch en zoek samen actief naar wederzijdse oplossingen. Niemand mag meer lui zijn. Als ontwerper moet je goed bedenken wat de dragers zijn van het plan. Waar wil je absoluut niet op inleveren. Daar moet je je dan ook hard voor maken, de rest is minder relevant.

NB aanvullingen Bas Liesker, Heren5

Heren 5 is in 2003 door Bouwfonds gevraagd voor dit project. MVSA was toen al klaar met het stedenbouwkundig ontwerp en de grove indeling van de bouwvolumes in woningen en beukmaten. MVSA hebben als een soort onderaannemers van MVSA een deel van het project verder uitgewerkt. Aan de stedenbouwkundige opzet en de massa is niets meer veranderd. Heren5 heeft (dus) ook niet meegewerkt aan het Stedenbouwkundig Plan van oktober 2000.

V.4. Interview Kees Rijnbout, (08-06-2011, Kantoor Rijnbout, Amsterdam)

Rijnbout is per 1998 naast Michael van Gessel één van twee supervisors Zuidelijke IJ-oever en in die hoedanigheid betrokken bij de planontwikkeling van het Westerdokseiland. In principe is er een taakverdeling, waarbij Rijnbout zich primair met architectuur bezighoudt en Van Gessel meer met de openbare ruimte, maar in praktijk gaan veel onderwerpen in "vrijmoedig en collegiaal" overleg.

Totstandkoming ontwerp Westerdokseiland

De prijsvraag waarin het plan van Defesche gekozen was, was in 1998 al achter de rug. Basis uitgangspunten, zoals de grootte van de blokken, de binnenhoven waren toen al gemaakt. Ook bij de keuze van de ontwikkelcombinatie was Rijnbout niet betrokken, want dat regardeert supervisie niet.

Op alle deelgebieden van de Zuidelijke IJ-oever is gewerkt met de verdeling hoofdarchitect / nevenarchitecten (o.b.v. een stedenbouwkundig ontwerp van dRO) en was er veel contact tussen supervisie en de hoofdarchitecten. Op het Westerdokseiland zat daar de ontwerplaat van Defesche als het ware tussen. Defesche was daarom ook aldoor steeds in beeld, als een soort schakel tussen supervisie (& IJ-oevers) en de hoofdarchitecten (& Westerdokseiland).

Volgend uit de nota Ankers aan het IJ was het IJ-dock op het Westerdokseiland bedacht als anker. Een kolosaal gebouw, dat vanuit de stad toch nooit ervaren zou worden als achterdoek, omdat de zichtlijnen er als uitsnedes in uitgespaard zijn. Op het niveau van de stad en de IJ-oever zijn de superbuitenruimte en de grote lijnen cruciaal. Daarin is de gemeente (cq stedenbouw) leiding, niet de opdrachtgevers. De binnenhoven zagen we aanvankelijk als onderdeel van de openbare ruimte, mede gebaseerd op ideeën over hoe de maatschappij (idealiter) functioneerde.

Eensgezindheid

Aan overheidszijde werkten PMB, dRO (en stedenbouwkundige Defesche), supervisie en welstand als adviescollege) met elkaar samen. Over het algemeen waren er tussen deze partijen het bij de planontwikkeling van Westerdokseiland geen grote verschillen. Ook beide supervisors waren het vaak "diepgaand eens".

Het meeste contact met de ontwikkelcombinaties verliep doorgaans via gemeente/PMB en niet via supervisors. (Over hoe dat in het middenblok ging moet je met collega R. Koek praten) Maar we hadden wel contact met opdrachtgevers en bij La Grande Cour was dat vrij goed. De opgaande economie hielp daar ook bij. We hadden de goede ervaring van de Oostelijke Eilanden achter de rug en mensen stonden als het ware in de rij voor nieuwe woningen op het Westerdokseiland. Prijzen stegen ondertussen ook enorm. Gingen we aanvankelijk uit van verkoopprijzen rond de €3.000/m², uiteindelijk zijn de duurste woningen verkocht voor €7.500/m². In goede tijden komt kwaliteit minder snel onder druk c.q. leidt het minder tot discussie, want er is meer mogelijk.

Buitenruimte

Privé buitenruimte speelde op stedenbouwkundige niveau nooit een rol. Of liever: aanvankelijk alleen in negatieve zin. Net als bijvoorbeeld de stedelijke gevel aan de Piet Heinkade zou de wand langs de Westerdoksdijk zich slecht verstaan met uitstekende balkons. Dat zou de gevel atomiseren, verbrokkelen. Gelukkig betrof dit op het Westerdokseiland een slecht bezonde gevel, waardoor voor de opdrachtgevers buitenruimte hier sowieso minder beoogd werd. Er hadden loggia's mogen komen hoor, maar die zijn duur en (dus) niet populair onder ontwikkelaars. Ze vormen ook een distantiëring tussen de échte buitenruimte en de individuele woning.

Dat buitenruimte geen onderdeel van de eerste ontwerpen was kwam ook door regelgeving. Rond 2000 werd buitenruimte als eis geschrappt uit het Bouwbesluit, en vanaf dat moment zeiden ontwikkelaars: "dan bouwen we ze ook niet". Dat veranderde met de dip in de woningmarkt rond 2002/2003. Uit marktonderzoek bleek toen dat woningen buitenruimte moesten hebben en dat ze ook voldoende groot en vierkant van vorm moesten zijn. De vraag naar balkons leidde aanvankelijk tot wat intern gekrakeel. Het had wat tijd nodig voordat iedereen van het besef was doordrongen dat het nodig was. Het ging in tegen de persoonlijke voorkeuren –soms welhaast geloofsbelijdenis- van sommige architecten. Bovendien waren de plannen al in een vergevorderd stadium. Op sommige plekken was planaanpassing echt al een gepasseerd station.

Maar we waren als supervisie nooit op voorhand tegen. De vraag was 1) hoe kunnen we er nog echte buitenruimte aannaaien en 2) waar mag het wel en waar mag het absoluut niet? Na intensief overleg kwamen we tot de conclusie dat het in principe overal was toegestaan, bij voorkeur in de

binnenhoven, en zeker niet langs de Westerdoksdijk. Buitenruimte zou daar buitengewoon jammer geweest zijn en geleid hebben tot atomiseren van de gevel, die nu juist zo stoer en machtig is. Vooral bij beeldbepalende blokken –zoals het blok van MVSA- heeft een diepe ontwerpslag plaatsgevonden, om balkons kwalitatief hoogwaardig onderdeel van het ontwerp te laten zijn. Je moet er als supervisie ook voor waken dat het niet zo simpel en goedkoop mogelijk wordt uitgevoerd.

Die uitstekende balkons waren dus geen onderdeel van het oerconcept van Defesche, maar zijn toegevoegd vanuit marktonderzoek en bewonersverlangens. Het was een dure ingreep, zeker gezien het late stadium van ontwerp. De uiteindelijke uitmonstering kreeg op echt architectonische wijze invulling. Er is een rijkere plastic ontstaan, het beeld is er echt beter van geworden.

Consumentenwensen

Eerlijk gezegd is de individuele consumentenwens voor een supervisor niet relevant. De ontwikkelaar vertegenwoordigt die wensen en vertaalt dat in zijn opdracht richting architect. Wij beoordelen daarvan het resultaat. Dat doen we met het structurele, lange termijn belang van de stad voor ogen. De vraag van de consument is conjunctureel. Maar uiteindelijk is de supervisor slechts adviseur en kan de gemeente natuurlijk van het advies afwijken.

Balkonvraag

Privé buitenruimte zijn de haarvaten van het totale systeem aan buitenruimte. Het is de drempel naar het interieur, de shake-hands of de bemiddelaar tussen openbare en semi-openbare ruimte. Ik weet zelf hoe belangrijk balkons zijn voor mensen. Ze missen het echt, als het er niet is. Mede door de toegenomen welvaart én mondigheid is de behoefte aan beter bruikbare en functionele buitenruimte nu manifest. Franse balkons zijn in die zin nooit echt buitenruimte. Maar niet alle doelgroepen willen buitenruimte en het kan niet overal. Naarmate gebouwen meer openbare gevels hebben, wordt de discussie over balkons meer op het scherpst van de snede gevoerd worden. En dan blijkt vaak veel af te hangen van de kwaliteit en kracht van individuen in dat onderlinge debat.

Balkons dragen bij aan lange termijn waardebehoud van woningen in steden. Het is daarom ook goed dat de vergissing van het schrappen van eisen dienaangaande uit het Bouwbesluit wordt teruggedraaid. Anderzijds mag het Bouwbesluit van mij zo liberaal mogelijk zijn, omdat het stellen van regels iets dictoriaals heeft. Niet alles hoeft je streng te regelen. Maar in dit geval kan een verplichting een bepaald minimumniveau aan kwaliteit garanderen. Uiteindelijk hebben mensen dat nodig, want zijn we niet "allen geneigd tot het kwaad"?

V.5. Interview Jeroen van Schooten, (26-04-2011, in Open, Westerdoksplein, Amsterdam)

De gemeente had voor het Westerdokseiland gekozen voor (het plan van) stedenbouwkundige Defesche. Samen maakten ze een SPvE (basis voor het bestemmingsplan), Stedenbouwkundig Plan en Beeldkwaliteitsplan. Hiermee werd rond 1998 een prijsvraag voor ontwikkelcombinaties uitgeschreven. Bouwfonds (CCC) had Jeroen van Schooten (MVSA) hiervoor gevraagd en samen benaderden ze de andere 2 architecten. MVSA werd coördinerend architect. Meerdere architecten sloot aan bij de gemeentelijke wens niet te grote blokken door "één hand" te laten ontwikkelen. Het was een tijd dat het in de woningmarkt niet op leek te kunnen en het taakstellende budget dat de architecten meekregen was gebaseerd op voor die tijd ongekend hoge verwachte verkoopprijzen.

Ontwerpstadia en buitenruimte daarin

Je kunt nooit alles vooraf voorzien in een stedenbouwkundig plan en bestemmingsplan. Omissies die aan het licht komen vragen om aanpassing. Dat kan bij kleine zaken vallend binnen de "binnenplanse vrijstellingen", maar bij LGC was behoefte aan verdergaande aanpassingen. Het plan was echter zo strak om het beoogde programma heen getrokken, dat er nauwelijks beweegruimte was. De rooilijnen waren duidelijk aangegeven en in principe mocht daar niets uit steken ("strakke gevels"). Met veel moeite kon MVSA de stedenbouwkundige supervisoren overtuigen voor de - voor LGC inmiddels zo kenmerkende periscopen- een uitzondering te maken.

Het programma was zo omvangrijk t.o.v. de plot, dat de bouwvelop tot de grenzen gevuld was. Dit kwam mede door een telfout in de stedenbouwkundige uitgangspunten. Het aantal afgesproken woningen –waarop ook de lumpsum voor de grond was gebaseerd- was bijna onmogelijk te realiseren. Het halen van voldoende woningen was al een hele ontwerp- en rekenopgave, laat staat om daar ook nog balkons in te krijgen.

Buitenruimte –toen nog verplicht via het bouwbesluit- was in het ontwerp aanvankelijk voorzien als loggia. Enige uitzondering waren uitpandige balkons aan het Westerdok, die al vroeg in het ontwerp zaten. Ook hiervoor hadden architect en ontwikkelaar veel overredingskracht nodig bij de supervisoren. Kern van het betoog was dat hier met een referentie naar de aanwezige boten en het "laden en lossen" dat hier van oudsher plaatsvond, industriële uitstekende balkons op hun plek zouden zijn. Dit werd –enkel op deze plek en voor een beperkt aantal woningen- toegestaan.

Toen rond 2001 duidelijk werd dat buitenruimte geschrapt zou worden uit het Bouwbesluit stelde CCC voor de beoogde loggia's te vervangen door serres. De thermische schil werd naar de buitengevel verplaatst en *in* de woning kwam een "vals puije", opdat een soort serre ontstond. Formeel is dit binnenruimte, waardoor het aantal (verkoopbare) meters GBO toenam. Dat werd verkozen boven behoud van buitenruimte, ook omdat destijds de financiële haalbaarheid onder druk stond.

Zowel architect als CCC zagen de geschrapte buitenruimte als aderlating. Het idee ontstond om ter compensatie gemeenschappelijke dakterrassen aan te brengen. Die zaten tot dan toe niet in het ontwerp. Betwijfeld werd of dit door potentiële kopers ook als compensatie werd gezien. Bovendien waren de maximale bouwhoogte en de grenzen van het bestemmingsplan (10 bouwlagen) al bereikt. Ontsluiting van de dakterrassen zou een opbouw en dus een "elfde" verdieping" vragen. Er moest dus opnieuw met supervisie worden onderhandeld.

Ondertussen deed de economische crisis de twijfel over afzetbaarheid verder toenemen. Gemis van balkons werd nu sterker ervaren. Samen met de ontwikkelcombinatie van Westerkaap gingen CCC en MVSA naar supervisie om mogelijkheden voor (uitpandige) balkons te bespreken²³. Omdat vermoed werd dat het een zware dobber zou worden is bij de aanvraag bij supervisie de boogde hoogwaardige kwaliteit van de gewenste balkons benadrukt. Supervisie zou bij goedkeuring in elk geval een bepaalde garantie hebben voor kwaliteit.

Na veel overleg –zowel met de gemeente (eerst Sookha, later Hollander) als met supervisie- mochten er ook aan de zuidgevel balkons. Tegelijkertijd kwamen er ook balkons *in* de cours. Dat deze er totnogtoe niet inzaten had zowel met supervisie als met eigen opvattingen van CCC en MVSA te maken. Supervisie bemoeide zich destijds nog met "de rooilijnen in de cours" omdat nog niet duidelijk was of de cours openbaar of privé gebied zouden worden. CCC en MVSA vreesden voor botsen van collectieve leefbaarheid en privé- buitenruimten en kozen er aanvankelijk voor hier géén balkons aan te brengen.

Discussie en perceptie

Supervisie stelde zich in de buitenruimtediscussies onvermurwbaar op en voerde daarmee in wezen een achterhoedegevecht. Bovendien ontnamen ze met die insteek de ontwikkelaar (risiconemer) de mogelijkheid om winst te maken. En het zat financieel al tegen. Voor sommige supervisoren leek het haast een persoonlijke vete tegen ontwikkelaars. Van enig vertrouwen was in elk geval geen sprake.

Uit vrees voor "slechte kwaliteit" door ontwikkelaars willen gemeente en supervisie vooraf zoveel mogelijk kwaliteit borgen, middels het Stedenbouwkundig Plan en Bestemmingsplan. Deze betreffen in principe alleen hoofdlijnen, zoals rooilijnen. Gedetailleerde regels over

²³ Om meerdere redenen liep het middenblok (VOC Cour) achter. Ook zij voelden de economische crisis rond 2002 sterk, maar waren minder ver in het ontwerp. Zij hebben veel langer dooronderhandeld met de gemeente en kregen uiteindelijk hun zin: minder programma (en in) een veel lagere dichtheid dan beoogd (terwijl hun kavel groter was dan dat van het Zuidblok). Dat heeft bij de andere ontwikkelcombinaties wel enige scheve blikken opgeleverd.

bijvoorbeeld "hoogwaardig metselwerk bij balkons" zijn hierin niet te stellen. Dat is ook veel te vroeg in het proces. Geen ontwikkelaar wil zich daar dan al aan committeren. De vrees betreft zowel het product, maar ook het proces. Het idee leeft dat als je de ontwikkelaar één vinger geeft, hij de hele hand neemt. Daardoor is men geneigd veel vast te leggen en zo min mogelijk ruimte voor herinterpretatie te laten.

Supervisor Rijnbouts stond niet open voor onderhandelen. Op zich begrijpelijk, want één keer afwijken van regels, maar je toekomstige onderhandelingspositie zwakker. Ook de gemeentelijke projectleiders waren strikt en boden weinig opening voor discussie. Ook hier leefde het idee dat het meer ruimte bieden aan de ontwikkelaar al gauw ten koste gaat van kwaliteit. Toch bleef goedkeuring voor balkons langer steken op supervisie en welstand dan bij de gemeente.

Dit systeem maakt dat kwaliteit vooraf wordt getracht vast te leggen. Kwaliteit laat zich niet vooraf definitief kennen, maar komt in het proces tot stand. Nu wordt in een paar weken snel een plan opgesteld. Dat wordt middels een prijsvraag zo duur mogelijk verkocht, om vervolgens in 10 jaar te moeten worden ontwikkeld. Het plan wordt een blauwdruk, uit angst ontwikkelaars ruimte te bieden die uiteindelijk ten koste gaat van kwaliteit. Doordat de ontwikkelaar bij de prijsvraag de financiële grens had opgezocht is er ruimtelijk noch financieel enige flexibiliteit. Uiteindelijk draait hem om begrip voor elkaars belang en standpunt en daarvoor is openheid en goede communicatie essentieel²⁴.

Contact ontwerpers onderling

Er waren regelmatig ontwerpers bijeenkomsten, met de 3 supervisors en alle (deel-) architecten van alle blokken op WDE. De onderlinge verstandhouding was over het algemeen goed. De supervisors trokken samen op, maar verschilden onderling in karakter en statuur, met Rijnbouts als primus inter pares. Eén van de supervisors was destijds ook (als landschapsarchitect) betrokken bij een ander project van deze architect, waardoor er een "snel achterommetje" bij supervisie was.

Binnenstedelijk wonen

Veel mensen die in de binnenstad willen wonen, willen daar ook best voor betalen, maar vinden niet het product dat ze zoeken. Extra hoge plafonds bijvoorbeeld (zodat de antieke staartklok erin past). Of goede parkeergelegenheid voor de auto(s). Maar ook zeker goede buitenruimte. Biedt dat aan en de doelgroep voor binnenstedelijk wonen groeit geheel!

V.6. Interview Adriaan Beekhuis, ((telefonisch) 04-05-2011)

Dhr. Beekhuis was destijds namens Ymere projectdirecteur van Westerkaap. De andere projectdirecteur werd geleverd door Amvest. Bob Jansen was ingehuurd als algemeen projectmanager (en zowel Amvest als Ymere hadden ook een eigen ProjectManager op het project). Amvest en Ymere hadden een goede samenwerking en stonden naast elkaar in de discussie rond buitenruimte.

Balkons in het ontwerp

Het Masterplan ten tijde van de prijsvraag sloot uitsteeksel aan de gevel uit. Aanvankelijk ging Ymere daar een tijdje in mee. Het ontwerp kende toen veel loggia's. Eigenlijk een raam met een ruimte erachter. Nog net buitenruimte volgens het Bouwbesluit, maar niet wat de consument wilde. Makelaars raadden het ons ook af. Dit ter discussie stellen zou echter onenigheid met de supervisors opleveren en daaraan bestond geen behoefte. Eigenlijk vond met het bij Ymere gekkenwerk om dure woningen te ontwikkelen, die geen buitenruimte zouden hebben. Uiteindelijk werd er daarom toch voor gekozen om (samen met de andere opdrachtgevers op het Westerdokseiland het gesprek met de supervisors aan te gaan.

Ook de architecten van Westerkaap (DKV en AWG) hebben in aparte ontwerpbijeenkomsten bij de supervisors gehamerd op het belang van buitenruimte. Dat heeft wel geholpen. Ontwerpers kennen elkaar en spreken dezelfde taal. Ze hebben grotendeels dezelfde opleiding – en ik kan het weten, want ik heb die opleiding zelf ook gehad- en tappen grotendeels uit hetzelfde vaatje. Wat in de mode is, is dan ook meteen goed in de mode. Gekscherend noem ik het wel eens de architectenmaffia. Maar onze eigen architecten in Westerkaap hoefden we niet te overtuigen van de noodzaak van balkons hoor. Het was stedenbouw die zich lastig liet overhalen. (Er was een supervisieteam van Defesche, Rijnbouts en Van Gessel. Defesche had in dit team een lastige positie en de facto weinig invloed. In praktijk was het vooral Rijnbouts om wie men niet heen kon en die zich als Heilige Vader van de Ruimtelijke Kwaliteit manifesteerde.)

Einde van deze discussie was dat er aan de Westerdok-zijde toen toch uitstekende balkons mochten komen. (Bij een enkele woning speelde ook mee dat balkons eventuele windhinder op straat zouden beperken, maar dit was bijzaak). De meeste woningen hebben dat nu ook. Alleen bij de sociale huurwoningen is het niet gelukt, omdat die daarmee te duur zouden worden. De balkons zoals ze uiteindelijk zijn ontwikkeld zijn m.i. de beeldkwaliteit ten goede gekomen.

In dezelfde periode ontwikkelde Ymere aan de Piet Heinkade het project "De Loodsen". Hier speelde een vergelijkbare discussie rond buitenruimte. Hier was supervisie onvermurwbaar en mochten aan de zuidgevel (die het best op de zon georiënteerd was) absoluut geen balkons komen. Zonde.

Het argument van stedenbouw is vaak dat balkons niet buiten de rooilijn mogen steken. Maar geen ontwikkelaar gaat natuurlijk de gevel terugleggen (en dus minder meters bouwen), om er vervolgens –binnen de rooilijn- balkons aan te kunnen hangen. Dat is verspilling van ruimte en bovendien is vaak de grondprijs al afgesproken op basis van nagenoeg volbouwen van de envelop. Minder meters bouwen is dan financieel geen optie meer. Dat verhaal van die rooilijn is dus een mooi excuus; een verkapt argument, waarachter stedenbouwkundigen zich kunnen verschuilen. Ook al beweert Defesche misschien van niet, het gaat ze om uitstekende elementen, die ze onwenselijk vinden.

Gemeentelijke subsidie

Desgevraagd is er in de herinnering van Beekhuis geen sprake geweest van gemeentelijke subsidie voor buitenruimte, noch van algemene subsidie om de productie van Westerkaap vlot te trekken (dit i.t.t. La Grande Cour). Mogelijk kwam dat doordat LGC iets voor lag in de ontwikkeling en Westerkaap in een opgaande markt in verkoop werd gebracht. Zeker de Tweede Fase heeft van stijgende opbrengsten kunnen profiteren.

V.7. Interview Wim Feenstra, (20-05-2011, terras Vapiano, Oosterdokseiland, Amsterdam)

Dhr. Feenstra was vanaf de start van het project tot en met de oplevering projectmanager voor La Grande Cour (LGC). Het Bouwfondesteam (projectmanager + ontwikkelingsmanagement) was van begin tot eind ongewijzigd.

Ontwerp

Vanaf het begin zaten de buitenruimtes in LGC *binnen* de thermische schil. Binnen de rooilijn sloot ook aan bij het stedenbouwkundige tijdsbeeld. Strak was in de mode, niet alleen in het stadscentrum, maar bijvoorbeeld ook op IJburg en in Nieuw Sloten. Het SPvE sloot uitragende buitenruimte aan de buitenkant van het gebouw, en zeker aan de IJ-zijde, uit. Wij hadden bij het begin duidelijker kunnen zijn over het type buitenruimte dat we wensten, maar voor niemand leek dat toen een aandachtspunt.

²⁴Dat dat kan ervaart MVSA bijvoorbeeld in het consortium voor de Kromhoutkazerne in Utrecht, waar alle partijen samen optrekken en een plan maken gebaseerd op een integrale exploitatie voor de komende 25 jaar.

Wat versta je eigenlijk onder buitenruimte? Volgens mij heeft architect Theo Bosch destijds het fenomeen "tuinkamer" geïntroduceerd. Balkons aan de gevel hadden volgens hem voor bewoners geen toegevoegde waarde, een tuinkamer wel. Hij nam met ronde vormen de serre ook mee in zijn gevelontwerp. Dus niet vanuit gevel-mode, maar vanuit de wens waarde toe te voegen voor de bewoners werd de serre uitgevonden. Uiteindelijk werd het natuurlijk een ordinaire bezuiniging. Dat zie je ook bij LGC. Wij dachten; in de serre plaatsen we aan de binnenkant een glazen pui, die men desgewenst zelf makkelijk weg halen ten gunste van een grotere woning. Dat leek ons juist positief. Bovendien voldeed het aan het Bouwbesluit. In die zin was het dus echt buitenruimte. Het werd niet tot het GBO gerekend. Oplossen binnen de thermische schil had te maken met kosten en niet met de wens opbrengsten te verhogen, want daarvan was geen sprake.

Gewijzigde visie op balkons

Ten tijde van het winnen van de prijsvraag leek nagenoeg alles afzetbaar. Vervolgens ging de markt meermalen op en neer. Toen er echt sprake was van stagnatie, werd de tijd rijp gevonden voor discussie over de privé-buitenruimte. Die werd primair gevoerd door ontwikkelingsmanager en de gemeente. Corporatie Eigen Haard was toen al uit CCC en vermoedelijk was Delta Lloyd al wel als afnemer in beeld.

Onze eigen architecten, zeker MVSA, waren vrij snel om. Bij Heren5 was er even discussie over de dakterrassen (zij wilden niet een te grote dakopbouw, omdat die de bouwmassa zou verstoren). De Cie was heel pragmatisch ("u wilt balkons, u krijgt balkons"). Ze vonden het ontwerp zelf al wel af en hebben er dus letterlijk balkonnetje aangehangen. Je ziet dat in het eindresultaat, dat ik bij hen kwalitatief duidelijk minder geslaagd vind.

Ook de discussie met de gemeente duurde niet lang. Noch bij de projectmanager daar, noch bij supervisie. Om supervisors Van Gessel en met name Rijnboutt kon je niet heen. Hun status en aanzien waren groot. Maar de relatie tussen ons en hen was overwegend prettig. MVSA heeft een grote rol gespeeld om het onderwerp balkons er bij supervisie doorheen te krijgen. Architecten en ontwerpers komen elkaar op meerdere plekken tegen. Daar lopen soms lijntjes. MVSA zag Van Gessel volgens mij regelmatig en kon die insteek gebruiken. Supervisie lag niet dwars, maar hamerde op een voor hen acceptabel eindbeeld. Dat kon best met balkons, zolang het maar hoogwaardige balkons waren.

We hebben mede daarom de architecten grotendeels de vrije hand gelaten om vervolgens invulling aan de balkons te geven. Enerzijds wilden we de architecten niet te veel sturen en ze genoeg creatieve ruimte bieden. Maar we wilden ook de al lopende bouwvergunningprocedure niet verstoren. Er was ons veel aan gelegen dat de architecten er samen met de supervisors goed uitkwamen. Daar mocht een investering in kwaliteit tegenover staan. Je ziet dat zeker terug bij de balkons van MVSA. Die zijn duur en volwaardig onderdeel van het ontwerp. Dat was o.i nodig om het er doorheen te krijgen bij supervisie, maar wij wilden met name aan de pleinzijde ook kwaliteit hebben met een goed architectonisch beeld. Het was voor Bouwfonds een extra investering, maar daar stond tegenover dat de voormalige serres bij de woningen getrokken konden worden. Die woningen werden groter en leverden dus meer op. Misschien hielden meerkosten en meeropbrengsten elkaar per saldo ongeveer in evenwicht. Toevoegen van balkons was in elk geval zeer zeker geen bezuinigingsmaatregel, maar een noodzakelijke maatregel om de afzetbaarheid te vergroten.

Uiteindelijk kregen de meeste woningen balkons. Alleen de sociale huurwoningen niet, want dat vond de corporatie te duur. Zij vonden het ook geen noodzakelijke voorwaarde. Ze zou haar woningen toch wel verhuren. Een andere reden is dat veel sociale huurwoningen aan de IJ-zijde liggen, waar sowieso geen uitragende balkons mochten komen. Daar hebben de meeste woningen inpandige serres. Ik ben benieuwd te zien hoeveel er daarvan al door bewoners zijn verwijderd...

Volgens mij zijn we wel buiten de kaders van het bestaande bestemmingsplan getreden. Zeker met die dakopbouwen. Want als het allemaal wel binnen de kaders paste, zou het gek zijn geweest dat we dat niet eerder gedaan hadden...

Kosten en kwaliteit

Na het winnen van de prijsvraag werd er een lumpsum met de gemeente overeengekomen. Kort daarop bleek dat deze was gebaseerd op onjuiste aannames. Er kon minder gebouwd worden dan door de gemeente berekend (en door ons overgenomen). Toen werden de periscopen bedacht. Dat was een enorme kostenpost, die echter door de gemeente gewenste extra woningen mogelijk maakte. CCC schatte in dat de markt deze extra investering kon dragen en wij namen dat dus geheel voor onze rekening, de meerwaarde was niet alleen extra woningen, maar maakte, in de ogen van Bouwfonds, het ontwerp spannender. Met terugwerkende kracht zijn ook de lumpsumafspraken nog enigszins gewijzigd.

Natuurlijk werd in dit project constant gerekend. De haalbaarheidsanalyse fluctueerde wel, maar werd nooit heel kritisch. We bleken het uiteindelijke resultaat vooraf ook redelijk ingeschat te hebben. Op de woningen althans, voor de commerciële ruimte in de plint ligt dat mogelijk anders.

Bouwfonds is in het algemeen ook goed in sturen op financiën. Een paar wensen hebben we er bij LGC wel uit moeten halen. Zoals het zwembad op het dak. Of de volledig glazen gevel in de eerste ontwerpen van Heren5. Het verlagen van de verdiepingshoogte had naast met kostenreductie ook te maken met het feit dat het gebouw anders te hoog werd. Alles hangt met elkaar samen en uiteindelijk ambiëren we wel om er een haalbaar én mooi plan van te maken. Een goed voorbeeld zijn die periscopen; zeer kostbaar, maar toegevoegd om de door de gemeente beoogde woningaantallen mogelijk te maken.

Misschien sturen we bij Bouwfonds soms wel erg sterk op de kosten, maar dat is toch niet hetzelfde als beknipten op kwaliteit. Dat hebben we bij LGC niet gedaan en dat kunnen we ons in het algemeen ook niet permitteren. We hebben twee klanten die we tevreden moeten stellen; de koper en de gemeente. Bouwfonds is gewend om te investeren in die lange termijn relatie met gemeenten en stelt dus niet altijd de markt voorop. Daarmee wijkt Bouwfonds af van veel kleine ontwikkelaars. Omgekeerd is bij grote bedrijven als Bouwfonds (streven naar) kwaliteit uiteindelijk wel erg gekoppeld aan de personen die toevallig op dat project zitten.

Terugkijkend

Het ontwikkelingstraject was een erg leuke tijd. Het team heeft heel goed gefunctioneerd en het resultaat mag er zijn. Ook financieel was het volgens mij een geslaagd project. Het is wel erg stedelijk en de baksteen is misschien wat te somber. Minpunt is ook de commerciële ruimte, die niet goed afzetbaar blijkt. Daar hebben we als woningontwikkelaar niet goed genoeg op gestuurd.

Tegenwoordig zouden we vermoedelijk anders met het thema balkons omgaan. In de eerste plaats zouden we minder klakkeloos de wens van de stedenbouwkundige volgen. In de tweede plaats zouden we aansturen op creatiever omgaan met eventueel beperkende kaders, opdat er toch goede en kwalitatief hoogwaardige buitenruimtes kunnen komen.

V.8. Interview Jeroen Fontein, (29-04-2011, Hoorn)

Fontein trad in 2001 in dienst als marketing manager bij Bouwfonds Wonen in Haarlem. (Hij vervulde deze functie tot 2009 en is thans strategisch adviseur bij IntermarisHoeksteen in Hoorn). Bij zijn aantreden in 2001 was het ontwerp voor La Grande Cour in een vergevorderd stadium (ik denk VO gereed). Het ontwerp was enorm complex en de dichtheid voor die tijd ongekend. Bij de ingewikkelde opgave waren techniek, dichtheid en complexiteit leidend hetgeen soms leidde tot gekke plattegronden. Consumentenwensen waren hierin niet leidend. De Amsterdamse woningmarkt was toentertijd nog florissant en in grote lijnen werd aan de afzet van de appartementen niet getwijfeld. Er was aanvankelijk wel enige discussie over het mengen van koop- en (sociale) huurwoningen en over de leefbaarheid van de cours, niet over balkons.

Balkons en terrassen

Op een gegeven moment werden de loggia's in het ontwerp serres en in feite dus geen buitenruimte meer. Hoewel vanuit marketing wel steeds werd gewezen op de meerwaarde van goede balkons en het feit dat de voorliggende ontwerpen daar niet goed in voorzagen, werd over balkons intern geen felle discussie gevoerd. Ontwikkelings- en projectmanagement luisterden beleefd, maar er werd geen noodzaak gevoeld het ontwerp hierop aan te passen. Dit zou namelijk betekenen dat met gemeente en stedenbouw de oorspronkelijke randvoorwaarden ter discussie gesteld zouden moeten worden, en er bestond geen behoefte dat gevecht aan te gaan.

Dat veranderde toen we duidelijk constateerden dat de markt omsloeg. Financieel stond het project al langer onder druk en winstgevendheid kwam nu in het geding. Bij andere dure Amsterdamse appartementenprojecten bleek gemis aan goede buitenruimte een belangrijke reden voor slechte verkoop. Dat was reden om wél de discussie met stedenbouw aan te gaan.

Een reden om af te willen zien van gemeenschappelijke daktuinen was de vermeende botsing met privé dakterrassen, die al wel waren voorzien. Gemeenschappelijke dakterrassen zouden ten koste gaan van privacy van de penthousebewoners. Dit was dus een interne afweging van de ontwikkelaar en werd niet primair ingegeven door strenge stedenbouwkundige randvoorwaarden of iets dergelijks.

Terugkijkend: oorzaak van mismatch

In een markt waarin woningen goed verkopen is de noodzaak om optimale waarde te creëren voor de consument en daarmee hogere opbrengsten te genereren niet aanwezig. Zaken die het proces verstoren of lastige discussies kunnen veroorzaken worden vermeden. Techniek en procesbewaking waren belangrijker dan afzet. Verschil is ook dat de technici het hele proces aan tafel zitten en dus continu kunnen sturen (op kostenreductie), terwijl marketing indirect en af en toe aan tafel zit en dus nauwelijks kan sturen (op opbrengstmaximalisatie). Kosten laten zich vooraf bovendien beter kennen, zijn harder/feitelijker dan opbrengsten, die toch eerder voor discussie vatbaar lijken. "Iedereen heeft vaststand van verkoopprijzen, kennis van de bouwkosten is slechts weinigen gegeven".

Zeker voor de balkons geldt dat we de meerwaarde ervan niet goed in geld kunnen uitdrukken. Dan verlies je al snel de strijd met de kostendekking. Vroeger hanteerden makelaars wel de vuistregel dat een m2 balkon 50% waard was van een meter GBO. Maar dat is achteruitroepen, want elke meter minder balkon ten gunste van GBO levert geld op. Het zou goed zijn om balkonmeters te "beprijzen", maar meer nog geldt dat balkons het verschil tussen verkoopbaar en onverkoopt kunnen betekenen. Het zou dus geen discussie mogen zijn. De consument heeft immers keuzevrijheid. De consument kiest niet tussen een goede plattegrond zonder buitenruimte of een matige plattegrond met een loggia. Zoals deze keuze intern bij de ontwikkelaar wel wordt voorgelegd. De consument wenst een goede plattegrond met een volwaardige buitenruimte. Indien hier niet aan wordt voldaan gaat hij/zij niet tot actie over. Misschien zou je door het toetsen van bijvoorbeeld het VO bij een klantenpanel de opbrengstenkant inzichtelijker en harder maken. Maar ook dan geldt dat veel ontwerp-technische aspecten waarschijnlijk nauwelijks meer aan te passen zijn.

De florissante markt bij de start van dit project maakte dat gekozen werd voor woningen zonder buitenruimte, ten gunste van meer meters GBO. Gebrek aan goede buitenruimte werd wel opgemerkt, maar niet als probleem gezien. Bij de omslaande markt wogen aanvankelijk ook de meerkosten (van het aangaan van een moeilijke discussie) nog niet op tegen de meeropbrengsten. Pas toen het financieel echt mis dreigde te gaan werd actie ondernomen. Dat je dan aanloopt tegen weerstand of stedenbouwkundige kaders, komt zeker niet alleen door die kaders, maar ook door eigen keuzes eerder in het proces. Enige zelfreflectie en "hand in eigen boezem steken" is op zijn plek.

V.9. Interview Emile Spek, (22-04-2011, Kantoor Ymere, Amsterdam)

Ymere deed in 1999 mee aan de prijsvraag voor het Westerdokseiland. Ymere (dat zich toenmaals met name richtte op sociale huur en koopwoningen) had zich hiervoor met Amvest (markthuur, koopwoningen en commercieel vastgoed) verenigd in ontwikkelcombinatie Hofmakerij. De combinatie won en realiseerde het noordelijke blok (Westerkaap). Dhr. Spek was destijds Hoofd Marketing en Vastgoed binnen Ymere (en werkte samen met collega's Adriaan Beekhuis (ontwikkelaar) en Wienke Bodewes (directeur) aan dit project).

Ymere en waardering van buitenruimte

De huurprijs van niet-geliberaliseerde huurwoningen wordt bepaald o.b.v. een puntensysteem. Dit puntensysteem komt op enkele aspecten niet overeen met waardering van bewoners. Een van de aspecten die bewoners waarderen, maar die nauwelijks tot uitdrukking komt in het puntensysteem (en dus in de huurprijs) is buitenruimte. In die zin verdienen de meerkosten van het aanbrengen van balkons zich rendementstechnisch niet terug bij sociale huurwoningen. Maar omdat buitenruimte in de optiek van Ymere bijdraagt aan gebruikskwaliteit, toekomstbestendigheid en waardeontwikkeling van de woning, is goede privé-buitenruimte – al sinds de privatisering in de jaren negentig - onderdeel van het standaard-PvE van Ymere, zowel voor de huur- als voor de koopwoningen.

Ymere kan zich als ontwikkelende corporatie vanaf het begin van een ontwikkeling hard maken voor een bepaald PvE. Corporaties die nieuwbouwwoningen afnemen van derden (ontwikkelaars) hebben doorgaans veel minder invloed op het ontwerp.

Spek constateert dat bij veel Amsterdamse projecten in het laatste decennium van vorige eeuw en de eerste jaren van deze eeuw het onderdeel buitenruimte tot discussie met stedenbouwkundigen leidt. Die discussie gaat dan over ruimtelijke kwaliteit en hoe die in de ogen van veel stedenbouwkundigen vermindert door uitstekende balkons. Als argument voeren zij bijvoorbeeld aan dat Amsterdam een stad is van gladde voorgevels en dat uitstekende balkons daar afbreuk aan doen. Verder vinden zij soms dat in steden parken en pleinen de functie van een balkon overnemen. Of dat binnenstedelijke doelgroepen als singles geen behoefte hebben aan een balkon. Of dat inpandige buitenruimtes gelijkwaardig zijn aan balkons in de volle buitenlucht. In praktijk bleken –waar het gaat om het bouwen van buitenruimte- de stedenbouwkundigen (en hun argumenten) zwaarder te wegen dan het PvE van Ymere.

Westerkaap / Westerdokseiland

Bij het aangaan van de prijsvraag was een aantal zaken gegeven, zoals stedenbouwkundige hoofdopzet, stedenbouwkundige randvoorwaarden, woningaantallen, programma op hoofdlijnen, grondprijzvereiste, en bepaalde welstandelijke eisen. (*Of ten tijde van de prijsvraag ook al voorwaarden m.b.t. gladde gevels waren meegegeven herinnert Spek zich niet. Navragen bij Beekhuis*). Een prijsvraag ga je in met het doel deze te winnen. Zoals vaker waren er ook bij Westerkaap bepaalde randvoorwaarden die je ter discussie zou willen stellen, maar dat hoop je dan na binnenhalen van het project te kunnen doen. In dit geval betrof dat bijvoorbeeld dichtheid, bouwhoogte én het verbod op uitkragende buitenruimte. De eerste ontwerpen gingen uit van loggia's en serres, terwijl Ymere vanuit afzetbaarheid en woonkwaliteit voorkeur had voor uitkragende buitenruimte.

Aanvankelijk bleek de ruimte om –na winnen van de prijsvraag- stedenbouwkundige uitgangspunten ter discussie te stellen beperkt. Dat betrof eigenlijk de gehele Zuidelijke IJ-oever, waar Ymere in dezelfde periode bijvoorbeeld ook De Loodsen en Nieuw Amerika (mede)ontwikkelde. Met het omslaan van de markt in 2001/2002 veranderde dat enigszins; afzet stagneerde en de discussie omtrent heroverwegen van bepaalde stedenbouwkundige uitgangspunten t.g.v. afzetbaarheid werd opnieuw gevoerd. Bij de betrokken stedenbouwkundigen bleven esthetische argumenten het zwaarst wegen en was er soms een "schromelijke minachting" voor het gebruikersaspect. Het argument van Ymere dat woningen zonder buitenruimte in deze markt niet afzetbaar zouden zijn, werd gepareerd met "Laat de markt het maar bewijzen". Toen vervolgens de verkoop van "De Loodsen" inderdaad moeizaam verliep – waarbij afhakende kopers vaak het gemis aan buitenruimte als reden aanvoerden- werden de regels omtrent buitenruimte versoepeld. Maar de bouw was al begonnen, dus het was niet overal meer mogelijk. Bovendien bleef uitkragende buitenruimte aan de zuidzijde verboden, en moest hier een "gladde gevel" behouden blijven. In Westerkaap stond de bouw op het punt van starten en werden waar mogelijk nog balkons aan het ontwerp toegevoegd. Toch waren per saldo de stedenbouwkundige uitgangspunten bij Westerkaap grotendeels dominant over het eigen PvE van Ymere.

Regelgeving

Het "Basiskwaliteit Woningen Amsterdam" (BWA) stelde veel eisen bovenop het landelijke Bouwbesluit. Maar Ymere had daar in het algemeen niet zoveel discussie over omdat het aansloot bij de eigen ambitie om woningen met een hogere kwaliteit te realiseren, mede vanwege waardebehoud op langere termijn. Het eigen PvE van Ymere ging ook altijd al nadrukkelijk verder dan het Bouwbesluit. Buitenruimte was tot 2006 één van de eisen uit het BWA. Bij sommige uit het BWA volgende verplichtingen was sprake van gemeentelijke subsidie (of daarvan bij Balkons ook sprake was, herinnert Spek zich niet meer. Navragen bij Gemeente)

Dat buitenruimte weer een verplichting wordt in het Bouwbesluit is een goede zaak. Ymere heeft hierbij waarschijnlijk zelf een belangrijke rol in gespeeld door de discussie rond 2007/2008 te entameren (met een boek en tentoonstelling over het onderwerp balkons). Door het te verplichten zullen sommige discussies tot het verleden behoren. Maar aandacht blijft geboden: net als vóór 2003 is een verplichting in het bouwbesluit geen garantie voor goede buitenruimte. Wat goede buitenruimte is verschilt per doelgroep. Je moet daar als opdrachtgever een duidelijke visie op hebben. Bij Ymere is die niet enkel gebaseerd op de wensen van huidige kopers en huurders, maar ook op basis van een visie op toekomstige bewonerswensen.

Tegenwoordig

Balkons zijn tegenwoordig een veel vanzelfsprekender item. De stedenbouwkundige weerstand ertegen is duidelijk minder dan 10 jaar geleden. Ook lijken de machtsverhoudingen tussen stedenbouwkunde en ontwikkelaars wat verschoven en ligt het primaat minder bij eerstgenoemde. Toch wordt nog wel bij veel Amsterdamse projecten gesteld dat balkons aan de achterzijde van een gebouw moeten zitten, ook als in de ogen van Ymere soms uit oogpunt van gebruiksgemak en woonkwaliteit een balkon aan de voorzijde de voorkeur heeft. Een ander aan stedenbouw en balkons gerelateerd probleem waar Spek tegenaan loopt is dat sociale huurappartementen vaak gesitueerd worden aan de randen van een plan en dan vaak ook een geluidwerende functie hebben. Dit beperkt de mogelijkheden om deze woningen van goede buitenruimte te voorzien aanmerkelijk.

Wat nog wel een onderbelicht item is, is buitenruimte op daken. Zowel in nieuwbouw als in de bestaande bouw is hier nog een grote slag te maken. Dat je daken ook als terras – al dan niet collectief, zoals je in New York veel ziet- kunt gebruiken zit nog niet tussen de oren.

V.10. Interview Rein Willems, (15-04-2011, Kantoor Bouwfonds te Haarlem)

Woningmarkt & ontwikkeling algemeen

Veel denken over de woningmarkt is gebaseerd op sterke prijsstijgingen uit het verleden. Pavloreactie. Gemeente wil niet inleveren op de grondprijs (t.g.v. royelere woningen / meer grondgebonden) omdat ze denken daarmee de ontwikkelaar of de eerste koper te subsidiëren (die bij verkoop meteen een grote klap winst incasseert)

In Nederland is – anders dan bv in de VS- appartementontwikkeling nog sterk gebaseerd op de grootschalige sociale volkshuisvestingsopgave van na de oorlog. Minimale maten, minimale kosten. We denken niet in opbrengstenverhogen, maar in kostenreductie. Mensen hebben geld over voor luxe en overmaat, maar dat weten we niet te bieden in de gestapelde bouw (prijsgevoel niet goed)

Buitenruimte

Appartementenbewoners willen buitenruimte. Hou als standaard maar aan dat je met 4 mensen fatsoenlijk om een tafel moet kunnen zitten. Een te klein balkon verzamelt alleen maar bierkratjes; lelijk en niet waar de markt om vraagt.

Mensen willen voor balkons betalen. Maar een waarde toekennen aan "een meter balkon" is niet zo relevant. Vroeger telden we soms wel 50% van het balkonoppervlak toe aan het woonoppervlak om de verkoopwaarde te berekenen. Maar het denken in m2 en prijzen per m2 slaat soms te ver door. Uiteindelijk koopt een koper een woning, niet een verzameling vierkante meters. Het totaal vertegenwoordigt een waarde die je niet per se per vierkante meter kunt uitdrukken. In de huidige markt is een fatsoenlijk balkon gewoon een "conditio sine qua non". Als je het niet biedt, verkoop je niet.

Dat veel nieuwbouw geen buitenruimte heeft, komt niet door onwil van projectontwikkelaars, maar is puur een vormgevings- en vormgeverskwesitie. Neem bijvoorbeeld het Olympisch Kwartier in Amsterdam, dat rond 2002 in verkoop ging. Verkoop verliep slecht en volgens makelaar en ontwikkelaar was gebrek aan goede privé buitenruimte daarvan een belangrijke oorzaak. Opmerkelijk genoeg gaf ook het OGA (Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam) in een gesprek met de Bouwfonds directie aan dat deze appartementen vanwege gebrek aan buitenruimte heel slecht waren. Terwijl volgens Bouwfonds de reden voor die afwezigheid lag in door de gemeente gestelde stedenbouwkundige randvoorwaarden, die uitgingen van een gladde gevel. Typisch voorbeeld van sculpturalisme: denken in buitenkanten van bouwblokken, zonder oog voor de kwaliteit van de woningen die daarbinnen vorm moeten krijgen.

Anekdote: aan de Jan van Zutphenstraat in Amsterdam zijn 3 identieke woongebouwen ontwikkeld, naar ontwerp van Wiel Arets. Oorspronkelijk alle drie zonder balkons, maar op aandringen van de ontwikkelaar van het derde blok werden hier uiteindelijk toch overal balkons aangebracht. Als er nu in dat derde blok een woning te huur komt, wordt deze steeds gehuurd door een bewoner van één van de andere twee blokken.

Bouwbesluit: het weer verplicht stellen van buitenruimte in het bouwbesluit zal ons niet schaden, maar het neemt de discussie over vormgeving niet weg. Als je niet oppast wordt het uitgevoerd als loggia's en dat is niet wat wij (cq de consumenten) vragen. Loggia's betekenen doorgaans dat er minder GBO overblijft. Vaak is de bouwenvolop te strak om dat te compenseren. Buitenruimte kost dan meters GBO en dus inkomsten.

La Grande Cour

Op basis van een Masterplan (met stedenbouwkundig PvE) van Peter Defesche (OD205) deed Bouwfonds (in combinatie met anderen in de CCC: City Cour Combination) in 1998 mee aan de prijsvraag voor één van de blokken op het Westerdokseiland. CCC zette in op het Zuidblok (het latere La Grande Cour). Kenmerkend van het stedenbouwkundig plan waren de Cours en de "streepjescode". De streepjescode was knellend en niet erg flexibel. Dat was dus in principe een gegeven, maar de consequenties van het keurslijf werden op dat moment niet goed doorzien. Het ging ons primair om het "binnenhalen van de locatie". In de huidige markt zouden we in die fase al vraagtekens zetten bij de kwaliteit van het stedenbouwkundige plan: als een te strak gereguleerd stedenbouwkundig jasje het maken van optimale plattegronden onmogelijk maakt, verkopen we de woningen niet en is het plan onhaalbaar. Dat kun je maar beter vroegtijdig signaleren.

Voor de ontwikkeling van het Westerdokseiland vormden de Cours het centrale thema en vanaf het begin van het ontwerp van La Grande Cour is dan ook veel aandacht besteed aan de gemeenschappelijke buitenruimte in de vorm van binnenhoven, de "cours". Deze zouden moeten zorgen voor voldoende "licht en lucht" voor de voor Nederlandse begrippen ongekende dichtheid in dit plan (Excursie Parijs bijvoorbeeld). Aandacht voor privé buitenruimte was er in die fase niet veel. In het plan Masterplan werden uitpandige buitenruimte ook nadrukkelijk uitgesloten. De eerste ontwerpen voor La Grande Cour beschikten er dan ook niet over. Toen de marktsituatie rond 2002/2003 veranderde (a.g.v. de Internetbubble) maakte Bouwfonds zich zorgen over de afzetbaarheid van La Grande Cour. Dit hing ook samen met het grote aantal appartementen én de ongekend hoge dichtheid. Ook de recente ervaring met het Olympisch Kwartier maakte Bouwfonds extra kritisch over de kwaliteit van het product. De afwezigheid van buitenruimte werd als gebrek benoemd. Gepoogd werd deze alsnog toe te voegen. Dat lukte op de zuidgevel (waar uiteindelijk in baksteen uitgevoerde balkons zijn ontwikkeld). (Dit gebeurde dus op instigatie van Bouwfonds. Voor antwoord op de vraag in hoeverre gemeente, architect en/of stedenbouwkundige supervisors mee- danwel tegenwerkten verwijst Willems mij naar –inmiddels gepensioneerd- projectleider Wim Feenstra. Idem voor hoe de rest van de balkons later in het ontwerp werd opgenomen.)

De stedenbouwkundige contouren waren strak omlind. Het was een bouwvelop avant la lettre en het bestemmingsplan was in feite in feite een krimpfolieplan. Om het programma erin te krijgen waren alle grenzen van de folie opgezocht. Op- en aanbouwen voor buitenruimte zouden als het ware door de folie heen prikken en daarvoor waren aanvullende bouwvergunningen nodig. Misschien dat de gemeente onder andere condities daar niet zo rechtlijnig in geweest zou zijn, maar het plan lag onder een vergrootglas door bezwaarmakers. De Gemeente hield zich dus strikt aan de regels. De tweede bouwvergunning (voor overstijgen maximale hoogte, om zo opbouw t.b.v. ontsluiting dakterrassen mogelijk te maken) werd uiteindelijk wel verstrekt (zij het ruim na aanvang bouw...)

Om de effecten van de economische crisis van 2002/2003 te pareren stelde de Gemeente subsidie beschikbaar om nieuwbouw vlot tetrokken. Voor La Grande Cour kwam een budget van €15.000 per woning beschikbaar. Met deze subsidie kon CCC een groot deel (ca 50%) van de woningen afzetten aan belegger Delta Lloyd. Daarmee was een groot deel van het afzetrisico verdwenen.

Anekdote; in het middenblok van het Westerdokseiland heeft zich in deze periode een fundamentele wijziging op de stedenbouwkundige uitgangspunten voorgedaan. De ontwikkelcombinatie kon e.e.a. niet rond rekenen en drong aan op het opheffen van het "streepjescodevoorschrift". Ondanks bezwaar van stedenbouwkundig supervisor Defesche kreeg de ontwikkelcombinatie hiervoor de handen op elkaar bij het OGA. (Mogelijk speelde de goede relatie tussen de directeurs van het ontwikkelbedrijf en OGA een rol.) Dit tot enig ongenoegen van de andere ontwikkelcombinaties op het eiland, die zich immers wel keurig aan de regels hadden gehouden.

Architecten & architectenkeuze

De keuze voor 3 architectenbureaus vloeide min of meer voort uit de indeling in 3 Cours. Elke cour zijn eigen architect. De 3 bureaus zijn gekozen op basis van eerdere goede ervaringen van Bouwfonds. Dat Jeroen van Schooten aangewezen werd als "leading architect" had daarnaast ook als reden dat hij erg "en vogue" was en zijn statuur & signatuur wellicht konden helpen bij het winnen van de prijsvraag.

CCC was opdrachtgever richting architecten. Maar er werden ook regelmatig ontwerpbijeenkomsten georganiseerd door de Supervisor, dat achter gesloten deuren plaatsvond en waarbij alleen de architecten van de verschillende deelblokken werden uitgenodigd. Zij kennen elkaar (vaak uit Delft) en spreken elkaars taal. Als onze architecten van zo'n sessie terugkwamen, stonden wij als opdrachtgever in feite al 1-0 achter. De architecten hebben niet alleen ons als opdrachtgever, maar de factor ook de "grote" stedenbouwkundige...

De impact van één stedenbouwkundige is daarmee enorm groot. De vraag is waar die macht op gebaseerd is. De gemeente stelt een stedenbouwkundig supervisor aan en ziet dat als kwaliteitsgarantie. Daarmee wordt kwaliteit maar van één kant en mogelijk zelfs door één persoon gevoed en dat is wel héél mager. Hoe kwam Defesche eigenlijk aan boord? Was er een selectie? Hoe kwam hij tot zijn visie? In elk geval niet in samenspraak met marktpartijen cq met inachtneming van commerciële programma's van eisen.

Dat het anders kan leert Zaaneiland in Zaandam. Hier was Alle Hosper supervisor, daartoe door zowel gemeente als marktpartij aangewezen. Hij hield ook een ontwerp-workshop als start van het ontwerpproces, met alleen ontwerpers, maar aan het eind van elke dag vond steeds uitgebreide terugkoppeling plaats naar de (publieke én private) opdrachtgevers.

Overigens komt Bouwfonds op dit moment bij een project elders in de regio Defesche weer tegen. In opdracht van de bewuste gemeente en voor rekening van Bouwfonds ontwikkelt Defesche een beeldkwaliteitsplan. Bouwfonds kan zich niet vinden in de inhoud ervan, omdat onvoldoende rekening wordt gehouden met marktwensen, zoals Bouwfonds die gehonoreerd zou willen zien. Volgens Bouwfonds is "wat de markt aantrekkelijk vindt" voor deze stedenbouwkundige in dit geval niet relevant en houdt het beeldkwaliteitsplan geen enkele rekening met afzetbaarheid noch kosten van het product. Dit als voorbeeld om aan te geven dat we er nu – nu de afzet van producten een probleem is- veel dichter bovenop zitten dan bijvoorbeeld destijds bij La Grande Cour (kosten kwaliteit en oppervlak/vormgeving) In het verleden hebben we ook wel steeds aan de bel getrokken als we vonden dat het ontwerp niet goed voldeed aan koperswensen, maar als de strijd te lastig of tijdrovend werd hebben we het er vaak maar bij gelaten. Het was kiezen tussen twee kwaden: een minder goed product of een versterking van het proces. Terugkijkend denk ik dat omdat ook minder goede producten wel verkochten, we dan vaak – zij het impliciet- kozen voor het eerste.

Terugkijkend mogen we trots zijn op dit project. Het heeft natuurlijk ook veel prijzen gewonnen, dus wij zijn niet de enigen die er positief tegenaan kijken. Met name de 'angst' voor negatieve effecten van de hoge dichtheid blijkt goed ondervangen. Wel zet ik vraagtekens bij de meerwaarde van het op deze manier mengen van huur en koop. Ook vindt ik de architectuur, met name aan de Westerdoksdijk zijde wel erg streng. Had dat niet toch wat opener, lichter en frivoler gekund? Maar het echte eindresultaat kunnen we pas beoordelen als straks IJ-dock is opgeleverd.

V.11. Interview Erna Hollander, (09-05-2011, PMB Amsterdam)

Erna Hollander is één van de directeurs van het PMB. Zij was van april 2001 tot januari 2006 Projectmanager Westerdokseiland namens de Gemeente. Zij volgde Hilke de Vries op en werd zelf opgevolgd door Roel Kupers. Bij haar aantreden was het stedenbouwkundig plan voor het Westerdokseiland nagenoeg afgerond en lag ter goedkeuring bij de Raad. Dit plan was een uitwerking van het winnende ontwerp van Defesche uit 1999 en een gezamenlijk product van gemeente, supervisie en ontwikkelcombinaties (en hun architecten). Het week op veel punten af van het ontwerp van Defesche, bv qua volumeopbouw. Er leek soms weinig respect voor zijn ontwerp te zijn. Defesche werd als "gedelegeerd supervisor Westerdokseiland" toegevoegd aan de twee overall supervisors Zuidelijke IJ-oever (Rijnboutt en Van Gessel). Dit waren -net als de coördinerende architecten van de ontwikkelcombinaties- zwaargewichten. Defesches positie was lastig. De gemeente moest steeds bewust Defesche in positie brengen en hem "niet vergeten uit te nodigen" voor bijeenkomsten.

Balkons in ontwerp

In het plan uit 2001 zaten geen uitpandige balkons. Dit was ook geen item. Strakke gevels waren in de mode en alle ontwerpers (zowel stedenbouwkundigen als de architecten) waren het eens. Strakke lijnen waren ook een oorspronkelijk uitgangspunt van het plan Defesche. Er waren wel dakterrassen voorzien en patio's (maar esthetiek *binnen* de bouwblokken regardeerde de gemeente minder).

De balkondiscussie begon rond 2002. Door de dip in de woningmarkt hielden de ontwikkelaars het ontwerp opnieuw tegen het licht. Zij brachten het balkononderwerp in in het coördinatie-overleg met de gemeente én gaven hun architecten opdracht balkons in het ontwerp op te nemen. Hiermee weken ze dus af van het gezamenlijke plan van kort daarvoor. Gemeente in lastige positie. Aanvankelijk reageerde ze met "tegen", want zag terugkomen op eerdere goede afspraken als niet in haar belang. Het zou niet bijdragen aan meer kwaliteit en leefbaarheid en de voortgang mogelijk in gevaar brengen. Ook speelde de vraag of wijzigingen pasten binnen eerdere financiële afspraken. Meer balkons betekent meer meters. Gun je de ontwikkelaar extra opbrengst? Moet de gemeente daar niet ook in delen? Niet ongevoelig voor mogelijke kwaliteitsverbetering door buitenruimte ging gemeente wel gesprek aan. Ze wilde "razend goede appartementen" voor haar burgers (in plaats van kopers of consumenten). Het mochten zeker geen doorgangshuizen worden. Leefbaarheid op lange termijn stond voorop. Goede buitenruimte is daar een onderdeel van (Hoewel niet zaligmakend. Ontwikkelaars stellen zwart/wit: de consument wil balkons! Er zijn echter ook mensen die geen balkon hoeven, of die als ze voldoende andere kwaliteiten krijgen op buitenruimte willen inleveren. Kijk maar naar Parijs...) De gemeente liet zich vrij snel overtuigen door de ontwikkelaars. Vooral door het argument dat balkons per saldo meer lucht en licht voor de bewoners zouden kunnen betekenen. Wel werd samen met de markt afgesproken dat aanpassingen moest passen binnen het destijds zo zwaar bevochten bestemmingsplan.

Opstelling supervisors

Vervolgens moest de gemeente toen haar supervisors overtuigen. Balkons werden geagendeerd in het supervisie overleg, met afzetbaarheid als inzet. Ontwerpers zijn niet per definitie gevoelig voor de wens van de koper, maar werken vaak genoeg voor commerciële opdrachtgevers om te snappen dat er verkocht moet worden. Van de supervisors hield Defesche het meest vast aan de strakke lijnen als één van de (overgebleven) principes uit zijn oorspronkelijke ontwerp. Rijnboutt en Van Gessel bewogen eerder mee. Het ging al snel niet meer over óf er balkons kwamen, maar waar en met welke kwaliteit. Men wilde waanzinnig mooie balkons, met hoge kwaliteit, en zeker geen "bakjes voor bierkratjes". Van Schooten speelde een belangrijke rol. Hij heeft met vooral Rijnboutt veel en constructief overleg gehad. Dit ging niet over de regels van het ontwerp, maar over detaillering, materialisering en vakmanschap.

De gemeente en de supervisors streefden hoge kwaliteit na. Ze vreesden dat ontwikkelaars waar mogelijk zouden inleveren op kwaliteit, ten gunste van meer winst. Hoe stimuleer je de ontwikkelaar tot het bieden van hoge kwaliteit? Hoe voorkom je dat hij daarop blijft bekknibbelen? Waar Westerkaap (zeker Amvest) sterk bijdroeg aan het hooghouden van kwaliteit, had vooral Bouwfonds er een handje van om steeds meer kwaliteitsaspecten te schrappen. Om de zoveel weken kwamen ze wel weer terug op iets. Deze houding ergerde de supervisors en bepaalde hun houding richting ontwikkelaars.

Financiële haalbaarheid

Volgens de ontwikkelaars was het een krappe businesscase, maar dat geloofde de gemeente niet. De destijds afgesproken lumpsum bevatte een ruime marge. Hoewel deze inmiddels wat lager was, bleef er volgens eigen calculaties van de gemeente nog voldoende over. Op uitdrukkelijk verzoek van Bouwfonds is gemeentelijke subsidie gekregen. Daarmee werd een groot deel van de woningen afgezet aan een belegger. Binnen de gemeente leidde dit "sponsors van de ontwikkelaar met overheidsgeld" wel tot discussie.

Is er nog een mismatch?

Vandaag zijn overheid en marktpartijen meer doordrongen van het belang van balkons en het zit dan ook vanaf het begin in programma's van eisen. De visie van ontwerpers aangaande buitenruimte is waarschijnlijk nog hetzelfde als 10 jaar geleden. Daarin is voldoen aan de wens van de koper niet leidend. Maar het gaat om helder opdrachtgeverschap, zowel van de gemeente richting stedenbouw als van ontwikkelaar richting architect.

Je moet waken voor het verplichten van zaken (als buitenruimte) via generieke regelgeving. Bezin je als overheid goed op wat je zelf moet regelen en wat je loslaat. Zowel Rijk als Gemeente. De Gemeente Amsterdam heeft er een handje van regels te stellen die het bouwbesluit te boven gaan. Sinds een paar jaar is dat formeel minder –het BWA is bijvoorbeeld afgeschaft- maar dat kan de neiging tot overregulering bij velen niet wegnemen.

Buitenruimte weer verplicht stellen in het bouwbesluit is eigenlijk onzin. Opstapeling van regels maakt al complexe binnenstedelijke projecten steeds minder haalbaar. Bovendien is het star, terwijl je plannen flexibel wilt houden. Regels zouden intenties moeten vastleggen en niet – inflexibele- oplossingen. Je zou plannen dan op mate van gelijkwaardigheid of voldoende aan de intentie moeten kunnen beoordelen, maar dat is natuurlijk lastig.

Kunnen loslaten is sterk afhankelijk van kwaliteiten van individuen, zowel van hen die loslaten, als van hen die meer ruimte krijgen. Het begint met helder zijn over ieders belangen. Hoeveel winst mag een ontwikkelaar bijvoorbeeld maken en hoeveel overheidsgeld mag daar dan inzitten? Over dat soort dingen moet vervolgens begrip voor bestaan over en weer.

V.12. Interview Marcia Sookha (07-06-2011, Mövenpick hotel, Amsterdam)

Sookha was vanaf 1996 tot 2001 als assistent projectmanager bij het PMB betrokken bij de ontwikkeling van de IJ-oeveren. Er werd in 1996 gewerkt aan nieuwe plannen voor de IJ-oeveren. Basis daarvoor was het plan "Ankers aan t IJ" van Kees van Ruyven. De verschillende deelgebieden van de zuidelijke IJ-oever zouden aansluiting moeten krijgen bij hun achterland. Voor het Westerdokseiland betekende dat aansluiting op de Westelijke Eilanden en de kop van de Jordaan. Het zou een gemengd woonwerk gebied moeten worden.

Politieke wens was een hoge woningdichtheid. Gaandeweg werd het beoogde aantal woningen op het Westerdokseiland alleen maar groter. Het hoge aantal bleef heilig. Dit werd vervolgens meegegeven in de stedenbouwkundige prijsvraag. Defesches plan ging hier volgens de gemeente het slimst mee om en won (hoewel we net als bij de andere inzendingen wel zorgen hadden over zaken als beheer, sociale veiligheid en voldoende licht en lucht).

In 2001 is bijna het gehele gemeentelijke team gewisseld voor een meer op uitvoering gericht team. Men ging er toen nog vanuit dat het hele eiland in 2005 zou zijn opgeleverd en dat de planontwikkeling dus al zeer gevorderd was.

Consumentenwensen

Wensen van consumenten als zodanig kregen niet nadrukkelijk de aandacht. Meer in het algemeen was de ambitie om een gebied van hoge kwaliteit te realiseren heel groot en in dit werd vertaald in bewonerseisen zowel ten aanzien van de woningen als het openbaar gebied. Kwalitatief goede woningen, betaalbaarheid en ook toegankelijkheid voor een brede doelgroep bijvoorbeeld. Op dat soort zaken probeerden we via het SPVE ook te sturen. Maar ook buitenruimte en het beheer van het openbaar en semi-openbaar gebied waren belangrijke aandachtspunten.

Balkons in het ontwerp

Het SPVE was erg precies en gedetailleerd. Passend binnen de tijdgeest, was het een heel streng plan, dat uitstekende balkons uitsloot. Dat gold voor de architectuur als ook voor de vormgeving van de openbare ruimte. De supervisor openbare ruimte, Michael Van Gessel, was een groot voorstander van een helder en strak vormgegeven openbaar gebied, passend bij de stoerheid van het IJ. .

Grappig eigenlijk, want niemand vond loggia's echte buitenruimte. Het waren excuusbalkons, die waarschijnlijk meteen na oplevering als binnenruimte geannexeerd zouden worden. Buitenruimte was vanaf het begin van de planontwikkeling van het Westerdokseiland een belangrijk deel van het planproces. Toch heeft het toen het er op aan kwam blijkaar te weinig aandacht gekregen. De hoge programmatische druk, de complexiteit van het ontwerp én de verwachting dat het vele water in de omgeving het gemis aan privé buitenruimte zou compenseren hebben daaraan bijgedragen. En het Bouwbesluit stond buitenruimte binnen de rooilijn ook toe, dus regelgeving heeft op dit punt ook niet geleid tot bijsturing.

Er bestond een ongemakkelijk gevoel over het ontbreken van balkons, zoals later ook blijkt uit het feit dat er wel balkons zijn gekomen. Er waren wel uiteenlopende opvattingen hierover, waarbij overigens dat van de supervisors behoorlijk gezaghebbend zijn, maar de helderheid van het plan en de met name de gedachte dat de buitenzijden van de blokken, behalve aan de 'binnenzijde' van het Westerdok gaf de doorslag. Toch kun je niet zeggen dat het kwam door een opvatting van die of die persoon. Het was echt een gezamenlijke opvatting. In discussie over ruimtelijke opvattingen zijn ontwerpers wel leidend, maar uiteindelijk vertolken zij vaak ook een bredere maatschappelijke stroming.

Overheidsbemoeienis

We hadden als gemeente Amsterdam een sterke neiging om alles zelf te willen doen. We zaten er dicht bovenop en gingen steeds meer dingen opleggen en voorschrijven. Vervolgens stelden we ook nog een supervisor aan om dat te bewaken..

Terugkijkend denk ik dat het huidige plan sterk lijkt op het oorspronkelijke plan van Defesche. Ik vind met name de buitengevel van La Grande Cour aan de zijde van het plein alleen wel erg donker en somber geworden. En het plein moest levendig worden, maar is dat absoluut niet. Zelfs een batterij gezaghebbende ontwerpers en supervisors heeft dat niet kunnen voorkomen. Ook vind ik de uiteindelijke maat van het geheel iets te grof, het had een tikkeltje kleiner mogen zijn, Maar ja; het maximale programma was leidend. En daarnaast zoeken ontwikkelaars vervolgens de grens op van wat ruimtelijk is toegestaan en worden de contouren maximaal bebouwd.

Tegenwoordig anders?

Als marktpartijen tegenwoordig willen overleven dan moeten ze wel bieden wat de consument vraagt. De overheid moet er daarbij voor waken dat ze de markt niet verlamt met teveel regels.

Gebrek aan vertrouwen onderling leidt tot het willen dicteren en vastleggen en ik denk dat dat gebrek aan vertrouwen en andere vooroordelen over en weer niet echt zijn veranderd. De overheid ziet de ontwikkelaar nog steeds als winstmachine. En omgekeerd is de overheid voor veel ontwikkelaars toch een trage, bureaucratische partij die alleen maar in de weg zit. Uiteindelijk moet je het wel samen doen. Je werkt ook lang met elkaar samen en dan kom je er soms achter dat er een klik is. Privé blij je dan veel meer raakvlakken te hebben dan je op basis van de zakelijke contacten zou verwachten.

V.13. Interview Arthur Verdellen, (25-03-2011, privé adres Dhr. Verdellen)

Ontwikkelaars

Van nature zijn de meeste projectontwikkelaars vrij opportunistisch. In een markt waarin alles toch wel verkoopt bestaat de neiging bij projectontwikkelaars het product tot een minimum uit te kleden. De gemeente én de ontwerpers dienen van nature toch wat meer "het publieke belang" en kunnen in het proces de ontwikkelaar tegengas bieden. Hoewel ik ook ontwikkelaars ken die uit liefde voor de stad echt kwaliteit willen neerzetten. Maar als het over het gebrek aan goede balkons gaat, dan is mijn ervaring dat het probleem niet primair zit bij de ontwikkelaar. Als die maar denkt dat (balkons de verkoopwaarde verhogen ipv) 'ie er geld aan kan verdienen, dan zal die het willen ontwikkelen.

Ontwerpers

Destijds bij een project op IJburg vraagt een ontwikkelaar aan me waarom hij "van de gemeente" geen balkons mag ontwikkelen. In dezelfde week vraagt de gemeentelijke projectleider aan me, waarom de ontwikkelaar het vertikt om balkons te ontwikkelen. Dan zit er toch op zijn minst ergens ruis op de lijn... Vanuit mijn optiek zit de oorzaak van het balkonprobleem bij ontwerpers. Als zij geneigd zouden zijn om balkons in hun ontwerpen op te nemen, zouden ontwikkelaars ze waarschijnlijk niet schrappen. Andersom zag ik wel gebeuren. Balkons zijn onderdeel van het programma van eisen van ontwikkelaars, maar ontwerpers nemen ze niet over in het ontwerp. Balkons stoken niet met hun opvatting over wat stedelijkheid is of zou moeten zijn. Balkonnetjes aan de gevel zijn dorps, niet stedelijk. Dat is wat mij betreft een foute gedachte (kwestie van creatief ontwerpen) en bovendien vind ik dat niet elk stuk stad even stedelijk hoeft te zijn.

Bij nadere beschouwing van dit IJburgse voorbeeld stuitte ik op een informeel, maar actief netwerk van ontwerpers. De architecten, stedenbouwkundigen, supervisors –of ze nou in dienst waren van marktpartijen of de gemeente- zien elkaar regelmatig. Natuurlijk tijdens project gerelateerde (ontwerp-) bijeenkomsten, maar ook daarbuiten. Ze komen elkaar tegen op feesten, congressen, bezoeken soms dezelfde cafe's enzo. Ze delen eenzelfde jargon dat voor buitenstaanders moeilijk te begrijpen is. Bovendien hebben ze opvallend vaak dezelfde school (nl. Delft) en kijken ze op tegen dezelfde grootheden uit hun vakgebied, die weinig tegenspraak zullen krijgen. Dit netwerk was op IJburg zo sterk, dat ontwikkelaars én gemeente –hoewel formeel opdrachtgever- het nakijken hadden. Ik heb het gekscherend wel eens over de "Delftse Elite" die aan het werk is.

Mensen uit datzelfde netwerk bevolken ook de welstandscommissies. Die keurden bijvoorbeeld destijds ook het "tea for two" balkon af, die aan de kleine grachten in bijvoorbeeld de Jordaan kwamen. Wat mij betreft een mooie oplossing voor bestaande panden om toch een leuk balkonnetje te krijgen, maar in de optiek van Welstand een aantasting van het typisch Amsterdamse straatbeeld. Meer woongenot, en volgens mij niet eens lelijk, maar ik ben geen ontwerper. Veel ontwerpers zijn wat mij betreft toch teveel met de buitenkant bezig. Ik noem het wel eens geveltoerisme, en denk dan ook aan grootheden uit het verleden als Aldo van Eyck en Theo vd Bosch. Buitenkant mooi, woningplattegronden zo-zo. Maatschappijfilosofieën van architecten zijn heel normatief

Overheid

Bij de gemeente is er van oudsher een grote bemoeienis met wat er gebouwd wordt in Amsterdam. Wat mij betreft zouden we veel meer uit handen moeten geven. We moeten een bouwvelop meegeven en afspraken maken over de marge en (dus) de grondprijs en de rest aan de markt laten. Maar ambtenaren – en zeker zij die ook kunnen ontwerpen- kunnen moeilijk loslaten. Ik herinner me ruzies tussen ontwikkelaar en gemeenteamtbenaren over de inkoopkosten van kozijnen (die zouden te duur zijn en –via de residuele grondwaardeberekening- daarmee leiden tot minder grondopbrengsten voor de gemeente). Dat lijkt me te ver doorgeschoten overheidsbemoeienis. Het gaat dus simpelweg over geld, maar het gaat ook over kwaliteit. Wij (de gemeente) denken wel eens dat wij alleen weten wat kwaliteit is. De markt wordt op dit punt met argwaan bekeken. M.n. beleggers en corporaties zijn ook vooral geïnteresseerd in lange termijn waardecreatie en dus vooral ook in kwaliteit. Net als sommige ontwikkelaars. Zeker als ontwikkeld wordt voor beleggers en corporaties.

Opdrachtgeverschap

Ik noemde al dat balkons niet stoken met de opvatting van ontwerpers over stedelijkheid. Maar belangrijker is wat mij betreft de vraag wie er nou eigenlijk aan het stuur zit. Dat een ontwerper er een bepaalde opvatting op na houdt, mag van mij, zolang hij maar wel luistert naar zijn opdrachtgever. Het hele spel draait om personen, individuen, karakters. Die moeten sterk zijn, en tegen elkaar op gewassen. Architecten en stedenbouwkundigen zijn vaak heren en dames van aanzien, of stellen zich althans vaak zo op. De ontwikkelaar – dus niet het instituut, maar de jongen of het meisje dat "ontwikkelaar" op zijn/haar visitekaartje heeft staan- is vaak niet opgewassen tegen deze sterke karakters. En dat geldt eigenlijk ook voor de gemeentelijke projectleiders. Voor zowel gemeente als ontwikkelaar geldt: stel je op als goede opdrachtgever en hou potverdorie je ontwerper in de hand! Je moet sterk in je schoenen staan hoor. Onderdeel van Grote Vereenvoudiging was destijds dat de supervisors meer verantwoording moesten afleggen aan de projectleider. Je kunt het opschrijven, maar papier is geduldig en in praktijk veranderde er niet veel.

La Grande Cour

Bij La Grande Cour zat in mijn herinnering het gedonder rond de balkons in onenigheid tussen architecten en de CCC, niet zozeer bij de gemeente, die wilde wel meewerken.

Dakterrassen

Wat ik niet snap is waarom we niet veel meer dakterrassen proberen te maken, of bijvoorbeeld nieuwbouwprojecten met van die getrapte gevels met terrassen. Het gemeentelijk beleid is vaak tégen dakterrassen, terwijl het wat mij betreft juist een verrijking van de stad en een bijdrage aan een meer toekomstbestendige stedelijke woningvoorraad zou zijn.

Regelgeving

In het algemeen denk ik dat we erg voorzichtig moeten zijn met het uitbreiden van regelgeving. Er komen alleen maar meer regels bij en het vakgebied raakt steeds meer gejuridificeerd. Niemand snapt het meer, de angst voor staatssteun en "Europa" groeien en voor je het weet zitten er alleen nog maar juristen rond de tafel.

Appendix VI Analysetabel Interviews Casestudy

Op basis van de geaccordeerde gespreksverslagen (Appendix V) is een analysetabel gemaakt. Hierin zijn uitspraken van de informanten beknopt en gerubriceerd weergegeven, om de afzonderlijke interviews onderling beter te kunnen vergelijken. Bovendien biedt de tabel een handvat voor verwijzingen. Waar in Hoofdstuk 7 gerefereerd wordt aan informatie uit de interviews, wordt verwezen naar de kolom (met de initialen van de informant) en het rijnummer in de tabel.

	AV Overheid	MS Overheid	EH Overheid
1 Vraaggerichtheid	Ontwikkelaar van nature opportunistisch. Neigt in goede markt tot minimaliseren kwaliteit. Gemeente + ontwerpers moeten vanuit publiek belang tegengas bieden. Ontwerpopties focussen op buitenkant (Geveltoerisme en gebaseerd op normatieve maatschappijfilosofieën)	Aanvankelijk consumentenwensen niet nadrukkelijk aandacht. Meer in het algemeen wel ambitie hoge kwaliteit te realiseren -> Vertaald in bewonerseisen t.a.v. woningen als openbaar gebied. Ook belangrijk: betaalbaarheid, toegankelijkheid buitenruimte en het beheer van het openbaar en semi-openbaar gebied.	Voor ontwerpers is voldoen aan koperswensen niet leidend
2 Belang balkons	Balkons botsen met ontwerpoptie stedelijkheid Gemeentelijk beleid belemmert dakterrassen, terwijl die bijdragen aan toekomstbestendiger stedelijke woningvoorraad.	Loggia's zijn excuusbalkons	Ontwikkelaars en gemeente kennen nu de bijdrage van balkons aan leefbaarheid op lange termijn. Ontwerpers vinden het vaak onwenselijk. Niet alle consumenten willen dezelfde buitenruimte. Differentieer!
3 Mismatch	1. Schuld niet bij ontwikkelaar maar bij ontwerpers. 2. Het informele netwerk van ontwerpers ("deltise elite") geeft opdrachtgever vaak nakijken. Wie stuurt er? Ontwerper moet luisteren naar opdrachtgever! Gemeente en ontwikkelaar moeten opgewassen zijn tegen de sterke karakters van sommige ontwerpers die grootheden zijn en/of zich zo gedragen. 3. Het draait om geld versus kwaliteit. Gemeente geen primaat op kwaliteit. Veel argwaan richting markt als het om kwaliteit gaat.		
4 Kaders SGO		Keiharde politieke wens hoge woningdichtheid. Werd steeds meer. Vanaf begin wel vraagtekens bij leefbaarheid Het SPvE was erg precies en gedetailleerd.	In SP (door gemeente + markt) geen uitpandige balkons. In lijn met stedenbouwkundige mode én uitgangspunten plan Defesche. Toen markt even later wel balkons wilde, zei gemeente eerst "nee" want bang voor kwaliteitsverlies en financiële consequenties.
5 Geld		ontwikkelaars zoeken de grens op van wat ruimtelijk is toegestaan en bouwen de contouren maximaal vol.	Balkondiscussie startte door crisis rond 2002.
6 Ruimtelijke kwaliteit		Conform mode was plan van supervisie heel streng plan, dat uitstekende balkons uitsloot, zeker aan het IJ. In discussie over ruimtelijke opvattingen zijn ontwerpers wel leidend, maar uiteindelijk vertolken zij een bredere maatschappelijke stroming. LGC erg donker en somber. En ook geen levendig plein. Zelfs gezaghebbende ontwerpers en supervisors konden dat niet voorkomen. Supervisor was groot voorstander van helder en strak openbaar gebied, passend bij de stoerheid van het IJ.	Gemeente wilde per se doorgangshuizen vermijden. Gevoelig voor argument van meer kwaliteit door balkons was gemeente snel om (mits geen nieuw (destijds zo zwaar bevochten) bestemmingsplan nodig was.
9 Opdrachtgeverschap		Gemeente Amsterdam sterke neiging om alles zelf te willen doen. We zaten er dicht bovenop en gingen steeds meer dingen opleggen en voorschrijven. Supervisor ook om dat te bewaken..	
10 Balkon discussie	Gemeente wilde wel meewerken.	Buitenruimte wel punt van aandacht, maar blijkt toch te weinig. De hoge programmatische druk, de complexiteit van het ontwerp én de verwachting dat het vele water in de omgeving het gemis aan privé buitenruimte zou compenseren hebben daaraan bijgedragen.	Gemeente wilde wel mee met balkonverzoek, maar was wantrouwig. Mede ingegeven door reputatie van Bouwfonds om projecten uit te kleden. Ov eigen calculaties werd Bouwfonds niet geloofd die stelde dat project financieel onder druk stond. Royale subsidie werd bij gemeente beschouwd als "sponsoren commercie" Supervisie overtuigen lastiger. Ging al snel om vraag waar en met welke kwaliteit. Geen "bakjes voor bierkratjes". Rol MVSA belangrijk: hij voerde veel en constructief overleg met supervisie.
11 Regelgeving	Pas op met uitbreiden van regelgeving. het is al zo gejuridificeerd. Angst heeft geleid tot te ver doorgesloten overheidsbemoedigen met woningbouw in Amsterdam. De gemeente moet bouwenvolop en financiële kaders vastleggen en verder loslaten. Maar dat is moeilijk voor veel ambtenaren.	Loggia mocht van Bouwbesluit, dus dat hielp niet echt De overheid moet ervoor waken dat ze de markt niet verlamt met teveel regels. Gebrek aan vertrouwen onderling leidt tot het willen dicteren en vastleggen. De overheid ziet de ontwikkelaar nog steeds als winstmachine. En omgekeerd is de overheid voor veel ontwikkelaars een traag, bureaucratisch obstakel.	Buitenruimte verplichten leidt tot extra regels en minder flexibiliteit. Overheid moet waken voor teveel regels. Amsterdam neigt tot overregulering. Loslaten kan niet iedereen. Wees vanaf start helder over ieders belangen en heb daar over en weer begrip voor. Leg intenties vast en niet -inflexibele oplossingen en beoordeel op mate van gelijkwaardigheid.
12 Oplossingen	Gemeente en ontwikkelaar moeten als goede opdrachtgever ontwerpers in de hand houden!		Zowel gemeente als ontwikkelaar moeten zich opstellen als heldere opdrachtgeverschap.

Appendix VI (... Vervolg)

	ES Ontwikkelaar	AB Ontwikkelaar
1 Vraaggerichtheid	Corporatie kijkt naar huidige én toekomstige wensen.	
2 Belang balkons	Balkons ondergewaardeerd in puntensysteem, dus vaak te duur bij sociale huur. Vanwege bijdrage aan gebruikskwaliteit en toekomstwaarde tóch in PVE. Niet iedereen wil zelfde type buitenruimte. Meer aandacht komen voor daken als buitenruimte.	
3 Mismatch	Stedenbouw wil gladde gevels en geen uitstekende balkons. Momenteel machtspositie Stedenbouw minder dominant. Maar toch regeren er nog dogma's, zoals "geen balkons aan openbare zijde".	Supervisie hard: daardoor geen balkons Uitstekende elementen in gevel verboden "binnen rooilijn blijven" is smoes; ze weten dat uitkragende balkons binnen rooilijn geen optie is vanwege gemaakte financiële afspraken.
4 Kaders SGO	Bij prijsvraag lag veel vast, zoals verbod op uitstekende buitenruimte. Eerst winnen, dan pas discussiëren. Hoewel wij het liever anders zagen, hadden de eerste ontwerpen daarom loggia's en serres.	MP bij prijsvraag sloot uitsteeksel uit. Aanvankelijk daarom loggia's. Conform regels, maar niet wat consument wil.
5 Geld		Bij sociale huur bleken balkons uiteindelijk te duur
6 Ruimtelijke kwaliteit	Stedenbouwkundige gebruiken drogredenen om eigen wens (strakke gevel) te verbloemen.	Uiteindelijk hogere beeldkwaliteit door balkons.
10 Balkondiscussie	Stedenbouw dominant boven PvE ontwikkelaar. Aanvankelijk weinig discussieruimte. Geleidelijk meer ruimte, maar supervisie behield schromelijke minachting voor het gebruikersaspect. Bewijs van slechte verkoopresultaten elders (door gemis balkons) enige invloed. Waar het bouwtechnisch nog kon, werden toen balkons toegevoegd (maar op sommige plekken bleef het verbod).	Eerst moeilijke discussie met supervisie vermeden. Omslag door crisis. Architecten hebben in ontwerprijenkomsten supervisie bewerkt. Delen taal en achtergrond ("architectenmafia") Supervisie was star. Rijnboutt als heilige vader van de Ruimtelijke Kwaliteit.
11 Regelgeving	Eisen gemeente Amsterdam overstijgen Bouwbesluit, maar sluiten aan op onze kwaliteitsambitie, dus OK. Opnieuw eisen in Bouwbesluit maakt sommige discussies passé, maar geen garantie voor kwalitatief goede buitenruimte.	

	MJ Ontwerper	JS Ontwerper
1 Vraaggerichtheid	Door crisis architect meer oog voor vraagzijde Ontwikkelaar zegt te weten wat consument wil, maar is te zwart wit. De consument wil vaak wat anders dan 'ie zegt en kan wensen moeilijk verwoorden. Daar ligt een opgave voor de ontwerper.	
2 Belang balkons	Door crisis nu bewuster van belang goede buitenruimte. Maar in- of uitpandig blijft kwestie van esthetiek, geld en milieueisen. Soms kan Frans balkon ook. Dat is in elk geval veel goedkoper.	Goede buitenruimte kan bijdragen aan betere binnenstedelijke producten en aan groei doelgroep stedelijk wonen.
3 Mismatch		wantrouwen: om "slechte kwaliteit" te voorkomen wordt zo veel mogelijk middels SP en BP dichtgezet. Kan niet te gedetailleerd in deze fase. Geen ontwikkelaar wil zich dan binden. Angst bestaat bij overheid en stedenbouwers dat als je de ontwikkelaar één vinger geeft, hij de hele hand neemt. Een keer toegeven verzwakt positie. Ontwikkelaar moest bij prijsvraag al tot gaatje. Dus geen enkele flexibiliteit.
4 Kaders SGO	Het kader dat wij van MVSA meekregen ging uit van het blok als één massa met aan buitenrand geen versturende elementen (zoals balkons)	In het door Gemeente + Defesche gemaakte SPVE, SP en BKP werd uisteken buiten de rooilijn verboden en strakke gevels nagestreefd Te veel programma in envelop. Nul beweegruimte.
5 Geld	1. Dakpark al snel geschrapt want "te duur" 2. "buitenruimte" binnen thermische schil goedkoper. Misschien ook meer opbrengsten (want meer GBO). 3. Goede buitenruimte lastig bij gering budget. 4. Door marktomslag 2002 ander idee over balkons.	Inpandige buitenruimte goedkoper + meer GBO dus meer opbrengsten. Werd verkozen boven buitenruimte, ook vanwege financiële haalbaarheid. Met de crisis kwam twijfel over afzetbaarheid van woningen zonder balkons.
6 Ruimtelijke kwaliteit	Eerst loggia's en sommige dakterrassen om hoofdmassa niet te verstoren. uiteindelijk ruimtelijke kwaliteit beter door balkons	
7 Bouwtechnisch	• ongekend complex project en financiële haalbaarheid vanaf start onder druk.	
9 Opdrachtgeverschap	Heren5 eerst wat moeite met nieuwe opdracht voor buitenruimte, maar gehoorzaamde toch vrij snel "De Opdrachtgever" • Bouwfonds was goede opdrachtgever met duidelijke visie. Toch moet het VO moest sterk worden gewijzigd. Dat kostte tijd en geld. Wel sturing op budget, maar niet beknibbeld op kwaliteit. Samen gezocht naar kostenbesparing.	
10 Balkondiscussie		Gemeente was eerder overstag dan supervisie. Maar gelukt met belofte in te zetten op hoogwaardige kwaliteit. Supervisie was star in de balkondiscussie. Zij voerden daarmee een achterhoede gevecht en belemmerden de winstpotentie voor de risiconemende ontwikkelaar. Het leek wel een persoonlijke vete richting ontwikkelaars. Tussen de verschillende ontwerpers was een goede onderlinge verstandhouding. M.n. band MVSA met één supervisor hielp. Rijnboutt was primus inter pares.
11 Regelgeving		Kwaliteit laat zich niet vooraf definiëren, maar komt in het proces tot stand. Zo lang buitenruimte nog verplicht was via Bouwbesluit zaten er loggia's in. Anticiperend op nieuw Bouwbesluit werden dat serres (binnen thermische schil)
12 Oplossingen	Co-makership met het hele ontwikkelteam. Vanaf de start samen en transparant, i.p.v. ieder afzonderlijk inbouwen van natuurlijke reserves en vervolgens een "inleverspel" spelen. De ontwerper moet aan de voorkant vaststellen wat dragers zijn waarop hij nooit zal inleveren. De rest is minder relevant.	Documenten als SP en BKP moeten meer flexibiliteit bieden dan enkel wat "binnenplansen vrijstellingen". • Er moet meer begrip zijn voor elkaars belang en standpunt. Daarvoor is openheid en goede communicatie essentieel (Vb Kromhoutkazerne)

Appendix VI (... Vervolg)

	RW	WF	JF
	ontwikkelaar	ontwikkelaar	ontwikkelaar
1 Vraaggerichtheid		Voor ontwikkelaar is naast koper ook wens gemeente belangrijk (lange termijn relatie)	In goede markt kiest ontwikkelaar eerder voor procesvoortgang dan voor optimale waarde voor consument. Kosten is leading, niet opbrengsten.
2 Belang balkons	Consument wil met 4 mensen om tafel kunnen zitten écht buiten (= geen loggia). Men wil ervoor betalen Zonder fatsoenlijke buitenruimte geen afzet.		De consument wil volwaardige buitenruimte. Zonder dat is een woning niet alleen minder waard maar al snel onverkoopbaar Loggia is geen buitenruimte!
3 Mismatch	1. Door gemeentelijk wantrouwen richting ontwikkelaar, is er geen flexibiliteit over grondprijs. 2. We denken te veel in kosten en te weinig in opbrengsten. 3. Pure vormgevingskwestie. Sculpturalisme door ontwerpers zonder oog voor wensen bewoners. 4. Loggia's kosten GBO. Zonder compensatie buiten envelop kosten loggia's GBO en dus €. 5. In goede markt lastige discussie met ontwerpers vermeden. Makkelijker weg, minder goed product	In grote bedrijven is de kwaliteitsopvatting sterk gekoppeld aan individuen Ook ontwikkelaar aanvankelijk te weinig oog voor buitenruimte.	Moelijk gesprek met gemeente en stedenbouw liever uit weg. Ook weinig noodzaak, zolang woningmarkt floreerde.
4 Kaders SGO	Dragers oorspronkelijke plan: cours + barcode. Door barcode plan heel inflexibel. BP was knellend krimpfolieplan. Aanvankelijk consequenties niet van doorzien. Eerst winnen, dan verder zien. MP sloot uitpandige buitenruimte uit	SPvE sloot uitragende buitenruimte uit. Conform stedenbouwkundige mode.	
5 Geld	Met crisis rond 2002 kwam besef gemis buitenruimte. Afzetbaarheid in geding Met subsidie gemeente deel afzetrisico afgedekt	Uit kostenoverwegingen vanaf begin buitenruimtes binnen thermische schil. Ging niet om (meer) opbrengsten, want formeel wel buitenruimte. Dus geen GBO. Met crisis rond 2002 begon de buitenruimtediscussie. Toevoegen balkons kostte geld, maar leverde ook meer GBO op. Per saldo neutraal, maar nodig voor afzetbaarheid. Uiteindelijk alleen bij sociale huur te duur en niet nodig voor afzet.	Marketing wees steeds op waarde balkons, maar werd (zonder veel discussie) genegeerd. Aanvankelijk gekozen voor extra GBO. Loggia's werden serres. Rond 2002 steeg financiële druk en kwam winstgevendheid in gevaar. Toen wél discussie over balkons én noodzaak tot gesprek met stedenbouw.
6 Ruimtelijke kwaliteit	-	-	-
7 Bouwtechnisch	Cours heel belangrijk voor genoeg licht en lucht. Aanvankelijk weinig aandacht privé buitenruimte		Complex ontwerp en ongekende dichtheid Techniek, dichtheid en complexiteit leidend.
9 Opdrachtgever schap	Ontwikkelaar is opdrachtgever van architect, maar architect ook sterk beïnvloed door "de grote stedenbouwkundige" (bijna 2 ^e opdrachtgever). Sterke banden tussen ontwerpers onderling. Delen taal en Delft. Na een besloten ontwerpbijeenkomst, stonden wij als opdrachtgever 1-0 achter.	Wij zijn sterk in kostenbewaking en rekenen. HBA nooit kritisch en marge gehandhaafd. Sturen op kosten is niet gelijk aan inleverenop kwaliteit. Wij ambiëren haalbaar én mooi plan. Dat vraagt ook om investeren (zie bv. periscopen)	
10 Balkondiscussie	Overleg met gemeente en supervisie resulteerde uiteindelijk in balkons. Prikten door krimpfolie dus aanvullende bouwvergunningen nodig. Gemeente onder vuur door bezwaarmakers, dus extra formeel.	Alle partijen snel om. Balkons op zich geen probleem, zo lang het maar hoogwaardige balkons waren. Na goedkeuring architecten vrije hand invulling balkons. Goede voortgang (bouwvergunning) belangrijk. Investeren in kwaliteit nodig om supervisie te overtuigen. Supervisie genoot status en aanzien. MVSA had grote rol in loodsen van balkons door supervisie. Onzichtbare lijntjes handig.	De moeilijke strijd met stedenbouw komt óók doordat de ontwikkelaar zelf eerder niet aan de bel trok. Hij moet dus ook hand in eigen boezem steken
11 Regelgeving	Verplichten via Bouwbesluit op zich niet slecht, maar geen garantie voor kwalitatief goede en op de vraag afgestemde buitenruimte. Loggia's blijven mogelijk...		
12 Oplossingen	Nu afzet probleem is, zijn we vanaf begin kritischer Te strak stedenbouwkundig jasje niet zomaar accepteren Laat gemeente + markt samen supervisor aanstellen Vermijd ontwerpoverleggen zonder terugkoppeling naar (publieke+private) opdrachtgevers.	In de huidige markt volgen we stedenbouw minder klakkeloos.	1. Druk meerwaarde van balkons uit in geld. 2. Toets ontwerpen veel eerder (als ze nog aangepast kunnen worden) in bijvoorbeeld een klantenpanel.

Appendix VI (...Slot)

	PD ontwerper	KR ontwerper	MG ontwerper
1 Vraag gerichtheid	Ontwikkelaar weet niet goed wat consument echt wil. "Kenniss" vaak gebaseerd op oplossingen uit het verleden. Men weet vaak zelf niet wat men wil. Opgave van ontwerpers om dat te achterhalen en dat te vertalen in vernieuwende dingen die daaraan voldoen.	Individuele consumentenwens voor een supervisor niet relevant. De ontwikkelaar vertegenwoordigt die wensen en vertaalt dat in zijn opdracht richting architect. Supervisor beoordeelt resultaat met het structurele, lange termijn belang van de stad voor ogen. De vraag van de consument is conjunctureel.	Iedereen wil én én. Dat kan niet in binnensteden (het is geen VINEX wijk, Assen of Slotterplas). Daar gaat publiek belang boven privaat. Zoals je niet in korte broek op straat loopt, zo gelden er ook regels voor gebouwen in of aan openbare ruimte. Huidige vraag is tijdelijk. Mag geen permanent negatief stempel op de stad drukken. Ontwikkelaars kiezen voor safe. Gevecht tussen architect (doorgeleerd voor visie) en ontwikkelaar (doorgeleerd voor risico's midden) om vernieuwende dingen te maken.
2 Belang balkons	Wens buitenruimte is divers Soms in ruilen voor andere kwaliteiten Balkons moeten integraal deel van het ontwerp zijn. Géén wilde plastic en "bakjes". Balkonmogelijkheden zijn locatieafhankelijk: Wat in Almere kan, kan niet in Amsterdam en omgekeerd.	Loggia's duur en niet populair bij ontwikkelaars. Loggia's barriere tussen buitenruimte en woning. Privé buitenruimte haarvaten totale systeem aan buitenruimte. Drempel naar interieur, shakehands tussen openbare en semi-openbaar. Balkons heel belangrijk voor mensen. Franse balkons zijn niet echt buitenruimte. Niet alle doelgroepen willen buitenruimte Locatieafhankelijk en moeilijk bij openbare gevel Balkons dragen bij aan lange termijn waardebehoud van woningen in steden.	Dat uit marktonderzoek blijkt dat men buitenruimte wil imponeert niet. Ik wil ook wel alles. In binnenstad geen balkons aan voorzijde. In Frankrijk kan het, maar daar zijn strikte regels over wat op dat balkon mag. In NL wordt het een chaos van troep. Indien in de stad aan publieke zijde toch balkons, dan als integraal onderdeel van het gebouw. Locatieafhankelijk. Binnenstedelijke balkons kan ook binnen de rooilijn. Binnenstedelijk wenst niet iedereen buitenruimte. Compensatie kan in parken en water.
4 Kaders SGO	Kaders SPvE conditionerend én inspirerend. Best onderlinge discussie, maar uiteindelijke plan conform oorspronkelijke SP. Vanaf begin drietrapsraket openbare, gemeenschappelijke en privé buitenruimte. Het geslaagde eindresultaat past binnen oorspronkelijke regels, ook qua buitenruimte.	Basis uitgangspunten, meegegeven in stedenbouwkundige prijsvraag. Op niveau stad en IJ zijn superbuitenruimte en grote lijnen cruciaal. Daarin is de gemeente (cq stedenbouw) leading, niet de opdrachtgevers.	Samen vastgelegde afspraken dienen ter bewaking van Ruimtelijke Kwaliteit. Hoge dichtheid was politiek hard gegeven. Ook streven naar stedelijke gebouwen, die niet direct hun functie lieten zien. Per se voorkomen van VHV architectuur.
5 Geld	Met een omslag in de markt rond 2002 kwam ook een omslag in het ontwerpproces.	Dip in woningmarkt rond 2002/2003 aanleiding balkondiscussie. Uitstekende balkons waren dure ingreep, zeker gezien het late stadium van ontwerp.	"balkons prima, maar binnen je eigen bouwvolume. Verschuif probleem niet naar openbare ruimte. Leg rooilijn maar terug. As grondprijzafspraken dan knellen, zij dat zo. Veel voorbeelden goede balkons geïntegreerd in ontwerp
6 Ruimtelijke kwaliteit	Bijna overall balkons echt een verrijking van het gebied. Meer variatie.	Uiteindelijke uitmontering op echt architectonische wijze ingevuld. Rijkere plastic en beter beeld.	Eindresultaat mooier door balkons. Zorgen voor relativering in een overigens streng stedenbouwkundig plan.
7 Bouw technisch	Vanwege beoogde dichtheid bewust architect als stedenbouwer gezocht	Plannen al vergevorderd. Op sommige plekken planaanpassing echt niet meer mogelijk	
9 Opdracht- geverschap	Architecten raspaardjes, maar coöperatief. Regelmatig ontwerpers overleg, vaak zonder de opdrachtgevers Ontwerpers delen achtergrond en taal. Geen onderonsjes, want als architect niet gedekt wordt door opdrachtgever kost het enkel tijd. Supervisie + Welstand op één lijn gehouden, opdat ontwikkelaars en architecten niet gingen "shoppen".	Meeste contact met de ontwikkelcombinaties verliep via PMB. Soms wel contact met opdrachtgevers, overwegend goed. Veel hangt af van de kwaliteit en kracht van individuen in dat onderlinge debat.	De supervisor is een procesbegeleider, op weg naar beter eindresultaat. Ook constante factor in wisselend speelveld. Afspraken dienen als kader om nieuwe ontwikkelingen tegen af te wegen. Wel meebewegen, maar vanuit de universele waarden van publieke domein. Als het over architectuur gaat was de opdrachtgever geen gesprekspartner. Als we vonden dat wijzigingen sterk ten koste gingen van eerdere uitgangspunten wel direct met opdrachtgevers. Ook direct onderling overleg tussen supervisie en architecten, als dat bijdroeg in de vertaling van ontwerpkeuzes richting opdrachtgevers.
10 Balkon discussie	Eerst geen balkons. Wilden de ontwikkelaars blijkbaar niet. Toen de ontwikkelaars later opeens allemaal wél balkons wilden (ingefluisterd door makelaars), mocht dat (binnen de regels), zo lang hoge kwaliteit en stedelijke architectuur gegarandeerd waren. Niet tegen balkons, wel tegen slechte balkons. Opnieuw gewezen dakterrassen, maar dat wilden ontwikkelaars niet, want e.e.a. was al ingewikkeld genoeg. Waar ontwikkelaars wél dakterrassen wilden, was slechts kort discussie over de grootte van de hutjes op het dak. Geen heikel punt.	Eerst intern gekrakeel. Botste met persoonlijke voorkeuren (geloofsbelijdenis) van sommige architecten. Supervisie nooit op voorhand tegen. Ging om hoe en waar kan het wel en waar absoluut niet. Conclusies na intensief overleg: mag in principe overall, liefst in cours, nooit langs IJ. (want dat zou buitengewoon jammer geweest zijn en geleid hebben tot atomiseren van de gevel, die nu juist zo stoer en machtig is). Vooral bij beeldbepalende blokken diepe ontwerpslag om balkons kwalitatief hoogwaardig in ontwerp op te nemen. Supervisie dient te waken voor simpel en goedkoop.	In binnengebieden en tussenstraten sowieso geen bezwaar. Aan de openbare zijden als uitzondering en op voorwaarde óf integraal deel ontwerp óf duidelijk als toevoeging.
11 Regelgeving		Vanaf schrappen regels uit bouwbesluit haalden ontwikkelaars buitenruimte weg. Opnieuw verplichten is goed, maar pas op voor te streng regelen. Regels moeten een bepaalde minimum kwaliteit borgen	Regels zijn goed, maar kijk naar de geest, niet naar de letter. Pas ook op voor stapeling. Bewaak de samenhang der dingen, met een minimum aan regels. Regels voor bergingen en buitenruimte is niet aan de overheid
12 Oplossingen	<ul style="list-style-type: none"> • Troef 1: zelf eerst rekenen en tekenen: wat past en wat kan dat opleveren? • Troef 2: in officiële documenten kaders stellen, bindend voor ontwikkelaars • Troef 3: controle door supervisie + welstand (op meer dan alleen die kaders).• Beslissingen unaniem nemen. 		

Appendix VII Actor-oriëntatie o.b.v. casestudy

De uitspraken van informanten in de casestudy zijn ook gekoppeld aan het conceptuele model, maar op een andere manier dan bij de uitspraken van de expertmeeting. Uit Appendix VI zijn alleen generieke (niet projectgerelateerde) uitspraken verwijderd en gekoppeld aan de cellen in het conceptueel model. Als criterium voor opname in deze tabel is dat een uitspraak door meer dan één informant gedaan moest zijn (in min of meer gelijke bewoordingen). Dit om het aantal te persoonlijke en/of subjectieve opvattingen te verminderen. Omwille van de leesbaarheid van de tabel zijn de opmerkingen ingekort door de onderzoeker, waarbij gestreefd is de oorspronkelijke strekking zo goed mogelijk te verwoorden.

	Overheid	Ontwikkelaar	Ontwerper
Vgl III.1	Naast voldoen aan vraag van vandaag zijn er ook andere belangen, zoals toekomstbestendigheid.	Essentieel in vragersmarkt en anders zo lang als het aansluit bij overige belangen. Kent markt vraag	Is niet essentieel Sluit niet altijd aan bij belangen
Pro		In goede tijden kiest de ontwikkelaar eerder voor proces voortgang, dan voor zo goed mogelijk klantwensen bedienen (RW + JF + AV)	consument kan wensen moeilijk verwoorden. opgave voor de ontwerper.(MJ + PD) Consumentenwens honoreren niet leidend principe (EH + KR + MG)
Contra		Ontwikkelaar kent echte klantwensen te weinig en baseert eea op risicomijdend gedrag (MJ + PD + MG)	
Vgl III.3	Kent de vraag op hoofdlijnen.	Kent kwantitatieve en kwalitatieve vraag door middel van marktonderzoek	Kent vraag via PvE opdrachtgever Heeft ook eigen opvatting over de vraag: veel stedelingen hoeven helemaal geen balkon.
Pro	Loggia's niet beschouwd als volwaardige buitenruimte (RW + MS) Goede Balkons en terrassen kunnen steden aantrekkelijker maken voor andere doelgroepen (JS + AV)	Men wil fatsoenlijke buitenruimte, waar je met 4 mensen om een tafel kunt zitten (RW + JF) Loggia's niet beschouwd als volwaardige buitenruimte (RW + MS)	Goede Balkons en terrassen kunnen steden aantrekkelijker maken voor andere doelgroepen (JS + AV + KR) Sommige stedelingen hoeven geen buitenruimte (MG + PD)
Aanvullingen	Differentieer nar doelgroep (PD + KR + EH)		Differentieer nar doelgroep (PD + KR + EH))
Vgl III.4	Ja, in principe belang bij (doen) realiseren van privé buitenruimte	Ja, als financiële opbrengst opweegt tegen kosten (bouw-technisch, procesmatig en afzet gerelateerd).	Is ondergeschikt aan kwaliteit en integriteit van het gebouw, gevelbeeld en gebied.
Pro		Buitenruimte simpelweg nodig voor afzet. Zonder balkon geen verkoop (RW + JF)	Sterk locatieafhankelijk. Is in binnenstad vaakbeperkt mogelijk. Vaak ook binnen rooilijn op te lossen (MJ+PD+ KR + MG)
Contra		Ontwikkelaar denkt te veel in kosten en te weinig in opbrengsten als het gaat om balkons (RW + JF)	
Vgl III.5	Regels Richtlijnen	Grond Geld / Opdrachtgeverschap Marktkennis	Kennis Ontwerpexpertise Ontwerp / beeld
Contra	Pas op met nog meer regels. Amsterdam heeft al neiging tot overregulering (AV + EH)	Ontwikkelaar moet betere / duidelijker opdrachtgever zijn (EH + AV)	
Aanvullingen	Regels kunnen agenderen, maar nooit garantie voor kwaliteit (RW + ES + JS + MG + AV + EH) Overheid moet betere opdrachtgever zijn richting ontwerpers (AV + EH)		
Vgl III.6	Te weinig prikkel voor ontwikkelaars om te bieden wat de burger wenst. Ook te veel macht voor stedenbouwkundigen	Knellende stedenbouwkundige kaders. En te veel macht voor ontwerpers (en hun negatieve opvattingen over buitenruimte)	Te weinig budget en/of matig opdrachtgeverschap waardoor kwalitatief hoogwaardige oplossingen die integraal deel van ontwerp zijn niet mogelijk zijn.
Pro	Stedenbouwkundige dogma's regeren (RW + ES + AV + EH)	Macht van stedenbouwkundige is te groot (ES + RW) Kaders knellen en maken balkons vaak onmogelijk (RW + JS) Stedenbouwkundige dogma's regeren (RW + ES + AV + EH)	
Aanvullingen			Kaders knellen en maken balkons vaak onmogelijk (RW + JS) O.b.v. openheid en communicatie en respect en begrip voor elkaars belang en standpunt vanaf de start integraal samen werken i.p.v na elkaar ambities stapelen (met ingebouwde reserves) en dan gaan polderen en schaven.

Appendix VIII Geraadpleegde documenten t.b.v. Casestudy

Voor de casestudy zijn de volgende documenten bestudeerd. Aan het eind is steeds de vindplaats weergegeven, waarbij [MVSA] staat voor het archief van Meijer en Van Schooten Architecten, [BFH] voor dat van Bouwfonds Ontwikkeling te Haarlem. De verwijzingen [Heren5] en [PMB] mogen voor zich spreken.

- ABR (20-06-2003), *Bestek 1^e controle*. [MVSA]
- ABR (08-08-2003), *Bestek 2^e controle*. [MVSA]
- ABR (08-12-2003), *Bestek definitief tekeningen*. [MVSA]
- Architecten Cie. (06-08-2003), *Balkonstudie*. [MVSA]
- Bouwfonds (03-11-1999), *Visiedocument*. [BFH]
- Bouwfonds (14-01-2000), *Concept programmatische uitgangspunten SP*. [BFH]
- Bouwfonds (29-03-2000), *Concept PvE woningen Westerdokseiland*. [BFH]
- Bouwfonds (29-08-2000) *Concept PvE woningen Westerdokseiland*. [BFH]
- Bouwfonds (oktober 2000), *PvE Westerdokseiland*. [BFH]
- Bouwfonds (december 2000), *PVE*. [MVSA]
- Bouwfonds (17-01-2001), *PVE Westerdokseiland*. [BFH]
- Bouwfonds (maart 2001), *PvE Westerdokseiland*. [BFH]
- Bouwfonds (09-01-2004), *Besprekingsverslag Marketing en verkoop van WDE*. [BFH]
- Bouwfonds (09-01-2004), *Besprekingsverslag*. [BFH]
- Bureau P/A (september 1998), *Hoven en Cours Westerdokseiland*. [MVSA]
- Bureau P/A (november 1998), *Eigendomsverhoudingen en Beheer*. [MVSA]
- CCC (december 2001), *Concept VO Westerdokseiland*. [MVSA]
- CCC (03-03-2002), *Verslag Bouwteam*. [MVSA]
- CCC (06-03-2002), *Besprekingsverslag Heren5*. [MVSA]
- CCC (11-10-2002), *Verslag Ontwerpteam*. [MVSA]
- CCC (21-11-2002), *Notulen*. [MVSA]
- CCC (29-11-2002), *Notulen Bouwteam*. [MVSA]
- CCC (02-12-2002), *Notulen Bouwteam*. [MVSA]
- CCC (30-01-2003), *Besprekingsverslag*. [MVSA]
- CCC (28-03-2003), *Tekeningen 1^e bouwaanvraag*. [MVSA]
- CCC (11-06-2003), *Verslag "bespreking toevoeging balkons"*. [MVSA]
- CCC (juni 2003), *Memo richtlijnen toepassing serres aan ABR*. [MVSA]
- CCC (29-06-2003), *Brief aan gemeente*. [MVSA]
- CCC (01-07-2003), *Besprekingsverslag*. [MVSA]
- CCC (01-08-2003), *Brief aan MS*. [MVSA]
- CCC (31-03-2004), *Planaanpassingen*. [MVSA]
- CCC (22-07-2004), *Aanvraag bouwvergunning*. [MVSA]
- Delta Lloyd (08-04-2005), *Aanpassingen woningen belegger*. [MVSA]
- Eigen Haard (08-04-2005), *Aanpassingen woningen Eigen Haard*. [MVSA]
- Gemeente Amsterdam (juni 1998), *Concept Hoogbouw Effect Rapportage*. [MVSA]
- Gemeente Amsterdam, *SPvE Westerdokseiland*. [PMB]
- Gemeente Amsterdam (oktober 2000), *SP Westerdokseiland*. [Heren5]
- Gemeente Amsterdam (06-02-2001), *Ontwerp Bestemmingsplan*. [MVSA]
- Gemeente Amsterdam (14-11-2001), *Toelichting bij Bestemmingsplan*. [internet]
- Gemeente Amsterdam (25-03-2002), *Brief toetsing DO aan CCC*. [MVSA]
- Gemeente Amsterdam (29-01-2003), *Brief aan CCC*. [MVSA]
- Heren5 (03-10-2002), *Brief aan CCC*. [MVSA]
- Heren5 (20-06-2003), *Tekeningen voorstel balkons door Heren5*. [MVSA]
- MVSA, *Concept Programma van Uitgangspunten SP*. [MVSA]
- MVSA (12-04-2000), *Plantoelichting*. [MVSA]
- MVSA (mei 2000), *Schets Ontwerp Zuidblok*. [MVSA]
- MVSA (26-09-2002), *Brief aan CCC*. [MVSA]
- MVSA (oktober 2000), *Memo aan CCC*. [MVSA]
- MVSA (04-07-2003), *Brief aan CCC*. [MVSA]
- MVSA (november 2003), *Brief aan CCC*. [MVSA]
- MVSA (07-01-2004), *Brief aan Van Rossum*. [MVSA]
- MVSA (11-03-2004), *Balkonstudie*. [MVSA]
- MVSA (08-03-2004), *Brief aan Supervisie*. [MVSA]
- Peutz (15-09-2000), *Windtunnelonderzoek*. [MVSA]
- Supervisie (26-06-2000), *Advies bij concept SPvE*. [MVSA]
- Supervisie (13-06-2001), *Advies*. [MVSA]
- Supervisie (03-09-2001), *Verslag Bijeenkomst concept VO's Westerdokseiland*. [MVSA]
- Supervisie (13-06-2003), *Reactie supervisie*. [MVSA]



De foto's in dit rapport zijn (delen van foto's) van het Westerdokseiland in Amsterdam en gemaakt door Dirk Verwoerd (omslag, H3, H4, H5, H6, appendices), Jeroen Musch (H7, H8), Cornbread Works (H2) en de auteur (H1).



