

- Wonen -

**STEENVLINDER**

MARNIX NORDER, algemeen directeur

## STEENVLINDER HELPT IEDERS EIGEN DROMEN TE LATEN UITKOMEN

‘Trots als een huis! Kavels en klushuizen waar jij de regie neemt’, zegt Steenvlinder over wat je hier kan vinden. Bijzondere vastgoedprojecten te koop, waar je vanaf de voordeur precies naar eigen smaak zorgt voor de finishing touch. ‘Zoveel mensen zoveel wensen. Geef daar de ruimte voor.’

Steenvlinder ‘ontpopte’ in 2012, midden in de bouwcrisis toen er wel veel woningen nodig waren maar niemand bouwde. Initiatiefnemers Hans Sparreboom en **Marnix Norder** namen beiden 20 jaar ervaring in stedelijke ontwikkeling en projecten mee. Ze sprongen effectief in op enerzijds de groeiende wens van woningkopers om meer ‘zelf te doen’. En anderzijds op de wens van de overheid om projectontwikkeling te privatiseren. Dat gaf Steenvlinder destijds bestaansrecht. De onderneming stapt sindsdien risico-dragend in projecten en transformeert bestaande panden en percelen voor individuele zelfbouwers. Intussen werken er 40 fte en hebben tientallen grote en kleinere projecten een originele, nieuwe semi-casco bestemming gekregen. Kopers bouwen ze zelf af.

‘Wij zijn continu op zoek naar grond of vrijkomend vastgoed om aan te kopen. Denk aan overtollige gemeenteloodsen, dorpshuizen, en scholen. Wij nemen het risico geheel over: wij kopen, geven bestemming en creëren draagvlak in de buurt. Op basis van een open begroting en de eisen van de verkopende organisatie, neemt Steenvlinder het project in ontwikkeling’, vertelt **Norder**. We willen weten



### OVER STEENVLINDER

‘Steenvlinder ontwikkelt voor mensen die zelf de regie nemen over hoe zij willen wonen. Wij zetten ons in voor kavels en casco woningen (in bestaande bouw of duurzame nieuwbouw) waar de koper zelf baas mag zijn over bouwstijl, materiaalkeuze en budget. Trotse huiseigenaren zijn bewust, betrokken en maken duurzame keuzes. Zij geven een wijk en stad nieuwe energie. Wij zijn graag de verbindende factor. Steenvlinder wil positief bijdragen aan een duurzamer en sociaal Nederland. Samen met bewoners, buurtgenoten en gemeenten gaan wij voor het beste eindresultaat: trotse bewoners, stralende buurten.’

# ‘WIJ DENKEN VANUIT MENSEN, CULTUREN, NIET VANUIT STENEN’



Zelfbouwers Bram en Els kunnen in De Nijverheid tussentijds hun kavel bekijken. Ze kunnen niet wachten!

hoe de vlag er anno 2020 bijhangt, wat de woontrends zijn en wat de visie van Steenvlinder is op de toekomst. Per veilige videocall neemt **Norder** hiervoor alle tijd. Inmiddels strekt het werkterrein van Steenvlinder zich uit van van Leiden, Wageningen, Dordrecht tot in de buurt van Amsterdam (Uithoorn), horen we. Maar daar mag nog gerust een flink areaal bijkomen. ‘We willen graag naar Groningen, Eindhoven en Alkmaar... Ons product is overal toepasbaar.’ Als Steenvlinder zich hierbij maar kan blijven opstellen als ‘sociale ontwikkelaar’ en haar klanten kan helpen hun dromen waar te maken, benadrukt de oprichter.’

## IS DAT UW DRIVE? DROMEN ONTWIKKELEN?

‘Zeker. Daarnaast: die energie die je krijgt van zelfbouwers, ongelooflijk! Het is hun aanstaande kasteel. Je gaat samen een avontuur aan, waarin een nieuwe “community” ontstaat. Dat is telkens geweldig om mee te maken. Wij stemmen met onze expertise dan ook een hoop af. Een project moet kloppen in de omgeving. Aanstaande burens nemen tijdens de afbouw veel initiatief samen. Daarnaast zorgen we door betaalbare prijzen en door een goede mix aan bewoners voor een sociale component: diversiteit en cohesie. In ons nieuwe Leids project zie je bijvoorbeeld dat een aantal kopers twee kavels naast elkaar kocht voor een miljoen, die breken zij door en maken er een enorme loft van. Terwijl er ook ruimte is voor enkele statushouders en starters op de woningmarkt, die appartementen voor onder de 180.000 euro konden kopen. Dit zijn redenen waarom overheden ook graag zaken met ons doen: we zijn

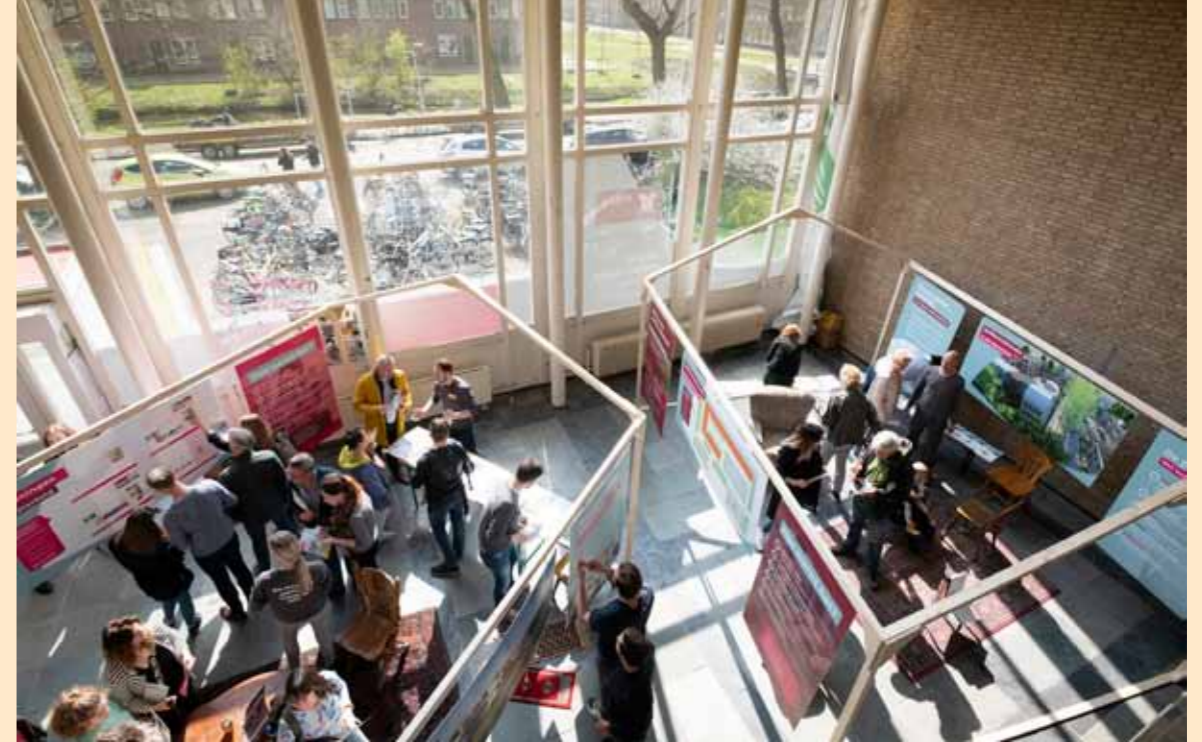


Klusser Dimmie gaat het dak van het voormalig schoolgebouw op om de ruimte voor zijn zonnepanelen te bekijken.

sneller klaar dan andere projectontwikkelaars door het overdragen van de afbouw, we zijn sociaal en betaalbaar.’

## HOE KOM JE HEDEN TEN DAGE NOG AAN BOUWGROND OF AAN DORPSKERKEN, SCHOOLGEBOUWEN OF ANDER BIJZONDER VASTGOED DAT ZICH LEENT VOOR HERBESTEMMING?

‘We hebben een goed netwerk. En we gaan fatsoenlijk en verantwoord te werk. Kerkgemeenschappen weten ons te vinden, gemeentes met kavels of met een gebouw dat zonde is om te slopen maar waarvoor toch aparte deskundigheid nodig is wil je het commercieel behouden. Dan kunnen we ontzorgen en een nieuwe toekomst mogelijk maken, wijken revitaliseren. Ook particulieren melden zich, bijvoorbeeld een groep ouderen die samen verder willen wonen. Of mensen die



Er was al veel belangstelling voor De Nijverheid Leiden tijdens de eerste open dag.

een karakteristiek object hebben gevonden dat te groot is om zelf te ontwikkelen. Groeit daar wat moois uit dan heb jij als ontdekker natuurlijk na oplevering de eerste keuze.’

## KEURT U OOK WEL EENS EEN VOORSTEL AF?

‘Er bestaat druk op de woningmarkt, dus we zijn altijd geïnteresseerd. We beoordelen ieder voorstel zorgvuldig. En we hebben een winsttoegmerk, al is dat niet mega. Dus is bijvoorbeeld de vraagprijs van het object te hoog, tja dan kan het toch afketsen.’

## MERKT STEENVLINDER OOK IETS VAN EEN STIJGENDE VRAAG NAAR ‘TINY HOUSES’?

‘Ja, we zijn net in Almere begonnen waar je je onder de 2 ton met een klein huisje mag vestigen. Ook leuk is ons zelfbouwproject in Nieuwerbrug, Mijn Eigen Wiericke, waar we kleinere grondkavels aanboden vanaf 70.000 euro. Daar was ruimte voor compacte patiowoningen. Bij 50-plussers én starters bleek dit erg in trek! Als kleiner huis met mooie gemeenschappelijke voorzieningen kun je ook voor bijvoorbeeld een school via ons kiezen. Wij zorgen dan dat het dak niet lekt, dat de asbest weg is, de fundering klopt en er een VVE komt: de grote lijnen. Jij koopt de ruimte achter de voordeur en neemt verder helemaal zelf de regie. Op onze site staan de projecten waarvoor je je kan registreren.’

## VERGT JULLIE AANPAK SPECIFIEKE TALENTEN VAN DE BETROKKEN ARCHITECT?

‘Dat kun je wel stellen. De helft van de architecten in Nederland kan niet met ons omgaan. Volgens



Wat doet Steenvlinder en wat klus of bouw je zelf? Alles is tot in detail uitgelegd.

Steenlinder kun je samen beter denken dan alleen als aanstaande bewoner. Of alleen als architect. Je hebt elkaar nodig, komt verder. We vragen de architect expertise in te brengen, maar hij of zij moet niet te dominant worden. We vinden het bijvoorbeeld mooi als verhalen over er een oude school terugkeren in het ontwerp voor vernieuwbouw. Maar stond er een hek omheen dat iedereen altijd al lelijk vond, dan slopen we dat. We hebben graag dat de architect hierin meegaat, al win je er misschien geen architectenprijs mee. Wij denken vanuit mensen, culturen, niet vanuit stenen. Dat gevoel wil je delen. Dit is een nieuwe manier van werken, voor de architect maar bijvoorbeeld ook voor aannemers, dat het dan achter de voordeur casco is. Inmiddels een mooi netwerk van experts, die ons product kennen en omarmen. En waar onze klanten graag mee samenwerken.’



Een impressie van het getransformeerde schoolgebouw- en plein in de nieuwe wijk.



Een impressie van de nieuwe wijk in Leiden; het voormalig schoolgebouw met de naastgelegen zelfbouwwooningen.

## ‘SAMEN KOM JE VERDER’

### GAANDEWEG. DAT BRENGT MIJ OP EEN GEVLEUGELD WOORD ONDER MARKETEERS, NAMELIJK DE ‘CUSTOMER JOURNEY’, DE KLANTREIS. HOE ZIET DIE BIJ JULLIE ERUIT?

‘Wij doen projectmanagement en begeleiden de klant. Je customer journey begint vaak ruim twee jaar voor je huis af is, met snuffelen, oriëntatie via de site en voorstellen doen in het betreffende projectteam. Hak je de knoop door? Ga je het doen? Dan wordt de koopovereenkomst getekend en doorloop je allerlei fases in het proces. Wij regelen informatiebijeenkomsten, vertellen wat je zelf kunt doen en regelen desgewenst een cursus stucadoren. Het gaat erom dat je het samen ook leuk maakt! Stapje voor stapje helpen we, daardoor ontstaat ook een community tijdens dit proces. Je kent je burens al voordat je erin trekt. De ene is jurist, de ander elektricien, je kijkt wie wie kan helpen. Dat maakt het proces voor alle betrokkenen bij zulk CPO (collectief particulier

opdrachtgeverschap, red.) maar ook voor ons van Steenvlinder tot een super inspirerende reis.’

### WAT ZIJN JULLIE FOCUSPUNTEN VOOR DE NABIJE TOEKOMST?

‘We onderzoeken welke rol we kunnen spelen wanneer iemand een eigen huis wil ontwerpen, hoe we dan een deel van de bouw kunnen overnemen om je te ontzorgen. Bijvoorbeeld: wel zelf je keukens uitzoeken, maar niet de heipalen slaan. We willen zelfbouw leuker gaan maken. En we maken nu de stap naar het Verenigd Koninkrijk met het semi-casco concept, zowel in steden als landelijk. Daarnaast blijven we vol enthousiasme doen waar we goed in zijn: woondromen laten uitkomen, liefst in een nog groter gebied.’ ■

Lees verder op: [www.steenvlinder.nl](http://www.steenvlinder.nl)



### MARNIX NORDER CURRICULUM VITAE

- Komt uit Zaandam, zijn vader werkte bij Verkade
- Studeerde Filosofie en Scheikunde (Groningen)
- Start als politicus: Gedeputeerde Zuid Holland
- Toen 10 jaar wethouder Den Haag
- 3 jaar voorzitter Aedes
- 2012: oprichting en start Steenvlinder

### WELKE TRENDS ZIE JE OP HET GEBIED VAN WONEN?

‘Iedereen een unieke woning.’

### WAT IS EEN MOOI VOORBEELD VAN MODERN WONEN?

‘Dat is bijvoorbeeld ons project in Leiden met 50 zelfbouwkluswoningen, waarvan er 25 voor de Stichting Fundering bestemd zijn, waar weer acht statushouders mee worden geholpen. Daarnaast zijn er 25 kavels voor woningen van 400

tot 500K, waarvan de duurste een miljoen kostte voor twee kavels bijeen. Dit levert straks een prachtige en inclusieve mix aan bewoners op.’

### WELKE FUNCTIES HEBBEN WONINGEN NOG MEER IN DE TOEKOMST?

‘Ze vormen een maatschappelijke mix. Dus de combi wonen en werken gaat na de pandemie nog meer vanzelf spreken. De ene woont er met drie kids, de

ander is oudere alleenstaande die aanspraak wil. De hoofdfuncties worden kwaliteit / kwantiteit / duurzaamheid.’

### WAT IS ER NODIG OM PRETTIG TE WONEN IN DE COMPACTE STAD?

‘Diversiteit is belangrijk. Je kan je dan aan elkaar optrekken.’

### WAT WORDT HET BELANGRIJKSTE KENMERK VAN WONEN IN DE TOEKOMST?

‘Ownership. Dat niet al je verantwoordelijkheid

ophoudt na het passeren van de voordeur. Wij stimuleren dit door groen aan te leggen in de buurt, denk ook aan creatie van een bbq-plek of ruimte om samen te sporten.’

### WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING?

‘Als het gaat om verstedelijking en de compacte stad van de toekomst, moeten we de buitenruimte goed houden. Niet alleen het maximale aantal flats neerzetten. Leefruimte is zeer belangrijk.’

### WAT Zouden PARTIJEN OP DE NEDERLANDSE WONINGMARKT ANDERS EN BETER KUNNEN DOEN?

‘Er wordt te veel vanuit gebouwen in plaats van uit mensen gedacht. Er is veel anonieme bouw, afstandelijk ontworpen. De rol van de klant, de koper, mag groter worden.’

### WAT VALT OP ALS HET GAAT OM DE WOONWENSEN?

‘Die zijn heel divers en moeilijk voorspelbaar. Mensen met een moslimachtergrond willen bij zelfbouw bijvoorbeeld graag een grotere keuken en kleinere woonkamer, omdat de mannen en

vrouwen daar gescheiden naar toe-trekken. Ze willen dan allebei dezelfde metrage. Je kan dus ook een open keuken ontwerpen die makkelijk dicht te maken is, voor volgende bewoners. Zoveel mensen zoveel wensen. Geef daar de ruimte voor.’

### WELKE INNOVATIES GAAN HET VERSCHIL MAKEN?

‘Ik denk de verdere verduurzaming, zoals van het gas af gaan. Daarnaast gaat circulair bouwen met afbreekbaar materiaal een groot verschil maken. Circulariteit in de bouw wordt in elk geval een grote uitdaging!’