

WONEN À LA CARTE: CO-CREATIE IN OPTIMA FORMA

One-size-fits-all? Niet als het aan Wonen à la Carte ligt. Ruim tien jaar na de start zijn mede-opdrachtgeverschap en co-creatie voor de projectontwikkelaar nog steeds dé manier om kopers maximale inspraak te geven bij de bouw van hun eigen woning. Joubert Ockeloen en Xavier Delnoij leggen uit waarom er sinds begin 2019 toch een beetje sprake is van 'Wonen à la Carte 2.0'.



Xavier Delnoij (L) Joubert Ockeloen

Wonen à la Carte is in 2012 ontstaan, als een spin-off van VISADE, een adviesbureau op het gebied van ruimtelijke ordening. ‘Oprichter was Frans van Sliedregt, die zijn tijd ver vooruit was met een concept dat de koper veel meer vrijheid bood bij de realisatie van een woning,’ vertelt Ockeloen in het Wonen à la Carte-kantoor in Rijswijk. ‘Van meet af aan was het een soort hybride vorm tussen reguliere projectontwikkeling enerzijds en al dan niet collectief particulier opdrachtgeverschap anderzijds.’ Delnoij knikt: ‘Aan de ene kant profiteert de koper van de nieuwe woning van de professionaliteit van de projectontwikkelaar, die hem/haar volledig begeleidt en ontzorgt. Aan de andere kant zit hij/zij, en dat is uniek, aan tafel met de architect en onze woonconsulenten, om zoveel mogelijk persoonlijke woonwensen te verwezenlijken. Dus: geen one-size-fits-all, zoals bij reguliere projectontwikkeling, maar een woning die via co-creatie tussen de architect en de koper is ontstaan en dus veel meer woonplezier biedt. Op die manier heeft Frans van Sliedregt voor eigen rekening en risico ruim 400 grondgebonden woningen gerealiseerd. En dankzij ‘Wonen à la Carte 2.0’, waar we sinds 2019 over spreken, staat de teller inmiddels op ruim 600, dankzij projecten die in omvang variëren van vijf tot dertig woningen.’

Ah, ‘Wonen à la Carte 2.0’... Dus het concept is aangepast?

Ockeloen: ‘Nee, het ijzersterke concept is sinds 2012 ongewijzigd, maar wel meegegaan met haar tijd. In goede en slechte economische tijden heeft mede-opdrachtgevers zich bewezen als een manier van projectontwikkeling die alleen maar winnaars kent: kopers krijgen echt inspraak en daardoor de woning die ze echt willen, gemeenten zijn blij met de maatschappelijke en esthetische meerwaarde die de onderscheidende woningen toevoegen aan de buurt of wijk en grondeigenaren die ervoor kiezen weten dat ze al in een vroeg stadium duidelijkheid hebben over de commerciële slagingskansen van projecten. ‘Wonen à la Carte 2.0’ duidt op de veranderingen in de organisatie die in 2019 zijn doorgevoerd. In dat jaar nam ik de aandelen over van Frans van Sliedregt, die de pensioengerechtigde leeftijd had bereikt maar wel als adviseur aan ons bedrijf verbonden bleef. Omdat ik zelf geen ervaring had met projectontwikkeling/bouwkunde, heb ik Xavier begin 2019 binnenboord gehaald om die mogelijke leemte op te vullen.’

Delnoij: ‘Na mijn studie Bouwkunde aan de TU/e, ben ik juist wel meteen de projectontwikkelingskant opgegaan. Namens grote woningbouwontwikkelaars als Rabo Vastgoed, BPD en Blauwhoed heb ik jaren een bijdrage geleverd aan veel ontwikkelingen, zowel in de koop als huursector en op diverse plekken in het land. Het contact met Joubert kwam precies op het goede moment: ik had het prima naar mijn zin bij Blauwhoed, dat zowel potentiële kopers als omwonenden nadrukkelijk betrof bij de projecten middels co-creatie-sessies. De schaal van de plannen bij Wonen à la Carte is anders, waardoor we hier co-creatie in optima forma kunnen toepassen. Verder gaat de invloed van de kopers nog een stukje verder en juist dat maakt het nog leuker. In combinatie met de



ARC Rokkeveen



De Vlinderpoort

‘HET IJZERSTERKE CONCEPT VAN WONEN A LA CARTE IS SINDS 2012 ONGEWIJZIGD, MAAR WEL MEEGEGAAN MET HAAR TIJD’

professionaliteit en expertise van een projectontwikkelaar geeft dit mij heel veel voldoening.’

Ockeloen: ‘Na mijn hele leven als adviseur in de mijnbouw en civiele techniek te hebben gewerkt, betekende Wonen à la Carte voor mij op m’n 55e een flinke carrièreswitch. Woningbouw heeft echter altijd mijn interesse gehad en ik vind het heerlijk om concrete projecten te realiseren, als onderdeel van een professioneel en slagvaardig team en een leergierige organisatie. Om die reden zijn we ook lid geworden van WoningbouwersNL, een vereniging van woningbouwspecialisten die onderling kennis en ervaring uitwisselen.’

Welke recente project maakt jullie werkwijze en meerwaarde het beste duidelijk?

Ockeloen: ‘Ik kies voor De VlinderPoort in Rijswijk, omdat de gemeente ons rechtstreeks benaderde om dat deel

JOUBERT OCKELOEN

De minister voor Wonen wil flink gaan bouwen. Wordt de markt op de juiste manier gestimuleerd of juist niet?

Alle aandacht naar de uitdagingen op de woningmarkt is goed. Stimuleren gaat goed, maar zorg ook dat er op de juiste manier support vanuit het rijk geleverd wordt. We kunnen dit als markt niet alleen, er moet ambtelijke capaciteit bij om te versnellen. Wat is het allerbelangrijkste dat we nu nodig hebben in de woningmarkt?

Een beetje terugverende hypotheekrente. De woningmarkt heeft een rente-infarct gekregen. Al is de rente nog steeds historisch laag. De snelheid waarmee die van 1 naar bijna 5% gestegen is, heeft de trein abrupt tot stilstand gezet. Het was wel nodig, maar met de doorlooptijd van projecten en marktwerking is dit in een half jaar te snel gegaan. Haalbare businesscases zijn alleen mogelijk als er afzet is. Moet de regie weer bij het Rijk liggen of juist lokaal houden? Gemeentes weten wel het beste wat er bij hun speelt, maar er moet niet teveel ruimte zijn voor lokale hobby’s. Nationale Regie (vanuit het Rijk) is nodig om helderheid te krijgen. Met die

regie hoort ook de verantwoordelijkheid, en geld beschikbaar stellen is maatwerk. Elke provincie/gemeente heeft wel hun eigen uitdagingen. Welke bijdrage wil jij leveren? Wij zijn een kleine speler, maar veel kleintjes... In ieder geval de snipperlocaties niet door de hele ingewikkelde tenderprocedures laten oppakken. Er is best uit te leggen waarom je 1 op 1 met een bepaalde partij voor een specifieke locatie in zee gaat. Als er heldere communicatie en uitleg is, zullen marktpartijen echt niet steeds aan de bel trekken met ‘hé waarom mag ik daar niet ontwikkelen?’ Didam heeft de boel ook in freeze-stand gezet. Soms moet je ook standpunt durven nemen. Welke factoren zijn belangrijk voor de woonmilieus van de toekomst? Vanuit onze filosofie blijven denken, kopers vroegtijdig betrekken bij de bouw van hun nieuwe wijk en woning. 10% in CPO/PO of MO maakt de wijk levendiger. Wat betekent duurzaamheid voor jou? Innovatieve zaken toepassen in nieuwbouwwoningen waar we echt op lange termijn wat aan hebben. In het begin kost duurzaamheid

geld. Maar moet op lange termijn weer betaalbaarder zijn. Eerste elektrische auto’s waren ook duur. Met drinkwater je wc doorspoelen kan tegen 2050 ook niet meer. Hoe kunnen de woonblokken van de toekomst bijdragen aan een levendige omgeving waar ontmoeting mogelijk is? Standaardisering en seriebouw is goed voor de hard nodige aantallen, maatwerk is daarnaast dan juist nodig om variatie en een levendige omgeving te creëren. 10% altijd beschikbaar maken voor MO/CPO-PO. Welke levenslessen heb je geleerd en van wie? Je bereikt meer in het leven door te doen wat je leuk vindt, iets waar je echt op aanslaat en niet persé waar je goed in bent. Van mijn vrouw. Wat was voor jou een beslissend moment in je leven? Natuurlijk zijn er meerdere, maar de laatste was in 2017 toen ik Frans leerde kennen. Wat maakt jou nieuwsgierig? Ik wil vaak weten hoe iets werkt of tot stand gekomen is, ben altijd bezig geweest met techniek. Waar kom jij ‘s ochtends je bed voor uit? In ieder geval een echte espresso. Hoe ga jij om met uitdagingen? Als ze te groot lijken,



helpt de “Slice the elephant” methode mij goed. Niet alles tegelijk proberen op te lossen. Elke hapklare brok draagt bij tot het uiteindelijke doel. Wat motiveert jou? Fijne samenwerking met partners, en de uiteindelijk gerealiseerde projecten en enthousiaste kopers, motiveren mij om nog verder te gaan. Waar kom je tot rust? Ik kan niet echt stilzitten, lang een boek lezen, of uren wandelen. Maar even weg op vakantie geeft wel de broodnodige rust. Wat is je favoriete uitwaai-plek? Op de motor langs

slingerende weggetjes of nog beter helemaal off-road. Hoe combineer jij hart en verstand? Je moet wel ergens in geloven, en dat is niet altijd verstandig uit te leggen. Ik ga in eerste instantie af op mijn gevoel, maar een roze bril heb ik niet liggen, daarvoor ben ik te pragmatisch. Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven? Iets concreets en moois realiseren en er dan van te genieten met collega’s, vrienden en familie. Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek? Door iets heel anders te doen. Momenteel

mijn verbouwing thuis, maar heb ook nogal wat projecten in de garage staan. Te veel, maar sleutelen aan een oude klassieker geeft rust en afleiding van allerlei ondernemingszaken. Hoe krijg jij zaken in beweging? Samenwerken helpt het best. Bepaalde zaken overlaten aan mensen die het leuk vinden en daardoor ook meer bereiken. Vroeger nam ik nogal snel alle aapjes op mijn schouder. Durf jij groot te dromen? En waarover? Over 5 jaar is mede Opdrachtgeverschap een vast onderdeel bij alle nieuwe gebiedsontwikkelingen

van RijswijkBuiten in te vullen. Sinds het Didam-arrest zijn tenders en prijsvragen de norm geworden, wat bij de kleinere ontwikkelingsopgaves waarin wij zijn gespecialiseerd is vaak de demotiverende vraag oproept of het geen verspilling van tijd en geld is. Maar goed: De VlinderPoort. Met een architect en de gemeente hebben we een ontwerp gemaakt voor een klein, zeer gevarieerd plan met 27 woningen, waaronder stadsvilla's, woonwerklofts, appartementen, eengezinswoningen en herenhuizen, waarmee een zeer brede doelgroep bediend kon worden. Net als reguliere projectontwikkelaars hebben we de artist impressions met succes gebruikt om de RO-procedures te doorlopen. Tegelijkertijd zijn we er de markt mee opgegaan en nu komt het: richting potentiële kopers waren de artist impressions meer een soort inspiratiebeelden, die alle vrijheid en gelegenheid boden om binnen bepaalde spelregels nog eigen woonwensen te realiseren.'

Delnoij: 'Nadat ze hun handtekening hadden gezet onder een reserveringsovereenkomst, zijn de kopers om tafel gegaan met de architect en onze woonconsulenten. Op het gebied van exterieur, volumes en indeling heeft dat tot heel veel aanpassingen geleid. Zo zijn er slaapkamers samengevoegd en zijn er tweede badkamers bijgekomen. Er kwam een buitenkeuken, er zijn werkkamers ingetekend. Openslaande deuren maakten plaats voor een schuifpui en gevels zijn gepersonaliseerd. Zoals het hoort bij de grootste aankoop van je leven, hebben alle 27 kopers er echt hun droomhuis van gemaakt, dat helemaal voldoet aan hun specifieke woonwensen. Dat gaat zich straks, na de oplevering, uitbetalen in meer woonplezier en een grotere betrokkenheid bij de omgeving. Naast gevarieerde, onderscheidende woningen, onze transparante werkwijze, maximale inspraak voor kopers, maar wel ontzorging en de marktconforme grondwaarden die we betalen, is dat voor gemeenten een belangrijke reden om met ons in zee te gaan.'

Co-creatie, maximale inspraak, met de architect om tafel... Allemaal leuk en aardig, maar maakt het Wonen à la Carte-woningen niet duurder?

Ockeloën: Nee, dat is het juist het mooie: er zit geen verschil in de prijzen van onze woningen en die van een reguliere ontwikkelaar. Dat komt omdat onze organisatie helemaal is ingericht op het concept, net als de architecten en aannemers waar we mee werken. Als je het hele ontwikkelproces goed optuigt, kost het organiseren van echte invloed op het uiteindelijke resultaat geen extra tijd of geld.'

Delnoij: 'Vergis je niet: niet iedere architect kan of wil zo ontwerpen en niet iedere aannemer kan of wil zo bouwen. Wonen à la Carte is ook niet dé oplossing voor de grote woningbouwopgave in Nederland, maar het is wel een klein en belangrijk deel van de oplossing. Temeer daar we met recente projecten als De Buitenparel in Rijswijk, Kop van Parijsch in Culemborg en ARC Rokkeveen in Zoetermeer inmiddels hebben bewezen dat ons concept zich niet alleen leent voor grondgebonden woningen maar ook voor gestapelde bouw in alle prijsklassen.'



Het Prijsse Erf

Ockeloën: 'Wonen à la Carte voorziet in een behoefte onder alle denkbare doelgroepen en in alle prijsklassen, in tijden waarin kopers in de rij staan maar ook in tijden waarin je ze juist moet verleiden om een woning te koop. Het Prijsse Erf is daar een prachtvoorbeeld van. De elf levensloopbestendige semi-bungalows aan een collectief boerenerf zijn stuk voor stuk gekocht door vitale ouderen, die in een te groot huis woonden maar niet naar een appartement wilden verhuizen. Het Prijsse Erf trok ze wél over de streep om door te stromen, dankzij de collectieve voorzieningen, zoals een moestuin, een siertuin en deelauto's.'

Nog even terug naar het Didam-arrest... Hoe heeft de orderportefeuille van Wonen à la Carte zich sindsdien ontwikkeld?

Ockeloën: 'Goed. Hoewel we merken dat gemeenten worstelen met het Didam-arrest en hoe hiermee om te gaan, zijn er gelukkig genoeg gemeenten die waarde hechten aan kopersparticipatie en inzien dat je geen kostbare en tijdrovende tender of prijsvraag hoeft op te tuigen voor een relatief kleine gebiedsontwikkeling. Hierdoor is onze orderportefeuille voor de komende jaren gevuld met ruim 200 woningen.'

Delnoij: 'Wat niet weg neemt dat we nog voldoende ruimte over hebben. Zorgelijk is wel dat het ook voor ons steeds lastiger wordt is om een goede langetermijnplanning te maken. Door het gebrek aan ambtelijke capaciteit bij gemeenten en het opportunisme van veel gemeenteraden, is het vaak hollen of stilstaan en kunnen we lastig voorspellen of en wanneer een plan groen licht krijgt.'

Ockeloën: 'Dat weerhoudt ons er niet van om aan mooie, nieuwe uitdagingen te beginnen, zoals een project waarbij we als gedelegeerd ontwikkelaar fungeren voor de gemeente Rijswijk én ons eerste transformatieproject: in Cromvoirt gaan we het Wonen à la Carte-concept toepassen op twaalf appartementen die we in de monumentale Sint-Lambertuskerk willen realiseren.'

XAVIER DELNOIJ

De minister voor Wonen wil flink gaan bouwen. Wordt de markt op de juiste manier gestimuleerd of juist niet?

Aan nieuwe doelstellingen in ieder geval geen gebrek en mijn inziens best goed dat het Rijk weer meer regie neemt. Op zich zijn de woondeals goed, al schijnt de hardheid van de aantallen nog niet heel realistisch te zijn en de focus op meer betaalbare woningen is op zich ook niet erg, maar iemand in de keten moet dan uiteindelijk wel genoeg gaan nemen met minder grondwaarde. Heel vaak wordt geroepen dat nieuwe woningen te duur zijn, maar als iemand er een hypotheek voor kan krijgen, is die niet te duur. Bovendien zorgt elke nieuwe woning voor doorstroming op de markt. Moet verder perse je eerste woning een nieuwbouwwoning zijn, kan je je ook afvragen? Betaalbaarheid is de grootste uitdaging en dat in combinatie met hoge bouwkosten (mede door steeds meer duurzaamheidseisen en volgens mij zijn er toch ergens in de hele keten partijen die er heel veel geld aan verdienen), maar dat resulteert er wel in dat residueel

minder grondwaarde overblijft. Beleid met inzetten op binnenstedelijk en appartementen versus toch meer vraag naar grondgebonden woningproducten helpen verder niet echt om de vaart er een beetje in te houden. **Wat is het allerbelangrijkste dat we nu nodig hebben in de woningmarkt?** Echt samenwerken, ik merk nog steeds veel wantrouwen vanuit gemeentes naar ontwikkelaars en dat ze veel zelf willen doen. Maak gebruik van de kennis en kunde die er bij ontwikkelaars zitten. De gemeente moet uiteindelijk het bestemmingsplan vaststellen, maar alle werk ervoor kun je ook door ontwikkelaars laten doen. **Moet de regie weer bij het Rijk liggen of juist lokaal houden?** Regie bij het Rijk en ophouden met lokaal extra eisen opleggen. Creëer ruimte om voor kleinere locaties (bv tot 30 woningen) wel 1 op 1 te kunnen gaan, dit om het hele tijdrovende circus van prijsvragen te voorkomen. Zorg verder dat je selecteert op basis van proces, kwaliteit etc i.p.v. wie de hoogste grondwaarde betaalt en hanteer gewoon een vaste grondwaarde waar je zelf happy mee bent. **Hoe houden we wonen betaalbaar?** Iedereen mag best

een goede boterham verdienen, maar in ons vakgebied is het ook vaak rupsje nooit genoeg. **Wat betekent duurzaamheid voor jou?** Woonomgevingen maken waar over 100 jaar ook nog steeds mensen graag willen wonen, de nieuwe jaren 30 wijken. **Herontwikkeling of nieuwbouw?** Idealiter beide, behoudt van het oude daar waar het kan en aanvullen met nieuwbouw. **Waar liggen de meeste kansen, binnenstedelijk of in het buitengebied?** Het credo aan elke stad of dorp een straat bijbouwen lost de woningcrisis op, spreekt mij erg aan. **Zetten we in op standaardisering of blijven we maatwerk leveren?** Nederland heeft altijd hoge kwaliteit gehad qua stedenbouw en architectuur, laten we dat graag vasthouden, dus maatwerk. Al is de verleiding van standaardisering groot om snel grote aantallen woningen te realiseren. We zijn echter doorgeschoten in de ruimte die we bezwaarmakers hebben gegeven om projecten maar oneindig te vertragen, doordat veel mensen het NIMBY principe hanteren en waardoor bestemmingsplan maar niet onherroepelijk worden. **Welke levenslessen heb je**



'WONEN À LA CARTE IS NIET DÉ OPLOSSING VOOR DE GROTE WONINGBOUWOPGAVE, MAAR WEL EEN KLEIN EN BELANGRIJK DEEL VAN DE OPLOSSING'

geleerd en van wie? Van mijn vrouw, dat tegenvallers in ons vakgebied maar relatief zijn, er staan geen mensenlevens op het spel. Zelf werkt ze op een IC. **Wat wil jij mensen mee geven?** Dat het glas altijd halfvol is. **Welke waarden wil je uitstralen?** Betrouwbaar, open en transparant. Fijne partij/persoon om mee samen te werken. **Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?** Ik heb eigenlijk altijd zin om te werken. **Waar kom je tot rust?** Op vakantie met mijn gezin. **Wat is je favoriete uitwaai-plek?** Rondje Kralingse Plas. **Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?** Met sporten, hardlopen en padellen kom ik tot lichamelijke en geestelijke ontspanning. **Hoe blijf jij trouw aan jezelf?** Thuisfront houdt mij met beide benen op de grond. **Hoe krijg jij zaken in beweging?** Door mijn bevoegdheid en enthousiasme voor het vakgebied.