

Collectief beheer is de trend van de toekomst

door Anne Luijten

De woonomgeving speelt een belangrijke rol bij de keuze van een woning. Maar de zeggenschap van bewoners houdt meestal op bij het tuinhek. Op inrichting en beheer van de openbare ruimte om hun woning heen hebben zij vaak geen of weinig invloed. Blauwhoed Eurowoningen heeft van collectief beheer een speerpunt gemaakt bij de ontwikkeling van woningbouwprojecten met veelal innovatieve concepten. Wonen in een goedonderhouden park of met een zwembad aan de overkant, biedt bewoners aantrekkelijke meerwaarde.

Collectief beheer is een solide basis voor buurtkwaliteit, gemeenschapszin en toekomstwaarde, zegt directievoorzitter Scief Houben van Blauwhoed. Voor Houben zijn dit niet zomaar wat grote woorden, maar raken ze het hart van de ontwikkelvisie van het bedrijf. “Vastgoed is primair dienstverlening. Dan reken je meer dingen tot je domein dan als het puur en alleen gaat om stenen. Wij ontwikkelen vanuit de consument, vanuit de samenhang in een omgeving. Betrokkenheid definiëren wij veel breder, ook in de tijd. Ook voor de beheerfase willen wij verantwoordelijkheid nemen.”

Woondomein

Zelf treedt Blauwhoed niet op als beheerder, maar de ontwikkelaar vindt dat je de beheerfase moet meenemen in het ontwikkelingsproces. De langetermijnkwaliteit van een woonomgeving wordt immers voor een groot deel bepaald door een goed beheer van de openbare ruimte. “Het gaat er niet om een VvE neer te zetten en dat is het dan. Het beheer moet een bewuste strategie zijn, al in de fase van ontwikkeling.” Blauwhoed doet het al langer, maar ook de maatschappelijke trend gaat steeds meer richting kwaliteit en collectiviteit. Bewoners willen weten in wat voor buurt ze terecht komen en wat dat betekent voor de duurzaamheid van hun woning. Het makelaarsmantra ‘locatie locatie locatie’ geeft de samenhang aan tussen de

identiteit en de prijs van een plek. Er wordt bovendien steeds meer gedacht in woonconcepten, die buurten een onderscheidende identiteit moeten geven. Mensen wonen graag in hun eigen ‘woondomein’. Maar als dat woondomein niet goed wordt onderhouden, kan dat de eerste stap naar een negatieve spiraal van verloedering zijn. Ruud Hoefnagel, hoofd Marktafdeling: “Consumenten zijn zich anders gaan oriënteren. Ze hebben een woningoverstijgende blik gekregen. Vroeger ging je op productniveau de markt op. Ging het om woningtype C1 of D3. Nu gaat het over wonen in een groen landschap, of juist hoogstedelijk. Het gaat om leefstijl en om belevingswaarde. En daarnaast is de trend heel duidelijk dat de kwaliteit van leven voor een groot deel wordt bepaald door de kwaliteit van de woonomgeving.”

Woonplezier

Openbaar gebied en betrekken bij het beheer daarvan. “Vroeger was de consument dat allemaal niet gewend en was hij niet bereid daarvoor te betalen. Nu is er meer bewustzijn dat het woonplezier uit meer bestaat dan alleen de woning,” aldus Hoefnagel: “Ook het bewustzijn van de positieve invloed op de waardeontwikkeling van de woning speelt een duidelijke rol. Wij zetten dat ook bewust in in onze verkoopstrategie. De basis is een goede woning op de juiste plek. Bovendien wil Blauwhoed zich op verschillende niveaus onderscheiden in een

dienstenpakket voor bewoners. Dat gaat bijvoorbeeld over afspraken met de gemeente over inrichting en onderhoud van de openbare ruimte. Zo kan er een VvE worden opgericht, ook voor grondgebonden woningen, die onderhoudsactiviteiten als vereniging uitbesteedt. Hoefnagel: “Collectief beheer betekent dat bewoners zelf hun woonomgeving geheel of gedeeltelijk beheren en ervoor zorgen dat de kwaliteit op orde blijft. Het past in een trend waarin de overheid terugtreedt en burgers zelf meer verantwoordelijkheid oppakken voor zaken uit het dagelijks leven. Ook trends als de expliciete keuze voor woonmilieus, comfort en integrale woonkwaliteit passen bij de keuze voor collectief beheer.” De gemeente treedt op het gebied van onderhoud en beheer van de omgeving steeds meer terug, zegt Houben. Collectief beheer speelt in op een ander overheidsbeleid. “Collectief krachten aanwenden om de kwaliteit van de leefomgeving op peil te houden wordt gewoon noodzakelijk.”

Te gast

Daarnaast biedt Blauwhoed diensten aan in de sfeer van community-vorming, zoals een eigen tv-netwerk, en financiële producten zoals betere hypotheekvoorwaarden. Het opschuiven naar de hogere niveaus in de ‘behoeftepiramide’ – van puur fysiek een dak boven je hoofd tot zelfrealisatiewaarden (onderscheidend woonmilieu) en sociale behoeften (gemeenschapsvor- >>



Ruud Hoefnagel (links) en Scief Houben

buildinginnovation

is een magazine van de uitgevers van Building Business. Het gaat over innovatie, verandering en vernieuwing en is gratis voor hbo/universitair geschoolden in bouw en vastgoed tot 35 à 40 jaar.



IN HET NOVEMBER NUMMER:

De wereld waarin Martin Wilschut van GMB werkt haalt zelden de voorpagina's: afvalwater. Efficiëntie en milieuvriendelijkheid vragen echter om veel innovatiekracht

- Jens de Vries (31) in Dubai: 'Vandaag bedacht is morgen beginnen'
- 'Weg met het wantrouwen in de bouw,' zegt Pieter van der Knaap (32)
- Annique Bruin (31) houdt zich bezig met het ontwikkelen en aanboren van nieuwe markten en met strategische beleidsontwikkeling
- Hoe Nederland eruit ziet in 2030 en wat dat betekent voor VolkerWessels, intrigeert Wendeline Besier (24)
- Unitbouw met smoel, kan dat? Ja zeker, zegt Rob Ursum (33) van Ursum Bouwgroep
- en nog veel, veel meer, waaronder 150 vacatures.

Proefnummer aanvragen of abonneren op: www.buildinginnovation.nl

ming) leidt tot een meer integrale ontwikkelingsbenadering. Een totaalaanpak waarin concepten belangrijk zijn en de inbreng van consumenten.

Voor de ruimtelijke aanpak kan dat betekenen dat een gebied niet helemaal verkaveld wordt, maar dat er bewust ruimte wordt gelaten voor een landschappelijke structuur. Houben: "Het concept is leidend. Als een gebied uitgaat van een landschappelijke woonomgeving, dan moet je niet het hele gebied opeten en uitgeven voor privé-kavels. De consument eigent zich het gebied toe in de beleving daarvan. Dat biedt ruimte voor een andere indeling van de buitenruimte. Voor tuinloos wonen in een open landschapspark bijvoorbeeld. Je accepteert dat je geen privétuin hebt omdat je midden in een prachtig groengebied woont. In Venray hebben we zo'n concept ontwikkeld, waar de grondgebonden woningen gedrapeerd zijn in een park. De woningen zijn als het ware te gast in het park."

Binding

Een vroeg voorbeeld van toepassing van het concept van collectief beheer is Park Rozendaal in Leusden, in de volksmond 'de eurowoningen' genoemd. De 476 woningen staan in een gemeenschappelijk park. De woningen ontleen hun bijzondere kwaliteit aan de omgeving, die gemeenschappelijk beheerd wordt en waar bijzondere voorzieningen zijn gerealiseerd, zoals een zwembad en een tennisbaan. Hoefnagel: "Het is die extra kwaliteit die je moet toevoegen." Het geheel wordt onderhouden vanuit een groenstichting waarin de bewoners en de gemeente participeren. De vaste bijdrage voor bewoners van € 25 per maand voor de exploitatie is als verplichting opgenomen in de koopovereenkomst. Er is een parttime beheerder voor coördinatie en toezicht. "Het is een heel levendige en actieve vereniging, bewoners zijn erg betrokken bij de omgeving. Er is een sterke sociale binding en mensen zijn trots op hun omgeving. Het verloop is gering. En ondanks dat het woningen uit de jaren 70 zijn, zijn ze zeer gewild als er een op de markt komt." Het concept voor de eurowoningen uit Leusden is uniek, zegt Houben. Het is tot nu toe niet in deze vorm herhaald. Wel zijn deelaspecten in andere projecten toegepast. Welke vorm het collectief beheer aanneemt is dan ook afhankelijk van het concept en mogelijkheden. Meestal gaat het om een VvE-constructie, ook voor laagbouw. Voor vormen op complexniveau worden meestal bijzondere voorzieningen toegevoegd aan het domein, die de belevingswaarde versterken. Daarbij gaat het met name om gemaks- en comfortvoorzieningen.

Servicemanager

Vaak gaat de keuze voor collectief beheer samen met innovatieve stedenbouwkundige oplossingen. Zoals voor de Vechtoever

in Utrecht, een prachtige locatie aan de Vecht, waar door de situering van de woningen ook de rijwoningen die niet direct aan de Vecht grenzen toch aantrekkelijke zichtlijnen hebben naar het water. Het groen kent ook een actief publiek gebruik, er wordt ook door de bewoners die niet direct aan het water wonen gebarbecued in de zone langs de Vecht. In Almere werden aan het Weerwater twee appartementencomplexen neergezet die nadrukkelijk als ensemble functioneren door een gemeenschappelijke onderbouw met gemaksvoorzieningen (waaronder zwembad en fitness). Ook hier weer een collectief beheer door de VvE en er is een servicemanager voor veiligheid en onderhoud.

Voor Andros in Amsterdam, onderdeel van het Sciencepark in de Watergraafsmeer, is een gesloten bouwblok gerealiseerd met 206 appartementen en een collectieve binnentuin. De comfortdiensten gaan hier zelfs nog een stapje verder, er is een facilitypoint met een servicemanager die gastenkamers regelt, een wasserette, een thuis-kapper et cetera. Door die gezamenlijke

'De consument heeft nogal eens de neiging om vooral prijzen te vergelijken'

voorzieningen kunnen de woningen zelf efficiënter worden. Er is bijvoorbeeld geen extra logeerkamer nodig. De VvE zorgt weer voor het beheer van de gezamenlijk gedeelde ruimtes en de binnentuin.

Statuten

Afhankelijk van het ruimtelijk concept kan het beheer dus verschillend geregeld worden. Soms is een meerledige VvE-structuur nodig om zaken op deelgebieden te kunnen regelen. Het is uiteraard wél belangrijk dat de beheervorm goed juridisch is vastgelegd en dat de overeengekomen zaken in statuten worden geregeld. Meestal is er een beheerplan waarin precies staat vermeld wanneer en hoe vaak het gras gemaaid gaat worden, en dergelijke. Vaak ook is er een aanspreekpunt, een parkwachter of beheerwachter, die professioneel kan zijn aangesteld of een medebewoner die de coördinatie op zich heeft genomen.

De verschuiving van de zeggenschap over het openbare domein naar de bewoners betekent ook dat er publieke doelen en eisen in het concept gewaarborgd moeten zijn,

vindt Houben. Ook deze doelen en eisen moeten juridisch verankerd zijn. Openbaarheid is een voorbeeld van zo'n publiek doel: het voorkomt dat bewoners een slagboom bij de ingang plaatsen en een gated community van het gebied maken. Want ook over het collectieve gebied moet de rechtsorde kunnen worden gehandhaafd, of de toegankelijkheid. Al deze zaken, het opstellen en vastleggen van doelen en een beheerplan inclusief de verantwoordelijkheden en financiële verplichtingen, moeten van tevoren in de ontwikkelfase worden meegenomen en geregeld door de ontwikkelaar. "Als het niet goed geregeld is, kan het hele concept voor de woonomgeving gemakkelijk mislukken."

Specifiek

De voordelen van collectief beheer zijn helder, menen Houben en Hoefnagel. De verhoogde betrokkenheid van bewoners, de hoge kwaliteitsstandaard, de vermindering van kosten voor de gemeente, de mogelijkheid tot het gezamenlijk inkopen van diensten: de voordelen werken door over verschillende schaalniveaus. "Belangrijk is natuurlijk dat collectief beheer een stevige basis legt voor een duurzame kwaliteit en waardeontwikkeling van de woningen. En dat de creatie van een bijzonder concept mogelijk is, wat een verbreding van de markt betekent," aldus Houben.

Maar niet altijd loopt alles van een leien dakje. Het is in ieder geval belangrijk dat de gemeente openstaat voor dergelijke concepten en er voordeel in ziet. Dat verschilt nogal eens per gemeente. De ontwikkelaar speelt een belangrijke rol bij het wel of niet slagen van een collectief beheer project. Het vraagt om zeer specifiek marktonderzoek: gericht op de lokale markt en specifieke doelgroepen. Ook moet het evenwicht tussen zeggenschap van bewoners en het publieke belang in het oog worden gehouden en in de ontwikkelingsfase worden meegenomen. De ontwikkelaar moet bovendien bereid zijn voorinvesteringen te doen, bijvoorbeeld in een volwaardige groenstructuur.

Het vergt tot slot nogal wat van de marketingafdeling, die een meestal niet alledaags concept aan de man moet zien te brengen, inclusief de extra kosten voor het beheer. Hoefnagel: "De consument heeft nogal eens de neiging om vooral prijzen te vergelijken. Maar toch is het niet heel moeilijk om de meerwaarde van collectief beheer over het voetlicht te krijgen. Ik laat ze gewoon twee foto's zien, één waar alles in eigen beheer is geregeld en één van waar de overheid de zaken in beheer heeft. In het merendeel van de gevallen tekenen zich hiertussen behoorlijke verschillen af. Als ze dan al niet om zijn, zet dat in ieder geval aan tot denken! Maar het is natuurlijk uiteindelijk de meerwaarde van de integrale kwaliteit die de koper moet overtuigen." ◀◀