

Een oplossing voor jouw aanstaande woning, voor 50% van de marktwaarde.

Waarom lukt het de bouwsector in brede zin al 10? jaren niet om woningen te produceren die, zoals het zou moeten, voor eenieder haalbaar zijn?

Als je een half uurtje studeert op dit artikel, maken ze je niks meer wijs!

Zo zit het!

Over de schrijver:

Mijn situatie is nu zo dat ik veel ervaring heb in de bouwsector, zo'n 45 jaar, van architectenbureaus, tot zelfstandig aannemer, afdelingshoofd bij de afd. Projecten van de RuG en multidisciplinair projectmanager en ook lead engineer Construction bij advies/ingenieurs bureaus. Ook weet ik hoe het voelt om langdurig werkloos te zijn aan het begin van mijn loopbaan na mijn HTS-Bouwkunde opleiding. Mijn hoofd werkt als een prettig en multidisciplinair adviesbureau, met korte lijntjes 😊 gericht op oplossingen. Een belangrijk uitgangspunt voor mij en de communicatie over dit thema is: Kritiek hebben, en het anders willen is helemaal prima, als je ook maar de oplossing erbij levert. Behalve 'gebouwkundige' beschouw ik mij zelf als maker. Deze combinatie is een deel van de oplossing die ook voor bewoners is weggelegd.

Bovenstaande opsomming is niet bedoeld om mij zelf maar even neer te zetten, maar wel om een beeld/inzicht te geven uit wat voor koker dit verhaal is ontstaan.

Analyse met kikkers:

Ik heb lang nagedacht welke metafoor passend is voor dit complexe probleem. Ik kom tot het onsympathieke verhaal van de kikkers in de pan.

Het verhaal gaat zo: Als je kikkers in een pan koud water zet, en die pan op een laag vuurtje zet, komen de kikkers niet uit de pan, maar ze komen wel langzaam op een steeds hogere temperatuur, en daar wennen ze dan aan, tot aan een fatale temperatuur. Wat ik hiervan wil gebruiken is de gewenning van ons als samenleving aan het dramatische bouwproces.

Vrijwel iedereen, zelfs onderzoeksjournalisten, hebben het idee dat de gang van zaken in de bouwsector nu eenmaal zo is en dat dit de 'normale' gang van zaken is.

Nu dat is niet zo, er is niet één commercieel bedrijf waarbij klanttevredenheid niet op nr. 1 staat. Geen tevreden klanten geen business. Het hele bouwproces heeft veel weg van een flipperkast, jij staat naast de kast en bedient niet de flippers, maar je betaalt wel de prijs.

Dit zijn de getalsmatige feiten sinds 2014.

- De prijzen gestegen met 250%!!
- Alleen het gebouw is 1,4 x duurder geworden
- De 'grond' prijs is 5 x meer geworden!!

Hieruit kun je concluderen dat er iets goed fout zit, grondprijs heeft nauwelijks te maken met de prijs van de grond, dat is verhullende marketing.

Bovenstaande bepaalt dan ook de doelgroep:

Eenieder met een woonbehoefte, die na het bestuderen van dit artikel beseft, dat het te heet is geworden onder de voeten, en nog de kracht heeft om uit de pan te springen, een nieuwe toekomst tegemoet.

Nu naar de oorzaken:

1. Een slecht bouwproces, steeds weer bij nul beginnen, dus onnodige ontwikkelkosten.
2. Bouwwerken die veel te kort dienst doen omdat ze onveranderbaar zijn, en de maatschappelijke veranderingen niet kunnende volgen, de lineaire manier van bouwen. Geen waarde behoud maar afschrijving en sloop, betaald door..... ons.
3. Alle commerciële bedrijven die financieel belang hebben bij dit te omslachtige proces.
4. Hoort bij 3, reactief korte termijn bouwen: Bouwen voor het probleem van nu, daarna sloop en weer bouwen voor het probleem van dat moment etc. etc. Op zich niet zo erg, maar wel erg voor gebouwen, een huis weegt maar zo 250.000 kg!
5. De beleggers, grondspeculanten, de machtspositie van ontwikkelaars met grondposities.
6. Slechts marginaal de duurdere bouwmaterialen en uurlonen.

Het kikker in de pan effect betekent hier dus dat wij als samenleving zijn gaan wennen aan deze gang van zaken, en denken dat dat normaal is, sterker nog, een deel van ons doet er zelf aan mee.

Resultaten uit het verleden.....

Je hoort vaak dat je huis overwaarde gaat opleveren, daar reken je zelfs op, een overwaarde die de volgende bewoner dan moet ophoesten. Voor een 1^e levensbehoefte is dat wel wat bedenkelijk m.i.

Maar deze overwaarde gaat alleen ontstaan als je huis sterk in waarde stijgt, zoals de afgelopen 10-12 jaar. Als dat niet zo is dan betaal je je suf aan rente, je aflossing is wel een spaarpotje, maar je bouwt marginale 'overwaarde' op. Eigenlijk geen overwaarde maar je eigen 'gespaarde aflossing' dat is een sigaar uit eigen doos. Als je huis maar iets in waarde daalt, dan is de overwaarde negatief, een onderwaarde, het huis staat dan 'onder water'. Nog niet heel lang geleden trad dit op 2016-2017. En niemand heeft het er nu nog over, maar dat gaat weer gebeuren vroeger of later. Het lijkt wat op een piramide spel.

Nu naar een oplossing:

Paar zinnen vooraf:

'Iedereen' heeft een mening over het bouwen, maar als je geen inzicht/verstand hebt van bovenstaande oorzaken 1 t.e.m.6 kun je geen vernieuwing, geen oplossing tot stand brengen. Nu is dat mijn speeltuin, en ik kom tot het volgende, het is even studeren, maar dan heb je ook wat. 😊

Een oplossing voor de punten 1 en 2:

De Nieuwe Aanpak: D N A, een vergaande Circulaire open source, andere manier van bouwen die ik de afgelopen 15 jaar operationeel heb gemaakt. Hierover kun je heel wat aan de weet komen op www.abc2c.nl, zelfs werktekeningen!

Dit artikel bevat nul procent AI content.

Een oplossing voor de punten 3, 4 en 5:

D N A + Bewoner Coöperatie met een Intern Bouwbureau.

In het kort:

Een andere manier van bouwen + een andere manier van organiseren.

Bovenstaande als package, ofwel het een kan niet zonder het andere.

Een oplossing voor punt 6:

Die is er niet, hoeft ook niet, gestegen grondstofprijzen e.d. zijn marginaal van invloed op het huidige prijspeil.

Mijn recente observatie:

Ik heb het niet anders gezien bij startende Bewoners Initiatieven, zodra externe marktpartijen worden benaderd komt er zand in de motor. Uiteindelijk zal je de marktprijs moeten betalen en wordt het project onhaalbaar en haken initiatiefnemers teleurgesteld en gefrustreerd af, dat verdienen ze niet vind ik.

Als voorbeeld: Een door de Bewoner Coöperatie ingehuurde commerciële marktpartij kan een onderkomen bouwen voor €250.000 en de marktwaarde is €500.000 dan wordt het cashen en verkocht voor

Dat cashen is ook de praktijk bij particuliere verkoop.

Bovenstaand is wettelijk niet verboden maar wel desastreus voor blijvend betaalbaar wonen, het hoofddoel.

‘Buiten de markt om’ werken betreft dus dit soort excessieve markt effecten.

*Echt nieuw is het **Interne Bouwbureau** van de Bewoner Coöperatie.*

Ook hier een paar zinnen vooraf.

Het middel om buiten de excessieve markt om te gaan in het hele proces, is het instellen van een **Intern Bouwbureau** van de Bewoner Coöperatie. Je voorkomt hiermee het commercieel ‘cashen’. Na de bouw gaat dit naadloos over in een Intern Beheerbureau. (Dat moet er toch al komen voor de exploitatie)

Het Interne Bouwbureau van de Coöperatie houdt dus de excessieve markt buiten de deur en behoudt de regie over in te huren expertise en uitvoerende capaciteit.

Maar, bijna alle beginnende Bewoner Coöperaties bestaan uit aardige betrokken deelnemers die vaak wel de vaardigheden hebben voor de Ideefase en Definitie fase, maar niet de competenties hebben om zelfstandig het realisatieproces te managen. Dat gaat nu wel lukken met een vaardigheden- en bouw/projectkennis infuus, zie onder.

Met dit Interne Bouwbureau is nu het hoofddoel binnen bereik:

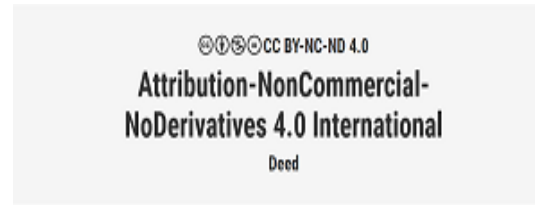
Blijvend betaalbaar wonen

In de eerste plaats zorgt bouwen voor en door de gemeenschap voor langdurige betaalbaarheid en toegankelijkheid van wonen. **Dat komt omdat de wooncoöperatie buiten ‘de markt’ om werkt en dus stijgen de prijzen niet met diezelfde markt mee. Alleen dankzij deze beperking op het recht van opbrengst, is eeuwigdurende betaalbaarheid van wonen mogelijk.**

Formulering gem. Groningen

Dit artikel bevat nul procent A I content.

Dit zijn voorwaarden die de gemeente voorschrijft, ze zijn ook van toepassing voor het open source gebruik van de D N A bouwbenadering die kosteloos ter beschikking wordt gesteld uit ideële overweging, onder CC licentie:



Bouwkennis infuus voor het Interne Bouwbureau:

Bij een D N A + Bewoner Coöperatie met Intern Bouwbureau gaat het proces als volgt: Voor de D N A bouwbenadering is een volledige opleiding en begeleiding voorhanden, met theorie en praktijk.

Voor de ontbrekende bouworganisatie kennis en ervaring binnen een Bewoner Coöperatie wordt de projectkennis en begeleiding aangeboden in brede zin. Dan gaat het over kennis van alle projectfasen, van idee, definitie, ontwerp, voorbereiding uitvoering, uitvoering en nazorg, lees beheer fase. Met nadruk gaat het over competenties die de Bewoner Coöperatie niet zelf in huis heeft.

De kosten voor dit bouw/projectkennis kennis infuus zijn al opgenomen in de stichtingskosten van het eigen ontwerp. In deze opzet kun je dan bouwen voor 50% van de marktprijs.

Het bouw/projectkennis infuus wordt afgebouwd naarmate de Bewoners van de Coöperatie zelf de kennis en vaardigheden gaan beheersen en voldoende weerbaar zijn. Later wordt dit, op aangeven van de bewoners, beëindigd.

Deze kennis wordt aangeboden door:

ABC2C en Martini Architecten Combinatie.

Deze combinatie heeft alle D N A kennis en project ervaring/kennis in huis, en is bereid om dat over te dragen aan elke Bewoner Coöperatie onder de genoemde voorwaarden. Zoals geschreven is de inzet van **ABC2C en Martini Architecten Combinatie** naar behoefte van de Bewoner Coöperatie, maar blijft wel altijd bereikbaar voor adviezen.

Belangrijk om nu al te melden:

- De D N A bouwbenadering is onder de licentie voorwaarden kosteloos.
- Voorbereidende inspanning tot aan de definitieve samenwerking van ABC2C en Tandem bv/Martini Architecten en de Bewoner Coöperatie zijn op basis van no cure no pay.
- De voorwaarde om wonen blijvend betaalbaar te houden, worden in de statuten van de op te richten Bewoner Coöperatie vastgelegd. Het onderkomen kan niet verkocht worden voor de marktprijs, maar voor de aanvankelijk kostprijs met vergoedingen voor b.v. toegevoegde onderdelen. Het onderkomen wordt alleen aangeboden aan een lid van de Bewoner Coöperatie. Als lid heb je de statuten van de Coöperatie onderschreven.
- Tot nu toe hebben we het alleen gehad over Poen, maar het eindresultaat geeft een fantastisch resultaat voor **Poen, Groen en Welzijn.**

Dit artikel bevat nul procent A I content.

Tot slot:

Ik las ergens dit zinnetje: *Door schaarste ontstaat wantrouwen.*

Deze woning schaarste wordt voor 99% veroorzaakt door de sector zelf.

Maarten Wiersma.