



**ARCHITECTUURDEBAT**  
**UIT DE EERSTE HAND #5/2010**

*'De relatie tussen mens en dier in het oerwoud is duidelijk. Zij blijft duidelijk ook in het geval van de maharadja die zich op een olifantenrug laat rondrijden. Zij blijft het nog in het circus waar mens en dier zich broederlijk lenen tot de show. In een dierentuin wordt die verhouding ineens veel complexer. De olifant in de dierentuin is niet die van het circus. En ook het publiek is niet hetzelfde.'*

Dit fragment is ontleend aan een recensie die Geert Bekaert schreef in 1965. Aan deze recensie ontleent *De Olifantenkooi* haar naam. Als eerbetoon aan de nestor van de moderne architectuurkritiek, maar ook als metafoor voor schaal en maat, kracht en gekooide energie. Zie voor de complete recensie: [www.arch.lokaal.nl](http://www.arch.lokaal.nl).

In *De Olifantenkooi* biedt *Architectuur Lokaal* een podium voor een nieuwe (of heel ouderwetse) vorm van architectuurdebat. Schriftelijk, persoonlijk, polemisch, vragen oproepend. Wat betekent het om ontwerper of opdrachtgever te zijn? Hoe komt dat tot uiting in concrete projecten? Op welke vragen wil de maatschappij een antwoord?

**ARCHITECTUURTEGEL**

*'Het blijkt trots. Trots! Dat je zo'n bedrag investeert in je eigen mensen, in hun ontwikkeling. Dat heb ik in Nederland eigenlijk nooit zo ervaren.'*

— Francine Houben, in *De Volkskrant* d.d. 24 juni 2010  
(over de bibliotheek in Birmingham die aldaar in de volksmond *Het gebouw van 193 Miljoen Pond* heet)

**IN DIT NUMMER**

**DEBAT**

Cihan Bugdaci, Danny Janssen, Lars Mosman, Beatriz Ramo, Bob Ronday en Maxim Winkelaar, Nanne de Ru, Bas van Schelven, Lara Simons en Bas van Vlaenderen over de toekomst van het opdrachtgeverschap en de architectuur

**REFLECTIE**

Joram Grünfeld over de bijdragen van bovenstaande auteurs

**PRAKTIJK**

Joost Mulders en Chris van den Berk over bouwen in crisistijd

**INLEIDING**

De crisis in de bouwsector is niet iets van voorbijgaande aard. De eerste klappen vielen bij de architectenbureaus, maar nu zijn projectontwikkelaars op grote schaal aan het inkrimpen en kondigt de gemeente Amsterdam een bouwstop af. Het M Gebouw van Koolhaas in Den Haag gaat niet door en ook andere gemeenten bekijken hun bouwplannen nog eens kritisch. Klonken vorig jaar nog hoopvolle geluiden dat deze barre tijden een 'correctie' waren, een kans om in alle rust de zonden te overdenken, meer tijd te nemen voor projecten of overproductie in weerloze weilanden tegen te gaan. Inmiddels is duidelijk dat de (bouw)economie voorlopig niet aantrekt

en misschien wel nooit meer zo wordt als we gewend waren. Maar de aantrekkelijkheid van de jaren 30 wijken uit de vorige eeuw laat zien dat kwaliteit en crisis niet op gespannen voet hoeven te staan — al is de praktijk van het opdrachtgeverschap en de architect sindsdien ingrijpend veranderd. Hoe ziet het opdrachtgeverschap van de toekomst er uit? Kunnen projecten zoals we die gewend zijn nog wel gebouwd worden? Moet de gemeente alles alleen doen of zien andere partijen nog kansen? Wie zijn die nieuwe opdrachtgevers en architecten? Hoe zijn ze georganiseerd, wat hebben zij nodig, en wat kunnen zij bieden?

*De Olifantenkooi* stelde de volgende vragen aan een aantal jonge, ambitieuze architecten en opdrachtgevers: **Wat voor een ontwikkelaar / architect / opdrachtgever ben je over 15 jaar? Hoe ziet dan je werkveld eruit? Welke opgaven zijn dan relevant? Met welke partijen werk je dan samen? Wat moet een architect / opdrachtgever dan bieden (wat hij nu niet biedt)? Hoe financiert je dan je projecten? Wat is er fundamenteel veranderd ten opzichte van vandaag?**

## DEBAT

### **KOMST VAN EEN NIEUW TIJDPERK**

De financiële crisis heeft duidelijk gemaakt dat de huidige bouwsector te gevoelig is voor economische tegenvallers. Daarnaast dwingt het toenemende milieubewustzijn in de maatschappij projectontwikkelaars, opdrachtgevers en architecten tot andere denk- en bouwwijzen.

Projectontwikkelaars zijn gedwongen om hun strategie aan te passen. De visie zal meer worden gericht op herbestemmen van bestaande gebouwen in plaats van nieuwbouw. Bij investeringen in nieuwbouw zal de focus liggen op functionele en flexibele bouwwerken. Vergankelijkheid zal het sleutelwoord worden in nieuwbouw. Een bouwwerk zal blijven bestaan zolang het wordt gebruikt en er onderhoud wordt gepleegd. Als het bouwwerk niet meer nodig is, wordt er geen energie meer ingestopt en zal het bouwwerk op natuurlijke wijze worden afgebroken en opgenomen in haar omgeving.

Door de regels voor grote projecten rondom de Europese aanbestedingen zal de kloof tussen de grote en kleine architectenbureaus blijven groeien. De omzet van kleine architectenbureaus is over het algemeen te laag en de financiële investering voor het initiële ontwerp te groot om mee te kunnen dingen. De kleinere architectenbureaus moeten reageren op nieuwe ontwikkelingen in de samenleving en zullen in de toekomst commerciëler, innovatiever en initiatiefrijker moeten worden om aan opdrachten te komen. Mede door de vergrijzing zullen ook onze woonvormen gaan veranderen. Het (collectieve) particuliere opdrachtgeverschap zal hierdoor een belangrijke positie gaan innemen voor de kleinere architectenbureaus.

**Wij hebben voor dit nieuwe tijdperk begin dit jaar een eerste stap gezet en schreven de omgekeerde prijsvraag uit. Nederlandse gemeenten konden een uniek en op maat ontworpen drijvende woonwijk winnen door een geschikte locatie aan te dragen. We hebben echter gemerkt dat de tijd nu nog niet rijp is voor dit soort initiatieven — naast veel aandacht en interesse is er geen enkele inschrijving geweest — maar over een jaar of 10 waarschijnlijk wel.**

— Bob Runday en Maxim Winkelaar

DE ARCHITECT IN 2025

WAT VOOR EEN ARCHITECT BEN JE OVER 15 JAAR?

Ik hoop dezelfde als nu, maar dan niet meer onnodig gelabeld als 'jong' of 'vrouw', maar gewoon als architect.

HOE ZIET DAN JE WERKVELD ERUIT?

Ik ga door met werken in alle relevante gebieden in architectuur en stedenbouw, met gevarieerde programma's en in verschillende contexten. Ik neig naar diversiteit, niet naar specialisatie. Iemand heeft eens gezegd dat een architect zou moeten werken als een generalist die weet wanneer hij een specialist moet bellen.

WELKE OPGAVEN ZIJN DAN RELEVANT?

Het vermogen tot aanpassing aan vele architectuurprogramma's, scenario's en locaties, uiteenlopend van het ontwerpen van sociale woningbouw in de Oekraïne, reageren op demografische veranderingen, het bestuderen van de invloed van Ryanair op steden of het bouwen aan en op Werelderfgoed.

HOE FINANCIER JE DAN JE PROJECTEN?

Hetzelfde als nu. Mijn inkomsten zijn nooit stabiel geweest, maar dat komt omdat ik liever geen compromissen sluit. Het meeste geld komt binnen via prijsvragen en zelfgeïnitieerd onderzoek waarbij ik partijen zoek. Zo blijft mijn bureau vrij van directe opdrachtgevers, waardoor

het flexibeler is en makkelijker aanpasbaar aan onzekere inkomsten.

MET WELKE PARTIJEN WERK JE DAN?

Met economen en politici, en in samenwerking met diverse experts zoals sociologen, historici, curatoren, biologen, schrijvers en technici.

WAT KAN JE EEN OPDRACHTGEVER DAN BIEDEN?

Meer kennis en een breed interessegebied. Goede opdrachtgevers zijn zich bewust van het belang om potentieel maximaal te benutten. Ik hoop dat opdrachtgevers ontvankelijker worden voor nieuwe initiatieven en nieuwe initiatiefnemers. En dat ze evenwel streven naar inhoud en kwaliteit als naar budget en planning. Dat zou kunnen leiden tot minder voorspelbare resultaten en ambitieuzere projecten.

WAT IS ER FUNDAMENTEEL VERANDERD TEN OPZICHT VAN VANDAAG?

Tenzij architecten zichzelf waardevoller maken en relevanter riskeren zij dat ze vervangbaar zijn of slechts worden gezien als toegevoegde waarde. De rol van de architect zal minimaliseren tenzij hij wendbaar is en economische kennis bezit.

—Beatriz Ramo



## NIEUWE, KLEINSCHALIGE ONTWIKKELINGEN

Over 15 jaar ziet de wereld van de projectontwikkeling er zeker anders uit. De tweedeling die nu al aan de gang is wordt groter. Grote projectontwikkelaars en beleggers worden steeds meer geïstitutionaliseerd, nemen steeds minder risico's en hebben minder ondernemingsruimte vanwege alle financiële en fiscale regels die meer en meer gaan gelden. Producten die ontwikkeld worden of waarin belegd worden, moeten dan ook simpeler worden. Mijn verwachting is, dat dat zal leiden tot een scheiding van de functies wonen, winkels, kantoren; deze producten zijn als pakketjes beter te verkopen aan de geïstitutionaliseerde partijen.

Maar dat is in tegenspraak met de ontwikkelingen in de maatschappij, waar wonen, werken, winkelen en recreëren juist steeds verder in elkaar schuiven, waar werk en privé in elkaar overlopen en mensen meer willen genieten en recreëren in combinatie met wonen. Anderzijds wordt de behoefte aan meer specifieke, kleinschalige, consumentgerichte producten dus juist groter. In die behoefte zal worden voorzien door een nieuw soort opdrachtgever / ontwikkelaar.

Persoonlijk voel ik me veel meer betrokken bij die laatste maatschappelijk ontwikkeling en minder bij de risicomijdende partijen. Ik zou over 15 jaar graag kleinschalige, hoogkwalitatieve niches gaan ontwikkelen, zoals drijvende *communities* of zeer hoogwaardige woongebouwen met bijvoorbeeld een collectief botenhuis. Mijn passie ligt bij de relatie tussen vastgoed en water. Dit soort ontwikkelingen zullen met name gaan plaatsvinden op te herontwikkelen binnen-

stedelijke bedrijventerreinen, die langzaam maar zeker transformeren tot woon, werk, winkel- en leisure-gebied. Er is een grote kans dat deze ontwikkeling opgepakt wordt door kleinschalige ontwikkelaar / beleggers in combinatie met vernieuwende en kleinschalige advies- en architectenbureaus; als zzp-er of in kleinschalig teamverband werken wordt steeds meer *common sense*.

Het lastige is dat de financiering nog grotendeels plaatsvindt door de grote banken en deze niet snel genegen zijn om kleinschalige, risicovolle initiatieven te financieren. Dit is iets waar ik nog geen oplossing voor zie. Ik hoop uiteindelijk dat deze ondernemende manier van ontwikkelen — de creatieve en innovatieve kracht van Nederland in een mondialiserende wereld — overeind blijft.

— Bas van Schelven

## ADVISEUR ESTHETICA

De architect is vandaag de dag niet meer de rechterhand van de opdrachtgever maar de 'adviseur esthetica' in een multidisciplinair bouwteam. Ik verwacht dat deze trend zich de komende 15 jaren zal doorzetten. Misschien is het een goede *modus voor just in time* bouwprocessen, maar het is een slechte ontwikkeling. In crisistijd stagneert alles: verkoop, doorstroming, nieuwbouw. De mogelijkheden voor een wooncarrière zijn beperkt, met name voor een starter in de Randstad. De grootschalige vernieuwing van de oudere woningvoorraad in achterstandswijken veroorzaakt ernstige sociale schokken. Deze volkshuisvestelijke problemen zullen de komen-

de decennia het hoofd geboden moeten worden. De architect is een generalist in zijn werk en een specialist in zijn werkveld en is daarom in staat een essentiële bijdrage te leveren.

De oplossingen liggen, net zo min als de problemen overigens, niet vanzelfsprekend in de sfeer van het ruimtelijke ontwerp of de techniek. De niveaus waarop controle op de gebouwde omgeving wordt uitgeoefend en de spelregels voor transformaties zijn hierop van grote invloed. De actuele aandacht voor het particuliere en collectieve opdrachtgeverschap is evident; nieuwe configuraties van controle en regels maken echter weer andere wooncarrières mogelijk. Bijvoorbeeld door naar draagkracht en inzet in de woonsituatie te mogen investeren of invloed te kopen. Een mix van ingrepen: renovatie, herbesteding en nieuwbouw zal bijdragen aan de continuïteit in de ontwikkeling en de gelaagdheid van de stad. Hiermee zal de woningvoorraad verduurzamen.

Momenteel werken wij aan de renovatie van acht portiekflats in Amsterdam. Terwijl er goede voorstellen op tafel lagen voor de geleidelijke differentiatie van het aanbod en een rendabele exploitatie, zijn we van vooruitstrevend architect toch weer benoemd tot 'adviseur esthetica'. Mijn vraag is of opdrachtgevers de komende decennia experimenten aan willen gaan en risico's durven te nemen. Als bijvoorbeeld de corporatiesector het strategisch voorraadbeheer aanvult met modellen die rekening houden met de marktwaarde van de voorraad en geleidelijke transformaties, zijn de experimenten die wij voorstellen verder te ontwikkelen. Dergelijk onderzoek en experiment vereist een open vizier en een integrale benadering. Ik hoop daarom dat vooral dat in 2025 de integratie van partijen in het ontwikkelproces, en het combineren van expertises een grote vlucht heeft genomen.

—Bas van Vlaenderen

### ROCK BOTTOM

Het boeiende aan speculaties over de toekomst is de rol die het verleden speelt in de rechtvaardiging van het toekomstbeeld. Zetten de trends van de afgelopen decennia door? Of bevinden we ons op een cruciaal tijdstip, een kantelpunt in de tijd? Toekomstvoorspellingen zijn op een paradoxale manier onlosmakelijk verbonden met analyses over het verleden. Het ontleden van het verleden als alibi voor het scheppen van op wetenschappelijke leest geschoeide toekomstvisioenen. Niet voor niets ontstond de eerste moderne *science fiction* in de periode van de moderne opgravingen van Rome.

Als we een oppervlakkig archeologisch onderzoek plegen op de positie van de architect 15 jaar geleden, dan zien we dat zij in een totaal andere wereld leefden. De woningmarkt werd net geliberaliseerd, want op 1 januari 1995 ging het Vinexbeleid in met als belangrijkste doel de

woningmarkt te dereguleren en het zogenaamde 'scheefwonen' tegen te gaan. Opdrachtverlening verliep via de voorloper van de SR 1997 en had vaste percentages. Woningbouwcorporaties waren nog maar net verzelfstandigd en bouwden voorzichtig hun eerste vrije sector woningen. Gemeenten hadden nog heel veel grond. Rem Koolhaas (net 50 jaar oud geworden) publiceerde *S, M, L, XL*. Ontwerpen en bouwen voor speculanten en ontwikkelaars was *not done* en ondenkbaar. Het NAI was net geopend en MVRDV was zojuist begonnen aan de bouw van Villa VPRO.

15 jaar later is de wereld voor de architect enorm veranderd. In het post-Vinextijdperk waarin het scheefwonen erger is dan ooit (in Leidsche Rijn zelfs 65% volgens een onderzoek uit 2009) heeft zojuist een woningcorporatie een cruiseboot van 250 miljoen euro opgeleverd. Europese aanbestedingen zijn uitgelopen op een wedstrijd laag aanbieden, wurgcontracten zijn aan de orde van de dag. Amsterdam heeft onlangs een volledige bouwstop afgekondigd omdat de grondopbrengsten 'gierend achteruit lopen'. Tegelijkertijd loopt de grootste bouwfrauderechtzaak ooit in Nederland, tegen de voormalig directeur van het voormalig Bouwfonds Nederlandse Gemeenten. Rem Koolhaas werkt inmiddels in het Midden-Oosten, het NAI wordt grondig gerenoveerd, en de VPRO wordt opgeheven als het aan een nieuwe rechtse regering ligt.

Het ergste hebben we echter nog niet gehad. Zoals Willem-Jan Neutelings onlangs verkondigde: architectuur is traag. Het wonder van de *Dutch architecture* is al sinds 2002 verleden tijd, maar de stuip trekkingen duren voort. De komende vijftien jaar wordt het alleen maar erger. Voordat op kwaliteit wordt aanbesteed, moet eerst een te goedkoop gebouwde school instorten. Voordat de urgentie voor betere woningen wordt bepleit, moet de geliberaliseerde huurmarkt eerst iedereen tot uiterste wanhoop hebben gedreven. Het wordt nog slechter, want nog niet iedereen is overtuigd dat het beter moet. En dan opeens bouwt Rem Koolhaas op zijn 80ste een kleine moskee in Drenthe *of-all-places...*

—Nanne de Ru

### TIJD VOOR REVOLUTIE!

Ik wil als opdrachtgever / opdrachtnemer af van de gedachte van autonome disciplines. Architectuur, projectontwikkeling, aannemerij, sociologie, kunst en politiek zijn geen werkvelden die elkaar opvolgen; het zijn bouwstenen die interdisciplinair moeten worden ingezet. Optimalisatie is het sleutelwoord.

Menig ontwikkelaar of architect die de glorieuze bouwjaren 90 heeft meegemaakt, heeft zich omhuld met kwaliteit. De grootte van het bedrijf, de huisvesting van het kantoor, de bedrijfsauto's, privébezittingen, het kon niet op. Opvallend is dat van de eigen be-

hoeft aan kwaliteit opmerkelijk weinig is terug te vinden in de kwaliteit van het product dat werd ontwikkeld. Hoewel de mogelijkheden en de geldbronnen onuitputtelijk leken in de jaren voor de crisis, is niet het onderste uit de kan gehaald bij de ontwikkeling van een product.

Recentelijk terug uit Cuba is mijn sociaal-maatschappelijk verantwoordelijkheidsgevoel toegenomen. Mijn vastberaden toekomstvisie: allereerst een continue drang naar kennisuitwisseling, en naar het ontwikkelen van een sociaal-maatschappelijke grondslag voor projecten (zowel in binnen als buitenland) en commercieel waar mogelijk. In de afgelopen jaren hebben we het saamhorigheidsgevoel afgebroken tot het dieptepunt waarin het zich vandaag de dag bevindt. De komende jaren moeten we werken aan de wederopbouw van de samenleving. De aandacht moet verder gaan dan naar projecten voor het individu, zoals in de meeste Vinexwijken. De aandacht moet uitgaan naar ontwikkelingen die een breder draagvlak hebben en worden benut door een groter deel van de samenleving. Waar zijn bijvoorbeeld die *Casa da Musica's* in Nederland, waarin (door de staat) mogelijkheden worden gecreëerd om vrij elke dag te genieten van culturele aspecten als muziek, dans, kunst, expositie en debat?

Commerciële drijfveren moeten veranderen. De vraag naar financiering zal bij sociaal-maatschappelijke projecten altijd anders in elkaar steken. Mijn drang naar het gebruikelijke 8 – 10% rendement is niet zo groot. De laatste keer dat ik in een interview heb gezegd dat ik graag 3% rendement inlever opdat het project er beter van wordt in sociaal-maatschappelijke zin werd mij door menig collega niet in dank afgenomen. Het verschil in gedachte: rendement staat voor mij niet gelijk aan een geldbedrag. De (subjectieve) toegevoegde waarde aan het product, de sociaal-maatschappelijke bijdrage van mij aan de samenleving en een soepele procesgang resulterend in een kortere doorlooptijd zijn voor mij minstens zoveel waard.

Het gevoel dat de verwarming al jaren te hoog is gesteld in ons land en daardoor menigeen versuft is weggezakt in een repetitie van ideeën heeft te lang geduurd. Tijd om wakker te worden, te weten waar we mee bezig zijn, vraaggericht te ontwikkelen maar ook de vragen die er zijn te herdefiniëren of sterkere nieuwe vragen te creëren. Tijd om te kijken naar de toekomst. Tijd voor revolutie!

Deze revolutie is natuurlijk interdisciplinair. Individueel zijn wij geen wereldverbeteraars, de wereld verbeteren wij echter wel door bewustzijn te kweken en de huidige mentaliteit te veranderen. Wat nodig is, zijn infiltranten. Ambtenaren, politici, architecten, ontwikkelaars, sociologen, economen met een nieuwe visie. Een visie waarmee zij hun collegae binnen en buiten hun discipline op vernieuwende gedachten brengen, waarmee zij prikkelen.

**Sinds 2005 gebruik ik al diverse 'infiltratie-technieken' om nieuw bewustzijn te kweken en mentaliteit te veranderen in onze eigen en aan ons gerelateerde disciplines. Infiltranten aller landen verenigt u!**

— Cihan Bugdaci

DATUM: 15 AUGUSTUS 2025

LOCATIE: PK12 (PERIFEER KANTOOR) OP HET HEMBRUGTERREIN

“Pff, wat een hectische dag!”, riep Lars Mosman tegen de aanwezige collega's in PK12 van Heijmans Development Services, terwijl hij een volgende kop dubbele espresso nam. Zijn ogen gleden langs de robuuste bakstenen wanden van de voormalige Kruitfabriek, terwijl hij kort nadacht over zijn eerste werkdag hier. Het was nog geen tien jaar geleden dat hij samen met een aantal collega's uit het Heijmans concern was neergestreken op deze bijzondere plek in de Metropoolregio Amsterdam. Niet meer in een standaardkantoor, maar op een zeer gemakkelijk benaderbare plek voor allerlei doelgroepen. Aanlegplaatsen genoeg en een uitnodigend gebouw om samen met de nieuwe klanten processen te bedenken zonder dat ze het gevoel hebben aan het werk te zijn.

En dit alles met maar één doelstelling; de klant maximaal faciliteren met alle beschikbare kennis en kunde. Het klinkt gek, maar eigenlijk was er helemaal niet zo veel veranderd, alleen werd de kennis op een totaal andere manier ontsloten. De ene dag was Rijkswaterstaat op zoek naar kostendragers voor de aanleg van Schiphol in zee. De andere dag was het een groepje particulieren met een enthousiast woon- of werkidee (bijvoorbeeld tijdelijke huisvesting op Pampus), maar zonder tijd en kennis van de ruimtelijke ordening. De klant bepaalt in grote mate de scope van projecten voor dit nieuwe bedrijf. De drijfveren van winstoptimalisatie en de gecombineerde kracht van marktkennis, daadkracht en initiatief worden nog steeds ingezet, maar nu in een veel meer sociaal-maatschappelijke context.

Het was prettig dat ook de andere partijen in de ruimtelijke ordening, zoals architecten, overheden en beleggers deze slag ondertussen hadden gemaakt. Ook bij deze partijen werd nu veel meer nagedacht over belangrijke zaken als doelgroepen, financieringsmogelijkheden en investeringen in de lange termijn. En nu niet meer zoals vroeger als opdrachtnemers of -gevers, maar als co-maker en volwaardig teamlid in de projectteams. “Hadden we dat maar in de crisis van 2008–2014 geweten”, dacht Lars nog voordat hij weer aan het werk ging. “Dan waren we misschien nog wel succesvoller geweest met onze huidige beurskoers op de WSEX (West-European Stock Exchange)”.

—Lars Mosman

Mijn beste,

Ik hoop dat dit bericht door komt, want de internetverbinding in de nieuwe metrolijn tussen Amsterdam en Almere vertoont nog wat kinderziekten, maar het is al een hele verbetering ten opzichte van het uur dat ik voorheen in de file stond.

Ik heb even moeten wennen aan het idee dat De Bijlmer, die tijdens mijn studie nog bekend stond als een van de meest vooruitstrevende gebiedsontwikkelingen ooit, moest worden gesloopt, maar vanmorgen was het feest. Vanmorgen was het hele team bij de oplevering van het gebouw Kwakoe, de huisvesting voor de zelfstandige vitale senior in de K-buurt, en ik zie uit naar de bouw van de volgende 16 woningen waar we voor het eerst betaald energie gaan terugleveren aan de gemeente Amsterdam. Het is heerlijk om je kopers te ontmoeten. Wie had ooit gedacht dat de (f)eeontwikkelaar samen met de private belegger met bewoners een rondgang door deze nieuwe woongemeenschap zou maken? Ik merk duidelijk dat het iets is dat we samen hebben bereikt.

We hebben nog hartelijk gelachen met de heer Peeters van kavel 14 om de opstartbespreking met als uitgangspunt de gebruikslasten omlaag te brengen door de drager van de inbouw te scheiden, wat weer belangrijk was voor het team om de financiering zo laag mogelijk te houden. De heer Peters is nog steeds van mening dat hij eigenaar van de drager wil worden, maar de gebruikslasten stijgen daarmee ook.

De gemeente was ook van de partij. Leuk om de oude garde nog eens te zien waar we 10 jaar geleden mee om tafel zaten om een fee te rekenen in plaats van te onderhandelen over verkoop van de grond of erfpacht. Mooi om te zien ook dat de architect nog steeds om tafel zit met de bewoner van kavel 9 over de kleurstelling van de kinderkamer. De service die we verleend hebben aan de koper geeft de architect veel kopzorgen, maar zijn opdracht is daarmee ook verlengd. Doordat hij zijn tekeningen niet heeft uitgewerkt, maar deze in het stadium van voorlopig ontwerp aan ons gegeven heeft, kon ik mijn expertise (als aannemer en daarmee kennispoort voor uitvoeringstechnische delen) eerder tot z'n recht laten komen.

Erg grappig was de aanwezigheid van de financieringsbank - die een korte en lange termijn lening heeft kunnen afgeven door de financiering van ruwbouw en afbouw te splitsen en zo haar en onze zekerheid heeft kunnen afdekken. De financieringsvraag ligt daarmee ook heel anders; de enorme voorfinancieringen zoals we van vroeger kennen, zijn niet meer van deze tijd. De koppeling tussen bancaire zaken (consumptieve kredieten, spaargeld en pensioengelden) en financiering van de afbouw geeft de bank ook veel meer grip op een deel van de financiering. De bank is veel meer adviseur geworden.

Wat mij bijzonder plezier doet, is dat het in het begin uitgesproken vertrouwen zich uitbetaalt in een voor alle partijen winstgevend project. Ik ben nog benieuwd naar de eindafrekening, maar ga ervan uit dat de volledige integratie van alle disciplines tot en met de exploitatie resulteert in een duurzaam en betaalbaar project. Ik houd je op de hoogte van het vervolgtraject.

Hartelijke groet,

Danny Janssen

## SNELLERE KENNISOPBOUW, MEER CREATIVITEIT EN GROTE GELDBESPARINGEN

*Creative commons*: ideeën en ontwerpen openbaar maken zodat anderen er op verder kunnen werken. *Crowdsourcing*: kennis niet alleen bij enkele experts vandaan halen, maar uit van meerdere bronnen. *Crowdfunding*: financiering door een grote diverse groep betrokkenen, van bewoner tot projectontwikkelaar.

Dit zijn de drie termen waar architecten en opdrachtgevers de komende jaren mee te maken gaan krijgen. Deels staan ze haaks op de huidige werkwijze van architecten. Want waarom zou je kennis delen? De architect wordt toch juist ingehuurd als expert? Door de bewonersenquête is de participatie toch gewaarborgd? Dus wat zijn de voordelen? En waarom is het noodzakelijk dat de architect hieraan meedoet? Simpelweg omdat het niet tegen te houden is. Steeds meer mensen weten hun weg te vinden naar nieuwe, sociale media. Hiermee willen ze inspraak en inzicht hebben in alles dat er om hen heen gebeurt. *Crowdsourcing* wordt een standaard. Daarnaast is er een chronisch tekort aan geld en moeten we slimmer met financiering omgaan. Beter gebruik maken van bestaande kennis en alternatieve geldstromen hoort daar bij. *Crowdsourcing* en *crowdfunding* zorgt bovendien voor een grotere betrokkenheid van bewoners en andere geïnteresseerden bij nieuwe projecten, groter dan bij traditionele participatie. Deze ontwikkelingen vragen niet alleen veel van de architect. De opdrachtgever zal een nog stevigere manager moeten zijn van alle partijen en informatiestromen waar hij mee te maken krijgt. Toegegeven, misschien is het beeld dat alle ontwerpers en opdrachtgevers hun kennis open gaan stellen naïef. Maar ik denk dat we er aan zullen moeten wennen dat informatie steeds makkelijker toegankelijk is. Kennis en ideeëndeling zijn geen bedreiging, maar een kans.

—Lara Simons

## REFLECTIE

### DE TOEKOMST VAN HET OPDRACHTGEVERSCHAP

*Joram Grünfeld is in 2010 gepromoveerd op de vraag of de toegenomen mobiliteitsmogelijkheden hebben geleid tot de opkomst van een nieuwe type ruimtegebruiker. Hij constateert dat er een toenemende groep is die een groot aantal verschillende plekken in de regio gebruikt. Deze groep noemt hij de polycentrische stedelingen. Mede vanuit die invalshoek is hem gevraagd te reflecteren op alle voorgaande bijdragen.*

Elke tijd heeft zijn eigen tempels. Het waren de kathedralen in de middeleeuwen, de treinstations tijdens de industriële revolutie, woningbouw in het midden van de vorige eeuw en kantorenbouw in de laatste twee decennia. Welke tempels krijgen we in de toekomst? Zullen dat

daadwerkelijk de getransformeerde gebouwen zijn als symbool voor dynamiek en verandering? Het misschien wel meest kenmerkende utiliteitsgebouw van de huidige automobiele samenleving laat de minste tekenen van ontwerp zien: het tankstation langs de snelweg. Als het om nut gaat, voegt belevingswaarde blijkbaar lang niet altijd iets toe. Als die observatie breder opgaat, vraagt dat zeker voor architecten een grote culturele omslag. Het bewustzijn daarvan lijkt me nog onvoldoende tot hen doorgedrongen.

De tekstbijdragen overziend valt op dat een aantal angstig van inzet is. Sommige auteurs zien gevaar en verdedigen het verleden. De schuld wordt gelegd bij Europa, het groot kapitaal en een gebrek aan sociale cohesie. De gevolgen zijn onheilspellend tot aan 'instortende schoolgebouwen' toe. Maar de aantrekkelijkheid van de jaren 30 wijken uit de vorige eeuw laat zien dat kwaliteit en crisis niet op gespannen voet hoeven te staan, al is de praktijk van het opdrachtgeverschap en de architect sindsdien ingrijpend veranderd.

De meer optimistische schrijvers zien kansen voor kleinschalige, nieuwe initiatieven met krachtige coalities. Het grootste gevaar daarvan is het verlagen van ambities waardoor de uiteindelijke gerealiseerde kwaliteit achterblijft. Een oplossing is het zoeken naar een nieuwe processtructuur die beter kan anticiperen op het mogelijke afhaken van een van de deelnemers. Alleen dan kunnen ook kleine partijen bij ontwikkelingsopgaven betrokken blijven, ambities standhouden en gecontroleerde risico's worden genomen.

Ik denk dat het bedenken van vernieuwende concepten, wellicht gekoppeld aan de omgekeerde prijsvraag, kansrijk is. Voortaan wordt de beste plek bij een idee gezocht. Voor de polycentrische stedeling wordt plek en kwaliteit steeds belangrijker, terwijl locatie en afstand minder belangrijk zijn geworden. Het als het ware à la carte samenstellen van het eigen ruimtelijke 'palet van plekken' is een grote verworvenheid. Ook moeten we erkennen dat juist deze inwisselbaarheid van plek burgerparticipatie bemoeilijkt. Deze ontwikkelingen erkennen getuigt van realisme, hoe lastig dit ook voor planners, ontwerpers en beleidsmakers nu en in de toekomst zal zijn.

—Joram Grünfeld

## PRAKTIJK

*Het is niet overal crisis bij architectenbureaus. Ergens op Westerdokseiland in Amsterdam bouwt een klein, jong architectenbureau gestaag aan een portefeuille waarbij ook experimenten en het betrekken van kunstenaars een rol spelen. Joost Mulders en Chris van den Berk leggen uit hoe zij nieuwe partijen betrokken bij Speelgebouw Anansi in Utrecht, genomineerd voor BNA-Gebouw van het Jaar 2010.*



## DE AANHOUDER WINT

Op onze vraag om een kunstenaar te betrekken bij Speelgebouw Anansi kregen wij het antwoord dat het kunstpotje voor deze wijk al leeg was. Door uit te leggen dat een kunstenaar (Adam Oostenbrink van Design Arbeid), maar een half procent van de totale uitgaven zou innemen en door voorbeelden van eerdere samenwerking te tonen, kregen wij uiteindelijk, met enige twijfel goedkeuring voor de samenwerking.

Het idee om sprookjes (uit alle delen van de wereld) in de gevel te verwerken en deze door de kinderen uit de buurt te laten uitzoeken, werd goed onthaald. Het projectteam begon echter te twijfelen bij het zien van de één op één zwart-wit prints van ons voorstel. Zij konden zich geen voorstelling maken hoe het ontwerp er als graving in een witte Corian-gevel uiteindelijk uit zou zien. Dat er niemand in Nederland te vinden was met enige ervaring met dit soort gevels was bijna reden om het gevelvoorstel af te keuren.

Terug op het bureau zagen wij geen andere mogelijkheid om de opdrachtgever te overtuigen dan zelf een *mockup* op ware grootte van de gevel te maken. Zo stonden wij nog diezelfde dag op straat voor ons kantoor sprookjes in een mdf-plaat te frezen. Een week later reden we weer naar Utrecht met de in vieren gezaagde wit geschilderde *mockup* achterin de auto. Toen het projectteam van een afstand de parkeerplaats kwam oplopen en het model op ware grootte zag, was iedereen direct overtuigd. De probleemvergadering over het wel of niet doorgaan van de sprookjesgevel heeft in zijn geheel maar vijf minuten geduurd.

De twijfels over uitvoering van de gevel hebben we weggenomen door de gevel niet

door de hoofdaannemer te laten uitvoeren, maar door een interieurbouwer (Roord Interieurbouw) met veel vakmanschap op dit gebied. Hij vond het ook spannend omdat hij niet eerder een exterieurproject had aangenomen. Tijdens de eerste werkbijeenkomst liet hij zien dat hij alle hoekaansluitingen al op ware grootte van mdf had gemaakt om alle mogelijke problemen voor te zijn. De goedkeuring werd verleend en de Corian-platen konden direct onder de cnc-frees om de sprookjes te graveren.

Enkele weken later, al tijdens het ophangen van de gevelplaten, kwamen enthousiaste kinderen naar ons toe met de mededeling dat de één het sprookje van *Slimme Aïcha* had voorgesteld en de ander die van *Nasreddin*. Terwijl het gebouw nog niet klaar was, waren de kinderen al zo enthousiast dat hun voorstellen werkelijk op het gebouw stonden, dat ze niet konden wachten om er in te kunnen spelen.

— Joost Mulders en Chris van den Berk

## COLOFON

*De Olifantenkooi* verschijnt als bijlage bij het kwartaalblad *Architectuur Lokaal* onder redactie van Indira van 't Klooster. Kopij kan worden gestuurd naar: [indira.vantklooster@arch-lokaal.nl](mailto:indira.vantklooster@arch-lokaal.nl)

Uitgave: Architectuur Lokaal, Tussen de Bogen 18, 1013 JB Amsterdam, 020-5304000, [info@arch-lokaal.nl](mailto:info@arch-lokaal.nl)  
Vormgeving: Isabelle Vaverka, Werkplaats Typografie, Arnhem  
Druk: De Rijn, Velp

Op 8 september jl. kwamen de auteurs samen om nader over hun ideeën te discussiëren. De aangescherpte visies werden nog diezelfde dag ingebracht in het debat van ANET over een soortgelijk onderwerp bij ARCAM.

Bob Ronday (1977) en Maxim Winkelaar (1980), oprichters *rondaywinkelaar* architecten. [www.rondaywinkelaar.nl](http://www.rondaywinkelaar.nl), [info@rondaywinkelaar.nl](mailto:info@rondaywinkelaar.nl)

Beatriz Ramo (1979), oprichter STAR strategies + architecture. [www.s-t-a-r.nl](http://www.s-t-a-r.nl), [beatrizramo@s-t-a-r.nl](mailto:beatrizramo@s-t-a-r.nl)

Bas van Schelven (1974), ontwikkelmanager Noord Holland Bouwinvest. [www.bouwinvest.nl](http://www.bouwinvest.nl), [b.vanschelven@bouwinvest.nl](mailto:b.vanschelven@bouwinvest.nl)

Bas van Vlaenderen (1966), oprichter/directeur BAVAVLA. Architecten. [www.bavavla.nl](http://www.bavavla.nl), [bavavla@dds.nl](mailto:bavavla@dds.nl)

Cihan Bugdaci (1985), oprichter Gentlemen Architecture | Real Estate | Theory. [www.gentlemenprojects.com](http://www.gentlemenprojects.com), [info@gentlemenprojects.com](mailto:info@gentlemenprojects.com)

Lars Mosman (1971), ontwikkelingsmanager Heijmans Vastgoed. [www.heijmans.nl](http://www.heijmans.nl), [lmosman@heijmans.nl](mailto:lmosman@heijmans.nl)

Nanne de Ru (1976), oprichter Powerhouse Company. [www.powerhouse-company.nl](http://www.powerhouse-company.nl), [office@powerhouse-company.nl](mailto:office@powerhouse-company.nl)

Danny Janssen (1965), commercieel manager Moes Bouwgroep. [www.moesbouw.nl](http://www.moesbouw.nl), [d.janssen@moesbouw.nl](mailto:d.janssen@moesbouw.nl)

Lara Simons (1983), adviseur Stipo. [www.stipo.nl](http://www.stipo.nl), [lara.simons@gmail.com](mailto:lara.simons@gmail.com)

Joram Grünfeld (1979), vastgoedadviseur Elan Wonen Haarlem. [www.elanwonen.nl](http://www.elanwonen.nl), [jgr@elanwonen.nl](mailto:jgr@elanwonen.nl)

Joost Mulders (1972) en Chris van den Berk (1977), oprichters van Mulders van den Berk Architecten. [www.muldersvandenberk.nl](http://www.muldersvandenberk.nl), [info@muldersvandenberk.nl](mailto:info@muldersvandenberk.nl)