

# Den Haag is geen kaveltjesfabriek

Opdrachtgever in NL > Tekst: Cilly Jansen > Beeld: DOOR

De discussie over het “voor” of “tegen” particulier opdrachtgeverschap is inmiddels wel voorbij. Nu gaat het er vooral om, h<sup>óe</sup> gemeenten mensen in Nederland hun eigen huis kunnen (laten) bouwen. Het scala van mogelijkheden wordt steeds groter. Er wordt door of samen met particulieren gebouwd, individueel of collectief, al dan niet binnen strakke stedenbouwkundige kaders, via geregisseerde supervisie of met persoonlijke begeleiding, meestal vanuit een directe relatie tussen de gemeente en de nieuwe opdrachtgevers. Almere heeft inmiddels samenwerking gezocht met marktpartijen voor “mede-opdrachtgeverschap” (zie elders in dit tijdschrift). Den Haag is de weg eerder ingeslagen om marktpartijen te betrekken bij particulier opdrachtgeverschap. Voor de herontwikkeling van 100 ha. van het Westlandse kassengebied schreef de gemeente een tender uit onder projectontwikkelaars. De opgave bevatte 30% particulier opdrachtgeverschap, overeenkomstig het toenmalige VROM-beleid. Dat percentage groeide in de loop van de planvorming tot 70%, in het topsegment van de markt. 'Uit de grond van mijn hart heb ik de gemeenteraad gezegd: dit móet je doen', zegt Marnix Norder, wethouder ruimtelijke ordening van Den Haag.



De gemeente Den Haag profileert zich als vestigingsplaats van vooraanstaande internationale organisaties. Deze bedrijven - waaronder Shell, dat zijn hoofdkantoor nog niet zo lang geleden in Den Haag vestigde - zorgen voor tienduizenden banen. Onderzoek wees uit dat de internationale organisaties verantwoordelijk zijn voor een aanzienlijk aandeel in de Haagse werkgelegenheid en de lokale economie. Er is een toenemende vraag van de buitenlandse werknemers naar internationaal onderwijs. Niet ver van de nieuwe wijk Vroondaal, bij sportpark Ockenburgh, wordt de nieuwe huisvesting van de Internationale School - nu nog gevestigd op twee locaties elders in Den Haag - gebouwd naar een ontwerp van Atelier Pro. De school zal ook een theater, een kantine en sportfaciliteiten bevatten,

die kunnen worden gebruikt door zowel de lokale als de internationale gemeenschap. 'Deze zomer gaat de Internationale School open. Daar willen mensen bij in de buurt wonen, dan zal er vraag zijn naar woningbouw zoals we die voor Vroondaal ontwikkelen', zegt Marnix Norder. 'De expats brengen de behoefte aan een woonmilieu in het topsegment van de markt met zich mee. Ik ben van PvdA-huize, maar ik kon het plan voor Vroondaal in de discussies hierover in de gemeenteraad goed uitleggen. Sociale woningbouw hebben we qua aantallen niet nodig. Dit topsegment wel. Het levert ook weer nieuwe werkgelegenheid op, op alle niveau's. Voor de economie is het zeer goed, zelfs noodzakelijk. Uit de grond van mijn hart zeg ik: dit móet je doen.'

Norder is al zo vertrouwd met de gekozen aanpak voor de ontwikkeling van Vroondaal, dat hij zich verbaast over de vraag waarom de gemeente gekozen heeft voor een competitie onder marktpartijen bij een opgave met particulier opdrachtgeverschap: 'We schrijven toch overal een tender voor uit?'. Voor planmatige ontwikkeling met voornamelijk woningen in het topsegment, samen met commerciële ontwikkelaars, ziet Norder verschillende redenen: 'Den Haag is geen willekeurige gemeente in Noord-Limburg of Brabant. Daar is het relatief makkelijk om een kaveltjesfabriek te zijn. Particulier opdrachtgeverschap vraagt veel tijd, veel energie, veel weilandjes. In de stad is het niet zo makkelijk, daar moet veel meer worden gestapeld. Hoe doe je dat met particulier opdrachtgeverschap?'



Marnix Norder (foto: gemeente Den Haag)

***'Het aanbieden van welstandsadvies aan de voorkant is een heel goede constructie gebleken. Het heeft altijd effect. Het leidt altijd tot aanpassingen die de meerwaarde en de duurzaamheid verhogen. Iedereen is er enthousiast over.'***

De bouw vrijgeven aan particulieren, en dan zien we wel wat ervan komt? Ik ben het niet op alle punten eens met Adri Duivesteijn (wethouder van Almere), die een groot voorstander is van particulier opdrachtgeverschap.' Maar doet Duivesteijn er niet vooral op dat mensen die dat willen, de mogelijkheid moeten hebben om hun eigen huis te bouwen?

'Rijteswoningen onder condities zijn soms ook interessant. Dat keuzevrijheid zou ontbreken vind ik relatief. Daar verbeter je de wereld ook niet mee. In deze regio zijn we ver gegaan. Staedion en andere corporaties waar we mee werken vragen aan huurders: zeg maar wat je wilt. Net als bij koopwoningen worden op basis van een casco eindeloze opties voor de indeling en inrichting aan de bewoners aangeboden.'

In de Westlandse Zoom is particulier opdrachtgeverschap zoals dat elders in Nederland in het buitengebied tot stand komt, volgens Norder niet mogelijk. 'Hier is al veel duidelijk. Het gaat om een locatie aan de rand van de stad, het gebied ligt direct tegen een andere gemeente aan, vlak bij de duinen en het strand, er staat al van alles en er zijn heel veel functies, niet alleen glastuinbouw. Er moet er een top-top milieu komen, het gaat om grond plus opstal van meer dan een miljoen euro per kavel. Daarvoor moet je de markt goed aanboren, niet alleen voor de marketing maar ook voor het gewenste niveau van de inrichting van een gebied. Er zijn niet zoveel mensen die dat kunnen. Je hebt partijen nodig met een echte visie op deze locatie aan de achterkant van de stad. De woningmarkt is een kerstboom. Het gaat hier om de bovenste takken van de kerstboom in een milieu dat het op voorhand niet in zich heeft.'

Zeven jaar geleden, enkele jaren voor het aantreden van Norder als wethouder, schreef de gemeente een selectieprocedure uit onder Bouwfonds, Rabo Vastgoed en Johan Matser Projectontwikkeling. Aan de twee laatstgenoemde bedrijven werd uiteindelijk gevraagd om gezamenlijk een plan te

ontwikkelen. 'In de uitwerking ging het aanvankelijk om 70% projectmatige ontwikkeling en een ondergrens van 30% particulier opdrachtgeverschap', zegt Rik Harmsen, vastgoedontwikkelaar bij Johan Matser. 'De gemeente overwoog toen een deel van de ontwikkeling zelf ter hand te nemen middels een kavel bv. Dat zou een onderlinge concurrentie betekend hebben binnen de locatie. Daarvan heeft de gemeente uiteindelijk afgezien. Gedurende de eerste fase van Vroonddaal manifesteerde zich een veel grotere vraag naar particulier opdrachtgeverschap in de top van de markt. Dat heeft de ontwikkelcombinatie kunnen opschalen naar 70%.'

De directe betrokkenheid van particulieren vereiste volgens Harmsen wel een onorthodoxe ontwikkelaanpak. Voor het gemeentelijk grondbedrijf acht Norder de opgave ook om andere redenen niet geschikt: 'In Vroonddaal ontwikkelen de marktpartijen ook appartementen met luxe huur- en koopwoningen. Maar het gaat hier om marktoptimalisatie, om de inrichting van het gebied, om continue marktgevoeligheid. Wat wil de koper? Hoogbouw, laagbouw, wel of niet aan het water? Zulke afwegingen. Ambtenaren hebben die deskundigheid voor de woningmarkt niet. Ik wil ook helemaal niet dat zij koopdeskundigen worden. Gemeente en marktpartijen moeten elkaar kunnen gebruiken. Je moet boerenslim zijn: wel uitgeven, niet ontwikkelen, toch financieel voordelig werken. We hebben er wel wat aan verdiend, niet veel. Kassen zijn duur om te verwerven, soms duurder dan bedrijfsterreinen. En dan duurt het nog een tijd voor je kunt beginnen. De renteteller loopt door, er staan niet morgen meteen villa's. We nemen ook risico's.'

De ruimtelijke visie voor de herontwikkeling van de glastuinbouw in Madestein werd gebaseerd op een landschappelijk kader. De openbare ruimte is in opdracht van de gemeente ontworpen door Bosch en Slabbers Landschapsarchitecten en

Ingenieursbureau Den Haag. De ontwikkelaars lieten Buro Lubbers het ontwerp voor het uitgeefbare gebied en de semi-openbare ruimte maken. Harmsen vindt dat het gelijktijdig en in samenspraak ontwerpen door de beide bureaus een goede werkwijze is gebleken. De overgangen tussen openbare en semi openbare ruimte zijn daardoor niet te zien. De ontwikkelaars nemen, in tranches, alleen de uitgeefbare gebieden af; de gemeente werkt voor eigen rekening en risico. De inrichting van het landschap loopt vooruit op de woningbouw. Er zijn er hagen en volwassen bomen geplant en de infrastructuur zoals riolering, bestrating, bruggen en verlichting is grotendeels gerealiseerd voordat de gronden verkocht zijn. Het gebied is niet verkaveld; bouwgrond kan naar wens worden afgenomen met een minimum van 600 m<sup>2</sup> en een onbegrensd maximum. In de aanloopfase zijn enkele kleinere kavels verkocht, maar ook percelen van 1500 en 2000 m<sup>2</sup>.

Het ontwikkelingsgebied is verdeeld in vier "woonsferen", zoals wonen in glooiend terrein, of wonen aan het water. Daarbinnen is veel vrijheid voor het woningontwerp, mits de ontwerpen tot in detail zijn uitgewerkt en gedegen wordt gebouwd. Bij het ontwerp worden de opdrachtgevers begeleid door een Commissie Esthetiek, die is opgericht om de individuele kwaliteit en onderlinge samenhang van de woningen te waarborgen. De commissie adviseert, beoordeelt en toetst de ontwerpen op privaatrechtelijke basis. De adviezen gaan bij de bouwaanvraag mee naar bouw- en woningtoezicht en de welstand, die de aanvragen publiekrechtelijk afhandelt. 'De constructie om welstandsadvies aan de voorkant aan te bieden is een hele goede gebleken', vindt Norder. 'Dat zit allemaal in de prijs, de opdrachtgevers kunnen hun plannen voorleggen, erover praten. Het resultaat is tenminste één gesprek, ten hoogste drie. Het heeft altijd effect. Het wordt niet meteen een andere stijl, maar het leidt altijd tot aanpassingen. Het verhoogt de meerwaarde, de duurzaamheid. Iedereen is er enthousiast over, ook de gemeenteraad.'

De ontwikkeling van de wijk vordert gestaag en, tot nu toe, in relatieve stilte. In de eerste fase zijn uiteenlopende woningen ontwikkeld door Nederlandse opdrachtgevers. De tweede fase is kort geleden van start gegaan, remigranten tonen belangstelling, *expats* worden nog verwacht. Wie er volwassen begroeiing bij denkt ziet wel overeenkomsten met particuliere woningbouw zoals die te vinden is in het Gooi, in de oude villawijken van bijvoorbeeld Bilthoven. Met dat verschil, dat hedendaagse koopkrachtige particulieren wat minder recht in de leer zijn. Zij kiezen voor geheel eigen interpretaties van modernistische villa's, voor extreme variaties op alle denkbare neoklassieke bouwstijlen, voor fantasierijke boerderijen. En in één geval voor een misschien nooit helemaal af te bouwen houten huis dat het midden houdt tussen een Tsjechische boerderij en een Canadese jachthut. Zoeken op de term 'vroonddaal' op google levert vele websites op van bewoners en ontwerpers, met woningontwerpen en complete bouwplannen.

#### Informatie

*Vroonddaal is een ontwikkeling van Madestein vof (Johan Matser Projectontwikkeling en Rabo Vastgoed) en de gemeente Den Haag. Zie ook [www.vroonddaal.nl](http://www.vroonddaal.nl). Op 5 juni organiseerde Architectuur Lokaal samen met Madestein vof en de gemeente Den Haag het 'Symposium in de kas', een debat over particulier opdrachtgeverschap. Bij deze gelegenheid presenteerde de Commissie Esthetiek het boek 'Zicht op Vroonddaal' aan Marnix Norder, wethouder ruimtelijke ordening van Den Haag. Het boek is tegen een vergoeding verkrijgbaar via de website [www.vroonddaal.nl](http://www.vroonddaal.nl)*