

## DE BEPERKING VAN HET GEMIDDELDE IN DE WONINGBOUW

21 mei, 2012 | door Martin Liebrechts

### Veel van hetzelfde

Onlangs sprak ik een goede kennis over de nieuwe 'conceptuele' aanbestedingsvorm. Zijn eerste reactie was: Het aanbod is altijd hetzelfde, alleen de gevel verschilt wat.

Van innovatie is geen sprake. De zoektocht vanuit het aanbod is gericht op de gemiddelde vraag, zoals die door de professionals wordt ingevuld. Dit geldt zowel voor aanbieders (bouwers, ontwikkelaars) als voor vragers (corporaties, beleggers). Vanuit dat oogpunt beweegt er nog weinig en zijn we met z'n allen bezig de volkswoning in drie prijsklassen in te delen. Dit geldt zowel voor nieuwbouw als voor renovatie. Vanuit de aanbieder wordt gezegd dat dit de wens is van de markt en vanuit de professionele opdrachtgever wordt alleen gedacht aan de 'gemiddelde' bewoner. Het zijn op deze wijze bijna dezelfde ingrediënten waarop in het verleden in Oost Europa de planeconomie gestuurd werd. Het eeuwige gemiddelde domineerde daar de markt.



### Het gevecht om het midden

Het lijkt wel of in de nieuwe of te renoveren woning altijd de gemiddelde bewoner moet wonen. Weliswaar wordt er in de praktijk nog onderscheid gemaakt in huishoudenstypen en sociaal economische klassen, maar dan zijn de smaken wel op. De wijze waarop de keuzen in de praktijk gemaakt worden, versterken dit proces. In principe worden de keuzen vaak gemaakt door personen uit de dagelijkse praktijk van bouwen en beheren. Zij richten zich allemaal op die gemiddelde bewoner (huurder of koper). En zo zijn er al decennia lang uniforme rijtjeswoningen ontstaan met bijna geen afwijkingen.

Het huidige proces van conceptueel bouwen en renoveren verandert aan deze ontwikkeling niet veel. Ook hier wordt gepoogd ten aanzien van alle complexen en schaalniveaus zoveel mogelijk het gemiddelde te benaderen ofwel in het midden uit te komen. Aan deze praktijk verandert niets, zolang de (toekomstige) bewoner niet aan de knoppen kan zitten. Dit kan alleen wanneer professionals de serie van één zo dicht mogelijk weten te benaderen. Niet wat de professional vindt is van belang, maar wat de bewoner vindt. De gemiddelde bewoner bestaat dan niet meer.

### Uitnutten kansen overstijgt het gemiddelde

Vooraf bij de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningbouw zijn er in principe veel mogelijkheden om iets anders te bieden dan het gemiddelde. Het vaak technisch denken – zowel vanuit het standpunt van het aanbod als dat van de vraag – versterkt dit proces automatisch. Voortdurend denkt men vanuit de techniek en de beperkingen van de belemmeringen, met het oog op al bestaande oplossingen. Er wordt enkel gestreefd om al bestaande oplossingen te reproduceren (vraag uit het verleden) in plaats van nieuwe mogelijkheden te scheppen door aanwezige kansen uit te nutten. In die zin wordt projectoverstijgend gezien als een streven om iets te reproduceren en daarbij worden vorm en inhoud verward. De technische bouwstenen kunnen vaak grotendeels herhaalbaar zijn, maar de specifieke kansen en mogelijkheden moeten in de context gezocht worden. Het gebruik van eenzelfde

chassis betekent geenszins eenzelfde auto. En dit geldt ook voor nieuw te bouwen of te renoveren woningen. In die zin lossen invullijstjes niets op. Het blijft een ontwerpogave en de waardering ervan blijft deels subjectief. Het stelt wel eisen aan de mensen, die het uiteindelijke beoordelen. Dat moet uiteindelijk de bewoner op woningniveau zijn. Dit biedt de meeste garantie om de specifieke mogelijkheden uit te nutten. Argumenten vanuit de gemiddelde bewoner zijn dan niet meer relevant.