

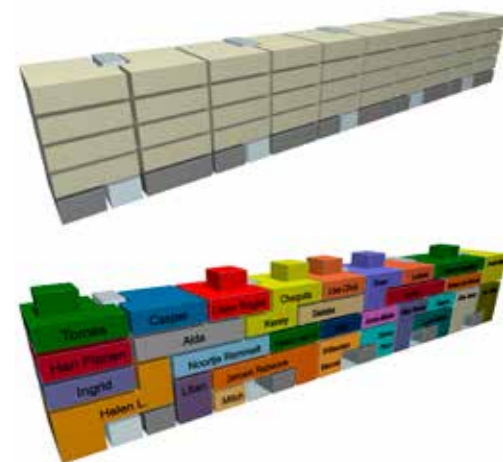
Auteur: **Arjan Gooijer**



ARJAN GOOIJER, Vanschagen Architecten.

PROJECTGEGEVENS

Opdrachtgever voorstudie en VO: Alliantie Ontwikkeling
 Opdrachtgever DO-uitvoering: VVO Klussen aan de Klarenstraat
 Aantal woningen: 30, variërend van 40-190 vierkante meter
 Specifieke elementen: dakterrassen, nieuwe aangehangen balkons
 Periode: 2012 voorstudie - 2014 oplevering



DIFFERENTIATIEMODEL BESTAAND EN NIEUW.

maar elkaar niet in de weg zitten en de resterende vierkante meters moeten goed verkoopbaar blijven. De uiteindelijke verkaveling is het resultaat van intensief overleg. Uiteindelijk heeft iedere koper de plek gevonden die hij wenste. Alle nieuwe woningen scoren tenminste energie-label B. Door het toepassen van individuele opties als extra isolerend glas en vraaggestuurde ventilatie wordt label A gehaald. Daarnaast wordt er door het koperscollectief circa 250 vierkante meter PV paneel op het dak toegevoegd.

BUITENRUIMTE

Goede buitenruimten waren voor de aantrekkelijkheid van het concept cruciaal. Aan de binnentuin grenzen de privé-tuinen van de begane grond woningen. Vanuit de trappenhuisen is er een directe toegang naar de binnentuin gemaakt zodat ook de appartementen hiervan profiteren. Naast de bestaande loggia kunnen de appartementen een balkon toevoegen. De constructie van het blok maakt het mogelijk deze balkons aan het gebouw te hangen, zonder dat er kolommen nodig zijn. Ze kunnen dus 'at random' worden toegepast. Daarmee werd de keus voor een extra balkon geen complicerende factor in de verkaveling. De appartementen op de bovenste verdieping hebben naast de mogelijkheid van een balkon nog de gelegenheid een dakhuisje+dakterras (45 vierkante meter) te maken, direct bereikbaar vanuit de woning.

BETEKENIS PROJECT

Het woongebouw aan de Klarenstraat bevat nu 30 unieke woningen van nieuwbouwkwaliteit, variërend van 40 tot 190 vierkante meter. Daarmee stelt het scherpe vragen aan de doorlopende standaardisering van de woningbouwproductie en aan de negatieve waardering van de gestapelde voorraad uit de wederopbouw. Daarnaast plaatst het project vraagtekens bij de tendens om de voortrekkersrol van corporaties in de stedelijke vernieuwing rücksichtslos te beperken. Getuige de aarzeling van banken en makelaars gedurende de rit zullen hardcore marktpartijen soortgelijke projecten niet snel oppakken. De Alliantie zette door en sloeg met dit experiment meerdere vliegen in een klap: vastgoed kon worden verkocht in plaats van gesloopt; de 'creatieve klasse' woont nu in de wijk en de buurt is een groep bewoners rijker die door de CPO-opzet nu al een stevig collectief vormt. Daarmee wordt een belangrijke bijdrage geleverd aan de doelstellingen van het vernieuwingsplan.

speelt woningcorporatie De Alliantie een centrale rol in de vernieuwing. Voor één van de portiekblokken, gebouwd door Groosman in 1956, wordt een ambitieus experiment voorgesteld: dit blok wordt herontwikkeld door de kopers zelf. De Alliantie denkt dat er een markt is voor vrij indeelbare vierkante meter waaraan mensen zelf kunnen klussen, op een goede plek in de stad. Samen met Urbannerdam ontwikkelde Vanschagen Architecten het businessmodel. Cruciaal voor de slagingskans van het concept zijn de mogelijkheden van het casco, de te realiseren kwaliteit en de daarmee samenhangende kosten. Kunnen er goede stadsappartementen worden gerealiseerd in dit gebouw? Kunnen (delen van) de flatjes van 74 vierkante meter worden samengevoegd tot grote woningen; kunnen er tuinen worden uitgegeven, balkons vergroot, dakterrassen gemaakt? Hoe is de kwaliteit van de huidige gevel en wat betekent het om dit onderdeel te vernieuwen voor het Energie-label, de architectonische uitstraling en de kosten? In het businessmodel worden de mogelijkheden voor de woningen, spelregels voor het proces en de prijsstelling onderling afgestemd. De prijsstelling is niet alleen gerelateerd aan de bouw- en grondkosten, maar ook aan de mate waarin het klussen de ruimte krijgt. Wat kunnen kopers zelf, wat wordt door de casco-aannemer gedaan? Van een aantal mogelijke woningtypen worden de kosten gecalculereerd en wordt bekeken welke onderdelen de klussers zelf zouden kunnen uitvoeren. Dit leidt tot een prijs van ca. € 1900,-/vierkante meter gbo. Daarvan is 25 procent te beïnvloeden door zelf te klussen, 40 procent cascorenovatie en 35 procent aankoop bestaande casco.

ONTWERP EN ONTWERPPROCES

In opdracht van de kopersgroep werd de precieze aanpak van het blok ontwikkeld. Vanschagen adviseerde kopers over de opzet van hun eigen woning, het gevelontwerp en de organisatie van het blok. De positie van sparingen in wanden en vloeren zijn bepalend voor de individuele woning, maar moeten ook onderling worden afgestemd. Hetzelfde geldt voor de positie van leidingen en schachten. In nauwe samenspraak met de opdrachtgevers werd het gevelontwerp ontwikkeld. Er is gekozen voor een concept waarbinnen veel ruimte is voor individuele wensen (indeling, deuren, ramen, schuifdeuren...) maar de uitstraling van het blok als geheel leidend is. De plint is geopend: vroegere garages en bergingen op de begane grond zijn getransformeerd in woonruimte met voordeuren aan de straat. Een belangrijk moment in het proces is het vaststellen van de blokverkaveling. Alle kopers willen op hun favoriete plek in het blok terecht komen,



KLARENSTRAAT, VERNIEUWDE VOOR- EN ACHTERGEVEL.

KLUSSEN OP DE KLARENSTRAAT

EEN GROEP VAN 30 KOPERS TRANSFORMEERDE EEN PORTIEKFLAT TOT GEDIFFERENTIEERD WOONGEBOUW. VANSCHAGEN ARCHITECTEN TEKEND VOOR DE ONTWIKKELING VAN DE BUSINESS CASE, HET ONTWERP, DE PLAN-ONTWIKKELING EN DE DIRECTIEVOERING. KLUSSEN OP DE KLARENSTRAAT IS NIET ALLEEN ILLUSTRATIEF VOOR NIEUWE VORMEN VAN ONTWIKKELING EN DE BETEKENIS DAARVAN VOOR DE ROL VAN DE ONTWERPER. HET WERPT OOK LICHT OP DE MOGELIJKHEDEN VAN DE NAOORLOGSE VOORRAAD, OP NIEUWE WIJZEN VAN STEDELIJKE VERNIEUWING EN OP DE GROEIENDE WAARDERING VOOR HET ERFGOED UIT DE WEDEROPBOUW.

Ten laatste, maar minstens zo belangrijk, toont het project de hoge en unieke woningkwaliteit die kan worden bereikt als kopers opdrachtgevers worden met de daaraan verbonden zeggenschap, verantwoordelijkheid en vrijheid.

ONTWIKKELING BUSINESSMODEL

De Staalmanpleinbuurt in Amsterdam Slotervaart wordt ingrijpend vernieuwd. Leidraad voor deze vernieuwing is het uitwerkingsplan uit 2009, met grote delen sloop-nieuwbouw. Als eigenaar van het overgrote deel van de woningen in de buurt



KLARENSTRAAT BESTAANDE SITUATIE TUINZIJD.



TIPS VANUIT KLARENSTRAAT

- **Laat de mogelijkheden van een gebouw zien**
 Bij voorkeur niet alleen op tekening. Tijdens het verkoopproces werd een woning leeggesloopt. Veel kopers zagen daardoor de kansen van het gebouw.
- **Zorg voor een regeling van voorfinanciering en commitment**
 Tijdens de ontwerpfase van het project worden er door de groep kopers kosten gemaakt, vooral advieskosten. Deze kosten komen uiteindelijk terug in de hypotheek. Voor het slagen van een project moeten ze dus worden voorgefinancierd. Tegelijk mag van de instappende kopers commitment worden gevraagd in de vorm van een geldbedrag.
- **Geloof niet in het zogenaamde 'woningplafond' van een buurt**
 Door middel van kluswoningen worden er woningtypes gemaakt die in de wijk nog niet voorkomen. Makelaars en financiers zijn hier huiverig voor want kunnen de waarde nergens aan relateren. Stelling: dit plafond bestaat niet.
- **Beschouw de kopers als opdrachtgevers**
 De kopers zijn geen 'eindgebruikers' maar opdrachtgevers. Dat vraagt een andere houding van alle professionals. De vastgoedeigenaar moet zeggenschap loslaten, adviezen moeten voor leken begrijpelijk zijn, het uitvoeringscontract krijgt een andere betekenis. De klussers kunnen meer dan ze zelf soms denken.
- **Ontwerper: kies voor een brede taakopvatting**
 De architect moet bereid zijn een centrale rol te spelen in het proces. Hij moet diep doordringen in het proces van vormgeving, financiering, engineering, programmering, planning.
- **Grijp de kans van het collectief**
 Groepen bieden de kans op collectieve functies. Een collectieve tuin of dakterras, een wasserette, een oefenruimte. Die latente wensen moeten worden herkend en opgepakt, bijvoorbeeld door de ontwerper. Ze leveren een extra bijdrage aan de stad.