

In het Utrechtse Loenen aan de Vecht heeft Jules Zwijsen in 2005 zijn eigen huis gebouwd. Inmiddels woont hij er met vrouw en twee kleine kinderen zeer naar zijn zin. Zwijsen werkte negen jaar bij een architectenbureau in Amsterdam toen hij na een zoektocht zonder resultaat naar een bestaande woning besloot een huis te bouwen via particulier opdrachtgeverschap. Hij schreef zich in op één van de zestig hiertoe beschikbaar gestelde kavels in Loenen aan de Vecht: de torenwoning. Speciaal omdat het hoogste punt van de woning zeventien meter hoog moest worden.



Individueel particulier opdrachtgeverschap in Loenen aan de Vecht

‘Een sprong in het diepe’

Toen Zwijsen voor de door hem gewenste woning werd ingeloot, zette hij een site op om zijn ervaring bij het ontwerpen en realiseren van zijn huis met de buurtbewoners te delen. Zo bundelde hij bijvoorbeeld via die site de krachten door samen met een aantal andere bouwers één aannemer in de arm te nemen. De kennis die Zwijsen als architect opgedaan had, werd herkend: een aantal buurtbewoners vroeg hem ook hun woning te ontwerpen. Uiteindelijk heeft het project Zwijsen niet alleen een droomhuis opgeleverd, maar werd het ook de start van een eigen architectenbureau aan huis.

Categorie 1: realisatie project

Met welke regelgeving kreeg u te maken bij het ontwerpen?

“Iedere kavel had een paspoort. In dat kavelpaspoort stonden een volumeschets en vereisten als de hoogte van de vloer op de begane grond tot aan een ontworpen deurbel. Daarnaast moesten we nog aan een strengere EPC-eis (energieprestatiecoëfficiënt) voldoen. Een waslijst aan vereisten met de nadruk op het volume, het aanzien en de energiezuinigheid van de woningen. Voor het voorlopige en het definitieve ontwerp werden workshops georganiseerd waarbij elke architect in vijf minuten iets over het plan moest vertellen.

De supervisor, de welstandscommissie en de gemeente gaven commentaar of goedkeuring. Leuk was dat je daar je toekomstige burens ontmoette en ook hun plannen hoorde.”

Denkt u dat u goedkoper uit bent geweest dan als u een bestaand soortgelijk huis gekocht zou hebben?

“Veel goedkoper. Totaal heb ik ongeveer 625.000 euro in de woning geïnvesteerd. De grondkosten waren 214.000 euro. We hebben het casco op laten leveren voor 380.000 euro. Het afbouwen kostte daarna nog ruim 30.000 euro. In vergelijking met de projectmatige huizen in deze wijk die voor 800.000 tot 850.000 euro werden opgeleverd, een heel goede investering. En dit los van het feit dat wij ons droomhuis hebben kunnen realiseren.”

Welke van uw woonwensen heeft u in dit huis kunnen realiseren?

“We hadden eigenlijk geen specifieke wensen. Maar van het realiseren van zo’n torenwoning hadden we niet durven dromen. Bovenin de toren

is onze lounge; daar staat een luie bank, een kacheltje en een televisie. We genieten daar van het uitzicht over het dorp. De hoogte was het bijzondere van deze kavel. Die hoogte is ook binnen overal merkbaar: heel licht en open.”

Hoe lang heeft u over de bouw gedaan?

“De eerste informatiebijeenkomst was in juni 2005, maar er werd gebouwd van september 2006 tot augustus 2007. Een langere bouwtijd omdat dezelfde aannemer zeven woningen moest bouwen. Een beetje vertraging, maar wel financieel voordeel.”

Welke fase bij het bouwen was het lastigst?

“Het ontwerpproces was het meest uitdagend. Ik moest rekening houden met het eisenpakket en een torenwoning ontwerpen is toch anders dan een ‘gewoon’ huis. Spannend omdat het een afwijkend huis is. De deadlines voor die workshops waren een stok achter de deur, want een architect kan zijn eigen huis wel dertig keer ontwerpen. Wat echt lastig was, waren de vervelende discussies met de aannemer over geld. Met het bouwbedrijf zelf is het goed

‘Het is absoluut een goede investering geweest’

Een woningmarkt voor en door bewoners

Zelf een huis bouwen op een zelfgekozen locatie en zelf bepalen met welke partijen de woning wordt gerealiseerd. Dat kan om uiteenlopende redenen: de prijzen van bestaande woningen liggen te hoog, er zijn specifieke wensen of de mogelijkheid om het huis van een langgekoesterde droom te realiseren. In deze serie komen consumenten aan het woord die zelf ergens in Nederland hun huis bouwden via collectief of individueel particulier opdrachtgeverschap. In deel 4 van de serie: Jules Zwijsen bouwde zijn huis in Loenen aan de Vecht via individueel particulier opdrachtgeverschap.



Jules Zwijsen vond het ontwerpproces van deze bijzondere woning het meest uitdagend.

Hoe heeft u de risico's in het complexe bouwproces afgedekt?

“Door van tevoren een duidelijke aannemersovereenkomst op te stellen, waardoor er niet veel discussies meer konden ontstaan tijdens de bouw. Het is heel vervelend als je tijdens de bouw onverwachte rekeningen krijgt. Ik heb verder geen speciale verzekering afgesloten, vertrouwen is ook een belangrijke basis.”

In hoeverre heeft u uw huis duurzaam gebouwd?

“Ik moest aan de strengere EPC-eis voldoen. Dat kan op verschillende manieren. Door de EPC-eis heb ik een balansventilatie in combinatie met vloerverwarming en dat is een hele comfortabele en duurzame oplossing. Je wint zo'n investering tot op zekere hoogte terug, maar ik vond de eis wel ver gaan. Ik denk dat je uiteindelijk meer wint door iets duurzaam met de bestaande woningvoorraad te doen dan



De hoogte van de torenwoning is binnen overal merkbaar: het is er heel licht en open.

door zulke hoge eisen te stellen aan die paar nieuwbouwwoningen.”

Wat was de grootste mee-/tegenvaller?

“De grootste meevaller is dat ik het huis binnen ons budget heb kunnen realiseren. Het was een sprong in het diepe. De grootste tegenvaller was heel vervelend. De gemeente liet ons weten dat het bestemmingsplan niet goed gewijzigd was. Wij vielen met een aantal burens buiten het bestemmingsplan van de rest van de wijk. Hierdoor moest het plan opnieuw ter inzage gelegd worden en zouden we vertraging oplopen. Dat was begin 2006. We waren net rond met de aannemer en wilden gaan bouwen. Ons plan is toen ter inzage

Voor de bouw werd met medebouwers een gezamenlijk bouwteam opgezet.

gegaan, maar met de contactpersoon helaas minder. Hij zat in een lastig pakket omdat de materiaalprijzen in die tijd vrij snel stegen. Hij wilde dat doorberekenen, maar daar hadden wij geen budget voor. Uiteindelijk zijn we er gelukkig goed uitgekomen.”

Welke fase bij het bouwen was het makkelijkst?

“Met medebouwers hebben we de krachten gebundeld en een gezamenlijk bouwteam opgezet. Dat was prettig. Voor mij was het makkelijk om met één aannemer de door mij ontworpen vier woningen te bouwen. Daarbij was het ook financieel voordelig.”



gelegd en er werd bezwaar gemaakt. Uiteindelijk zijn de gemeente en de projectontwikkelaar eruit gekomen met de bezwaarmaker, maar het was een behoorlijke domper.”

Vindt u dat er voldoende eenheid/afwisseling is in de architectuur in deze wijk?

“Door de strenge randvoorwaarden en supervisie is het een schitterende wijk geworden. Er is veel afwisseling in de verschillende woningen en toch is het een geheel.”

Denkt u dat u dit huis met winst zou kunnen verkopen?

“In totaal heeft de bouw ongeveer 625.000 euro gekost. Er staan nu al soortgelijke woningen te koop voor 800.000 euro, dus ik denk dat we in de plus eindigen. Onze woning is als torenwoning wel moeilijker te vergelijken met andere woningen. De doelgroep zal daarvoor kleiner zijn.”

Categorie 2: situatie op de woningmarkt

Vindt u dat het aanbod op de woningmarkt voldoende aansluit op de wensen van de consument?

“Voordat we dit plan tegenkwamen, hebben we gezocht in de regio tussen Amsterdam en Utrecht. Nieuwbouw heb je hier bijna niet en de bestaande bouw is erg duur. Dat was toen niet motiverend.”

Er is veel afwisseling in de verschillende woningen in de wijk en toch is het een geheel.

Vindt u dat er voldoende rekening wordt gehouden met de wensen van de consument of vindt u dat er te grootschalig en saai gebouwd wordt?

“Ik heb bij het architectenbureau veel met projectontwikkelaars gewerkt en daar heb ik weinig lol in gehad. Het gaat om geld en dus is het zaak om zo goedkoop mogelijk te bouwen. Dat vind ik jammer. Kavels bieden de kans om een leuk huis te bouwen dat ook veel teruggeeft aan de omgeving.”

Biedt collectief of individueel particulier opdrachtgeverschap economisch voordeel?

“Dat ligt eraan waar je bouwt. In deze wijk is dat zeker het geval omdat de projectmatige woningen die eromheen liggen, erg duur waren en er in deze regio weinig kavels te koop zijn. Het is absoluut een goede investering geweest.”

Verliest de consument die zelf bouwt keuzevrijheid?

“Nee, de randvoorwaarden en de eisen zorgen ervoor dat je extra creatief moet zijn en dat levert verrassende dingen op. Daarnaast is zelf bouwen naar mijn mening synoniem aan keuzevrijheid.”

Speelt de NVM-woningmarkt makelaar een belangrijke rol bij deze manier van bouwen?

“In ons geval heeft een makelaar aan het begin van het proces uitgelegd welke mogelijkheden er waren en aan welke eisen voldaan moest worden. Makelaars hebben een adviserende rol en hun kennis van de markt kan heel belangrijk zijn in een dergelijk bouwproces.”

Bovenin de toren kun je genieten van het uitzicht over het dorp.

Categorie 3: meerkeuzevragen

Zelf bouwen of een woning kopen?

“Zelf bouwen.”

Zelf bouwen kost energie of levert energie op?

“Allebei. Het kost veel tijd om een huis te bedenken en te bouwen. Je moet een hoop keuzes maken, maar als het goed is, is dat een feestje om te doen.”

De hulp van een deskundige is wel/geen noodzaak in het proces van zelf bouwen.

“Iedereen kan zelf bouwen, alleen heb je iemand nodig die je tot aan de oplevering begeleidt en adviseert. Een contactpersoon naar de aannemer is zeker aan te bevelen. Daarnaast kan een architect maatwerk leveren voor de zelfbouwer.”

De makelaar is wel/geen onontbeerlijke begeleider, adviseur en gesprekspartner in het PO-proces?

“De makelaar is adviseur. Voor mij als architect zou de kennis van de markt van makelaars van pas kunnen komen. De rol van zowel architecten als makelaars is voor veel mensen nog onbekend. Op dat punt kan nog gewonnen worden.”

Het beleid van de overheid werkt stimulerend of vertragend in het proces?

“Aan de ene kant vertragend, want het eisenpakket betekent veel extra kosten. Aan de andere kant zie je dat er steeds meer aandacht is voor particulier opdrachtgeverschap en dat vind ik een heel goede ontwikkeling.”

‘Iedereen kan zelf bouwen’

Een volgend huis zou ik opnieuw bouwen via particulier opdrachtgeverschap.

“Absoluut. Ik denk alleen niet dat wij hier snel weg gaan.”

