

Generalizations are Passé

Interview with Edwin Oostmeijer



**Vogelvlucht Ithaka, ontwerp
woningen VMX Architects, ontwerp
binnentuin Rietveld Landscape**
Bird's-eye view of Ithaka, housing
design by VMX Architects, courtyard
garden design by Rietveld
Landscape

The development of housing layouts is initiated from at least two perspectives, that of design and that of demand. The latter is perhaps the most difficult to fathom, for while it may seem obvious that what is built is what is needed, many people's housing wishes appear scarcely to be honoured by the housing market: generally speaking the properties on offer continue to be based on assumptions regarding the 'standard household', an entity that no longer exists.

In order to gain more insight into the demand aspect of housing layout development, and to discover the extent to which innovation in layout is initiated by what buyers want, we talked to property developer Edwin Oostmeijer. Despite the limited number of projects Oostmeijer has realized to date, his approach has already attracted attention at national level: in 2006 he was awarded a Gouden Piramide

(Golden Pyramid), the annual prize awarded by the Dutch government for inspirational commissioning in architecture, urban design, landscape architecture and environmental planning. We talked to Oostmeijer at the site of one of his most recent projects, Ithaka, in the Homeruskwartier in Almere.

Does innovation actually result from the demand side of things or from the supply side?

It sometimes comes from the demand side and sometimes from the supply side. Buyers may want a crazy, different house, but someone has to supply it. In the Ithaka project demand and supply go hand in glove.

Have you never worried about the saleability of an urban typology in a suburban context?

Naturally we assessed in advance

whether people would really be willing to buy maisonettes and apartments at this location. But it was more an assessment based on what we ourselves would like to live in than on all kinds of so-called market studies. I also believe that as an architect and a property developer you should be willing to live in your own projects. For if you don't like them yourself, who will?

Yet generally speaking it's market studies that determine the majority of what's currently on offer, what's built under the motto of 'this is what people are asking for'. What's your impression of the market?

I believe that no-one truly knows what 'people' want. I also believe that there's no such thing as 'people'. The population has now become so diverse, you're constantly having to look at the specific qualities you could realize in

Eric Frijters &
Olv Klijn

Generaliseringen zijn niet meer van deze tijd

Interview met Edwin Oostmeijer

De ontwikkeling van woningplattegronden wordt ten minste vanuit twee kanten geïnitieerd, vanuit het ontwerp en vanuit de vraag. De laatste kant is wellicht het moeilijkst te doorgronden. Hoewel het voor de handliggend lijkt, dat er gebouwd wordt waaraan behoefte is, blijken de woonwensen van veel mensen nauwelijks gehonoreerd te worden in de woningmarkt. Het aanbod is meestal nog gebaseerd op aannames over het standaardgezin, terwijl dat standaardgezin eigenlijk allang niet meer bestaat.

Om meer inzicht te krijgen in de vraagkant en te weten te komen in hoeverre innovatie in de plattegrond geïnitieerd wordt door wat kopers willen, spreken we met ontwikkelaar Edwin Oostmeijer. We vragen hem of consumenten werkelijk 'op maat gesneden' woningen, of zoals dat in het jargon heet 'customized houses', kunnen bestellen of dat dit altijd een illusie zal blijven. Ondanks het beperkte aantal projecten dat hij tot nu toe heeft gerealiseerd, is zijn manier van werken wel al op nationaal niveau opgevallend. Zo ontving hij in 2006 de Gouden Piramide, de jaarlijkse Rijksprijs voor inspirerend opdrachtgeverschap in de architectuur, stedenbouw, landschapsarchitectuur, infrastructuur en ruimtelijke ordening. We spreken Oostmeijer op de bouwplaats van een van zijn meest recente projecten: Ithaka, in het Homeruskwartier in Almere.

Ontstaat innovatie nu juist vanuit de vraagzijde, of vanuit de aanbodzijde?

Soms vanuit de vraag en soms vanuit het aanbod. Kopers kunnen een gek en ander huis willen, maar dan moet het vervolgens wel worden aangeboden. In dit project gingen vraag en aanbod hand in hand.

Heb je je nooit zorgen gemaakt over de verkoopbaarheid van een stedelijke typologie in een suburbane context?

Natuurlijk hebben wij vooraf een inschatting gemaakt of mensen werkelijk beneden/bovenwoningen en appartementen

op deze plek zouden willen kopen. Maar zo'n inschatting is meer gebaseerd op wat wij zelf aantrekkelijk vinden om in te wonen, dan op allerlei zogenaamde marktonderzoeken. Ik vind ook dat je als architect en ontwikkelaar in je eigen projecten zou moeten willen wonen. Als jij het zelf al niet aantrekkelijk vindt, wie dan wel?

Marktonderzoeken bepalen in het algemeen echter toch het grootste deel van het huidige aanbod, dat wordt gerealiseerd onder het devies 'dit is waar men om vraagt'. Maar wat is jouw beeld van de markt?

Ik geloof dat niemand echt weet wat 'men' wil. Ik geloof ook dat 'men' niet bestaat. De bevolking is intussen zo divers dat je steeds opnieuw op zoek moet naar de specifieke kwaliteiten die je op een plek zou kunnen realiseren. Dat betekent ook dat je eigenlijk telkens het wiel opnieuw moet uitvinden en je heel goed moet afvragen, voor wie je een project ontwikkelt. Bovendien moet je je blijven afvragen welke vraag je precies wilt beantwoorden. Al die generalisering en zoals bijvoorbeeld marktonderzoeken van Smart Agency met zijn gekleurde werelden, zijn volgens mij niet meer van deze tijd. Als je het mensen werkelijk vraagt, zullen zij zich nooit volledig in de geschetste categorieën herkennen. Het gaat niet meer om gemiddelden. In plaats daarvan denk ik dat we veel meer te maken krijgen met nichemarkten. Die kleinschaligheid werkt ook door in het opdrachtgeverschap. Doordat het stampen van grote projecten in toenemende mate onrealistisch is geworden, is de noodzaak om in grote organisaties te opereren evenzeer weggenomen. Sterker nog, kleine organisaties zullen waarschijnlijk beter in staat zijn maatwerk te leveren dan grote ontwikkelaars die zijn ingesteld op teveel van hetzelfde.

Heb je een voorbeeld hoe innovaties tot stand komen aan de vraagkant?

Door mijn wantrouwen jegens marktonderzoek wilde ik voor het project Ithaka in contact komen met mensen van

vlees en bloed. Mensen met een naam, een hobby en een band met Almere. Mensen die mij zouden kunnen vertellen hoe zij hun ideale huis voor zich zagen. Vervolgens stuitte ik op de website www.geheugenvanalmere.nl. Op die site bleken hele inspirerende anekdotes, ideeën, aversies en verlangens over Almere te staan. Mensen schreven over hoe ze in Almere verzeild zijn geraakt, over het fietsen op de dijk, waar zij roofvogels hebben gezien of dat zij altijd een vakantiegevoel hebben bij het wonen in Almere. Voor mij waren al die verhalen een volkomen nieuwe invalshoek. Ik moest al mijn vooroordelen over Almere drastisch bijstellen. Via de website heb ik vervolgens mensen benaderd om als klankbordgroep op te treden. Dat is een hele leuke groep geworden.

Hoe ging dat verder in zijn werk?

Ik heb VMX Architects gevraagd om samen met die klankbordgroep en mij na te denken over een kavel van 2 hectare. Op basis van drie stedenbouwkundige modellen hebben we de eerste denkrichting voor het ontwerp uitgezet. Het eerste model was een landschap met huisjes zoals MVRDV dat in Ypenburg heeft ontworpen. Een tweede model was afgeleid van de slangvormige bebouwing met collectief groen, zoals Utzon heeft gemaakt in de buurt van Kopenhagen. Het derde model leek op een woningbouwproject van Atelier 5 bij Bern, dus een heel dicht bebouwd deel, zodat je ruimte voor een bos overhoudt. De klankbordgroep verwierp het MVRDV-model direct. Niemand bleek geïnteresseerd in particuliere koninkrijkes. Dat betekent overigens niet dat men privéruimte niet belangrijk vindt, maar het hebben van een eigen tuin is niet de enige manier waarop dit kan worden uitgewerkt. Ook werd uit de gesprekken duidelijk dat niemand in een standaardhuis in een standaardstraat wilde wonen. In plaats daarvan wilde men de mogelijkheid hebben om elkaar te ontmoeten. Zo is het idee van een park met zwembijver en horeca ontstaan.

Maquette Ithaka
Model Ithaka



each location. Which means you actually have to keep reinventing the wheel and asking yourself who you're developing a project for. Plus asking yourself what's the demand you exactly intend to meet. All the generalizations, like the Smart Agency market surveys with their coloured worlds – they're passé in my opinion. If you actually ask people directly, they'll never identify themselves completely in the category outlines. It's no longer about averages, it's much more about niche markets, I think. A small scale that's also extended to commissioning projects. Since churning out large projects has become more and more unrealistic, the need for large organizations has been removed, too. What's more, small organizations are probably in a better position to produce bespoke solutions than major developers who are geared to too much of the same.

Do you have an example of how the demand side of things has produced innovations?

With the Ithaka project my distrust of market research inspired me to make contact with flesh-and-blood people. People with a name, a hobby and a connection

with Almere. People who'd be able to tell me what they envisioned for their ideal home. I came across the website www.geheugenvanalmere.nl, which I found had very inspiring anecdotes, ideas, wishes and dislikes relating to Almere. People wrote about how they'd ended up there, about cycling along the dike where they'd seen birds of prey or the fact that living in Almere always gave them a holiday feeling. All these stories provided me with an entirely new point of view and I had to drastically revise all my preconceptions about Almere. Through the website I then approached a number of people to act as a sounding board. They became a really great group.

How did this group function?

I asked VMX Architects to consider a 2-hectare plot, with me and the sounding board. We used three urban planning models as a starting point for developing the initial line of thought for the design. The first model was a landscape with small houses, like MVRDV's design in Ypenburg. The second model we took from Utzon's snaking development with collective green near Copenhagen. The third model resembled an Atelier 5 housing project

near Berne, so there was a densely built area with space left over for woodland. The sounding board immediately rejected the MVRDV model. No-one seemed interested in small private kingdoms. Which didn't mean they didn't think private space important, just that having your own garden wasn't the only way to get it. During our talks it also became clear that no-one wanted a standard house in a standard street. Instead, they wanted space to meet each other. This is how the idea came about for a park with a swimming lake and café/restaurant.

So the Ithaka sounding board was very clear about the planned urban setting in which they wanted to live. But do people also tell you about the kind of house in which they wish to live?

Certainly. I've been chosen for a project in Arnhem, where I'm again seeking local contacts. I've started with a website where people can answer questions about Arnhem and their ideal house. Although the project has only just started, it's already clear that the people who are responding want a light, bright house with lots of open spaces. Routing is also an important issue:

De klankbordgroep was dus heel duidelijk over de stedenbouwkundige setting waarin men wil leven, maar vertellen mensen ook hoe zij willen wonen?

Zeker. Ik ben bijvoorbeeld geselecteerd voor een project in Arnhem, waarvoor ik natuurlijk weer de buurt ben ingegaan. Ik ben begonnen met een website waar mensen vragen kunnen beantwoorden over Arnhem en hoe hun ideale huis eruit ziet. Hoewel het project pas net is begonnen, blijkt nu al dat de mensen die reageren een licht huis met heel veel open ruimtes willen. Ook wordt de routing in een huis belangrijk gevonden; men wil graag een rondje kunnen lopen. Het lijkt allemaal heel vanzelfsprekend, maar blijktbaar is er onvoldoende aanbod.

Maar dat zijn hele algemene wensen, worden mensen ook specifiek?

Soms wel. Zo kreeg ik in Arnhem een vraag uit een samengesteld gezin. Een vrouw en een man die allebei kinderen hebben uit een eerdere relatie en samen in één huis willen wonen. Dat huis blijkt tot nu toe onvindbaar. Ik vind het heel interessant om te bedenken hoe zo'n huis eruit kan zien. Overigens ontdek je en passant ook weer een doelgroep. Steeds complexer samengestelde gezinnen vragen immers om een ander type huizen.

Door in contact te komen met bewoners ontdek je de werkelijke vraag?

Ja. Er wordt nog steeds vooral voor het standaardgezin gebouwd, maar het standaardgezin bestaat niet meer. Een doelgroep die veel meer potentie heeft, is volgens mij die van gescheiden ouders, die niet meer met elkaar willen samenwonen, maar wel samen hun kind(eren) willen opvoeden. Maar een goed huis voor co-ouderschap is moeilijk te vinden.

Is een klankbordgroep stiekem ook niet handig als verkleining van het risico, zij zijn immers de ideale toekomstige bewoners?

Ik beschouw een klankbordgroep vooral als een ideeënfabriek, ter voorkoming van luchtfrictie. Het lijkt voor de handliggend om te roepen dat mensen niet in een standaardhuis in een standaardstraat willen wonen, maar zonder een klankbordgroep is zo'n uitspraak eigenlijk nergens op gebaseerd.

Inspraak blijkt in de praktijk echter een lastig

proces. Vaak beginnen mensen met hoge ambities, maar als de kosten aan de orde komen wordt het al snel heel wat conservatiever. De vraag is dus of inspraak ook de start van een innovatieproces kan inluiden?

In Almere blijkt dat de wereld voortdurend op z'n kop wordt gezet. Iedereen denkt bij Almere aan grondgebonden woningen en niet aan appartementen en beneden/bovenwoningen. Toch heeft juist deze stedelijke typologie het project erdoor gesleept. Wij zijn wel met het ontwerp van de grondgebonden woningen begonnen, maar al snel bleek het ontwerpen met de inspraak van toekomstige bewoners zeer veel tijd te kosten. Vervolgens brak de crisis uit en haakte de ene na de andere koper af. Op dit moment hebben we in dit project nog maar één grondgebonden woning verkocht, terwijl de appartementen juist zeer geliefd blijken. Zowel de hele grote appartementen als de minipenthouses voor starters doen het goed.

Zijn er behalve de waarneming dat stedelijke typologieën succesvol kunnen zijn in suburbia, nog andere opmerkelijke feiten?

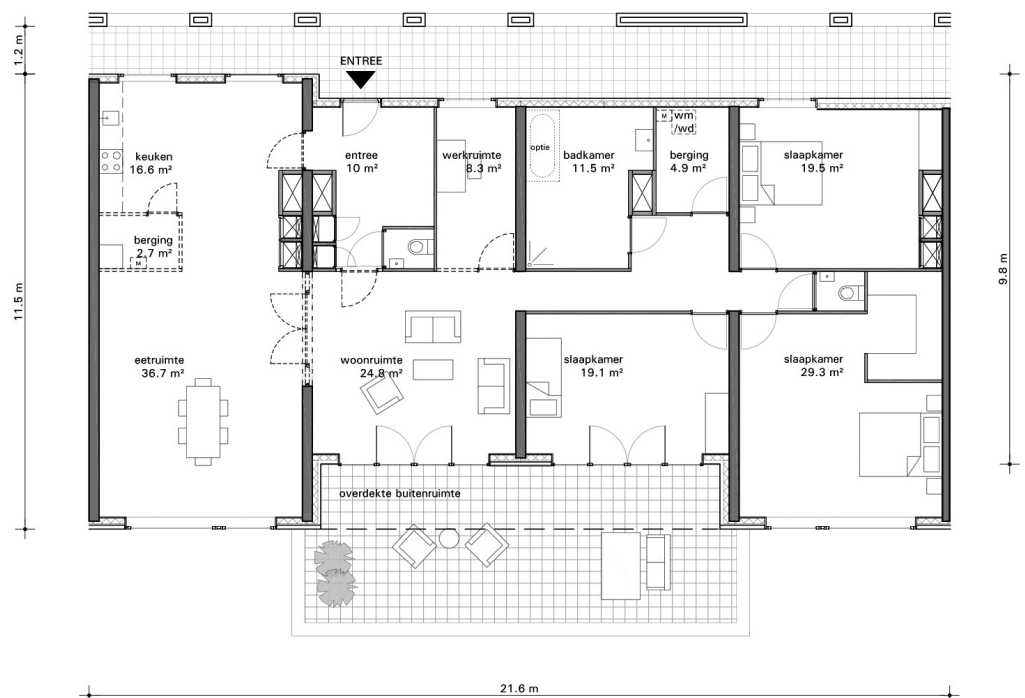
Ja, opnieuw bij de appartementen. Een

aantal mensen bleek de appartementen namelijk te klein te vinden en vroeg of het mogelijk was twee appartementen naast elkaar te kopen. Uiteindelijk maken we nu appartementen die drie of zelfs vier beuken breed zijn. Op de begane grond bijvoorbeeld is zo een appartement ontstaan van 21 m breed; dat draagt bij aan een diversiteit die heel goed is voor het plan. De meerwaarde is namelijk dat je zo een diverser publiek krijgt. Ik moet op dit punt ook de bouwer complimenteren, want die beschikt over de flexibiliteit om in een vrij laat stadium toch nog onderdelen in het plan te wijzigen. Die flexibiliteit is in het algemeen van groot belang voor deze manier van werken, die er op gericht is om maatwerk te leveren. Ik kan wel leuke ideeën hebben, maar ik moet er wel voor zorgen dat ik een team bij elkaar krijg, niet alleen een architect, maar ook mijn collega-ontwikkelaar en -bouwer.

Een ander opvallend punt is de buitenruimte; die lijkt in Ithaka veel belangrijker dan de organisatie van de plattegrond?

Het klopt dat het centrale element van het project een spectaculair park is, ont-

Plattegrond, appartement over vier beuken
Floor plan, apartment with four bays



people want to be able to walk through their house. It may all seem very obvious stuff, but apparently there's not enough of this kind of property on offer.

But these are very general wishes. Aren't people more specific too?

Sometimes they are. For example, in Arnhem I've received a response from a merged family. A man and a woman who both have children from a previous relationship and want to live together in one house. To date they haven't been able to find such a house. It's extremely interesting to think what kind of form it could take. And I've incidentally become aware of another target group: increasingly complex merged families who require another type of house.

So coming into contact with ordinary people enables you to discover true demand?

Yes, it does. Yet housing is still being built largely for the 'standard family', while that standard family no longer exists. A target group with far more potential, I believe, is divorced parents who don't want to live with each other anymore, but do want to raise their child/children together. It's hard to find a good house to accommodate this kind of co-parenting. *Isn't a sounding board a handy way of quietly reducing your own risk? After all, these people are your ideal future residents.*

I regard a sounding board chiefly as an ideas factory, a way to combat idle dreaming and flights of fancy. It may seem obvious to proclaim that people don't want to live in a standard house in a standard street, but without a sounding board to consult that kind of statement is actually based on nothing.

Yet in practice input has proved a tricky process. People often start with high ambitions, but when costs go up, things soon turn more conservative. Which begs the question: Can input actually usher in a process of innovation?

In Almere the world seems to have been constantly turned on its head. Everyone thinks of ground-bound homes when they think of Almere, not apartments and maisonettes. Yet it's precisely this kind of urban typology that has pulled the project along. Although we started by planning for ground-bound dwellings, it soon became obvious that designing these with the input

of future residents would cost a great deal of time. Then the crisis hit and one buyer after another cried off. At present we've only sold one ground-bound home, while the apartments have actually proved highly successful. Both the really big apartments and the mini-penthouses for first-time buyers are doing well.

Apart from the observation that urban typologies can be successful in suburbia, are there any other facts worth noting?

Yes, again in connection with the apartments. A number of people found them too small and asked if it would be possible to buy two adjoining units. As a result we're now making apartments that are three or even four bays wide. On the ground floor, for example, there's an apartment that's 21 m wide. This contributes to diversity which is very beneficial to the plan, for the added value is the varied public it brings in. I must compliment the builder on this point, for he has the flexibility to change elements in the plan at a fairly late stage. This is really important when working in this way, which is geared to bespoke solutions. I may have great ideas but I need a team on my side as well, not just an architect, but my co-developer and builder.

Another striking point is the outside space, which seems much more important in Ithaka than the organization of the layouts. Is that so?

It's true that the central element in the project is a spectacular park, designed by Ronald Rietveld, with a 50-m swimming lake in the middle. The sounding board's input was partially responsible for this. It's a real selling point for people. We've even had a couple who had actually bought a ground-bound home, but had seen our Ithaka project and decided to buy an apartment here instead.

So as well as a good layout it's also about the quality you can achieve around that layout?

I believe it's never just about your own layout and your own home, but more about context, about contact and the outflow outside. In terms of designing this immediately raises a persistent problem, the property boundary. How do you deal with the transition from public to private? Where does my private space end and

how does this change into the public domain? A tricky issue wherever you are. An awful example I think is De Bongerd in Amsterdam-Noord, where Rudy Uytenga has conceived a new kind of garden city. Although it's a nice concept, you see terrible things happening at ground level.

What's your ideal layout?

As neutral as possible actually, so every interior – and above all every sofa – is feasible. I like it when inside and outside flow into each other in a natural way. I recently organized an excursion to San Francisco and the Bay Area and visited work by people such as property developer Joseph Eichler. He's a very inspiring example for me. What you can learn from him is that he took a step sideways and created houses at odds with the spirit of the time, that no-one else dared to build. *Wide open spaces flowing from the inside outside.* The courage to do something different, that's what Eichler represents.

Wasn't Eichler's task much easier than it would have been now? After all, he faced an enormous flood of repatriated soldiers who all needed a house after the war.

Of course he had circumstances on his side, but he also wanted to produce real architecture and that's never simple. By introducing a kind of efficiency in material production and prefabrication, he managed to create mass architecture that's still valued by its users. Translating this to the current situation in the Netherlands, I'd like to make a further study of whether prefabrication and efficient material production could reduce, let's say, the snag costs in a project. And whether the money you would save could be spent on something like more spacious, open layouts. It might seem idealistic but my ambition is to really add value to something that doesn't yet exist.

worpen door Ronald Rietveld. Midden in dit park ligt een 50 m lange zwembad. Dit is mede ontstaan door de inbreng van de klankbordgroep. In de verkoop vallen mensen echt voor die combinatie. Het is zelfs voorgekomen dat een echtpaar dat eigenlijk een grondgebonden woning had gekocht, na het zien van ons project alsnog besloten heeft een appartement in Ithaka te kopen.

Naast een goede woningplattegrond gaat het dus ook over de kwaliteit die je grenzend aan die plattegrond kunt realiseren?

Volgens mij gaat het nooit alleen om je eigen plattegrond en je eigen woning, maar vooral ook over context, over het contact en de uitloop naar buiten. In ontwerpende zin stuit je hier overigens direct op een hardnekkig probleem: de erfafscheiding. Hoe ga je om met de overgang van publiek naar privé? Waar stopt mijn privéruimte en hoe gaat deze over in het publieke domein, dat is overal lastig. Een erg voorbeeld vind ik De Bongerd in Amsterdam-Noord, waar Rudy Uytenhaak een soort nieuwe tuinstad heeft bedacht. Hoewel het idee aardig is, zie je op maai-veld echt vreselijke dingen gebeuren.

Wat is jouw ideale plattegrond?

Die is eigenlijk zo neutraal mogelijk, zodat ieder interieur mogelijk is en vooral ook ieder bankstel. Ik vind het prettig als binnen en buiten op een vanzelfsprekende manier in elkaar overgaan. Ik heb laatst een excursie naar San Francisco en The Bay Area georganiseerd en daar onder andere het werk van ontwikkelaar Eichler bezocht. Voor mij is hij een heel inspirerend voorbeeld. Wat je van hem kunt leren is dat hij op zijn is gestapt, tegen de tijdgeest in huizen heeft gerealiseerd die niemand anders durfde te bouwen. *Wide open spaces flowing from the inside outside.* De moed om iets anders te doen, daar staat Eichler voor.

Was de opgave voor Eichler niet veel gemakkelijker dan nu; hij had immers te maken met een enorme boom van gerepatrieerde militairen die na de oorlog een huis nodig hadden?

Natuurlijk heeft hij het tij mee gehad, maar hij wilde ook echt architectuur maken en dat is nooit eenvoudig. Door een soort efficiency in materialisatie en prefabricage door te voeren, is hij er toch

in geslaagd massa-architectuur te maken die nog altijd door bewoners gekoesterd wordt. Vertaald naar de huidige situatie in Nederland zou ik veel meer willen onderzoeken of via prefabricage en materialisatie bijvoorbeeld de faalkosten in een project zijn terug te dringen. En of het geld dat je daarmee bespaart bijvoorbeeld besteed kan worden aan ruimere open plattegronden. Het klinkt misschien idealistisch, maar mijn ambitie is: werkelijk iets toevoegen aan wat er nog niet is.