

‘Een wijk doen kantelen’ ‘Causing a Neighbourhood to Reach a Tipping Point’

Gesprek met / A conversation with Marius Heijn, ERA Contour

From Dwelling to Dwelling

Van woning naar woning



Verkoopreclame 'Een Blok Stad'
aan de Marnixkade, Amsterdam
Sales advertisement for 'Een Blok
Stad' on the Marnixkade, Amsterdam

DASH

In de jaren 1970 en 1980 was het gebruikelijk om verouderde negentiende-eeuwse bouwblokken volledig te slopen en er nieuwbouw voor in de plaats te zetten, zeker in de sociale sector. De resultaten van deze operatie zijn in alle grote Nederlandse steden nog duidelijk zichtbaar. Die aanpak staat haaks op een ontwikkeling die in de afgelopen tien jaar steeds vastere vormen heeft gekregen: het ingrijpend renoveren van bestaande woongebouwen en woonblokken om zowel een goede inpassing te garanderen als nieuwe doelgroepen aan te spreken. Deze nieuwe aanpak koppelt behoud van bestaande architectonische kwaliteiten aan ambitie om antwoord te geven op het verlangen naar steeds individuelere woningen. Individueel niet in de zin van op zichzelf staand, maar individueel in de zin van passend bij eigen unieke wensen. Het toverwoord in deze markt is vrijheid. Vrijheid van grootte, van configuratie en van materialisatie. Vrijheid kortom om optimaal zelf te bepalen waarin je als koper investeert. Opererend in deze markt heeft ontwikkelaar en bouwer Era Contour het concept 'Een Blok Stad' bedacht. Een concept dat de risico's die aan zelfbouw of Particulier Collectief Opdrachtgeverschap (CPO) kleven wegneemt, maar waarin wel elke woning altijd het gevolg is van individuele keuzes. Om te doorgronden waar dit concept een antwoord op is, is het goed om stil te staan bij het ontstaan van het idee achter Een Blok Stad.

Waar komt het concept voor Een Blok Stad vandaan?

Het idee achter Een Blok Stad is ongeveer tien jaar geleden ontstaan, toen een blok van Woonstad Rotterdam op de nominatie stond gesloopt of gerenoveerd te worden. Het blok tussen de Zwaerdecroonstraat en de Snellinckstraat was van de corporatie en er zaten ook nog huurders in, die het recht hadden terug te keren. Dat betekende dat de plannen voor het blok met deze huurders besproken moesten worden. Wij zijn als ERA Contour [bouwer-ontwikkelaar, red.] bij de plannen betrokken geraakt toen er nog werd uitgegaan van sloop-nieuwbouw. De huurders bleken hier faliekant tegen, hoewel er forse funderingsproblemen waren. Bovendien waren er problemen met zwammen en groeiden er bomen uit enkele panden die al leeg stonden. Omdat we te maken hadden met een extreem actieve huurdersgroep die ook nog eens goede banden had met de politiek, werden wij min of meer gedwongen om er met hen uit te komen. De massale weerstand die wij ondervonden heeft ons aan het denken gezet. Als antwoord hebben we vervolgens een heel traditioneel renovatieplan gemaakt.

In welk opzicht traditioneel?

Traditioneel wat betreft woningplattegronden. Omdat je te maken hebt met relatief diepe panden, stelden wij voor om in het midden alle badkamers en keukens te concentreren zodat aan voor- en achtergevels zoveel mogelijk verblijfsruimte gerealiseerd kon worden. De reacties van de huurders waren wederom negatief. 'Op deze manier verkrachten jullie de karakteristiek van deze panden,' was hun stelling. Vervolgens zijn wij ons gaan afvragen wat dan wel de karakteristiek van deze woningen was. Uit gesprekken met de huurders bleek dat zij de doorzonkwaliteit van de oorspronkelijke indeling hoog waardeerden en dat ze helemaal niet zaten te wachten op nieuwe badkamers of keukens die aan de huidige standaard voldoen.

Vervolgens is het balletje gaan rollen. Als de bewoners willen vasthouden aan die klassieke indeling en maatwerk-oplossingen verlangen, dan kunnen wij als corporatie en bouwer-ontwikkelaar dat alleen maar bieden, als wij het casco renoveren en de rest van de invulling overlaten aan de nieuwe eigenaar.

In the 1970s and 1980s it was usual to demolish outdated nineteenth-century blocks of housing completely and replace them with new-build, certainly in the social sector. The results of this operation are still clearly evident in every major Dutch city. That approach is at odds with a development that has increasingly taken shape over the last decade: the drastic renovation of existing residential buildings and housing blocks to guarantee a suitable fit as well as appeal to new target groups. This new approach couples preservation of existing architectural qualities with the ambition to respond to the desire for increasingly individualized homes. Not individual in the sense of separate or detached, but individual in the sense of meeting someone's unique wishes. The magic word in this market is freedom. Freedom in size, configuration and materials. In brief, the freedom to optimally determine what you are investing in as a buyer. As an operator in this market, developer and building contractor ERA Contour has devised the 'Een Blok Stad' concept. This concept eradicates the risks that are associated with self-build or Collective Private Commissioning (CPC, known in Dutch as *Collectief Particulier Opdrachtgeverschap*), but allows for each dwelling to always be the outcome of individual choices. In order to fathom out the questions to which this concept provides an answer, it is useful to think about the genesis of the idea behind Een Blok Stad – One Block of City.

Where does the concept for Een Blok Stad come from?

The idea behind Een Blok Stad arose about ten years ago, when a block owned by Woonstad Rotterdam was ripe for demolition or renovation. The block between Zwaerdecroonstraat and Snellinckstraat belonged to this housing corporation and tenants who had the right to return were still living there. This meant the plans for the block had to be discussed with these tenants. As ERA Contour [builder-developer, ed.] we became involved with the plans when the assumed path was demolition and new-build. The tenants proved to be dead against this, even though there were serious problems with the foundations. Moreover, there were problems with mould and trees were growing out of a few properties that were already vacant. Because we were dealing with an extremely active group of tenants who also had close ties with politicians, we were more or less forced to coordinate with them. The wholesale resistance we encountered prompted us to scratch our heads. In response we presented a very traditional renovation plan.

In what sense was it traditional?

Traditional when it comes to residential layouts. As we were dealing with relatively deep properties, we proposed concentrating all the bathrooms and kitchens in the middle, so that as much living space as possible could be realized adjacent to front and rear elevations. The reactions of the tenants were negative once again. Their standpoint: 'By doing this you're violating the characteristics of these properties.' We then asked ourselves what the characteristic features of these dwellings actually were. From conversations with the tenants it emerged that they valued the through-lit quality of the original layout highly and they weren't expecting new bathrooms or kitchens that met modern-day standards whatsoever.

That set the ball rolling. If the residents want to retain that classic layout and desire tailor-made solutions, then as corporation and builder-developer we can only offer this if we renovate the shell and leave the rest of the infill to the new owner.

Maar de investeringen die alleen al nodig zijn voor fundamentele herstel zijn toch nooit met huurprijzen terug te verdienen? Hoe werkt het financiële plaatje dan?

Sloop-nieuwbouw was in dit geval ook een onrendabele investering geweest. Wij hebben dus voorgesteld om van de ongeveer 80 panden die in het blok zaten, alle leegstaande (zo'n 40 procent) te verkopen als casco-gerenoveerde woningen waarna de nieuwe eigenaren hun eigen afbouw konden bedenken.

Voor huurders die wilden terugkeren lag het ingewikkelder. Door met de huurders om de tafel te gaan zitten, hebben we onderzocht of hun wensen in te delen waren in groepen ingrepen zoals wel of geen nieuwe cv en wel of geen nieuwe badkamer. Uiteindelijk bleek dit niet te lukken en heeft de corporatie besloten alle huurwoningen, met aandacht voor de klassieke indeling en in het belang van het bezit van de corporatie, op een minimaal niveau te brengen.

Is het concept van Een Blok Stad dus eigenlijk de verdienste van een groep koppige huurders, of speelde ook de bredere context van de crisis een rol waarin er meer aandacht was voor de waarde van het bestaande?

De crisis heeft volgens mij geen rol gespeeld. De crisis kwam er toevallig overheen, maar die was voor ons niet de aanleiding. Dat waren die kritische huurders. Natuurlijk geldt achteraf wel dat het casco-renoveren van woningen – wat Era het Een Blok Stad-concept noemt – wel een gunstig product oplevert in tijden van crisis, omdat kopers vaak minder ineens hoeven te financieren. Ze kunnen immers de kosten en fasering van de afbouw beter bepalen dan bij de meeste nieuwbouw. Gedurende de hele crisis hebben onze kopers dus ook relatief eenvoudig hun financiering rond gekregen. Banken zagen weinig risico's doordat wij (ERA) garandeerden dat het casco goed en vooraf gesplitst was.

Dat klinkt wel heel erg mooi: maximale vrijheid, minimale kosten en minimale betrokkenheid bij langdurige vergunningsprocedures. Is dat waar in de praktijk?

Het gaat inderdaad om maximale vrijheid voor kopers. Die vrijheid houdt pas op bij de buitenmuren van je huis. We bekijken vooraf wat er constructief mogelijk is, maar in de praktijk betekent dit dat alle halfslachtige binnenwanden – bijvoorbeeld tussen gang en woonkamer – die constructief niet noodzakelijk zijn of eenvoudig met een latei vervangen kunnen worden eruit worden gehaald, bij wijze van spreken nog voordat we met kopers hebben gesproken. Wat we ook altijd doen, en wat relatief veel geld kost, is alles wat niet origineel is uit de woningen slopen.

Dat was niet zo in de eerste projecten. In het project aan de Zwaerdecroonstraat/Snellinckstraat hebben we eerst met alle bewoners afzonderlijk gekeken naar hun wensen en toen per woning met de constructeur bepaald wat er mogelijk was. Deze aanpak leverde zoveel meer proceskosten op dat we nu omgekeerd werken. We halen alles weg wat weg kan, omdat het eenvoudiger is een wandje weer terug te zetten als mensen dat achteraf toch willen hebben. Datzelfde hebben we geleerd als het gaat om interne trappen. Doordat we de bestaande trappenhuizen vaak opnieuw organiseren en vooral gebruiken om de bovenwoningen te ontsluiten, kan het zo zijn dat je bijvoorbeeld een duplex koopt, maar dat je zelf na oplevering van het casco nog je trap tussen de bel-etage en de eerste verdieping moet maken. In het eerste blok volgens het principe van Een Blok Stad was dat anders. Daar hadden wij vooraf met onze architect bepaald waar het best interne trappen zouden kunnen zitten. De reactie van kopers was echter: Jullie verkopen toch vrijheid, waarom krijg ik dan een trap op een plek waar ik hem helemaal niet wil hebben?

But surely even the investments that were needed for repair of the foundations could never be recouped from rental income? So how does the financial picture work?

In this case demolition and new-build would have been an unprofitable investment as well. So of the 80 or so properties in the block we proposed selling all the vacant units (about 40 percent) as skeleton-renovated dwellings, for which the new owners could devise their own infill and finish.

For tenants who wanted to return it was more complicated. We sat down with the tenants to investigate whether their wishes could be classified into intervention groups, such as new central heating or not and new bathrooms or not. Ultimately this failed and the corporation decided to renovate all the rental units, with consideration for the classic layout and in the interests of the corporation's assets, to a minimum level.

So can the concept of Een Blok Stad actually be credited to a group of headstrong tenants, or did the wider context of the crisis also play a role in which there was greater consideration for the value of what already exists?

I don't believe the crisis played a part. The crisis coincidentally happened on top of this, but for us that was not the cause; it was those critical tenants. In retrospect, the skeleton renovation of dwellings – what ERA calls the 'Een Blok Stad' or 'One Block of City' concept – has indeed proven to result in an advantageous product in times of crisis, because buyers often need to finance less in one go. After all they have greater control of the costs and phasing of the finishing than with the majority of new-build. Throughout the crisis our buyers have arranged their financing with relative ease. Banks regarded it as low-risk, because we (ERA) guaranteed the shell was trustworthy and re-partitioned in advance.

That sounds really wonderful: maximum freedom, minimal costs and minimal involvement in drawn-out building permit procedures. Is that true in practice?

Maximum freedom for buyers is indeed the crux. That freedom extends as far as the outer walls of your home. We look into what is structurally viable in advance, but in practice this means that all the half-hearted internal walls – for example between hallway and living room – that are structurally unnecessary or can be easily replaced with a supporting beam, are ripped out, even before we spoke with buyers, as it were. Another thing we always do, and which is relatively costly, is strip out everything that isn't original.

That was not the case in the initial projects. In the project at Zwaerdecroonstraat/Snellinckstraat we first looked into the wishes of all the residents individually and then determined what was possible for each dwelling with the structural engineer. This approach resulted in so much additional process costs that we now work the other way round. We strip out as much as possible, because it's simpler to reintroduce a partition wall if people want that afterwards. We learnt the same lesson with regard to internal stairs. Because we often reorganize the existing staircases and primarily use them to access the upstairs dwellings, so it's possible that you might purchase a duplex but after completion of the shell you will still have to install the staircase between the ground floor and upper floor yourself. In the first block realized according to the Een Blok Stad principle that was different. There we had predetermined the best position for internal stairs in conjunction with our architect. However, the reaction of buyers was: You're supposed to be selling freedom, so why am I getting a staircase in a position I don't want it?



Snellinckstraat, Rotterdam;
voorgevel na transformatie
Snellinckstraat, Rotterdam; front
façade after the transformation



Zwaerdecroonstraat, Rotterdam;
toestand van de gevel voor de
transformatie
Zwaerdecroonstraat, Rotterdam;
condition of the façade prior to the
transformation

Hoe succesvol is jullie concept? Waarom is dat denk je?

Wij zijn nu met het zesde project bezig. De reden van het succes is dat kopers ons vertrouwen. We hebben heel snel geleerd dat we moeten waarmaken wat we beloven. Er is niets deprimerender voor kopers dan in een project te stappen dat maximale vrijheid belooft, maar dat tijdens de realisatie alleen maar extra kosten en beperkingen blijkt op te leveren. Wij weten dus ook vooraf wat we kopers wel en niet kunnen beloven. Dat betekent dat we fors hebben moeten investeren in het ontwikkelen van een manier van werken, maar dat betaalt zich zeker uit. Ik denk bijvoorbeeld dat wij vanaf blok 4 eigenlijk niks meer aan marketing hebben hoeven uitgeven. Kopers wisten wat ze konden verwachten en wij wisten waar we op moeten letten. Doordat we vooraf alles slopen wat niet constructief of niet origineel is, kennen we onze panden en eventuele verborgen gebreken dus ook, voordat we met kopers om tafel gaan. Tot slot zijn we ook altijd heel duidelijk naar kopers dat alle delen van het blok met een collectieve

How successful is your concept? Why do you think that is the case?

We're currently working on our sixth project. The reason for its success is that buyers trust us. We've quickly learnt that we have to fulfil what we promise. There's nothing more depressing for buyers than investing in a project that promises maximum freedom, but during the realization this only seems to involve extra costs and limitations. So we know in advance what we can or cannot promise to the buyers. This means we've had to invest heavily in the development of a methodology, but that certainly pays out. For example, I think that since our fourth block we've actually not had to spend anything more on marketing. Buyers knew what they could expect and we knew what we had to pay attention to. Seeing as we demolish everything that isn't structural or original in advance, we know our properties and any hidden defects before we sit down to negotiate with buyers. And lastly, we are also very clear to buyers that all the parts of the block



Interieur van een woning na transformatie: behoud van de oorspronkelijk gedeelde trap
 Interior of a residence after the transformation: preservation of the originally shared staircase



Na de transformatie: open keuken in de verbrede woonkamer
 After the transformation: open kitchen in the enlarged living room



Na de transformatie: woonruimte over meer verdiepingen, in open verbinding met elkaar
 After the transformation: Living space on multiple floors, with open connections

dimensie door ons bepaald worden, omdat het hier om (brand)veiligheid gaat. En we maken in alle woningen twee lege schachten die ongeveer diagonaal tegenover elkaar op de woningscheidende wanden zitten. Van die schachten moet iedereen gebruik maken voor zijn leidingen. Datzelfde geldt voor de meterkasten.

In workshops met kopers inventariseren we wel de wensen op al deze punten, maar wij – ERA Contour – zijn uiteindelijk degenen die bepalen waar alles komt. Deze duidelijkheid vertaalt zich ook in efficiëntie. In het eerste blok waren wij namelijk gemiddeld 40 uur kwijt aan begeleiding. Inmiddels is dat gedaald naar ongeveer 10 uur per woning.

Als economisch model is het concept nu dus rendabel geworden, maar zijn kosten en opbrengsten de belangrijkste overweging steeds opnieuw te blijven zoeken naar blokken die op deze manier getransformeerd kunnen worden? Is daaraan soms ook een ander idee van waarde verbonden?

Het is fijn dat we inmiddels met deze aanpak geld kunnen verdienen in plaats van dat het geld kost. Maar het concept van Een Blok Stad sluit natuurlijk ook heel goed aan bij een vraag naar steeds individuelere woningen. Enerzijds vraagt dat om vrijheid, maar het vraagt ook om de mogelijkheid je geld als koper heel gericht te investeren. Anders dan bij een nieuwbouwhuis dat je voor dezelfde prijs koopt, is een woning in Een Blok Stad altijd het gevolg van individuele keuzes. Alleen een PO- of CPO-project komt wat dat betreft in de buurt, maar in die projecten moeten kopers vaak heel veel energie in het voortraject investeren en dat hoeft bij ons niet.

Is dit nu een wezenlijk andere manier van ontwikkelen?

Ja, dit is totaal anders. Wij stoppen veel tijd in de workshops met kopers en architect. Ik denk dat sloop-nieuwbouw wat betreft tijdsinvestering en dus ook wat betreft directe winst voor ons meer zou opleveren. Een Blok Stad heeft ons echter geleerd dat je met deze aanpak een wijk kunt doen kantelen. Het fundamentele verschil tussen onze aanpak en wanneer mensen gewoon individueel panden gaan transformeren, is dat wij een kritische massa organiseren. Projecten met minder dan tien woningen pakken wij dus ook niet aan met de Een Blok Stad-formule. Als je meer dan tien woningen tegelijk doet, dan kun je naast het behoud van een stukje stad ook echt sociale impact in een wijk maken. Dat is voor ons heel belangrijk. Met ons project De Spoorpunt, met 20 woningen, willen we dus ook een boost geven aan het Insulindeplein. Persoonlijk vind ik het daarom ook leuk om hieraan te werken. Al in de jaren 1990 heeft ERA besloten niet zijn aandacht te richten op de VINEX, maar juist de bestaande stad als zijn belangrijkste werkterrein te beschouwen. Vanaf het begin was duidelijk dat werken in de bestaande stad moeilijker is, maar wij hebben geïnvesteerd om daarin de beste te worden.

with a collective dimension are decided by us, because this concerns (fire) safety. And in all the dwellings we make two empty shafts that are set more or less diagonally on the unit-dividing party walls. Everyone must use these shafts for their mains and wiring, and the same applies for the meter cupboards.

In workshops with buyers we make an inventory of the preferences for all these points, but we – ERA Contour – are the ones who ultimately decide where everything is positioned. This clarity also translates into efficiency. In the first block we spent an average of 40 hours on consultative supervision; this has now decreased to about 10 hours per dwelling.

So as an economic model the concept is profitable now, but are costs and yields the key consideration when searching for blocks that can be transformed in this manner? Is there perhaps a different notion of value associated with this as well?

It's fine that we can now earn money with this approach, instead of it costing money. But the concept of Een Blok Stad also dovetails very well with a demand for increasingly individualized dwellings. On the one hand that calls for freedom, but it also calls for the opportunity as a buyer to invest your money in a very goal-oriented manner. Unlike a new-build house that you could buy for a similar price, a home in Een Blok Stad is always the consequence of individual choices. In that regard only a privately commissioned or a collective private commission (CPC) project approaches it, but in those projects buyers must often invest a great deal of energy in the preparatory process and with us that isn't required.

So is this an essentially different manner of development?

Yes, this is totally different. We invest plenty of time in the workshops with buyers and architect. I think that demolition and new-build would generate more for us in terms of the investment of time and thus in direct profit as well. Een Blok Stad has taught us that with this approach you can cause a neighbourhood to reach a tipping point. The fundamental difference between our approach and when people set about transforming individual properties is that we organize a critical mass. We don't tackle projects with fewer than 10 dwellings with the Een Blok Stad formula. If you redevelop more than 10 dwellings simultaneously, then besides preserving a piece of city you can also make a real social impact in a neighbourhood. For us that's really important. So with our De Spoorpunt project, with 20 dwellings, we also want to give a boost to the Insulindeplein. For me personally that's why it's a pleasure to be working on this project. Back in the 1990s, ERA decided to treat the existing city as its most important field of work, rather than focus its attention on extra-urban VINEX developments. From the start it was obvious that working in the existing city is more difficult, but we've invested in becoming the best.