

Een concept is een verhaal, meer niet

13 december, 2012 | door Martin Liebregts

Door verhalen worden we gedreven in onze zoektocht naar nieuwe oplossingen voor uiteenlopende vraagstukken. Het verhaal dat de ontwikkelaar in zijn hoofd heeft, steunt deze onderneming. Zo was het in het verleden en zo is het nu. Een mooi voorbeeld uit het verleden zijn de ontwikkeling van systeemwoningen. Het verhaal ging over industrialisatie, standaardisatie, nieuwe vormen van arbeidsdeling, nieuwe verhoudingen tussen architect en bouwer en de verschuiving van een vraagmarkt naar een aanbodmarkt, en tezamen vormden ze het verhaal dat de reis naar goedkopere en betere woningen moest begeleiden.



Af en toe vormde de naam de titel van het verhaal, zoals bij het bouwsysteem Pronto (= snel) of ERA (= van Eesteren Rationele Aanpak). Bij dit Pronto systeem werkten de architect (in het bijzonder Hugh Maaskant) en de bouwer (Van Vliet en Van Dulst) nauw samen. Deze samenwerking vormde een breuk met de traditie van de architect, die als autonome bouwmeester boven de partijen zou staan. Uiteindelijk heeft dit verhaal goede woningen opgeleverd voor dat moment en nu, zowel qua plattegrond als beeld. Zeker de eengezinswoningen zijn nog steeds zeer ‘aardige’, ruime woningen.

En nu staan we opnieuw voor een breekpunt in de bouw. Opnieuw wordt er gezocht naar nieuwe impulsen, die meer evenwicht brengen tussen de vraag en het aanbod. Wederom zijn de verhoudingen tussen de partijen aan het schuiven en het bewegen. De recente crisis heeft de eigenheid van deze ontwikkeling enigszins verstoord. De roep om het samen te doen is meer een stap terug dan vooruit. Eigenlijk moet het verhaal gaan over het ‘nieuwe aanbod’, waarbij samenwerking een afgeleide hiervan is en niet andersom. Het verhaal van de bewoner en gebruiker moet meer centraal komen te staan. De individuele bewoner moet meer keuzevrijheid krijgen om de kwaliteit van het wonen naar eigen inzicht inhoud en vorm te geven. En hiervoor is aanbod nodig dat kwalitatief goed en betaalbaar is. Niet de techniek, niet de samenwerking of het proces, maar de vraag moet de verhalen kleuren. En dan heb je een concept dat kan leiden tot een nieuw aanbod met nieuwe verhoudingen tussen partijen. En meer is er niet!