

CC-studio : hoge verwachtingen, maar kansen voor innovatie

Citation for published version (APA):

Lindner, G., & Kessel, van, D. (2013). CC-studio : hoge verwachtingen, maar kansen voor innovatie. *Supporter, Magazine van SUPport*, (december 2013), 48-50.

Document status and date:

Gepubliceerd: 01/01/2013

Document Version:

Uitgevers PDF, ook bekend als Version of Record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.tue.nl/taverne

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

openaccess@tue.nl

providing details and we will investigate your claim.

CC-Studio

Hoge verwachtingen, maar kansen voor innovatie.

Vanuit Support kwam de vraag binnen om als architectuur en engineering bureau een kijkje te geven binnen de wereld van particulier/collectief opdrachtgeverschap (PO/CPO) aan de hand van gerealiseerde projecten. Gerald Lindner is ontwerper/constructeur en deeltijd docent aan de TU/e (o.a. lezingen textielgevel woonhuis Almere en integraal ontwerp Kraanspoor), Danny van Kessel is recentelijk afgestudeerd als architect aan de TU/e. Beiden werken ze aan projecten binnen het bureau.



Garden Studio

Gerald:

Waarom alleen een kijkje geven aan de hand van gerealiseerde projecten? Deze aspecten spelen wat mij betreft vanaf dag 1 een beslissende rol. Op het moment dat een opdrachtgever ons benadert spelen deze aspecten direct mee. Aangezien ze in zeer belangrijke maten bepalend zijn voor het beeld, kwaliteit en kosten. Hiermee raak je wat mij betreft meteen ook één van de belangrijkste zenuwen, waar zowel PO als CPO mee te maken hebben. Dit in tegenstelling tot een ontwikkelaar of woningbouwvereniging, de zogenaamde professionele opdrachtgevers. Particulieren hebben weinig tot geen ervaring in het bouwproces. Ze hebben vaak erg hoge (onrealistische) verwachtingen en een zeer gelimiteerd budget, waar bijna geen rek in zit. Tel daar nog eens afkeer voor onzekerheden bij op en je hebt te maken met een lastige cocktail van ingrediënten. Herken je dit al een beetje Danny, of overdrijf ik? Wat is jou opgevallen bij opdrachtgevers?

Danny:

Nou, ik werk nu alweer bijna twee jaar. Ik ben betrokken geweest bij fases die met CPO én PO te maken hebben. Ik heb alle fases van PO voor: de bouw van het 'het Garden Studio' project, de verbouwing van een woning in Utrecht aan de Beverstraat en het ontwerp van een stadsvilla in Amsterdam-Noord meegemaakt. Daarnaast zijn we op dit moment bezig met de oprichting van twee CPO groepen in Utrecht, volgens het KasCo concept (woningen onder een kas). Nu moet

ik zeggen dat wij heel veel geluk hebben gehad met de opdrachtgevers waar we mee gewerkt hebben. Mij is opgevallen dat, vooral een goede relatie met de opdrachtgever de basis is voor mooie projecten. Ik herken met name de onrealistische verwachtingen die met een zeer beperkt budget moeten worden gerealiseerd. Dit maakt het, vooral voor mij als beginnend architect, erg lastig om zo'n project in te schatten. Wat zijn de risico's, wat zijn de kosten en klopt het technisch? Hier wil een opdrachtgever meteen antwoorden op hebben. Ik merk nu bij het PO project, voor een woning in Bergen op Zoom, dat de opdrachtgever in week 1 al antwoorden op deze vragen wilt hebben. Samen met de onwetendheid over wat een architect nu precies doet, kan dit leiden tot frustraties en irritaties als je dit niet op een goede manier begeleid.

Gerald:

Klopt, je hebt maar één kans om een eerste indruk te maken. Dat vormt wel meteen de basis van het vertrouwen. En vertrouwen in dit soort processen is alles, vooral in de beginfase. Dan moet je er bovenop zitten.

Danny:

Is het bij jou al eens misgegaan?

Gerald:

Haha! Jazeker, bij een vrijstaande woning in Ens. Ik had geen rekening gehouden met de makelaar die onze maquette zag staan bij de opdrachtgever thuis. Hij zei toen dat

tekst: Gerald Lindner en Danny van Kessel

afbeeldingen: Gerald Lindner en Danny van Kessel

een dergelijke woning later onverkooptbaar zou zijn. Dit ondanks het feit dat alle essentiële keuzes die tot dit ontwerp geleid hebben, specifiek door de opdrachtgever waren uitgekozen. Dan zie je ook meteen de interessante spagaat die een particulier maakt, tussen enerzijds een opdrachtgever die een droom wilt realiseren en anderzijds de economische waarde die het ontwerp vertegenwoordigt. Het wordt toch ook gezien als een duurzame investering. Bij de stadsvilla in Amsterdam-Noord zie je dat helder terugkomen in de plattegrond. Hier zitten vier schaduwappartementen in verstopt, waardoor de woning splitsbaar of verhuurbaar is in vier aparte eenheden. Je snapt natuurlijk dat dit direct zijn weerslag heeft op de detaillering van de woning. Die moet daardoor, nu al voldoen aan strengere brand- en geluidseisen en normeringen vergeleken met wanneer we een enkele woning ontworpen hadden. Bij de woning in Almere (Fabric Facade) probeerden we de opdrachtgever te behoeden voor té specifieke invullingen. Dit zou de gewenste doorverkoopbaarheid kunnen schaden en

ontzettend veel tijd kosten. Particulieren kunnen veel meer liefde en aandacht stoppen in perfecte detailleringen. Denk aan prachtige mozaïeken, strak stucwerk of gemarmerde wanden zoals in het project van de stadsvilla. Dit niveau ontstijgt het economisch minimum en is simpelweg ondenkbaar en onhaalbaar in seriematige woningbouw. Elk nadeel heeft zijn voordeel. Bij PO kun je dingen bereiken die je nooit en te nimmer kunt voorstellen bij "professionele" opdrachtgevers.

Danny:

Het Garden Studio project is hier een perfect voorbeeld van. Allereerst hebben we geen antwoord gegeven op de vraag van de opdrachtgever. De vraag was: we willen een aanbouw. Het antwoord was: laten we dat vooral niet doen. Bij PO kun je best wegvkomen met dit out-of-the-box denken.

Gerald:

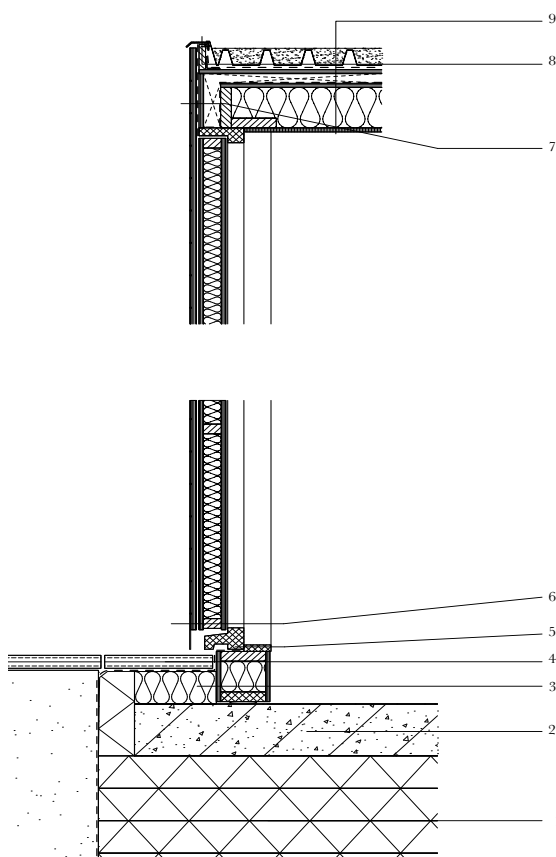
Als je erbij stil staat is dit best pijnlijk voor de professionele opdrachtgever. Dit betekent dat innovatie zelden uit die hoek te verwachten is.

Danny:

In plaats van een aanbouw te ontwerpen hebben we de opdrachtgevers voorgesteld om hun tuin op te waarderen door twee vervallen schuurtjes te vervangen door één ontwerp, wat een toegevoegde waarde voor de tuin zou hebben. Aangezien dit niet hetgeen was waar de opdrachtgevers om vroegen hebben we voorgesteld dit op 'no-cure no-pay basis' te doen. Het grote voordeel hiervan was dat we lekker konden doen wat we zelf leuk vonden. We kwamen vervolgens met een aantal extreme vormen en materialisatie op de proppen. Tot onze stomme verbazing waren de opdrachtgevers razend enthousiast en hadden we een opdracht. Aangezien we dit voor een vaste prijs aanboden, moesten we de extreme materialisatie wel waarmaken binnen het budget. Let op met: schuine wanden, schuine dakvlakken, sedum en spiegelende vlakken (daarbij driehoekige kozijnen) en een deur met een scheve bovenregel. (uitdaging voor de lezer: probeer na te gaan wat voor een bouwtechnische uitdaging dit inhoudt...) Naast de detaillering was er ook geen sprake van een standaard uitvoering. De Garden Studio staat in de tuin van een woning binnen een gesloten bouwblok. Gesloten in de zin van écht gesloten. Er was dus geen mogelijkheid voor een graafmachine of betonwagen om in de tuin te komen. De aannemer vroeg daarom €15.000 voor het aanleggen van alleen al de fundering. We hebben uiteindelijk gekozen om zelf de complete fundering aan te leggen. Het was uiteindelijk een erg leuke ervaring, met als enige nadeel de 320 kruiwagens aan zand die we met de hand moesten afgraven. We hebben uiteindelijk voor een drijvende fundering gekozen (dus geen heipalen), wat betekent dat de 160 millimeter betonvloer, met hand-gevlochten wapeningsnetten, op 500 millimeter EPS gestort is.. Constructief moet je in het ontwerp zorgen voor een gelijke, goed gespreide, belasting. Bij het storten van de bijna 10 m3 beton zaten we het probleem dat we betonwagens niet in de buurt van de Garden Studio kon komen. Uiteindelijk hebben we de slang verlengd tot 20 meter en die door de gehele woonkamer naar de achtertuin gelegd. Tijdens het pompen wist de bestuurder van de betonwagen leuk te vertellen dat de slang "soms" kan ontploffen, gezien de 8 bar druk waarmee het beton door de woning wordt gepompt. Wat nu? Toch maar de niet betonbestendige

Detail over de gevel van het Garden Studio project

1. 5x 100mm EPS insulation
2. 160mm reinforced concrete
3. 100mm hard foam insulation, 12mm OSB backing, 120mm wood-framing, 120mm insulation, 12mm OSB backing
4. 300mm stone slab
5. 66mm solid PVC door frame, PVC cover
6. 12mm OSB backing, 50x30mm woodframing, 50mm insulation, 12mm OSB backing, 3mm aluminium composite panel with mirror finish glued on 16mm wooden backing
7. 120x30mm woodframing, water repellent sheeting, 45mm wood studs, OSB backing, water repellent sheeting, 3mm aluminium composite panel with mirror finish glued on 16mm wooden backing
8. 30x77mm wooden support covered with water repellent sheeting on steel angle, aluminium profile
9. 12.5mm plasterboard, 120mm insulation, 12mm OSB backing, water repellent sheeting, 30 mm wood stud, 12mm OSB backing, water repellent sheeting, 75mm sedum tray



kunstcollectie opbergen.

Gerald:

Doordat we zelf contact hebben gelegd met de sedum leverancier, krijg je alle achterliggende informatie over het product. Deze vakmensen zijn goud waard. Zoek daarom ook altijd face-to-face contact. Niet alles kun je 'Googlen'!. Van hen hebben we geleerd dat we de sedumbakken super simpel met een standaard decoupeerzaag op maat konden verzagen en dus niet met ingewikkelde passtukken hoefden te werken. De bakken zijn voorzien van 10 verschillende sedumsoorten, die afhankelijk van vocht, licht en windcondities, waardoor er zekerheid was dat bepaalde soorten zullen overleven. Vindingrijke kijk op standaardisatie. Uiteindelijk betekende dit voor de sedumwanden dat we zelf een variant gedetailleerd hebben die €42,-/m2 kost in plaats van de gebruikelijke €300,-.

Danny:

De beste manier om te leren detailleren is door zelf te bouwen. Leuke anekdote: voor dit project is geen enkele werktekening of berekening gemaakt. Het viel precies binnen de vergunningsvrije afmetingen. Door voor een zeer eenduidige systematiek te kiezen (de buitenkant van het model is HSB), samen met de gekozen pakketdikte, kon de HSB bouwer (een ateliergenoot Ebontwerp) direct produceren vanuit het 3D volume (de solid).

Gerald:

Dit doet me denken aan een van mijn favoriete architecten, Rudolph Schindler, die



Doorsnede KasCo woningen



KasCo woningen

iemand vierkant uitlachte toen zij hem haar details liet zien. Als je zelf bouwt heb je geen details nodig. Tekenwerk wordt qua waarde door architecten zeer zwaar overschat, omdat dit ze een vals gevoel van controle geeft. Neem liever veel tijd om zeer selectief je aannemer te selecteren. Bezoek zijn werf en één van zijn bouwplaatsen, loop zijn referentie projecten en klanten na. Dat is veel zinvoller voor de eindkwaliteit dan 100.000 details te produceren en daarop controle proberen te houden. Bovendien moet hij of zij het uiteindelijk bouwen en niet de tekenaar en heeft daar veel meer (praktische) kennis van. Bouwen is mensenwerk en een vakman is ALTIJD zijn geld meer dan waard. Zorg dus voor een goed team. Mijn ervaring is, dat een aanneemsom helemaal niets zegt.

De vraag is wat hiervan overblijft als je de overstap maakt naar CPO. Hoewel dit nog altijd persoonlijker is dan voor de anonieme opdrachtgever werken (knipoog naar Aldo van Eyck (Forum nr 3. 1962), waar ik als jonge constructeur voor gewerkt heb. Wij vinden als bureau de individuele vrijheid het hoogste goed, vandaar dat we met het KasCo concept (CPO) streven de individuele keuzevrijheid maximaal te houden ondanks dat je heel veel gezamenlijk doet. Dit moet je goed doordenken en kom je vanzelf de principes van Slimbouwen tegen, namelijk het scheiden van bouwlagen. Onze grootste nachtmerrie is 40 keukens en badkamers met 40 stellen procesmatig te moeten doorwerken. Hier hebben we een slimme knip gemaakt waardoor ze straks met hun eigen leveranciers aan de slag kunnen. Daarvoor moet je je dus verdiepen in installaties!

Ook hier komt het aspect van "Zelfbouw" om de hoek kijken. Zelfbouw is in Nederland een probleem, omdat het vaak nat en koud is (relatief weinig werkbare dagen). Eenmaal onder de snel te bouwen kasgevel, kan er wind- en waterdicht gewerkt worden met zeer eenvoudige en onbehandelde materialen. Ook kan de detaillering hier veel goedkoper en eenvoudiger toegepast worden. Danny, je hebt nu zowel in Almere als in Utrecht op de woonbeurzen gestaan. Hoe werd hierop gereageerd?

Danny:

Over het algemeen is dit heel positief. Je merkt dat er uiteindelijk vragen worden gesteld die uit een soort vastgeroest traditionalisme voort lijken te komen. Mensen zijn gewend aan de bakstenen, standaard woning. Hoewel het KasCo concept ontzettend veel voordelen biedt, van het klimaat tot duurzaamheid en flexibiliteit, blijkt het traditionalisme tegenover het onbekende de grootste horde die genomen moet worden te zijn. Ook hier merk je dat je met particulieren te maken hebt, er ligt veel meer nadruk op de aspecten als het gebruik. Typische aspecten die een ontwikkelaar of doorsnee architect niet echt interesseren.

Gerald:

Mijn ervaring met de beurzen is dat door juist heel dicht bij jezelf te blijven je misschien wel een hoop opdrachtgevers afschrikt, maar wel degene overhoud die het beste bij je passen en waarmee je samen, in een goed team, de mooiste projecten kunt realiseren.