



Een beeld van het project Delft à la Carte van Visade.

‘Son à la Carte’ geeft bewoners van woningen Sonniuswijk veel vrijheid

door Michel Theeuwen
e-mail: m.theeuwen@ed.nl

SON EN BREUGEL - Son à la Carte. Zo gaat het project waarschijnlijk heten dat Visade uit Rijswijk gaat ontwikkelen in Sonniuspark, de nieuwbouwwijk in Son. De naam zegt het al: kopers kunnen hun woning voor een groot deel zelf samenstellen, tot aan de kleur en de vorm van de gevel aan toe. Dat geldt voor starterswoningen, twee-onder-eenkappers én vrijstaande woningen. De verkoop rond De Brink aan de Bijenlaan start waarschijnlijk in het voorjaar, zodat de bouw eind 2012 zou kunnen beginnen, aldus procesmanager Jan van Kuijk van Visade. De gemeente Son en Breugel en Visade tekenen waarschijnlijk eind deze maand de intentieverklaring. Die moet dan nog uitgewerkt worden in een samenwerkingsovereenkomst.

Wethouder Robert Visser kondigde al eerder aan in Sonniuspark in zee te willen gaan met nieuwe projectontwikkelaars die de klant centraal stellen. „Met Visade hebben

we een klantgerichte ontwikkelaar gevonden. Binnen de kaders kunnen kopers zelfs bepalen hoe breed de woning wordt, waar de ramen zitten, waar het toilet aangelegd wordt, noem maar op. Dat kenden we nog niet in de projectontwikkeling. Tot nu toe hield de bouwwereld ons de illusie voor dat het altijd duurder was om de klant centraal te stellen. Dat bleek eigenlijk alleen efficiënt voor de bouwer. Ze kunnen zich dat niet meer permitteren; projectontwikkelaars worden met de neus op de feiten gedrukt. De klant die veel geld uitgeeft aan een huis, moet meer invloed hebben op wat hij krijgt.”

Visade gaat aan het werk in het gebied De Brink, tegen de Gentiaan aan. Hier werkt schoolbestuur Platoo met Wooninc. ook aan een nieuwe school met woningen en andere voorzieningen. Groot voordeel van de Rijswijkse ontwikkelaar is volgens Visser dat ze in kleine aantallen kunnen bouwen, zodat de bouw snel van start kan gaan. Jan van Kuijk, voor Visade ook betrokken bij een project in

Schijndel, beaamt dat. „Wij zoeken eerst kopers en dan gaan we het project ontwikkelen. Wij hoeven niet te wachten tot bijvoorbeeld 70 procent van de huizen verkocht is; we starten per blok woningen. Eigenaren hoeven bij ons niet het hele traject te wachten. De koper maakt eigenlijk alleen keuzes voor zijn eigen woning; er worden nauwelijks collectieve keuzes gemaakt. En in vergelijking met een collectief particulier opdrachtgeverschap (cpo) heeft de koper bij ons veel minder zorgen; wij doen het voorwerk.”

Toch zijn de woningen van Visade niet duurder, bezweren wethouder en ontwikkelaar. „Onze manier van werken scheelt in voorbereidingstijd en we lopen niet het risico dat woningen niet verkocht worden. Dat laten we terugkomen in de verkoopprijs”, aldus Van Kuijk. De aanpak heeft succes. In Rotterdam is net een project grotendeels verkocht. Het project Delft à la Carte, dat model staat voor Son, loopt goed, terwijl volgens Van Kuijk andere projecten in de stad stil liggen.