

Wat betekent dit?

“droom wordt woning” is ons concept dat van toepassing is op de klant die wil meedenken over zijn eigen woning en die daar toch niet al zijn tijd aan wil spenderen. Hij of zij wil wel vroeg een bepaalde mate van financiële duidelijkheid hebben. Vanuit onze vakkennis kunnen wij onze expertise inbrengen om voor de klant een woning mee te ontwikkelen die ook echt past binnen de eigen woonwensen en binnen zijn financiële kader.

De basis is dat er een locatie beschikbaar is en dat er een bestemmingsplan is met een beeldkwaliteitplan. Binnen die kaders gaan we aan de slag met een architect om voor een aantal woningtypes schetsmatig een ontwerp uit te werken. Op basis daarvan wordt de klant ingeschakeld. Men heeft een beeld over de architectuur en er is reeds een inschatting van de investering te maken. De klant maakt een keuze voor een bepaald model dat bij de eigen woonwensen past. Vanaf dat moment wordt de klant erbij betrokken om de woning verder te ontwerpen; welke indeling is gewenst, welke afmetingen en aantal (slaap)kamers wil men en zijn er nog uit- of aanbouwen gewenst zijn. Dit gebeurt deels in woonpanels en deels ook met individuele begeleiding. In een vroeg stadium kan inzicht worden gegeven in de investeringskosten.

Afhankelijk van de eigen wensen en de projectorganisatie kan het risico van de aanneemsom wel of niet bij de klant liggen. De mate van zeggenschap betekent een andere vorm van risicospreiding. Bij elk project kunnen de voorwaarden anders worden geformuleerd, ook afhankelijk van wensen en eisen van gemeenten en/of woningcorporaties die vaak als partner of initiatiefnemer hierbij betrokken zijn.

De voordelen voor de klant op een rijtje:

- Door het schetsmatig ontwerp van mogelijke woningtypes is er vooraf duidelijkheid over architectuurbeeld en woningvorm;
- Op basis van het schetsmatig ontwerp heeft men nog alle vrijheid over het inpassen van de eigen woonwensen en een woning op maat te krijgen;
- Goede individuele begeleiding van zowel architect alsook ontwikkelaar – waardoor ook een (financieel) efficiënt ontwerp tot stand komt;
- Vrijheid / medezeggenschap bij de selectie van (onder-) aannemers waardoor deze in concurrentie kunnen worden ingeschakeld;
- Traject is overzichtelijk en kost minder tijd. Okko Project verzorgt zaken als aansturing architect / constructeur en andere adviseurs, verzorgt het vergunningetraject; organiseert de aanbesteding; begeleidt de bouwwerkzaamheden zodat ook de gewenste kwaliteit wordt waargemaakt;
- Voordat de klant de woning koopt heeft hij of zij zekerheid over de financiële kaders.

Hiermee voldoen we aan de verwachtingen waarvoor de meeste consumenten in een CPO-traject zouden instappen, met eliminatie van een aantal nadelen en toevoeging van een paar extra voordelen.

Conclusie

“droom wordt woning”, levert maatwerk op, geen generieke producten. Het zijn geen solids waarbij het uitgangspunt het kleinste gemene veelvoud is. Het concept levert optimale vrijheid binnen projectmatige bouw met een harde prijsgarantie.

droom wordt woning®



droom wordt woning is een geregistreerde merknaam

okko
project

okko
project

Jan Smitzlaan 9
5611 LD Eindhoven

Postbus 2190
5600 CD Eindhoven

T +31(0)40-2376070
F +31(0)40-2376666

I www.okkoproject.nl

Het antwoord van Okko Project op CPO

Okko Project heeft zich opnieuw verdiept in wat de woonconsument nu eigenlijk echt wil: veel zeggenschap bij de indeling en vormgeving van de eigen woning maar zonder alle beslomeringen daaromheen. Dit heeft geleid tot een nieuwe vorm van projectontwikkeling die gezien kan worden als een vorm van CPO, maar dan op onze manier: **“droom wordt woning”** De klant wordt koning.

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap

Met het stimuleren van CPO beoogt de overheid een aantal doelen te dienen waarbij onderstaande als belangrijkste kunnen worden genoemd:

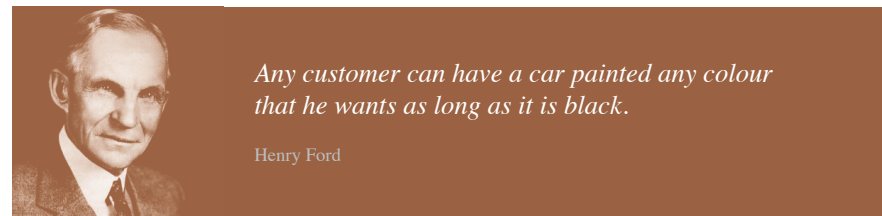
- 1 Woning maximaal laten voldoen aan de individuele woonwensen van de toekomstige bewoners;
- 2 Lagere stichtingskosten;
- 3 Meer sociale cohesie in de buurt door het gezamenlijke proces.

Op basis van door ons en door anderen uitgevoerd onderzoek blijkt helaas in de praktijk dat dit veel lastiger is dan gedacht: het moeten maken van collectieve keuzes leidt vaak tot procesvertragingen en niet altijd tot de meest kosteneffectieve bouwkundige uitwerkingen. Het gevolg is oplopende spanningen binnen het collectief, extra rentekosten, extra bouwkosten en niet zelden tot het afhaken van deelnemers waardoor de resterende groepsleden met het risico van de vrijvallende kavels komen te zitten. En het is dan nog steeds de vraag of alle individuele wensen in het collectieve proces voldoende gehonoreerd kunnen worden.

Een vergelijk...

De projectmatige woningbouw is in Nederland globaal even oud als de mondiale auto-industrie. Waar echter in de automotive industry sinds Henry Ford zich ten aanzien van het inspelen op klantwensen welhaast een revolutie heeft voltrokken is de woningbouw-industrie nagenoeg stil blijven staan. Het interessante van de auto-industrie is dat zij een in hoge mate gestandaardiseerd productie-proces kent en toch de klant het idee heeft kunnen geven dat de auto speciaal voor hem of haar wordt gebouwd. Zodanig dat niemand op het idee zal komen dat hij zelf zijn auto moet gaan bouwen omdat hij zulke specifieke eisen heeft dat hij in de reguliere showrooms niet zou kunnen slagen.

Iemand met een woningbehoefte oriënteert zich in de markt op de beschikbare "merken". Zoals in de auto-industrie een merk staat voor bepaalde waarden is dat ook zo in onze industrie. "Een "merk" wordt gedefinieerd door het samenstel van een locatie en een vastgestelde beeldkwaliteit". Een suburbane wijk met historiserende architectuur vormt een ander "merk" dan een binnenstedelijke locatie met moderne architectuur. Hij of zij kiest een bepaald "merk" dat bij hem past en stapt naar de showroom: het informatiecentrum. Bij binnenkomst is al een inschatting te maken: het seniorenstel komt wellicht voor een volledig gelijkvloers appartement of zelfs patiobungalow; het jonge gezin voor een woning met veel slaapkamers: tweekapper of tussenwoning. In het eerste gesprek laten de woonwensen zich verder kanaliseren: er wordt een keuze gemaakt voor een "model" (lees: woningtype).



Merk bekendheid identificatie

Merk beleving mentaliteit

Klant centraal loyaliteit

Betrokkenheid interactie

Modellen	1	2	3
Uitvoering	A B C	A B C	A B C

droom wordt woning®

Merk bekendheid identificatie

Merk beleving mentaliteit

Klant centraal loyaliteit

Betrokkenheid interactie

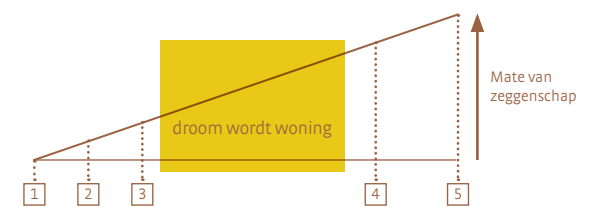
Modellen	1	2	3
Uitvoering	A B C	A B C	A B C

Vervolgens assembleert de klant binnen zijn smaak en prijsklasse het gekozen model en maakt keuzes uit de beschikbare pakketten en accessoires. Uiteindelijk rollen uit dit proces de specificaties van de enige en unieke woning welke optimaal aansluit bij de wensen van de klant. De prijs is bekend en de woning kan in productie worden genomen.

"droom wordt woning"

Naar de mening van Okko Project kunnen we dus naar analogie van de auto-industrie een proces inrichten wat de positieve aspecten van CPO kan bereiken zonder de nadelen ervan: droom wordt woning. Onze vorm van CPO waarbij met name tegemoet gekomen wordt aan de wensen van de klant tot het verkrijgen van zeggenschap.

In onderstaand schema is de mate van zeggenschap weergegeven in relatie tot de vorm van het opdrachtgeverschap.



- 1 Geen zeggenschap; de aankoop van een bestaande of een gerealiseerde nieuwbouwwoning.
- 2 Minimale zeggenschap; koop van een projectmatige koopwoning, keuzes volgens de standaard meer- en minderwerklijst. Keuze in afwerkingen en standaard indelingen.
- 3 Beperkte zeggenschap – het consument gericht bouwen; hier kan al een keuze worden gemaakt in een dakkapel, een berging of garage maar ook bv. in 3 varianten voor de gevelindeling en kleur metselwerk.
- 4 Veel zeggenschap – CPO (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap). In een collectief samen tot een project met daarin de eigen woning te komen.
- 5 Meeste zeggenschap – PO (Particulier Opdrachtgeverschap). Het kopen van een eigen kavel en daar met eigen partijen en adviseurs een woning realiseren.

Aan de mate van zeggenschap in het traject zijn een aantal aspecten verbonden:

- Minimaal zeggenschap – geen eigen inbreng en vertaling van eigen wensen – veel financiële zekerheid – geen risico's - kost weinig privé-tijd.
- Beperkte zeggenschap – keuze in een woning die aansluit bij de eigen woonwensen – beperkte financiële risico's - kost weinig privé-tijd – een individueel traject.
- Veel zeggenschap – aansluiting bij woonwensen – pas laat in traject duidelijkheid over financiële risico's – samenwerken in een collectief - kost veel tijd en energie.