

Door de Verdicks verbouwd herenhuis in Antwerpen.



'GOED OF SLECHT BOUWEN MAAKT IN DE PRIJS WEINIG VERSCHIL'



‘INT

a het eerste gesprek sturen we de cliënt vaak naar huis met deze bouw-tade: als je de gewoonte hebt om naakt naar de ontbijttafel te wandelen, dan is het nu het moment om ons dat te vertellen. Een bouwheer moet de tijd nemen om na te denken over hoe hij leven wil. Hoe meer ideeën en beelden hij of zij ons kan geven, hoe beter. Het is niet

de bedoeling dat hij louter *copy-paste*-beelden aanreikt – we zijn niet van plan een collage van ideeën te maken. Nee, geef ons een sfeer, geef ons intenties. Prikkel ons met materialen, met hoe je ruimtes wilt gebruiken, wat je van de buitenkant verwacht. Hoe meer input, hoe beter een architect op de wensen van de klant kan inspelen’, vertelt Nico Verdickt. Samen met zijn broer Carl runt hij Verdickt & Verdickt Architecten, een hip ontwerp bureau gevestigd in de Antwerpse binnenstad.

Voor veel bouwheren is hun bouwproject letterlijk een unieke ervaring. Hoe benader je dan het best een architect, als het de eerste en misschien ook de enige keer is dat je zoiets doet? ‘Een zekere vorm van zenuwachtigheid is absoluut niet vreemd. Architecten zullen ook steeds hun best doen om de bouwheer gerust te stellen en te begeleiden bij zijn avontuur’, weet Carl Verdickt. ‘Je moet hoe dan ook een paar architecten bezoeken, want het is zeer belangrijk dat het

Nico (l.) en Carl Verdickt.



tussen beide partijen klikt. Mij lijkt het verstandig dat je kiest voor een architect die van in het begin in detail te weten probeert te komen wat jij van een huis verlangt, en niet voor een architect die nauwelijks naar je geluisterd heeft, maar je dan wel met een overdonderende gratis schets gaat teasen. Uiteindelijk zit je anderhalf jaar met die architect in hetzelfde schuitje. Er zullen conflicten en problemen opduiken, want bouwen is nu eenmaal niet eenvoudig. Je moet kunnen vertrouwen op je architect. Als je in dezelfde richting roeit, kan het een aangename tocht worden,

maar het kan ook erg gemakkelijk mislopen.’

Hoe kun je er als bouwheer voor zorgen dat het niet misloopt?

NICO VERDICKT: Door niet de optie te kiezen die op het eerste gezicht het goedkoopst lijkt, maar wel die waar je het beste bij voelt. Er zijn architecten die op het internet reclame maken met gratis voorontwerpen. Dan schrik ik niet dat er over sommige praktische zaken niet genoeg werd nagedacht en men achteraf niet tevreden blijkt over de geboden service. Wij doen daar liever een avond meer over. Bouwen kost stukken van mensen, het is niet verstandig om op de planfase te besparen.

CARL VERDICKT: Alle jonge architecten moeten hoe dan ook een ►

‘Een individueel project begeleid door een goede architect is aan het eind van de rit zeker niet duurder dan een sleutel-op-de-deur huis’, beweren Carl en Nico Verdickt van Verdickt & Verdickt Architecten. — Door Jef Van Baelen

- ▶ periode doorworstelen waarin ze luchtkastelen bouwen. Dan tekenen ze prachtige voorontwerpen waarin elke wens van de klant tot in detail werd overgenomen, en waarvan naderhand vaak blijkt dat het financieel of bouwtechnisch niet haalbaar is. Je droomt graag mee met je klanten, maar als architect heb je wel de verantwoordelijkheid een werkbaar plan af te leveren.

NICO: Erg lastig is een carte-blanchecliënt, iemand die niet weet wat hij eigenlijk wil. Ik kan gerust een mooi huis ontwerpen als iemand me niet meer vertelt dan dat hij drie slaapkamers, een badkamer en een aparte dressing wil. Maar om echt het huis te bouwen waar de opdrachtgever van droomt, is er meer input nodig dan dat.

De burger is de laatste jaren mondiger geworden. Zien jullie eigenlijk nog wel cliënten die jullie een vrijbrief geven?

CARL: De mondigheid zit op een ander vlak. Ik krijg stilaan het gevoel dat bouwheren officieuze ontwerpwedstrijden tussen architecten organiseren voor hun eigen miniproject.

NICO: Dat is tegen onze principes. Wij willen gerust de wensen van de bouwheer diepgaand onderzoeken en creëren graag een ontwerp op maat. Maar voor wat, hoort wat. Zodra je met ons in zee gaat, steken we werk in jouw project en willen we daar ook voor verloond worden.

Met een kant-en-klaarformule heeft een bouwheer minder zorgen.

CARL: Misschien. Maar besef wel dat je bij een sleutel-op-de-deur woonst elk stopcontact en elke klink die je anders wilt duurder dan de marktprijs betaalt. Vaak fors duurder zelfs. Dergelijke formules zitten niet zelden op de rand van een instinkcontract, vind ik.

NICO: Houd er ook rekening mee dat dan in de normale driehoeksverhouding van een bouwproject – bouwheer, architect, aannemer – één partij de facto weggevallen is. De architect zet bij zo'n sleutelklaar project op alle nodige documenten zijn handtekening, maar de werf bezoekt hij meestal niet. Zo'n architect rijdt op zaterdagochtend langs al zijn werven om vanuit de auto een foto te nemen, zodat hij later aan de verzekeringsmaatschappij kan bewijzen dat hij er geweest is. Verder gaat zijn betrokkenheid niet. Je geeft dus de aannemer veel macht in handen. Er zijn er die dat vertrouwen waard zijn, maar tegenvoorbeelden zijn er evenzeer.

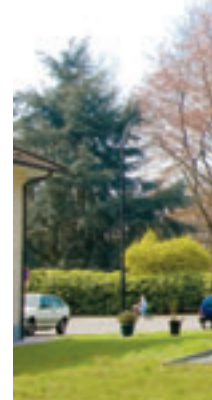
CARL: De architect moet in principe de objectieve raadgever van de bouwheer zijn en de leiding over het project nemen. Dat gaat natuurlijk niet meer op als hij in feite een verdoken werknemer van de aannemer is.

NICO: Waarom moet er voor de dertiende sjabloonwoning op een verkaveling ook een architect aan te pas komen, als dat huis gewoon een kopie is van dat ernaast? De verplichting om een architect in dienst te nemen was oorspronkelijk bedoeld om de koper op bouwtechnisch vlak te beschermen, om te vermijden dat aannemers hem in de luren leggen. Maar als die functie wegvalt...

CARL: In principe heeft dat type architecten juridisch dezelfde verantwoordelijkheid als een gewone architect, maar in de praktijk gaan ze heel anders te werk. Eigenlijk zou daar een aparte beroeps categorie voor moeten bestaan. Je kunt je afvragen of de verplichting om met een architect in zee te gaan nog wel zin heeft bij sleutel-op-de-deurformules. De architect lijkt mij bij veel van dat soort projecten overbodig.

NICO: In feite doet een goede architect hetzelfde als een sleutel-

'Bij het eerste gesprek zeggen we: als je de gewoonte hebt om naakt naar de ontbijttafel te wandelen, dan is het nu het moment om ons dat te vertellen.'



op-de-deuraannemer. Hij regelt en coördineert het bouwproces van a tot z en zorgt dat de klant zelf aan zo weinig mogelijk moet denken. Ik ben ervan overtuigd dat een individueel project begeleid door een goede architect aan het eind van de rit zeker niet duurder is.

Werken jullie exclusief of bij voorkeur met bepaalde aannemers?

NICO: Nee. Wij schrijven op een objectieve manier aanbestedingen uit. Uiteraard zijn er aannemers met wie wij graag samenwerken, maar in de praktijk kiezen bouwheren sowieso voor de goedkoopste. Als de architect het aanbestedingsdossier goed heeft opgesteld, moet je uiteindelijk ook alleen nog naar de prijs kijken.

Een aannemer moet niet alleen goedkoop zijn, architecten weten uit ervaring wie goed werk levert en betrouwbaar is.

NICO: Er kan altijd iets mislopen, ook bij een aannemer die over het algemeen goed werkt. Er zullen zaken fout gaan bij het bouwen, gewoon omdat het zo moeilijk is. Dat is op zich niet zo erg. Hoe zet je de fout recht zonder dat het de bouwheer meer kost, dat is de vraag. Ook daarvoor is het noodzakelijk dat je sluitende uitvoeringsdossiers opstelt. Als er iets misloopt, heb je een bewijs waarmee je de aannemer tot de orde kunt roepen.

Aan welke problemen of keuzes hebben bouwheren op voorhand meestal niet gedacht?

CARL: Heel typisch is dat men kijkt hoeveel vierkante meter bebouwbaar is, en aan de hand daarvan de kamers gaat berekenen. Men vergeet dat een gebouw ook muren, een hal en isolatie nodig heeft. Het nettoverschil bedraagt ongeveer 15 procent. Voor veel bouwers is dat een eerste grote teleurstelling.

NICO: Men schrikt ook vaak van het aantal participanten bij een bouwproces. Dan denk ik aan de veiligheidscoördinator, de EPB-verslaggever (*EPB slaat op de energieprestatieregelgeving, nvdr*), de stabiliteitsingenieur en allerhande gespecialiseerde ingenieurs als het over specifieke bouwtechnieken gaat. Al bij de ontwerpfase moet je langs de bouw dienst, de welstandscommissie, de brandweer, Monumentenzorg. Bouwen is zoveel complexer dan leken op voorhand beseffen.

Wanneer moet je met een architect over de prijs spreken?

CARL: Bij het eerste gesprek praat je steeds zowel over de bouwkosten als over de verloning van de architect. Zelfs bij een vrijblijvende kennismaking. Als dat aspect niet voor alle partijen helder is, dan kun je in feite niet werken.



Serrewoning, Asse.

NICO: Definieer de bedragen ook. Bedoel je inclusief btw of niet? Met architectenloon of niet? Het zou niet mogen, maar daar loopt het af en toe mis.

CARL: Als het budget niet realistisch is, dan zeggen wij dat ook. Het heeft geen zin om mensen te verlekkeren voor projecten die ze niet kunnen betalen. Soms krijg je dan de reactie: maar architect X kan dat wel. Oké, dat hij het dan maar doet. Ik denk op zo'n moment: mensen, als een project niet realistisch is, begin er dan toch niet aan. Ofwel eindig je met een financiële kater, ofwel met een half project. En in negen van de tien gevallen komt er nog eens een rechtszaak bovenop.

Zijn bouwheren vaak onrealistisch in hun verwachtingen?

CARL: Bouwen is duur. De kosten worden bijna altijd onderschat. En er wordt veel desinformatie verspreid. Dat al die woontijdschriften vol staan met perfect afgewerkte projecten waar bijvoorbeeld enkel de prijs van de haard uit wordt gelicht, maakt mensen blind. Dat opleuken gaat erg ver. Ik zie soms reportages waar de sofa evenveel kost als het totale bouwproject zelf. Tien pagina's verder vind je dan reclame voor de dure zetel die 'toevallig' op de glamourfoto stond. Zo zit het in elkaar. Het is verleiding, marketing.

NICO: Het beeld wordt in woonmagazines zo opgesmukt met duur meubilair en exclusieve gordijnen dat men een sfeer creëert die niet beantwoordt aan het vooropgestelde budget.

CARL: Ere wie ere toekomt: *Knack Weekend* doet dat bijvoorbeeld niet. Zij tonen ook knappe interieurs, maar dan zonder de onderhuidse verleiding die je bij andere lifestylemagazines ziet. Mensen gaan in zulke tijdschriften op zoek naar ideeën en beseffen te weinig dat ze gemanipuleerd worden.

NICO: Ook Batibouw is in feite een ellende voor architecten. Bouwheren worden er verlekkerd door van alles en nog wat. Naderhand komen ze bij de architect aandraven met een stapel verlokkelijke brochures. Altijd zijn het extraatjes die de kosten opdrijven.

CARL: Een typisch voorbeeld is het algemeen stofzuigersysteem. Dat is een contact dat in iedere kamer wordt geplaatst met een afzuijing naar een grote vergaarbak in de kelder. Dat algemene stofzuigersysteem moet fantastische verkopers hebben, want na iedere Batibouwbeurs komen de bouwers daar massaal mee af. Ik spreek me niet uit over de waarde van het systeem op zich, maar de complicaties die het ontwerpmatig heeft, zijn niet gering. En dat is niet goedkoop.

NICO: Nochtans zijn dat soort extraatjes eigenlijk niet bepalend voor de kwaliteit van je bouwproject. Goed of slecht bouwen maakt trouwens in kostprijs weinig verschil. Goed of slecht bedoel ik dan niet in termen van stijl, maar qua kwaliteit van het ontwerp. Een bijzonder aandachtspunt daarbij is dat je voor modules kiest die later gemakkelijk vervangen kunnen worden. Dat is een bouwkundige meerwaarde die de bouwheer veel geld oplevert wanneer hij het pand ooit weer verkoopt.

CARL: Woningen uit de jaren zeventig en zeker uit de jaren tachtig zijn vastgoedtechnisch vaak niet meer interessant. Ze zijn niet meer aangepast aan onze manier van leven en, wat erger is, ze zijn moeilijk verbouwbaar. Oudere gebouwen blijken interessanter en daardoor ook duurder. Je moet het zelfs niet alleen bekijken met het oog op een toekomstige verkoop. Let er bijvoorbeeld ook op dat je de kinderkamers gemakkelijk kunt innemen zodra het kroost het huis uit is. Het is niet eenvoudig om in een ontwerp rekening te houden met aanpasbaar bouwen, maar onrechtstreeks verhoogt het wel enorm de waarde en de levenskwaliteit van een huis.

Bestaat er nog schroom om over het budget te spreken?

CARL: Men zal bijna nooit zijn uiterste financiële bovengrens verklappen. Terwijl dat in feite essentiële informatie is. Als wij het reële budget kennen, kunnen we het maximum uit een project halen. Ik herinner me een geval waarin ons hart bloedde omdat we in een pand met grote mogelijkheden zwaar moesten bezuinigen op de structuurkosten. Bij de afwerking liet de bouwheer gouden kranen installeren, er was tot zijn verbazing immers toch nog geld over. Zoiets is doodjammer.

NICO: Tegelijk kan ik bouwheren ook begrijpen. Budgetten die met 20, 30 of zelfs 40 procent worden overschreden, het zijn helaas geen cowboyverhalen. Natuurlijk ben je dan voorzichtig, natuurlijk laat je de architect niet het achterste van je tong zien. Maar als het een architect is die je kunt vertrouwen, dan is de kans dat het misloopt sowieso kleiner.

Waar moet je op letten als je een pand zoekt om te renoveren?

CARL: Dat het een structuur heeft die gemakkelijk verbouwbaar is. Alleen is het voor een leek dikwijls moeilijk om die inschatting te maken.

Je zoekt dus best een architect voor je een te verbouwen pand koopt?

NICO: Dat zou ideaal zijn. Maar meestal wacht men tot na de koop.

CARL: Soms vraagt men ons mee als vastgoedschatter, zodat we ook al een indicatie kunnen geven van het verbouwbudget. Kopers zouden dat eigenlijk altijd moeten doen. Wanneer naderhand blijkt dat de ambities gewoon niet mogelijk zijn binnen het pand dat men net gekocht heeft, dat zijn drama's.

Verbouwen heet duurder te zijn dan bouwen.

NICO: Grondig renoveren kost evenveel als nieuwbouw, maar het bespaart je wel 15 procent btw.

CARL: Bij verbouwen heb je vaak de mogelijkheid om de kosten in de tijd te spreiden, wat natuurlijk interessant is. Als je al in een pand gewoond hebt, kun je bovendien veel beter de reële noden inschatten. Je ziet beter welke kamer groter moet of waar een aanpassing al dan niet praktisch kan zijn.