

Hoe gaat de sociale huisvesting zich ontwikkelen in de periode tot 2030? Die vraag staat centraal in het project Sociaal Wonen 2030. In de oktobereditie van *Building Business* kwam Paul Schnabel aan het woord over onder meer de armoede-trend in Nederland. In deze editie achtereenvolgens Leon Bobbe en Peter Boelhouwer over twee andere trends die Sociaal Wonen 2030 oplevert. De eerste is directeur van de Hilversumse corporatie Dudok Wonen. Hij geeft zijn visie op de taken van de moderne woningcorporatie. De tweede is hoogleraar Housing Systems TU Delft en wetenschappelijk directeur van het Onderzoeksinstituut OTB, tevens voorzitter van het European Network for Housing Reserach. Hij heeft het met name over nieuwe toetreders op de bouwmarkt.

Leon Bobbe, directeur woningcorporatie Dudok Wonen:

## ‘Politieke besluiten over de sociale huursector niet van deze tijd’



### TREND 1 Van bezit naar gebruik

*Vanuit de vraag gedreven worden meer (flexibele) financieringsvormen ontwikkeld, waarbij wonen als concept of dienst wordt aangeboden. Het gaat niet meer om de woning, maar om het wonen. Als gevolg hiervan wordt de woning meer als een middel (onderdak) gezien dan als een doel (bezit).*

Over dit trendthema valt op te merken dat politieke en economische omstandigheden zich aftekenen die een dergelijke trend mogelijk maken. Ook zijn er – zij het nog weinig succesvolle – initiatieven gesignaleerd die anticiperen op een dergelijke tendens. Tot heden echter domineert de omgekeerde trend, waarvan je hooguit kunt zeggen dat die niet sterker geworden is door de extreme terugval van het aantal woningtransacties sinds het begin van de crisis. Hoe ziet Leon Bobbe, directeur-bestuurder van Dudok Wonen dat? Wat is voor hem leidraad bij de ontwikkeling van toekomstbestendig beleid in een tijd dat duidelijke trends ontbreken?

### Vraag naar tijdelijkheid

Leon Bobbe: “Als corporaties te weinig betekenen voor hun omgeving, verliezen ze

hun bestaansrecht. Dat bestaansrecht moeten ze telkens opnieuw verdienen. Dat vraagt om activiteiten die aansluiten bij maatschappelijke trends. Maar tegelijkertijd moeten corporaties zelf ook actief vorm geven aan maatschappelijke veranderingen. Dat is hun oprechte plicht, daar zijn ze immers voor opgericht! Over aannames met betrekking tot trends kun je één ding met zekerheid zeggen: ze zijn zelden juist. Morgen gebeurt er iets waardoor alles plotseling anders wordt. Lijnen uitzetten over een periode van vijftien tot twintig jaar op basis van een moeilijk te onderbouwen trend als ‘Van bezit naar gebruik’, is dus een weinig zinvolle exercitie. We hanteren liever concrete oriëntatiepunten die verankerd zijn in observaties over sociaal maatschappelijke bewegingen die voor ons van belang zijn. En dan constateren we dat er een groeiende vraag is naar tijdelijke woonvoorzieningen, bijvoorbeeld door echtscheidingen of door aanstellingen op basis van een tijdelijk contract. Dan hebben we het over groepen die niet te categoriseren zijn langs lijnen van inkomen of sociale klasse. Door echtscheiding kun je het tijdelijk even moeilijk hebben. En iemand met een tijdelijk contract kan een hoogopgeleide specialist zijn en ook een Roemeense bouwvakker.

Willen we voor deze groeiende groepen iets kunnen betekenen, dan zullen we afstand moeten nemen van onze traditionele rol. De tijd dat je voor heel Nederland de opgave van corporaties in één taakomschrijving kunt vastleggen, is voorgoed voorbij. Wie nu nog meent dat de corporatie er alleen maar is om bewoners van de wieg tot het graf te begeleiden voor prijzen die in geen verhouding staan tot de werkelijke kosten, leeft in het verleden. De politiek neemt helaas nog besluiten die voortkomen uit dat voorbijge gedachtegoed. Ze kunnen maar geen afscheid nemen van regels die de markt ontregelen of uitnodigen

tot scheefwonen. Het resultaat daarvan is dat grote groepen starters geen toegang krijgen tot de woningmarkt. Een huis kopen is te duur, huurwoningen in het middensegment ontbreken, goedkopere huurwoningen komen niet meer vrij. Als je lef hebt, stel je paal en perk aan de uitzonderlijke fiscale bevoordeling van koopwoningen en voorkom je dat een grote midden-groep tussen wal en schip dreigt te vallen.”

### Groei en krimp

“Differentiatie naar regionale behoefte en daarbinnen keuzes maken, dat willen wij. Wij opereren in de noordelijke Randstad, de enige groeiregio met een uitloper in de corridor langs de A2 richting Eindhoven. Ook de residentie Den Haag is een uitzondering door het politieke en internationaal diplomatieke karakter van de stad. De rest van Nederland, inclusief de zuidelijke Randstad, is of wordt krimpgebied. Daar zijn de behoeften toch anders en dus ook de keuzes waar corporaties voor komen te staan. De corporatie die zich niet focust op haar eigen specifieke opgave, krijgt het moeilijk.”

### Splitsing

“Wij ambiëren een splitsing van ons werk in twee bedrijven: eentje voor vastgoedbeheer en eentje voor vermogensbeheer, een soort woonfonds. We verwachten dat dit mogelijk is binnen de kaders van de toegelaten instelling. De vastgoedbeheerder moet een marktconform rendement op het geïnvesteerde vermogen maken en keert dit rendement uit aan het woonfonds. Het deel hiervan dat niet nodig is om het vermogen in stand te houden, wordt aan de maatschappij uitgekeerd bijvoorbeeld via een huurvoucher. Hiermee kan een woning met korting worden gehuurd bij de vastgoedbeheerder. Wij geven het liefst alleen vouchers uit met tijdelijke kortingen. Dat past bij ons emancipatoire karakter. Maar natuurlijk blijft er een categorie van

probleemgevallen waarvoor je maatwerk moet leveren, maar dat is – althans in ons gebied – een klein percentage.

Het voordeel van ons model is dat het geld van het woonfonds niet per se besteed hoeft te worden aan een woning bij de vastgoedbeheerder. Het kan ook voor een koopwoning worden gebruikt of voor een huurwoning van een andere verhuurder. Ook kan het fonds investeren in verbetering van de leefomgeving. Dus, zeg ik, Dudok Wonen blijft een onderneming die maatschappelijk verantwoordelijk opereert. Maar wel eentje die zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid heeft afgestemd op de eisen van deze tijd. Door te kiezen voor het specialisme ‘tijdelijkheid’, word je ook flexibel en kun je zonder problemen inspelen op sociaal-maatschappelijke veranderingen. Dat is veel toekomstbestendiger dan voortkabbelen op een traditie die uitgaat van een corporatie die woningen bezit, onderhoudt en deze zonder einddatum tegen veel te lage prijzen verhuurt. Waarbij je ten minste één ding zeker weet: het vermogen slinkt. Wij willen er ook nog zijn voor toekomstige generaties. Dat is wat we met recht goed rentmeesterschap noemen.” >>

### SOCIAAL WONEN 2030

Sociaal Wonen is een initiatief van BeBright en Finance Ideas. Strategische partners zijn de Rijksoverheid, Aedes, Vidomes, Staedion, Stadlander, Portaal, Havensteder, Wonen Limburg, Eigen Haard, de Alliantie, Heijmans en Building Business. Meer informatie: [www.sociaalwonen2030.nl](http://www.sociaalwonen2030.nl)

# ‘Hoe meer huurwoningen, hoe rijker het land’



## BoKlok

“We hebben destijds ook vastgesteld dat er kansen liggen voor nieuwe toetreders. Dat multinationals op dit moment niet staan te trappelen om te investeren in de Nederlandse bouw, kan ik begrijpen. De marges zijn te klein en de risico's te hoog. Wat dat betreft lijkt Ikea een witte raaf met z'n BoKlok-bouwsysteem en zijn studentenwoningen die in zekere zin aansluiten op het bestaande assortiment artikelen voor woninginrichting. Overigens zie ik niet dat dit Zweedse concern zich nou zo uitslooft om in Nederland BoKlok-projecten van de grond te tillen. Waarschijnlijk om de al genoemde redenen. De grondprijzen zijn te hoog en er heerst onzekerheid over de toekomst van de woningmarkt. Zolang er geen uitzicht is op een stevig rendement, zullen grootschalige initiatieven uitblijven.”

## Particulier opdrachtgeverschap

“Maar wie nauwkeurig kijkt, ziet wel talloze andere initiatieven van woonconsumenten, instellingen en bedrijven die niet behoren tot de traditionele partijen van de woningmarkt.

Woonconsumenten groeperen zich rond een bepaald thema en treden op als ontwikkelaars van wijken, waarin ze zelf gaan wonen. Het collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) is een van de signalen die wijzen op de geconstateerde trend dat men wil wonen met gelijkgestemden. Je kunt je daar van alles bij voorstellen: een resort bij een golfbaan (waarom zou de Efteling dat niet kunnen ontwikkelen?), wonen aan het water of mensen die gezamenlijk werken aan kluswoningen. De gemeente Almere is een van de gemeenten die CPO-initiatieven stimuleert. Afkomst of cultuur kan ook een thema zijn waarop woonconsumenten elkaar vinden en gezamenlijk aan de slag gaan.

Verder: de coöperatieve vereniging is weer van stal gehaald door *Qforyou*, een club die al doende de prijs van een energiezuinige, milieubewuste en CO<sub>2</sub>-neutrale woning zo laag mogelijk probeert te krijgen. Energiezuinigheid is sowieso een thema waarop velen elkaar vinden. Op dit moment houden de energiemaatschappijen zich nog afzijdig, maar ik acht het niet uitgesloten dat ze zich actiever gaan opstellen. Waarom zou energievoorziening open leidend beginsel kunnen zijn bij gebieds-

ontwikkeling? In het buitenland is men al verder met Zero Energy Developments en zelfs PLUS Energy Developments.”

## Voorbeelden in de zorg

“In de zorg zie je ook interessante ontwikkelingen. Orbis Medisch Centrum in Ge-

bouw van dit experimentele zorgcentrum te begeleiden, waardoor een initiatief dat op zich innovatief is en aansluit bij de genoemde derde toekomstige woonvraag, in een kwaad daglicht is komen te staan.

De Thomashuizen is een zorgconcept voor de mens met een verstandelijke be-

## Wel veel toetreders

“En ingrijpende veranderingen, ten slotte, bij de partijen die al heel lang actief zijn in de bouwsector, reken ik ook tot vernieuwing. Neem de talloze woningcorporaties die zich zo ongeveer opnieuw aan het uitvinden zijn. Zij komen met verrassende concepten waardoor je bijna kunt spreken van een nieuwe toetreders.

Kortom het bruist en ik zie vele nieuwe toetreders; zij het dan niet uitsluitend binnen het kader van de strikte definitie gehanteerd door Sociaal Wonen 2030. Zeker als de economie weer wat aantrekt en het consumentenvertrouwen toeneemt, zullen zich nieuwe toetreders melden; ook op de (sociale) huurmarkt.

De statistieken zijn helder: hoe meer huurwoningen, hoe rijker het land. Je zou dus zelfs wensen dat er in 2030 heel veel gehuurd zal worden.” ◀◀

## ‘Je zou wensen dat er in 2030 heel veel gehuurd wordt’

leen is een bekend voorbeeld van een zorginstelling die alles uit de kast heeft gehaald om de cliënt/patiënt optimaal comfort te bieden. Alleen jammer dat het management niet goed in staat is gebleken de

perking dat op soortgelijke wijze inspeelt op de vraag naar meer woonkwaliteit. Deze stichting verhuurt panden op fraaie locaties aan mensen die op beperkte schaal begeleid wonen willen aanbieden.

## Opinie

HENK MULDER, DIRECTEUR STADSONTWIKKELING GEMEENTE ALMERE



## Cradle to Cradle heeft belangrijke beweging in gang gezet

*Cradle to Cradle. Een paar jaar geleden was het helemaal hot. Grondlegger Michael Braungart is zelfs als grote adviseur binnengehaald bij IJburg en in Almere. Wat is ervan terechtgekomen? Was het een hype, of is het nog steeds even actueel?*

“Ik vind het echt wat te ver gaan om Cradle to Cradle een hype te noemen. In zijn puurste vorm is het terugkijkend misschien wel een beetje een tijdelijk verschijnsel geweest en het is ook zeker niet zaligmakend, maar het woord hype vind ik te negatief. Cradle to Cradle heeft wel degelijk een belangrijke beweging in gang gezet.

Hier in Almere hebben wij getracht de principes van Cradle to Cradle zo goed mogelijk te vertalen in zeven uitgangspunten voor de ontwikkeling van onze stad. De Almere Principles hebben we die genoemd. Op een gegeven moment merkten we dat we die oorspronkelijke principes een beetje los moesten laten, maar dat is helemaal niet zo erg: ze zijn geëvolueerd tot heel concrete principes van waaruit je heel praktisch kunt handelen. Daarmee kom je verder dan wanneer je krampachtig probeert vast te houden aan zo'n filosofie. Het is gewoon nog niet mogelijk om alle producten en materialen die je gebruikt van wieg tot wieg te brengen en een

nieuw leven te schenken. De stand van de techniek is nog niet zo ver.

Misschien is het wel waar dat Cradle to Cradle enigszins aan actualiteit heeft ingeboet, maar dat geldt zeker niet voor duurzaamheid. Dat kun je met geen mogelijkheid een hype noemen. Duurzaamheid vormt voor ons een randvoorwaarde bij al ons handelen. De gemeente Almere heeft dit najaar de competitie om de organisatie van de Floriade in 2022 gewonnen. Dat lukt je per definitie alleen als je hoog inzet op duurzaamheid. Ons thema voor de Floriade is 'Growing Green Cities'. Dat is precies waar we hier mee bezig zijn.”

## TREND 2 Nieuwe toetreders

*Een beweging waarbij bedrijven en instellingen uit andere sectoren en markten tot de markt van Sociaal Wonen toetreden. Zowel door het bieden van nieuwe bouwsystemen, als woningen, als woonpakketten om daarmee hun corebusiness te versterken.*

Na een verkenning constateren de initiatiefnemers van Sociaal Wonen 2030, dat er niet echt sprake is van een trend die wijst op een grote toeloop van nieuwe toetreders in de bouwsector. Respondenten kunnen over de afgelopen tien jaren slechts enkele voorbeelden van nieuwe toetreders noemen. Maar is dit beeld juist? Die vraag leggen we voor aan Peter Boelhouwer, hoogleraar aan de TU Delft. Hij is nauw betrokken geweest bij de in 2009 versche-

nen VROM-raad publicatie *Wonen in ruimte en tijd: een zoektocht naar sociaal-culturele trends in wonen*.

Peter Boelhouwer: “In de publicatie van de VROM-Raad staan drie belangrijke trends die onze toekomstige woonvraag gaan bepalen:

1. een toenemende behoefte om te wonen met gelijkgestemden, al dan niet in privaat beheerde woondomeinen;
2. de opkomst van transnationaal wonen (permanent of tijdelijk in het buitenland wonen) en verschillende vormen van ‘meerhuizigheid’ (het beschikken over meer dan één woning);
3. een toenemende vraag naar comfort en gemak, waarbij wonen samengaat met zorg- en dienstverlening. De raad duidt deze trend aan met de term ‘verdiensterlijking van het wonen’.”