



Inhoudsopgave

Casper Hofstee Veranderingen	1
Keest Noort en Lynn van Calmthout Interview Kees Noort	2
Dr. ir drs. Fred C. Sanders Burgerinitiatief Gewenst en onbegrepen	4
Gijs Postma en Sake Zijlstra ESCO's De gestage opmars in de corporatiepraktijk	8
Dirk Dubbeling en Casper Hofstee CPO Kansen voor renovatie	14
Lynn van Calmthout Maakbaarheid En de Gebouwde Samenleving	19
Cathelijne van den Berg en Jack Kollenburg Seminar Samenwerking tussen Woningcorporaties en Beleggers	24
Afstudeerders	29

Veranderingen, niet iedereen is er blij mee. Voor sommige betekent een verandering het verdwijnen van het bekende. De ander ziet het als een verschuiving van de status quo. Veranderingen kunnen daarentegen ook leiden tot nieuwe inzichten en uitdagingen. Uiteindelijk zal men mee moeten gaan met de veranderingen en deze naar een optimaal perspectief proberen te sturen.

2014 was voor de corporatiesector een bewogen jaar. De verwikkelingen rond diverse schandalen zorgden voor een negatief daglicht. Dit had ook zijn weerklink op de parlementaire enquête. In 2015 zal de novelle van Blok effect gaan hebben op de woningcorporaties, evenals de manier energielabels worden vastgesteld. Dat de sector veranderd is en dit zal blijven doen mag duidelijk zijn. In een interview vertelt **Kees Noort** hoe hij de rol van de Raad van Commissarissen heeft zien veranderen binnen de woningcorporaties.

Het begrip 'participatiemaatschappij' zal velen bekend in de oren klinken. De burger moest zich actief gaan opstellen en meer gaan doen voor de maatschappij. Sommige burgerinitiatieven zijn succesvol, anderen echter niet. **Fred Sanders** heeft onderzoek naar diverse burgerinitiatieven gedaan en ziet een mismatch tussen de burger en de professional.

Misschien dat 2015 wel het jaar wordt waarin de ESCO flink aan terrein gaat winnen. ESCO staat voor Energy Service Company en het concept komt oorspronkelijk uit Amerika. Kort door de bocht is een ESCO een energiebedrijf dat verder gaat dan het simpelweg leveren van energie. Zo zijn er concepten denkbaar waarbij een energieleverancier niet alleen de stroom levert maar ook de installaties en het onderhoud. Deze worden dan geleased door de afnemer. **Gijs Postma**, werkzaam bij Eneco, licht het concept ESCO verder toe.

Casper Hofstee onderzocht voor zijn afstuderen hoe woningcorporaties Collectief Particulier Opdrachtgevers in hebben gezet om vastgoed te (her)ontwikkelen. Niet alleen kan zo bestaand vastgoed behouden blijven, maar kan zo een bepaalde groep woonconsumenten in hun behoefte worden voorzien. **Dirk Dubbeling** schreef hier een stuk over waarin hij de projecten beschrijft en kort vergelijkt.

Het geloof dat de samenleving maakbaar is bestaat al sinds de Griekse oudheid. Door de jaren heen hebben zowel architecten als stedenbouwkundigen met hun visies en ontwerpen geprobeerd de samenleving te sturen. **Lynn van Calmthout** is dieper op deze materie ingedoken en bespreekt het concept maakbaarheid

We sluiten deze editie af met een samenvatting van een seminar over hoe woningcorporaties en vastgoedbeleggers samen kunnen werken. Een relevante kwestie nu de novelle van Blok aangenomen is. Hierin krijgen marktpartijen meer ruimte ten opzichte van de woningcorporaties. De vraag is echter in hoeverre de markt interesse heeft voor het werkterrein van de corporatie. **Cathelijne van den Berg** en **Jack Kollenburg** tekenden het verslag op.

Deze editie van VHV duikt dus in op de veranderingen en laat enkele voorbeelden zien hoe er met veranderingen om kan worden gegaan en hoe bepaalde initiatieven hier op in kunnen springen. . Een ding is zeker: wij hebben met veel energie aan dit eerste nummer van 2015 gewerkt, en hopen u hiermee geïnspireerd dit jaar te laten beginnen.

Op de voorkant en de achterkant ziet u twee foto's van **Benedikt Völkel**. Hij heeft de jaarlijkse fotowedstrijd van FORUM gewonnen. Deze wedstrijd had als thema ' unexpected place'.

De corporatiesector is weer veel in het nieuws. Recentelijk heeft de Tweede Kamer besloten om een aantal structuurwijzigingen aan te brengen in de verhouding tussen de corporatiesector, de Rijksoverheid, de gemeenten en de huurdersorganisaties. Wat vindt de voorzitter van een Raad van Commissarissen (RvC) van deze wijzigingen?

Wij vragen het Kees Noort: hij studeerde in Delft en was na zijn studie zowel bestuurder als Commissaris (RvC) van verscheidene woningcorporaties. Hij neemt binnenkort afscheid als voorzitter van de RvC van Woonstichting Vooruitgang. Ook is hij visitator, begeleidde hij meerdere corporatiefusies en ondersteunt hij bij het optimaliseren van bedrijfsvoering en verbetering van intern toezicht. Met zijn DAEB-advies brengt hij strategische sturing in het rollenspel tussen het bestuur en de RvC.

Noort blikt terug op de veranderingen in de corporatiesector als geheel, om vervolgens een blik in de toekomst te werpen.

Woningcorporaties zijn veranderd

“Nu dat mijn dubbele termijn als Raadsvoorzitter erop zit, lijkt het me de moeite waard om te benoemen wat er allemaal is veranderd en gaat veranderen in de sociale huur. De afgelopen acht jaar is er met name op het gebied van intern toezicht binnen corporaties veel aanscherping geweest.

“Allereerst zie ik een verschuiving in de rol van Commissaris: waar de focus puur op de procesgang van de corporatie lag, is die de laatste paar jaar veel inhoudelijker geworden. De RvC heeft een rol als werkgever van het bestuur, als beoordelaar van beleidsvoorstellen en als klankbord. Die klankbordrol heeft veel meer accent gekregen. De RvC voelt zich aanspreekbaar en wil dat ook zijn. De bestuurder zal in haar voorstellen steeds nadrukkelijker moeten motiveren of er aantoonbare behoefte is aan een bijdrage. De legitimatievraag moet worden gesteld: WAAROM en HOE? Dat heeft de afgelopen jaren ook regelmatig tot een gezonde spanning binnen de organisatie geleid. In die zin is er meer sturing en verantwoordelijkheid bijgekomen voor de Raad. Je ziet ook dat de tijdsinvestering van de Raad is verdubbeld.”

Noort ziet dat de maatschappelijke verantwoordelijkheid van corporaties smaller wordt. Activiteiten en investeringen dienen te zijn gebaseerd op risicoanalyse en afspraken met de gemeente en huurders. Er moet een nieuwe balans gezocht worden en dat vindt Noort een goede zaak.

“Een tweede verandering die ik heb gesignaleerd, is dat de privatisering van de corporatiesector nu weer deels wordt teruggedraaid. De politiek wil zeggenschap in de inzet van het maatschappelijk kapitaal, dat ondanks de vele heffingen van de laatste twee jaar nog ruim voorradig is.

“Mijn derde observatie betreft de lerende organisatie. Vanaf het accent op een ontwikkelaar die bouwt, is de koers nu onmiskenbaar aan het wijzigen naar de organisatie die goed omgaat met wat ze heeft. De RvC speelt hier onmiskenbaar op in met haar vraag om legitimatie. Het evaluatieproces in de corporatiesector is belangrijk geworden .

Er wordt tegenwoordig veel meer aandacht besteed aan het leren van het verleden, in een PDCA-structuur.





Dit geldt ook voor Commissarissen. Jaarlijks is er de zelfevaluatie waarin De RvC zichzelf beoordeelt, waarin wordt bekeken of haar combinatie van expertises nog past en of haar toezichtkader met cultuur en gedrag in contacten met bestuur en andere belanghebbenden nog passend is. Ik vind dat hierin nog wel winst te maken is.

“Verder heb ik in het algemeen een cultuur- Of gedragsverandering meegemaakt. Bestuurders waren van oudsher veredelde ondernemers: soms koppig, naar binnen gericht en speculatief. De bestuurders zijn veranderd. Dat waren ooit voor een deel bouwkundig ingenieurs, die maatschappelijk geïnteresseerd waren en de wereld wel even zouden komen verbeteren. In zekere zin was dit type bestuurder vooral technisch en maatschappelijk betrokken en gericht op haar sociaal ondernemerschap.

Dat is nu wel anders: bestuurders zijn in toenemende mate managers die de creativiteit stimuleren en gevoel hebben voor draagvlak. De bestuurder is veel minder technisch, meer leidinggevend en weet hoe risicomanagement moet worden ingezet. Bestuurders zijn dichterbij gekomen en er ontstaat meerwaarde in de samenwerking met anderen. Gemeenten en corporaties kunnen hun prestatieafspraken nog veel beter maken. Het motto is: van vrijblijvend naar meetbaar en afrekenbaar.

“Eenzelfde omslag is te ontwaren in de verhouding tussen het bestuur en de Raad. Er is nu meer controleerbaarheid en open communicatie. Er is ons een hoop verweten toen er misstanden in de sector opdoken: waarom heeft de Raad niet ingegrepen? Nu dat de Raad van Commissarissen meer op de inhoud zit en er meer transparantie bestaat in waar de corporatie haar geld op inzet, zal zo iets tijdig worden opgemerkt. Er is dus heel wat veranderd binnen de Ra(a)d(en) van Commissarissen, en binnen de sector als geheel.”

De maatschappelijke rol van de corporatie

“De corporatiesector is zich in toenemende mate bewust van zijn maatschappelijke verplichting. Er wordt gedacht: als wij dit niet meer doen, wat zal er dan misgaan? Wat is, met andere woorden, onze toegevoegde waarde?

“En of het mis kan gaan! Kijk naar het Verenigd Koninkrijk, waar de verhuur strikt particulier georganiseerd is. De woningvoorraad voor de armere

huurder bestaat daar voor een groot deel uit krotten, zonder voorzieningen, met achterstallig onderhoud en geconcentreerd in slechte wijken .

“Dan zijn wij met ons corporatiesysteem stukken beter af: betaalbare kwalitatieve huurwoningen zijn de norm in Nederland. We zullen wel wat kleiner worden. De beperkte budgettering voor nieuwbouw veroorzaakt helaas een versobering in nieuwbouwkwaliteit. Dat hoeft geen probleem te zijn. Kijken naar de bestaande voorraad wordt prioriteit, want daar moet nog een hele hoop gebeuren.”

De toekomst van de corporatie

“De komende jaren zal er nog van alles gebeuren. “Corporaties zijn zich bewust van dat het geld waar ze mee investeren, maatschappelijk geld is. En proactiviteit en legitimiteit worden belangrijk(er) – waarom doe je dit, wie heeft er behoefte aan, wie heeft erom gevraagd?

“Verder verwacht ik dat corporaties op korte termijn hun grondpositie gaan afbouwen. De corporatie zal kleiner gaan denken: stop met uitbreiden, beperk je werkgebied tot vijf- à tienduizend VHE (verhuureenheden, red.). De huurders zullen meer betrokken worden, omdat zij immers het oog en oor in de wijk zijn. Wat speelt er bij bewoners met een klein inkomen als het gaat om betaalbaarheid, zelfredzaamheid en keuzevrijheid? Hoe werkt dat door in de bedrijfsvoering? Helpt inspraak en instemming op fusies, op grote investeringen of de benoeming van het bestuur hierbij?

Op organisatorisch niveau zal externe verantwoording vanuit het bestuur en de Raad belangrijker worden, en de uit de hand gelopen arbeidsvoorwaarden zullen worden teruggedrongen. Het profiel en de rol van de Raad als team moet meer aandacht krijgen, zeker met het oog op de aankomende geschiktheidstoets: de minister kan de RvC bij tegenvallende prestaties wegsturen. En moet de bestuurder zo lang op zijn plaats blijven zitten? Het komende jaar zal dat duidelijker worden.

“En wat mijzelf betreft, ik word vast weer ergens commissaris. Maar dat is ook heel leuk, kan ik iedereen aanbevelen. Dan hoop ik overigens wel dat er een passende honorering zal worden bepaald die de eerder genoemde toegenomen werklast verantwoordt. Voorlopig ga ik in elk geval lekker aan de slag met DAEB-advies: er is immers nog genoeg te doen.”

Voor burgerinitiatief komen na de recessie 2008-2012 twee bewegingen bij elkaar: de rijksoverheid wil krimpen en meer taken aan gemeenten en burgers overlaten, en burgers hebben door werkloosheid en/of minder inkomsten de behoefte om meer zelf te regelen. De 3D (decentralisaties werk, zorg en jeugd) decentralisatie van Rijksoverheid naar gemeenten is daar een resultaat van. Vrijwilligerswerk en de vele CPO (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap) initiatieven op het gebied van de woningbouw en hernieuwbare energie (zonnepanelen collectieven bijvoorbeeld) zijn daar actuele voorbeelden van. Het aantal burgers dat daarbij betrokken is, valt in verhouding tot de publiciteit erover nog tegen. Ook slagen veel initiatieven van burgers ook niet.

Op basis van mijn proefschrift 'Duurzame ontwikkeling door collectief bewonersinitiatief' kan worden gesteld dat de reden daarvoor is, dat de betrokken professionals slecht op de motivatiefactoren en de dynamiek van burgerinitiatief inspelen. De reden dat burgers aarzelend bij prille initiatieven aanhaken vindt de oorzaak in drempelvrees voor sociale cohesie. Burgers hebben weerstand tegen teveel onderlinge verplichtingen binnen groepsinitiatieven. Professionals zowel van de lokale overheid als van bedrijven kunnen de mogelijkheden voor burgerinitiatieven met deze kennis aanzienlijk verbeteren. Dan is er wel degelijk een uitdagende toekomst voor burgerinitiatieven in Nederland weggelegd.

Burgerinitiatief maatschappelijk gewenst

Het is een enorme transformatie waarmee de Nederlandse overheid bezig is, enerzijds worden rijkstaken naar de gemeenten verschoven (de 3D) en anderzijds worden gemeenten gestimuleerd meer verantwoordelijkheid bij burgers te leggen. De VNG heeft daar dan ook recent een handboek aan gewijd (VNG, 2014). Nederland volgt daarmee de ontwikkeling zoals Premier Blair die begin deze eeuw in de UK de '3e weg' heeft ingezet ('The third way new politics for new century', (Giddens, 2000). Nederland reageerde daar vanuit het Ministerie en de WRR wat traag, tien jaar later, op (Ministerie-BiZa, 2009) (WRR, 2012).

Met de troonrede van 2013 werd de 'participatie maatschappij' (Ministerie-AZ, 2013) definitief onderdeel van het regeringsbeleid. Nu de 3D rijkstaken naar gemeenten worden verschoven wordt daar budgettair meteen op ingespeeld. Gemeenten krijgen minder budget dan de overheid tot nu aan deze taken heeft uitgegeven.

Het is duidelijk dat een toename aan burgerinitiatieven het financiële gat moeten helpen overbruggen. In veel gemeenten zijn daar al goede voorbeelden van in beeld. Zo worden buurthuizen door burgergroepen (in plaats van welzijnsorganisaties) beheerd, zetten kerken op buurtniveau vrijwilligersorganisaties op en

groeit het aantal CPO initiatieven op het gebied van de duurzaamheid, denk aan coöperatieve voor de aanschaf van zonnepanelen.

Helaas blijkt uit de inventarisatie van burgerinitiatieven op het gebied van hernieuwbare energie van 2012 (Sanders, 2014) dat daar op de schaal van Nederland (nog) maar 10.000 huishoudens bij betrokken zijn. Omdat ook initiatieven in voorbereiding daarbij zijn meegeteld moet worden geconcludeerd dat de impact van burgerinitiatieven in Nederland nog beperkt is.

Naar duurzaam burgerinitiatief

De basis voor het proefschrift is onderzoek in de wijken IJburg (Amsterdam) en Hoograven (Utrecht) en in een divers aantal woonbuurten van ecologische grondslag (Nederlandse 'ecovillages') gedaan. Het onderzoek betrof de structuur van sociale cohesie onder burgers en hun motivaties om in groepsverband initiatief te nemen. Voor het onderzoek zijn groepsgesprekken gehouden om de achterliggende motivaties voor hun 'al of niet' handelen en eventuele blokkades (van individuele burgers maar ook in groepsverband) duidelijk te krijgen. Als basis is literatuuronderzoek uitgevoerd, waarbij een essayboek over 'sociale cohesie' en communities is samengesteld (Sanders, 2006), en is het overheidskader voor burgerinitiatief in Nederland uitgezocht (Sanders, 2010).

Uit de gesprekken is geconcludeerd dat burgers drempelvrees voor de bindingsaspecten van sociale cohesie hebben. Willen burgers in hun buurt of wijk actief worden dan hebben ze veelal keuze uit meerdere mogelijkheden (Weick, 1979): hun voorkeur gaat dan uit naar initiatieven waar de binding (lees ook sociale verplichting) minder sterk is. Burgers hebben duidelijk meer voorkeur voor de lossere vorm van 'sociale samenhang' dan 'sociale cohesie'. Ook bleek dat de situatie 'thuis' op orde moet zijn. Het zijn daarom vooral de huishoudens met lage inkomens en inwoners met gebreken (gehandicapten en ouderen) die initiatiefarm zijn, die niet gauw aan burgerinitiatief toekomen. Dat is jammer omdat het overheidsbeleid er juist ook op is gericht dat mensen die maatschappelijk de aansluiting missen, door burgerinitiatief nieuw perspectief kunnen krijgen (VROM-Raad, 2006).

Burgerinitiatieven zijn voor de opstart minder van deze initiatiefarme burgers afhankelijk. De meeste initiatieven worden toch vooral door de huishoudens uit de middeninkomens genomen, zij hebben minder zorgen en wel besteedbare tijd (Sanders and Dautzenberg, 2010). Koplopers noemen we zulke burgers dan. Koplopers kunnen ook professionals met een 'eigen belang' zijn. Veel politici vinden dat vreemd, maar ook professionals zijn soms lokaal actieve burgers. Veel energiecoöperatieën worden door zulke professionele koplopers gestart (Roorda et al., 2011). Als het initiatief eenmaal loopt stapt de koploper wegens beperkte belangstelling voor de beheersituatie overigens vaak al weer uit. Daarna neemt de groep het over.

Gelijke processen werden ook in enkele onderzochte ecovillages geconstateerd, waaronder 'Het Carré' in Delfgauw en 'Het Groene Dak' te Utrecht. Kortom, burgerinitiatieven worden vaak door koplopers uit de middeninkomens genomen en soms zijn dat ook professionals met een belang, en dus niet door de lagere inkomens waarvoor het qua ontplooiing nodig is. Dat is echter geen probleem omdat koplopers vaak afhaken als het initiatief eenmaal loopt, en omdat de meer kansarme burgers die dat willen in de luwte van de koploper vanzelf aansluiting vinden.

Professionals begrijpen burgerinitiatief niet

Bezorgd waren de vastgoedprofessionals (architecten, stedenbouwer, ambtenaren en medewerkers van woningcorporaties) over hoe burgers met buurten en wijken zouden omgaan als hen teveel

verantwoordelijkheid gegeven zou worden, zo bleek tijdens het in 2009 gehouden groepsgesprek over sociale cohesie en burgerinitiatief met vooral Amsterdamse vastgoedprofessionals. Zij zagen burgerinitiatief vooral als 'participatie' en wenste van de burgers geen rolovername. In het gesprek met energieprofessionals (energieleveranciers en –distributeurs, adviseurs en ambtenaren daarbij betrokken) op locatie van het 'Greendeal' project Heijlplaat (Rotterdam), bleek dat zij echt initiatief van burgers zochten. Maar hoe zij deze burgers daartoe konden motiveren was ze onduidelijk.

Elke keer als een groep burgers actief werd zakte het initiatief weer in. Het project liep al enige maanden, er was met veel burgers, de bewonersvereniging en de woningcorporatie

gesproken maar het resultaat was nog minimaal. Waarin de energieprofessional zich van de vastgoedprofessional duidelijk onderscheidde was de openheid en welwillendheid voor burgerinitiatief. Zij waren er echt van overtuigd dat de verduurzaming van de gebouwde omgeving alleen dan tot stand komt als deze beweging door bewoners wordt gedragen. De professionals waren helaas niet bekend met 'role-change' (Ashforth, 2001) (Sanders, 2009) dat duidelijk maakt dat burgers de rol van de professional niet zomaar overnemen. Daarvoor moeten niet alleen zekerheden aan burgers worden geboden ook zijn het vaak schrikmomenten (zoals bijvoorbeeld de recente recessie) waarbij burgers besluiten om initiatief te gaan nemen. Hoe burgers initiatief nemen is dus enigszins te overzien, maar wanneer is een onzekere factor.



Afbeelding 1: Vissershopp project.

'Push and Pull' motivaties van burgers en professionals

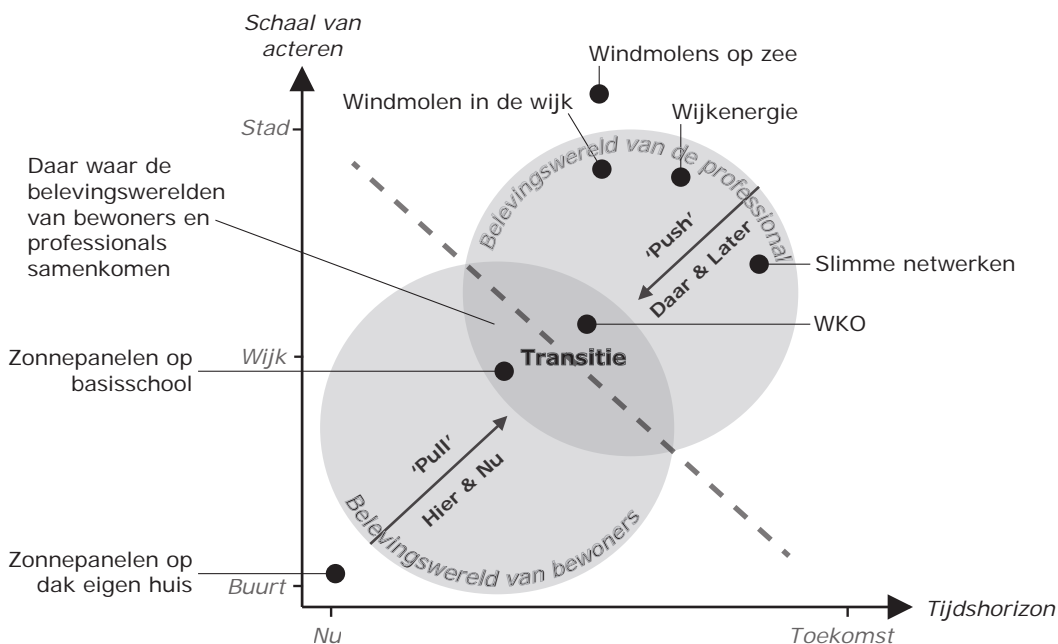
Probleem van de moeizame 'match' van burgers en professionals bij burgerinitiatief is, dat de motivaties van beiden in deze verschillen. Professionals benaderen burgerinitiatief vooral het nationaal of stedelijk belang, of vanuit het belang van het bedrijf dat ze vertegenwoordigen. De nationaal duurzame opgave (Ministerie-VROM, 2007) wordt daardoor belangrijker dan het belang van het burgerinitiatief zelf. Professionals projecteren hun eigen ratio's op die van het burgerinitiatief. Daardoor worden financiële belangen (positief rendement) en lange termijn resultaten (terugverdientijden) door professionals te makkelijk als dé logische motivatie factoren bij burgerinitiatief gezien.

Uit de gesprekken met bewoners en oprichters van burgerinitiatieven volgt echter, dat de motivatiefactoren van burgers veel eerder is: 'elkaar leren kennen', 'dat je daardoor op elkaar kan terugvallen', 'gevoel van veiligheid ervaart', en 'het plezier van samen werkzaamheden verrichten'. De directe woonomgeving of de buurt is daarbij het gebied waar burgers dan aan denken. burgerinitiatieven volgt echter, dat de motivatiefactoren van burgers veel eerder is: 'elkaar leren kennen', 'dat je daardoor op elkaar kan terugvallen', 'gevoel van veiligheid ervaart', en 'het plezier van samen werkzaamheden verrichten'. De directe woonomgeving of de buurt is daarbij het gebied waar burgers dan aan denken.

De conclusie is dat professionals burgerinitiatief vanuit 'Daar en Later' benaderen, en burgers vanuit 'Hier en Nu', zoals in onderstaande figuur verbeeld. De volgende conclusiestap is dat professionals en burgers elkaar op het niveau van de wijk en met initiatieven van de middellange termijn kunnen vinden, vele van de bezochte burgerinitiatieven zijn daar ook goede voorbeelden van. Denk bijvoorbeeld aan het bouwblok van 40 woningen 'Het Carré' in Delfgauw waarvoor de vereniging Ecodorp de brug sloeg, tussen de bewoners en de eigenaar van de woningen, de woningcorporatie.

Overigens respecteren burgers en professionals elkaars houding en gedrag wel, zo bleek onder andere uit de gesprekken gevoerd in Hoograven en IJburg en de groepsgesprekken gevoerd met vastgoedprofessionals (vertegenwoordigers van de gemeente Amsterdam, daar actieve woningcorporaties, architecten, ontwikkelaars en adviseurs in 2009) en energieprofessionals (vertegenwoordigers van de gemeente Rotterdam, daar actieve woningcorporatie, energiebedrijf en adviseurs in 2011). Wel bleek dat de energieprofessional burgerinitiatieven meer onbevangen benadert dan de vastgoedprofessional. Ook bleek dat de overheid de landelijke opgave aan professionals nogal dwingend oplegt, en dat burgers dat ook van de overheid verwachten. In burgerinitiatieven breekt dat de burger dus helaas wel op.

Onder: afbeelding 2: samenkomst van bewoners en professionals uitgezet in de tijd.



Burgerinitiatief: gewenst en onbegrepen

Voor burgerinitiatieven op het gebied van de duurzame woningbouw is het daarom belangrijk dat professionals en burgerslerendatzeelkaar in het transitiegebied (gearceerde zone in bovenstaand figuur) daarvoor, op het niveau van de wijk en de voor de middellange termijn, kunnen opzoeken.



Afbeelding 3: Project Delfgouw

Conclusies

De belangrijke conclusies van dit onderzoek zijn: dat burgers voor groepsinitiatief aanvoerders (koplopers) nodig hebben, en dat professionals te weinig van de motivaties van burgers weten om burgerinitiatief echt ruimte te geven. Burgers laten zich om initiatief te nemen namelijk eerder door 'Pull' motivaties (hun belang om burens te leren kennen om op terug te vallen en voor een hoger gevoel van veiligheid) dan 'Push' motivaties (het financieel voordeel en de maatschappelijk verantwoordelijkheid) overtuigen. Voor professionals daarentegen zijn economische en maatschappelijk argumenten daarentegen juist belangrijk. Ook denken burgers meer aan de korte termijn en de direct omgeving, heel anders dan professionals: zij benoemen expliciet de lange termijn en effecten die op grotere schaalniveaus optreden.

Wat professionals vooral verkeerd doen is dat zij hun eigen motivaties op die van de burger projecteren. 'Push' en 'Pull' motivaties van burgers en professionals lijken wat dat betreft bijna tegengesteld aanvullend op elkaar. Met dit promotieonderzoek is duidelijk geworden dat de 'participatiemaatschappij' dichter bij kan komen als professionals en burgers elkaars motivaties om initiatief te nemen beter leren begrijpen, zodat ze elkaar initiatieven kunnen respecteren en steunen.

Fred Sanders promoveerde op 26 september 2014 aan de TU Delft bij Prof. Dr. Arjan van Timmeren en copromotor Ass. Prof. Dr. Machiel van Dorst. Fred is parttime 'Senior Fellow in Business Research' aan TSM Business School in Enschede en dagelijks betrokken bij het werk van de afdeling Urbanism BK TUDelft. Daarnaast is hij bestuurder van de stichting CPO Noord-Holland en verricht hij visitaties voor woningcorporaties. In zijn loopbaan heeft hij als projectmanager bij de Koninklijke Marine en de Rijksgebouwendienst gewerkt, was hij bestuurder van woningcorporatie ZVH Zaandam en is hij tijdens zijn promotieonderzoek directeur Stedelijke Ontwikkeling bij ASR Vastgoed Ontwikkeling geweest. Hij is op Bouwkunde via het secretariaat van Urbanism te bereiken en u kunt hem mailen: F.C.Sanders@tudelft.nl.

Literatuur

- ASHFORTH, B. E. 2001. Role transitions in organizational life: An identity-based perspective, Hillsdale, Lawrence Erlbaum.
- GIDDENS, A. 2000. The third way and its critics, Stafford (Aus), Polity Press.
- MINISTERIE-AZ 2013. Troonrede 2013. Den Haag: Rijksoverheid.
- MINISTERIE-BIZA 2009. Handvest: verantwoord burgerschap. Den Haag: Rijksoverheid.
- MINISTERIE-VROM 2007. Nieuwe energie voor het klimaat, werkprogramma 'schoon en zuinig'. Den Haag: Rijksoverheid.
- ROORDA, C., BROERS, W., VAN EIJDHOVEN, J., KIMMAN, J., KORTMAN, J., LOORBACH, D., MANDERS, H. & TIEKSTRA, C. 2011. Analyse koplopersprojecten, praktijkervaringen en aanbevelingen uit interviews en literatuur. Den Haag: DGO.
- SANDERS, F. 2014. Duurzame Ontwikkeling door Collectief Bewonersinitiatief (Sustainable Development through Resident's Collective Initiatives): 'leidraad voor professionals om bewonersgroepen aan de duurzaamheidsopgave te verbinden.'. TU Delft, Delft University of Technology.
- SANDERS, F. C. 2006. Reflecties op het woondomein, essay bundle, Eindhoven, TU Eindhoven.
- SANDERS, F. C. 2009. Resident-groups taking over the role of professionals, our new hope in sustainable-energy real-estate programs. Role-Change; new roles, new challenges. Noordwijk: TU Delft RE&H.
- SANDERS, F. C. 2010. Sociaal duurzame wijken, zoektocht en uitdaging. VHV-bulletin Forum ver. voor Volkshuisvesting TU Delft, 37-3, 7-10.
- SANDERS, F. C. & DAUTZENBERG, M. 2010. Ontmoetingsplekken, fundament voor houdbare wijken. NIROV Volkshuisvesting, 5, 43-47.
- VNG 2014. In actie met burgers. Ver. Nederlandse Gemeenten.
- VROM-RAAD 2006. Stad en Stijging: sociale stijging als leidraad voor stedelijke vernieuwing; Advies 054. Den Haag: Rijksoverheid.
- WEICK, K. E. 1979. The social psychology of organizing, Boston, Addison-Wesley Reading, MA.
- WRR 2012. Vertrouwen in burgers. Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid.

Verbeter uw vastgoedsturing met

VIM 2.0



- Analyse op portefeuille- en wijkniveau
- Presentatie vastgoed in Google Maps
- Simulatie toekomstige vastgoedportefeuille
- Wijkvisies
- Complexbeheerplannen
- Woningcartotheek

Batavia Groep, marktleider in beleidssoftware
www.bataviagroep.nl

Forum fotowedstrijd: winnaar publieksprijs

Jorik Bais



Energy Service Companies, ESCo's, winnen langzaam terrein in Nederland, maar zijn nog relatief onbekend. De bekendheid neemt wel toe, mede dankzij het ESCo-netwerk. ESCo's zijn organisaties die zich richten op het leveren van energiediensten. Het principe van de ESCo is afkomstig uit Amerika, waar de overheid voor haar utilitaire gebouwen bespaarde op investeringen in energie door deze als prestatie in te kopen op de markt. Het model voor een ESCo's is een geïntegreerd contract waarin een op energiebesparing gerichte ontwerp-oplossing wordt geboden, geïmplementeerd en wordt onderhouden. De investering verdient zichzelf in een bepaalde tijd terug door de behaalde energiebesparing. In de originele contractvorm werd vaak gebruik gemaakt van een afbouwperiode waarin het bedrag voor inkoop van de dienst langzaam afloopt tot het einde van het contract. Daarna is de winst die behaald is middels de energiebesparing geheel voor de gebouweigenaar.

Aanleiding

ESCO's kunnen onderscheiden worden voor producten (bijvoorbeeld lampen), installaties (bijvoorbeeld verwarmingsketels) en gebouwen. Bij gebouwen gaat het vaak om een combinatie van product en installatie waarbij soms ook de isolatie van het gebouw of de woning verbeterd wordt. In Nederland zijn de voorbeelden schaars, maar er wordt langzaam onderkend dat een ESCo voor verschillende situaties een oplossing kan bieden: bijvoorbeeld voor de woningcorporaties. Tegelijkertijd worden belemmeringen gevonden in het ontbreken van dynamiek op de bouw- en woningmarkt, maar ook door de lage innovatie-, of algemener, veranderingsbereidheid (Van Sprundel 2013). Toch lijkt de urgentie, al dan niet langzaam, toe te nemen. Dit onder andere door de stijgende energieprijzen, maar ook doordat het een middel voor bestendiging van bestaande ondernemingen kan zijn. Dit was aanleiding om Eneco's Gijs Postma te vragen naar de ontwikkelingen op het gebied van ESCo's.

Ervaringen met ESCo's?

Eneco heeft de afgelopen drie jaar geïnvesteerd in het opzetten van ESCo's. Nu de eerste projecten zijn opgeleverd begint er ook een duidelijke business case te ontstaan. Er zijn grote verschillen in de vormen en contracten.

er is geen standaard ESCo die een corporatie voor een bepaald complex kan aanschaffen. De afkorting is wellicht ook misleidend: 'company' kan wellicht beter 'contract' zijn omdat er op verschillende manieren met de bestanddelen (product, financiële constructie, garantie, service) omgegaan kan worden.

Maar ook de doelen van ESCo's zijn sterk verschillend, van heel breed tot smal. Voorbeelden waren al te vinden in de zorg, het onderwijs, bij musea en in kantoren. Eneco richt zich daarnaast ook op ESCo's voor woningcorporaties. Bepalend voor de contractvormen die in de huidige ESCo's gevonden worden zijn in eerste plaats de persoonlijke voorkeur van de afnemer: soms willen mensen gewoon eigenaar zijn van de investering, terwijl anderen deze juist liever huren of leasen. In tweede plaats en vaak met de eerste verbonden, is de financiële situatie een bepalende factor. Als derde is het tempo maatgevend: het tempo van investeringen hangt vaak sterk af van de mate waarin financiële middelen vrijgemaakt kunnen worden, maar ook gedeeltelijk van de voorkeur van de afnemer.

Uitwerkingen van ESCo's

Als voorbeelden uit de praktijk van ESCo's kun je denken aan het volledig uitbesteden van de warmtevoorziening tegen vooraf gestelde tarieven. Voor woningcorporaties is dit interessant omdat het een deel van een (onzekere) kostenpost en zorg wegneemt wanneer de warmtevoorziening als dienst ingekocht wordt. Het vraagt wel om vertrouwen van beide kanten, transparantie en de durf om voor lange perioden een overeenkomst aan te gaan. Een verdere kostenreductie is bovendien mogelijk doordat bepaalde activiteiten geschrapt kunnen worden: bijvoorbeeld in een CV-ESCO kunnen activiteiten die uitgevoerd worden om het werk te controleren uitgeruild worden voor transparantie in de werkwijze door wederzijds inzicht te verschaffen in de activiteiten.

Daarnaast zorgt een langlopend contract voor een langere (investerings)horizon die betere keuzes voor onderhouds- of vervangingsstrategieën aantrekkelijk c.q. mogelijk maakt. In een ESCo worden dan ook

duidelijk andere afwegingen gemaakt. Als er service verleend moet worden op een hele slechte ketel kan het ook lonen om deze te vervangen zonder dat de corporatie daar direct voor betaalt, daarmee worden toekomstig onderhoud en storingen vermeden. Die afweging kan alleen gemaakt worden wanneer je voor een lange termijn met elkaar een overeenkomst aan bent gegaan. Het is een wederkerige relatie: tegelijkertijd bouw je er ook vertrouwen mee op.

Een ander voorbeeld is de levering van zonnepanelen. De mogelijkheden om deze in de vorm van een 'operational lease' te leveren aan woningcorporaties heeft Eneco verkend en biedt als voordeel dat de panelen niet op de balans van de corporatie komen te staan. Dit is gunstig voor corporaties die hun leencapaciteit willen benutten voor andere investeringen, zoals renovatie of nieuwbouw. Voor corporaties die voldoende leencapaciteit hebben kan de combinatie koop met garantstelling voor bijvoorbeeld 20 jaar beter uitpakken. Deze garantie behelst niet alleen het technische functioneren van de panelen, maar ook een opbrengstgarantie. Deze is natuurlijk wel in het redelijke: wanneer er geen zon is kan de garantie ook niet bindend zijn.

Kansen voor de opmars van ESCo's

De kansen zijn te vinden in het te bereiken voordeel voor de bewoners en corporaties: denk aan lagere energielasten, maar bijvoorbeeld ook door het verbeteren van het energielabel. Een labelstap wordt vaak al bereikt door zonnepanelen op het dak te plaatsen bij eensgezinswoningen. Ook de nieuwe warmtewet van januari jongstleden kan kansen voor warmte-ESCO's bieden. In de wet worden de huurders beschermd tegen te hoge tarieven, maar voor de corporaties betekent dit een extra administratieve last en exploitatierisico. Zo verplicht de wet corporaties een vergoeding te betalen aan haar huurders wanneer de installatie langer dan 4 uur geen warmte levert. Eneco heeft zowel de technische als praktische ervaring met dergelijke systemen en hierdoor is Eneco in staat om de hele energie voorziening uit handen te nemen, van installatie tot beheer inclusief storingsdienst en van facturatie tot incasso.

De huidige realiteit speelt de opmars van ESCo's in de hand. Doordat het kabinetsbeleid corporaties dwingt af te slanken en zij minder financiële armslag overhouden, kunnen zij niet alles zelf meer regelen en moeten ze op zoek naar andere manieren om te garanderen dat de

woonlasten voor hun huurders stabiel blijven. ESCo's kunnen op beide vragen (afslanken en kosten besparen) inspelen: ontzorgen door uit te besteden en ontlasten door alternatieve investeringsconstructies te bieden. Voor de implementatie van ESCo's biedt het huidige kabinetsbeleid een kans.

Implementatie

De hierboven genoemde ESCo's zijn niet helemaal vergelijkbaar met de originele ESCO's zoals deze in Amerika worden toegepast. Idealiter zou je een complete renovatie met een ESCO-model kunnen invullen. Eneco richt zich voornamelijk op het installatietechnische deel. Corporaties en bouwbedrijven zetten tot op heden nog geen ESCO's in voor het bouwkundige deel, bijvoorbeeld om renovaties versneld uit te voeren. Een volledige renovatie, zo blijkt ook in de Stroomversnelling, is vele malen duurder en ingewikkelder dan bijvoorbeeld alleen de warmtelevering. Voor een renovatie moet in samenwerking een volledig pakket geboden worden, Eneco als installatiebedrijf kan en wil dit niet zonder bouwbedrijven.

Een samenwerking in de stichting en het beheer samen met een bouwbedrijf kan wel. De ESCo's die zo zullen ontstaan zijn uitgebreider dan de huidige voorbeelden en omvatten een groter aantal partijen. De bouwbedrijven zijn sterk in beweging gekomen de afgelopen jaren. Bedrijven hebben door de crisis (gedwongen) een heroriëntatie gedaan om adequaat op de huidige vraag te kunnen reageren. Een eindbeeld kan zijn dat een corporatie eigenlijk niet meer hoeft te investeren: de ESCo levert de gehele woning inclusief het beheer. De ESCo wordt dan een soort DBFMO-achtige constructie (Design Build Finance Maintain Operate). Overigens, ook DBFMO is afkomstig vanuit de overheid, net als ESCO's, waar het eerst voor utiliteitsgebouwen toegepast werd. Men kan zich afvragen waarom een DBFMO constructie niet toe te passen is in de woningbouw, is dat zo anders?

De toekomstvisie van Eneco

De concurrentie op de energiemarkt verandert, al dan niet langzaam, maar de krachten verschuiven. Hoe meer er decentraal energie opgewekt wordt, bijvoorbeeld met zonnepanelen, hoe kleiner de rol voor energieleveranciers. Tegelijkertijd is de groeiemarkt dus vooral te vinden in de decentrale opwekking en in het verlengde daarvan de uitruil van de overtollig gewonnen energie. De rol voor Eneco in de levering van energie neemt af, maar als installateur en bemiddelaar tussen energie overschotten en tekorten neemt de rol toe. Om

zelf je energie op te wekken is er een investering nodig en ook daarin kan een rol liggen voor Eneco middels de ESCo's. Een ESCo is volgens Eneco een vorm van dienstverlening: een totaal service pakket van advies tot beheer over alle aspecten van het besparen van energie tot aan het investeringsmodel aan toe. Kennis over hoe een systeem werkt, wat het kost, welke besparing het geeft, de garantie, contractvormen etc. Het investeren in energiebesparing is complex en elk aspect heeft invloed op de snelheid waarmee de investering zich terugverdiend. Eneco wil een betrouwbare partner zijn die over de kennis beschikt waarmee woningcorporaties worden geholpen om tot een haalbare investering te komen. Bij woningcorporaties zijn de grote slagen te halen omdat het bezit groot is, maar ook omdat de urgentie hoog is om voor de bewoners de woonlasten in de hand te houden.

Concurrentie is er wel, maar andere energieleveranciers hebben bijvoorbeeld kolencentrales die meer aandacht vragen. Doordat Eneco deze niet heeft, is de decentrale opwekking van energie veel minder een bedreiging. Eneco denkt dat downstream de belangrijkste aandacht ligt: bij de klanten. Tegelijkertijd zijn er steeds meer aanbieders van ESCo-diensten. Daar zitten ook start-ups en cowboys tussen. Dat maakt de informatie vaak eerder verwarrend dan vertrouwenwekkend. Voor particulieren geldt dit mogelijk nog extremer, daar wordt ook veel meer via internet gedaan en afgehandeld. Elke transactie is daar één klant, één woning. Voor Eneco is de aanlooptijd en de looptijd van een contract lang en daarom ligt de scope nu meer bij woningcorporaties. In de nabije toekomst zijn door hun omvang ook grote VvE's of VvE beheerders een potentiële klant.

Voordelen van ESCo's voor 'eindgebruiker'

Eneco richt zich voor dit moment vooral op de corporaties, maar de bewoners profiteren uiteindelijk door besparing op energiekosten wel mee. Vanuit de bewoners gezien zijn de zorg of de mate waarin ze de implementatie als ingewikkeld ervaren en de besparingsgarantie belangrijk. Immers, het raakt hen in de beurs: wellicht ten positieve door de besparing, maar vaak ook ten negatieve door een (beperkte) huurverhoging.

In verschillende contractvormen kan de mate waarin de bewoner direct profiteert of er überhaupt mee te maken krijgt, anders zijn. In de Stroomversnelling bijvoorbeeld,

wordt de besparing geheel verrekend via de additionele levering van energiediensten. Voor bewoners is de leveringsgarantie ook niet zozeer van belang, het is eerder een besparingsgarantie. De Stroomversnelling richt zich erop om die besparingsgarantie ook aan de bewoners te kunnen geven. Een ESCo kan echter geen garantie op de uitgaven geven: wel op technische specificatie van het huis.

De afwikkeling en uitvoering van de leveringsgarantie is onder meer afhankelijk van de ontwikkeling in informatie en communicatie technologie (ICT). Eneco regelt bij voorkeur zelf de signalering wanneer een systeem niet naar behoren werkt en/of wanneer daarmee de leveringsgarantie in gevaar komt. Bijvoorbeeld bij zonnepanelen: Voor collectieve installaties in gestapelde complexen zijn dergelijke systemen al geïnstalleerd in een centrale server. Bij grondgebonden woningen, waar de systemen individueel zijn, is een dergelijk systeem nog niet rendabel te implementeren. Daar moeten de bewoners nu nog zelf contact opnemen (en signaleren) als een systeem niet goed werkt. Echter, ook hier is betaalbare technologie nabij en kan dit geheel automatisch worden geregeld.

Technologische uitdaging

De grote uitdaging is de transitie naar een werkelijk decentrale energievoorziening. Het energienetwerk is het beschermde domein van de netbeheerders maar het zal niet lang meer duren voordat dat domein overhoop moet worden gehaald. Het netwerk is gemaakt in een situatie van eenrichtingsverkeer van de energiecentrale naar verschillende gebruikers. Door decentrale opwekking verandert het eenrichting karakter van het netwerk en dan moeten de regelgeving en het verdienmodel ook op de schop.

Een belangrijke vraag daarbij zal zijn wat de overheid wil blijven reguleren en wat commercieel domein wordt. Op plekken zie je dat er al een klein privaat (secundair) netwerk ontstaat: er wordt van bedrijf naar bedrijf energie uitgeruild. Het zijn de eerste tekenen dat er behoefte is om het netwerk en het bijbehorende verdienmodel te heroverwegen. Afhankelijk van bijvoorbeeld de ontwikkeling in de opslagtechnologie zullen de eerste relevante bewegingen plaats gaan vinden op het netwerk. Nu is de opslagcapaciteit nog niet concurrerend genoeg en dus moet de energie direct na opwekking uitgewisseld worden.

ESCo's de gestage opmars in de corporatiepraktijk

Wanneer de batterijtechnologie zich verder ontwikkelt kan er per object of gebied een (decentraal) netwerk met eigen opslag komen.

Kortom, de batterijtechnologie gaat de ontwikkeling van het energienetwerk beïnvloeden. Daarnaast is de communicatietechnologie bepalend voor de wijze waarop en mate waarin afnemers van systemen ontzorgd kunnen worden. De belemmeringen zijn nu vooral te vinden in de snelheid van de technologische ontwikkelingen en de betaalbaarheid van de technologie. In de communicatietechnologie gaan de ontwikkelingen snel: het is een jonge markt en de verwachting is dat de kosten snel zullen dalen. Dat zal ervoor zorgen dat de communicatie van de systemen naar ons toe (voor service en proactieve storingssignalering) sneller implementeerbaar wordt, ook voor individuele systemen.

Vertrouwen troef

Een andere belemmering is bekendheid. De haalbaarheid van ESCo's is soms nog best spannend en in het algemeen is het investeren in duurzaamheid en deze uitruilen tegen de toekomstige kosten spannend. Er is veel onbekendheid met het model: het is een vorm die we niet gewoon zijn en dat is even wennen. Samen met onbekende technologie en het op een andere manier moeten denken over dienstverlening, zijn het wel veel veranderingen ineens. Het model zal aan bekendheid moeten winnen en daarmee vertrouwen kweken.

Dat vertrouwen hangt niet alleen van de overheid af, zij kan wel duidelijke invloed hebben, maar de implementatie van ESCo's mag niet van haar afhankelijk zijn. In feite zijn bijvoorbeeld de huidige regels rond het salderen van energie een geschenk van de overheid. We vertrouwen er voor de huidige ESCo's wel op dat het salderen gehandhaafd blijft, maar we mogen er voor de ontwikkeling van de haalbaarheid niet van afhankelijk zijn.

Een geleidelijk proces laat zich niet jagen

De ontwikkeling en implementatie van ESCo's is een geleidelijk proces van het ontwikkelen en bestendigen van vertrouwen, van het ontwikkelen van technologie. Dit heeft als gevolg dat de kosten kunnen dalen, wat zorgt voor een grotere haalbaarheid. Daarna volgt weer een grotere opname van het product en daarmee weer vertrouwen en kostendaling. Er zijn in

die zin geen vervolgstappen of duidelijke manieren voor het aanjagen van de implementatie aan te wijzen. Het is geen trap maar een waterval en die begint langzaam op st(r)oom te komen. En het kan plotseling heel snel gaan als de combinatie van factoren opeens goed samenkomt, maar dat is moeilijk te manipuleren. Alle aspecten gaan de goede kant uit en als een technologische doorbraak ervoor zorgt dat communicatie half zo duur wordt dan gaat het twee keer zo hard. Het is een gestaag proces maar er zal wel een versnellingspunt komen als er een bepaalde kritische massa is bereikt.

Literatuur

- Agentschap NL (2012) ESCo voor wederzijds voordeel en gratis energiebesparing, ministerie van binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties Den Haag.
- Sprundel, M. Van (2013) Betalen door besparen, is een ESCo het ei van Columbus? Masterscriptie MCD, Erasmus Universiteit Rotterdam/TU Delft.
- Esconetwerk.nl

Over Gijs Postma: studeerde af als ir. werktuigbouw aan de TU Delft en werkt 12 jaar bij Eneco. Eerst werkte hij meer in het algemeen aan het innoveren van procten en dienstverlening: onder meer aan TOON® en aan het vraagstuk van duurzame decentrale energieopwekking. Sinds twee jaar werkt hij uitsluitend aan het opzetten en vormgeven van ESCo's met en voor woningcorporaties.

Forum fotowedstrijd

Mary Lou van den Berg





Forum
Vereniging voor Volkshuisvesting

BATAVIA GROUP



Home

Activiteiten

Nieuws

VHV Bulletin

Vereniging

Contact

Hoera: een nieuwe website

Forum heeft een nieuwe website! Door verloop in het bestuur en beheer van de website was deze inmiddels achterhaald en voldeed niet meer aan de eisen van de vereniging. Achter de schermen is sinds de zomer gewerkt aan een nieuwe website die eenvoudiger is in het beheer en daardoor makkelijker en sneller bij de tijd te houden is. De website is nu volledig 'responsive' wat betekent dat deze op alle apparaten automatisch prettig leesbaar is. Bovendien gaat de verzending van de nieuwsbrief nu via een ander systeem waardoor ook dit eenvoudiger gaat en het beheer van de actuele emailadressen mogelijk is.

Heb jij nog ideeën of suggesties voor de vormgeving of functionaliteit van de website, laat het ons dan vooral weten en mail naar info@forum-vhv.nl.



Nieuws



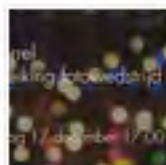
Foto's fotowedstrijd 2014
We willen leden en
bedanken die aan de
fotowedstrijd hebben
...
Foto's



nog ideeën voor ...

Nieuwe website!
Forum heeft een
nieuwe website! Heb jij
...

Activiteit



Fotowedstrijd (2014):
UNEXPECTED PLACE
You want to be
admiral? Then
participate in our
annual ...
Check our website for details

Kerstbomen en
prjctontrekking
fotowedstrijd
Op 17 december 2014
van 17.00-19.00 uur
Vindende ...

VHV Bulletin



VHV Bulletin 41-2:
Energie
Energie voor
sommigen alleen een
baasbehoefte die
aanpak vraagt om
op te leveren ...

VHV Bulletin 41-1:
Talen
Panzarhi kaloaden
menal Otavetalia
stroomten niaz ...

Met een bouwtechnisch creatieve aanpak blijken er voor huishoudens met een modaal inkomen aantrekkelijke verbouwmogelijkheden van verouderde corporatiepanden mogelijk. Corporaties moeten vooral een financieel creatieve aanpak zien te vinden. Enkele voorbeelden ter inspiratie.

De afgelopen jaren hebben diverse woningcorporaties geparticipeerd in collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO-projecten). Enkele projecten zijn zelfs op hun initiatief van start gegaan. CPO komt bij een nog kleine groep kopers tegemoet aan hun wens voor keuzevrijheid in woonvorm en woningsamenstelling. Tot nu toe zijn deze corporatieprojecten de experimentstatus nog niet ontgroeid. In een recent afstudeeronderzoek aan de TU Delft zijn vier 'corporatie-CPO's' uitgebreid geïnventariseerd en vergeleken met behulp van het Business Model Canvas. Op basis daarvan kunnen andere corporaties wellicht beoordelen in hoeverre het maatschappelijk en financieel haalbaar is om zelf CPO-projecten te initiëren of te faciliteren (aan de hand van bijvoorbeeld een Business Model Canvas) en met welke kostenposten zij daarbij rekening moeten houden.

Klushuizenproject De Driehoek te Rotterdam

Het project De Driehoek in de wijk Katendrecht is opgezet door woningcorporatie Woonstad Rotterdam en de gemeente Rotterdam. Het project liep van 2007 tot 2010 en telt 34 woningen in 68 voormalige (sociale) huurappartementen uit 1910. Oorspronkelijk zou Woonstad Rotterdam het woonblok renoveren en de woningen daarna verkopen, maar deze optie was financieel niet rendabel. De corporatie sloot zich aan bij de Rotterdamse klushuizenaanpak (woningen in niet-gerenoveerde of deels gerenoveerde staat onder voorwaarden verkopen aan toekomstige bewoners) en verkocht de woningen, in eerste instantie voor €17.500 per verdieping.

De gemeente deed onderzoek naar de te verwachten bouwkosten. Voor de woningen was de kwaliteitseis 'sober en doelmatig'. Het programma van eisen lag op nieuwbouwniveau. De voorgevel moest door de bewoners in oorspronkelijke staat hersteld worden. De achtergevel zou door een nieuwe worden vervangen. Bij dit project konden kopers ook verdiepingen naast elkaar kopen, wat achteraf gezien tot dure constructieve ingrepen heeft geleid. Door een verkeerde kosteninschatting vielen de werkelijke bouwkosten hoger uit dan de woningcorporatie en de gemeente hadden berekend, waarna het project voor een aantal kopers financieel niet haalbaar bleek. Dit heeft geleid

tot onderhandelingen tussen de kopers enerzijds en de corporatie en de gemeente anderzijds. Uiteindelijk heeft de gemeente een extra subsidie van ongeveer €700.000 euro verleend, en de woningcorporatie bracht de verkoopprijs omlaag van €17.500 tot €15.000 per verdieping. In ruil daarvoor zou Woonstad Rotterdam een deel van de waardeontwikkeling claimen wanneer de woning doorverkocht zou worden.

Na de financiële impasse kreeg de woningcorporatie het opdrachtgeverschap gedelegeerd van de kopersgroep. Om het project alsnog door te laten gaan wanneer kopers zouden afhaken, bood de corporatie een achtervangconstructie aan voor maximaal vijf woningen. Dit zijn er tien geworden. Naast deze achtervang heeft de corporatie de initiële kosten voorgefinancierd die de kopers aan het begin van het project moesten maken. De kopers dienden dit bedrag bij de aankoop van hun woning terug te betalen.

Naast de woningen zouden de kopers ook de grond in eigendom krijgen. Dit aanbod leidde echter tot problemen toen bleek dat de gemeente Rotterdam de grond in erfpacht had uitgegeven. De gemeente besloot hierop om de grond zonder afkoopsom weg te geven aan de kopers. Het project De Driehoek kende voor Woonstad een aantal kostenposten:

projectleidingskosten voor twee projectleiders die de aannemer aanstuurden gedurende de definitiefase, adviseurskosten in de initiatief- en definitiefase van het project, kosten voor het uitvoeren van een bouwtechnisch onderzoek door een architectenbureau, en kosten voor procesbegeleiding en voor hulp bij communicatie. Voor het realiseren van de woningen heeft de corporatie een aannemer en een makelaar ingeschakeld.

Achteraf gezien was de kostenbewaking in dit proces niet voldoende. Er is op onvoldoende gangbare momenten een raming gemaakt, waardoor de sturing op kosten niet optimaal was; het project was dan ook niet rendabel. Maatschappelijk gezien is het project een succes te noemen omdat een nieuwe doelgroep naar Katendrecht is gekomen: mensen die grotendeels hun eigen woning willen realiseren tegen een relatief lage aankoopprijs.

Sint Martenshof te Arnhem

Het project Sint Martenshof is gelegen in de Arnhemse wijk Sint Marten en dateert van het einde van de 19e eeuw. Zowel woningcorporatie Portaal als de gemeente Arnhem bezat in de wijk een flink aantal boven- en benedenwoningen die onbewoonbaar waren verklaard en gesloopt zouden gaan worden. Opknappen voor de verhuur zou te kostbaar worden. Er bleek in de wijk echter behoefte om de panden te behouden. Een CPO-constructie maakte het project, dat uiteindelijk 20 eengezinswoningen in 40 voormalige boven- en benedenwoningen omvat, haalbaar. De gemeente bracht daarbovenop 60 woningen in. Voor de taxatie is de uitstraling van de woningen gesteld op 'sober en doelmatig'.

Gedurende de uitwerking van het project bleek de indicatie van de renovatiekosten door de gemeente en Portaal niet correct. Dat leidde tot het opnemen van een 10%-regeling in het koopcontract: de eerste 10% van eenkostenoverschrijding zou voor de deelnemer zijn, over kosten daarboven kon onderhandeld worden óf de deelnemer zou uit het project mogen stappen. De kopers werden contractueel verplicht om procesbegeleiding in de arm te nemen. Deze extra kosten waren echter in de verkoopprijs verrekend.

De deelnemers, eenmaal eigenaar geworden van de panden, waren opdrachtgever voor het project. De gemeente en Portaal namen deel aan de kopersvereniging vanuit hun rol als achtervang voor respectievelijk twee en drie woningen. Toen het project startte waren alle woningen door Portaal verkocht, maar gedurende de ontwikkeling hebben enkele kopers zich om diverse redenen teruggetrokken. De corporatie heeft hun woningen overgenomen, casco opgeknapt en vervolgens weer te koop aangeboden.

Sint Martenshof kende voor Portaal een divers aantal kostenposten. Het merendeel van de kosten betrof de inzet van personeel, zoals de projectmanager en communicatie- en verkoopmedewerkers. In de initiatiefase en definitiefase zijn diverse adviseurs ingehuurd, onder andere een procesbegeleider, een bouwtechnisch bureau, een bodembureau en een taxateur. Later is ook een makelaar in de arm genomen. Enkele woningen zijn in opdracht van Portaal door een aannemer casco opgeknapt. Het project is sociaaleconomisch – door het aantrekken van een nieuwe, actieve doelgroep – een succes, ondanks het tragere verloop.



Afbeelding 1: Tuinzijde Sint Martenshof (Casper Hofstee)



Afbeelding 2: Straathoek De Driekhoek (Casper Hofstee)

U.J. Klarenstraat te Amsterdam

Het project U.J. Klarenstraat is gelegen in het Amsterdamse stadsdeel Slotervaart. Het maakt deel uit van een grotere herstructurering die het introduceren van nieuwe doelgroepen en woningtypen in de wijk tot doel heeft. Binnen de herstructureringsactiviteiten is bij wijze van experiment ruimte gemaakt voor zelfbouw van in totaal 40 woningen van ongeveer 75 m² in een portiekflat uit 1952. Woningcorporatie De Alliantie heeft het initiatief genomen voor dit project, dat in 2012 is gestart. Vooraf is de constructie van de flat onderzocht op horizontale doorbraakmogelijkheden.

Voor het gehele project is door De Alliantie, aan de hand van referentiegetallen voor de bouwkosten, de boekwaarde van de flat, de afschrijving en de verkoopwaarde een stichtingskostenberekening gemaakt. Vergeleken met sloop gevolgd door nieuwbouw bleek de CPO-aanpak het meest rendabel te zijn. Voor de afwerking is een standaard nieuwbouwwoning als referentie gebruikt. Het gebruikte kwaliteitsniveau lag evenals de twee eerder besproken projecten op het niveau 'sober en doelmatig'.

Als initiatiefnemer heeft De Alliantie zich ook als achtervang garant gesteld, zodat bouwzekerheid kon worden gegarandeerd. Als woningeigenaar was de woningcorporatie lid van de kopersvereniging. Van tevoren heeft de corporatie het pand tot op het casco gesloopt, asbest verwijderd en een nieuwe erfpachtregeling opgesteld. De woningen zijn aangeboden voor €66.600 per stuk. In de aanloop naar het tekenen van de koopcontracten ontstond onenigheid over de door de woningcorporatie berekende marktprijs. De kopers vonden dat ze te weinig investeringsruimte zouden hebben voor hun woningen. Collectief hebben zij bedongen dat de verkoopprijs per woning met €15.000 werd verlaagd.

Na het notarieel transport is de kopersgroep samen met De Alliantie aan de slag gegaan en zijn het dak, casco, gevels, portieken, woningscheidingen, doorbraken en leidingschachten gerenoveerd. De corporatie heeft vanaf het begin van het project bouwkundige kennis ter ondersteuning aangeboden. Namens de kopersvereniging maakte een projectarchitect een ontwerp voor de gezamenlijke onderdelen, zoals de entree en de gevel.

De kosten voor De Alliantie gingen onder andere naar een begeleidingsbureau dat is ingehuurd voor

de verenigingsaspecten. Voor het voeren van de promotiecampagne werd er gebruik gemaakt van een reclamebureau. De Alliantie deelde ook in de kosten voor de architect. Tevens werd de erfpacht van de flat afgekocht door de woningcorporatie en moesten er leges worden betaald. De korting op het aankoopbedrag leidde tot verlaagde inkomsten.

IbbA-appartementen te Almere

Het project Ikbouwbetaalbaar in Almere (IbbA) is een initiatief van de gemeente Almere om zelfbouw van appartementen en woningen voor alle inkomens bereikbaar te maken. Het is, specifiek bedoeld voor huishoudens met een jaarinkomen tussen €20.000 en €40.000. Anders dan de voorgaande voorbeelden is dit project nog steeds bezig en worden er elk jaar nieuwe kavels uitgegeven. De appartementen worden door de kopers in CPO vorm gerealiseerd. De gemeente en woningcorporatie De Key participeren elk voor 50% in de VOF IbbA. Alle deelnemers vallen tot nu toe binnen de sociale-inkomenscategorie en vooral voor starters op de woningmarkt is het een kans om een (zelfbouw) woning te kopen.

Dit project biedt elke koper financiële ondersteuning tot maximaal 40% van de verwervingskosten. Hierdoor is het mogelijk voor inkomens tussen €20.000 en €25.000 om een appartement op maat te kopen. Het project heeft meer dan 500 woningen in de portefeuille, waaronder vier CPO-appartementencomplexen. De kopers van de appartementen vormen samen een kopersgroep waarvan de gezamenlijke bouwactiviteiten kunnen worden geregeld. De kopersgroep sluit een achtervangovereenkomst met De Key, waardoor bouwzekerheid is gegarandeerd.

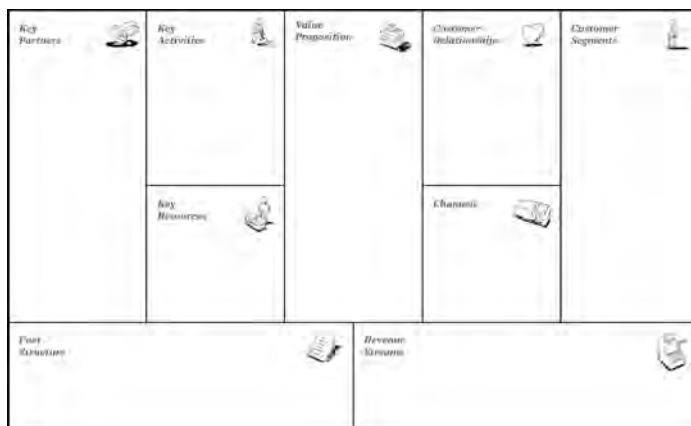
Elke deelnemer verzorgt zelf het ontwerp en de afbouw van zijn of haar woning. Om te garanderen dat het ontwikkelproces goed verloopt, is vooraf een bouwmethodiek opgesteld. IbbA faciliteert het proces voor de deelnemer en deze zal er ook tijdens de ontwikkeling aan moeten blijven trekken. De kopers betalen een kostendekkende bijdrage van €4.500 per woning voor de kosten die IbbA maakt en een beheerkostenbijdrage van €275. De deelnemers krijgen pas toestemming om te bouwen als de taxatiewaarde van hun ontwerp hoger is dan de stichtingskosten. Ook zijn zij verplicht een bouwbegeleider in te schakelen, die het contact tussen de deelnemer en de bouwer vormt.

CPO: kansen voor renovatie

Voor de grond waarop de woning wordt gebouwd betalen de deelnemers een marktconforme, residuele grondprijs aan de gemeente van € 33.000 tot € 35.000. Een andere inkomstenbron voor de gemeente en Portaal vormt de aanspraak die IbbA maakt op de mogelijke overwaarde van de woningen ter dekking van de rentekosten tot maximaal 50% van de behaalde winst. Deze overwaarde wordt binnen de IbbA-organisatie 'de waardesprong' genoemd en bestaat uit het verschil tussen de marktprijs c.q. taxatieprijs en de stichtingskosten. Het project blijkt financieel rendabel. Elke woning heeft bij oplevering minder gekost dan het bedrag waarvoor deze getaxeerd is. Bij de appartementen wordt gemiddeld een waardesprong van drie tot vier % gerealiseerd.

Het Business Model Canvas

De vier besproken projecten zijn voor het onderzoek vergeleken met behulp van het Business Model Canvas (zie illustratie 1).



Afbeelding 3: Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur 2009)

Het Canvas is ontwikkeld door Alexander Osterwalder in zijn proefschrift 'The business model ontology, a proposition in a design science approach' (Osterwalder, 2004). In dit proefschrift voert Osterwalder onder andere een analyse uit naar bestaande businessmodellen. Hij gebruikt elementen die door minstens 2 andere auteurs worden gebruikt om zijn model mee op te bouwen. Uiteindelijk wil de auteur met zijn Canvas de samenhang tussen de verschillende onderdelen van het model laten zien.



Afbeelding 4: voorgevel U.J. Klarenstraat (Casper Hofstee)



Afbeelding 5: Tuinzijde IbbA-Appartement

Het Canvas is bedoeld als een analysemodel waarmee met behulp van een aantal onderdelen de invulling van een businessmodel in kaart kan worden gebracht. In totaal bevat het model negen onderdelen:

- Value Proposition: het aanbod;

- Customer Segments: een bepaalde klant(groep) die men wil gaan aanspreken;
- Channels: de manier waarop men de klant wil gaan bereiken;
- Customer relationships: de relatie die men met de klant wil aangaan;
- Revenue streams: alle opbrengsten die voortkomen uit het leveren van het aanbod;
- Key activities: de activiteiten die nodig zijn om het aanbod aan de klant te leveren;
- Key resources: de middelen die nodig zijn om het aanbod aan de klant te leveren;
- Key partners: de partners die nodig zijn om het aanbod aan de klant te leveren;
- Cost structure: alle kosten die voortkomen uit het leveren van het aanbod.

Het Canvas illustreert de samenhang tussen deze onderdelen. Centraal staat het aanbod met aan de rechterkant alles wat is te relateren aan de klant. Aan de linkerkant staat alles wat te maken heeft met de productie. Onderaan vinden we kosten die voortkomen uit de productie en de baten die vanuit de klant komen. Het Business Model Canvas en de toepassing ervan wordt uitvoerig besproken in het boek Business Model Generation van Osterwalder en Pigneur (2009).

Vergelijking van de projecten

Geen van de beschreven bouwprojecten was het initiatief van bewoners: corporaties en gemeenten stonden aan de basis van deze vier CPO's. Bij geen van de eerste drie projecten hebben huurders van de betrokken woningcorporatie de stap naar koop gemaakt. Voor een groot gedeelte lijkt dit te verklaren door de financieringseis. Voor iemand met een inkomen tot de sociale huurgrens zijn CPO-projecten waarschijnlijk alsnog te duur. Voor de kopers blijkt het verkrijgen van financiering en de bijkomende onzekerheid in de aanloopfase problematisch. Bij de eerste drie projecten was dan ook een achtervangconstructie noodzakelijk om dit te ondervangen.

Voor de ontwikkeling van De Driehoek, Sint Martenshof en de U.J. Klarenstraat boden de corporaties een aantal woningen aan. In het geval van de IbbA-appartementen worden door de gemeente kavels aangeboden.

De Sint Martenshof is door Portaal zelf gefinancierd, terwijl De Alliantie voor de U.J. Klarenstraat kapitaal heeft aangetrokken. Voor de IbbA-appartementen kan de VOF IbbA door de samenwerking met de gemeente

Almere goedkoop lenen bij de Bank Nederlandse Gemeenten.

Uit de cases blijkt dat alle betrokkenen (corporaties, gemeente, bewoners, aannemers) onvoldoende waren voorbereid en gedurende het proces hebben moeten zoeken naar oplossingen voor onvoorziene problemen die zich op allerlei vlakken voordeden. Kennis over CPO ontbreekt nog bij corporaties. Voor de uitvoering van de vier projecten is kennis vanuit de organisatie gebruikt en zijn adviseurs voor externe kennis ingehuurd. Wel stellen betrokkenen van Portaal, De Alliantie en IbbA dat de projecten financieel gunstig hebben uitgepakt.

Literatuur

- Osterwalder, A. (2004). The business model ontology. Docteur en Informatique de Gestion Doctoraat, Universite de Lausanne, Lausanne.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2009). Business Model Generation. Amsterdam: Self Published.

Dit artikel is gebaseerd op de TU Delft MSc-scriptie 'Woningcorporaties en Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. Het Business Model Canvas toegepast op CPO' van Casper Hofstee. Het rapport is als pdf beschikbaar op www.repository.tudelft.nl. Het artikel is in aangepaste vorm verschenen in Bouwmarkt 9, 2014.

Dirk Dubbeling is hoofd van het publicatiebureau van het OTB te Delft. Hij was gecommiteerde tijdens het afstudeertraject van Casper Hofstee en schrijft regelmatig voor het blad Bouwmarkt.

Casper Hofstee is na zijn afstuderen aan het werk gegaan bij de woningcorporatie Woonstad Rotterdam. Hier houdt hij zich als junior adviseur vastgoedsturing bezig met de kwaliteit van de data die wordt gebruikt bij o.a. het vastgoedbeleid en de waardebeoordeling.

Maakbaarheid in de bouwkunde suggereert de mogelijkheid van sociaal sturen door ruimtelijk ontwerpen. Door de eeuwen heen is dit vaak gesteund. Op dit moment is er echter een debat gaande over de legitimiteit van het maakbaarheidsdenken, en of het in zijn geheel moet worden uitgebannen om de samenleving zelf verder te laten ontwikkelen. Steeds vaker zijn er voorbeelden te zien van verminderde sociale sturing, ook gestimuleerd door de huidige economische misère.

Zowel voor- en tegenstanders van het maakbaarheidsdenken dragen goede argumenten aan, wat doet vermoeden dat de toekomst van de stedenbouw voorlopig ambivalent zal blijven. Zo ontstaan twee polen in het discipline: de maakbaristen en de ontwikkelaaristen. We zouden er goed aan doen hierover explicieter te zijn wat betreft onze eigen voorkeur in het ontwerpen.

Introductie

Maakbaarheid: een woord dat sinds haar introductie in vele verhitte debatten heeft geresulteerd in Nederland. In de bouwkunst suggereert het de mogelijkheid – doelbewust – structurele veranderingen aan te brengen in te samenleving en het (sociaal) gedrag, door middel van het ontwerpen der ruimtelijke stedelijke structuur (Engineering Society, 2009). Dit is een controversieel thema, aangezien de dagelijkse realiteit in ons vakgebied het ingrijpen in de gebouwde omgeving behelst, om zo een – vaak sociaal – doel te bereiken.

Sinds een aantal jaar worden subtielere vormen van sturen gepromoot, waarbij burgers en betrokkenen hun eigen visies en (economische) bijdragen kunnen leveren. Deze ontwikkeling is interessant voor de bouwkunde, omdat het een deel van het discipline – en met name de stedenbouw – onnodig of overdreven rigide zou doen schijnen.

In dit artikel wordt maakbaarheid in de stedenbouw aangekaart¹ (ook wel 'sociaal-' of 'maatschappelijk sturen' genoemd) en in een historisch kader geplaatst, opdat een richting voor de toekomst kan worden gesuggereerd. Zullen bouwkundigen hun ontwerpen op de stad blijven projecteren, of zal een veranderend plan-systeem hun positie gedwongen veranderen? Literatuur en voorbeeldontwerpen zullen bijdragen aan de behandeling van deze vragen.

Allereerst zal de geschiedenis van de bouwkunst worden behandeld: hoe deze beïnvloed is door maakbaarheid, de ontstaansgeschiedenis en hoe er destijds op werd gereageerd. Vervolgens wordt de huidige situatie belicht, alsmede een deel van de huidige discussie omtrent maakbaarheid. Dit stuk behandelt vervolgens de huidige potentiële richtingen die de bouwkunst volgt voor de toekomst. Dit alles om een conclusie te

kunnen trekken: hebben we de houdbaarheidsdatum van de bouwkundige maakbaarheid bereikt of zelfs al overschreden?

Het verleden

In dit hoofdstuk wordt maakbaarheid in een historisch kader geplaatst.

Ontstaan

Sinds de mens nadenkt over de structuur van de stad is het sociale sturen een achterliggend thema geweest. De Oude Grieken behandelden de opzet voor de 'perfecte stad', waarbinnen de ideale samenleving kon worden ingericht aan de hand van een bepaalde ruimtelijke structuur (Meyer, 2013).



Illustratie 1. Structuur van Miletus (Bacon, 1967, p.74).

Maakbaarheid en de Gebouwde Samenleving

Aristoteles – de belangrijke Griekse filosoof – onderzocht vele stadsbesturen, op zoek naar de basis voor een stabiele overheid. Hij beargumenteerde dat een dergelijke stabiliteit kon worden bereikt door het toeschrijven van een centrale rol aan de openbare ruimte, om zo het welzijn van alle burgers (lees: mannelijke niet-slaven) te verzekeren. Deze openbare ruimte diende open en aantrekkelijk te zijn voor iedereen (zowel inwoners als buitenstaanders), onthouden van uitbundige commercie en religie, opdat iedere man de mogelijkheid had deruimte naar eigen inzicht te gebruiken² (Meyer, 2013, p.4).

Recenter is socioloog Eisenstadt, die een onderscheid markeerde tussen de 'traditionele' en de 'moderne' samenleving, waarbij de moderne samenleving een podium biedt voor de mens om doelbewust in te grijpen in de samenleving. Een van de oorzaken voor deze nieuwe (moderne) tijd, zou de (toen net) ontdekte relatie kunnen zijn tussen innovatie en creatie – termen die tegenwoordig centraal staan in technische studies, waaronder bouwkunde (Eisenstadt, 1978 in Berveling, 1988, p.16).

Weer andere auteurs beweren dat het ware geloof in de maakbaarheid is ontstaan in de Verlichting. Toen de onnipotentie van God werd verworpen, zag de (nu wetenschappelijk geïnteresseerde) mens zijn kans schoon zelf in te grijpen in de samenleving en de opzet van de openbare ruimte. Hiermee werd kennis verworven over de voortgang van de samenleving, over innovatie en over maakbaarheid – men onderging het leven niet meer, maar creëerde het eigen leven (Thoenes, 1984 en Zijderveld, 1985 in Berveling, 1988, p.17). Bouwkunst kon hierbij worden toegepast als een middel om deze nieuwe, 'betere' samenleving te bereiken.

Recenter is socioloog Eisenstadt, die een onderscheid markeerde tussen de 'traditionele' en de 'moderne' samenleving, waarbij de moderne samenleving een podium biedt voor de mens om doelbewust in te grijpen in de samenleving. Een van de oorzaken voor deze nieuwe (moderne) tijd, zou de (toen net) ontdekte relatie kunnen zijn tussen innovatie en creatie – termen die tegenwoordig centraal staan in technische studies, waaronder bouwkunde (Eisenstadt, 1978 in Berveling, 1988, p.16).

Weer andere auteurs beweren dat het ware geloof in de maakbaarheid is ontstaan in de Verlichting. Toen de onnipotentie van God werd verworpen, zag de (nu

wetenschappelijk geïnteresseerde) mens zijn kans schoon zelf in te grijpen in de samenleving en de opzet van de openbare ruimte. Hiermee werd kennis verworven over de voortgang van de samenleving, over innovatie en over maakbaarheid – men onderging het leven niet meer, maar creëerde het eigen leven (Thoenes, 1984 en Zijderveld, 1985 in Berveling, 1988, p.17). Bouwkunst kon hierbij worden toegepast als een middel om deze nieuwe, 'betere' samenleving te bereiken.

Volgens ruimtelijk sociologen Nio en Reijndorp (1997, p.11) werd het ontstaan van het huidige stedenbouwdiscipline aangedreven door onder anderen milieukundigen, medici en socialistische studenten. Hun inmenging heeft een idealistische basis onder de bouwkunst gelegd, waardoor dit in toenemende mate werd gezien als een bruikbaar middel om maatschappelijke idealen te verwezenlijken: de maakbaarheid.

Historische reacties op maakbaarheid

In de afgelopen eeuwen zijn zowel critici als voorstanders van maakbaarheid opgestaan. Socioloog Van Tienen (1978, p.58) is zo'n criticus. Hij beweerde dat normen en waarden zich wel regelmatig ontwikkelen, maar (voornamelijk) onafhankelijk van externe sturing. Uitgaande van deze claim komt de bouwkunst – een mogelijk middel voor dergelijke externe sturing – naar voren als een onbruikbaar middel voor maatschappelijke sturing. De filosoof Ferguson (1767 in De Valk, 1978, p.17) ondersteunt het standpunt van Van Tienen, en beschrijft de samenleving als "het resultaat van een menselijk handelen, maar niet van een menselijk ontwerp". Socioloog Berveling (1988, p.6) beschrijft de Zeitgeist in de jaren tachtig van de vorige eeuw in dit verband als een afnemend vertrouwen in de maakbaarheidsgeest, waarbij maatschappelijk sturen tot een droom uit vervlogen tijden verwerd.

Anderen zijn het oneens met voornoemde auteurs en argumenteren dat "de mens dat kan veranderen wat hij zelf heeft gecreëerd" (Leslie Lipson, 1965 in Douben, 1978, p.8). Ook sociaal filosoof De Valk (1978, p.12) beweert dat een door mensen geschapen samenleving door een menselijke hand transformeerbaar zou zijn. Uiteraard is de fysieke structuur van de stad wel degelijk direct te beïnvloeden, maar dit heeft geen gegarandeerd effect op de samenleving. Otto Neurath – een filosoof-socialist-econoom – streefde naar (iconische) ontwerpen

om het volk te onderwijzen over zijn idealen, ongeacht hun moedertaal. Hij geloofde dat ontwerpen op deze manier de maatschappij zouden kunnen vormen, vergelijkbaar met kerkelijke schilderijen die verhalen – en hiermee het geloof – overdragen zonder woorden (Mertens, 2007, p.72).

Ontwerpen gebaseerd op maakbaarheid

Een voorbeeld van een ontwerp dat uitgaat van maatschappelijke sturing is de nieuwe structuur voor Parijs, die George-Eugène Haussmann ontwierp aan het eind van de negentiende eeuw (Wagenaar, 2011, pp. 165-167).



Illustratie 2. Klassenscheiding binnen Parijse gebouwen (Parijse Krant, 1845, bewerkt door auteur).

Hij implementeerde een nieuw netwerk van boulevards, dat niet alleen hygiënischer en aantrekkelijker moest zijn, maar ook diende als machtsvertoon om het volk op haar plaats te wijzen. Het leger was hiermee voorzien van een snelle invalsroute, waardoor opstanden in de kiem gesmoord konden worden. Bovendien introduceerde Haussmann een klassenscheiding binnen Parijse gebouwen, zoals illustratie 2 toont (hierin is rood lagere, geel middenklasse en groen de goeuden).

Op deze manier streefde Haussmann ernaar vrede in de samenleving te assisteren³.

Een andere ontwerper die het sociale systeem wilde veranderen was Ebenezer Howard, grondlegger van de Tuinstadbeweging (Wagenaar, 2011, pp. 200-202). Volgens Howard was de samenleving vervuild geraakt door ongecontroleerde stedelijke groei, die geweld en terrorisme zou veroorzaken. Door de idealen van de Tuinstad (illustratie 3) te volgen, zouden overheden volgens hem enige neiging van rebellen om zich zo te uiten kunnen wegnemen⁴. Hij wilde dus mensen zo gelukkig maken in zijn ontwerp dat het niet eens in ze op zou komen om op het slechte pad te geraken.



Illustratie 3. Sociale en ruimtelijke structuur van een tuinstad (Howard, 1898).

Het heden

Hoofdstuk drie behandelt de huidige kijk op maakbaarheid: geloven we er (stiekem) nog steeds in?

Recente voorstanders van maakbaarheid

Op dit moment zijn er nog altijd veel auteurs en ontwerpers die blijven geloven in bouwkundige maakbaarheid. Bijvoorbeeld de architect Reijers, die ervan overtuigd is dat ontwerpers processen kunnen sturen, hoewel niet geheel doelbewust. Hij stelt dat ontwerpen kunnen dienen "ter illustratie van politieke besluiten",

waarmee ze niet op zichzelf processen kunnen veranderen, maar wel kunnen bijdragen aan een zekere sociale omslag (in Keijzers, 1997, p.11).

Socioloog Hajer en ruimtelijk socioloog Reijndorp (2001, p.9) beschrijven dat er wel degelijk zoiets bestaat als maakbaarheid, maar dat het concretere maatschappelijke sturing vereist dan tot nu toe besproken in dit artikel. Een zekere beheersbaarheid van de openbare ruimte kan in een stabielere of veiligere omgeving voorzien, en zo een gemaakte samenleving ondersteunen ⁵.

Volgens Hilhorst (1997, in Duyvendak & De Haan, 1997, in De Jong, 2000) is het niet zozeer het vertrouwen in sociaal sturen dat in de laatste decennia is afgenomen, maar eerder de bereidheid om bepaalde instrumenten te gebruiken die maakbaarheid mogelijk maakten. Door die elementen te elimineren die het maatschappelijk sturen eerder ondersteunden, is een dergelijk sturen tot een abrupt einde gekomen. Uiteraard zijn deze argumenten gelimiteerd, en verschaffen ze een beperkt antwoord in het grote maakbaarheidsdebat. Men zou kunnen toevoegen dat sociaal sturen in de stedenbouw inherent is en altijd is geweest, aangezien schoonheid op zichzelf over het algemeen niet genoeg aanleiding verschaft(e) voor de realisatie van een ruimtelijk ontwerp.

Recente tegenstanders van maakbaarheid

Tegelijkertijd zijn er een hoop huidige ontwerpers en auteurs die de maakbaarheid geheel of deels hebben opgegeven.

In een artikel van architectuurjournalist Keijzers beschreven verscheidene ontwerpers maakbaarheid als een (misplaatst) superioriteitsgevoel van de 'geleerde' architect tegenover het 'gewone' volk. Architecten Seckel, Reijers (waaraan eerder in dit stuk al werd gerefereerd) en Von Meijenfheldt beschuldigden hun collega's ervan te proberen "een heel land te onderwijzen met academische kennis (van ontwerpen, red.)", "mensen te willen opvoeden vanuit ivoren torens", en "de illusie te hebben heel Nederland te kunnen veranderen" (in Keijzers, 1997).

Heftige aantijgingen, die een diepgewortelde aversie van ontwerpers die de samenleving willen sturen in zich dragen. Volgens Nio (2005, in Visser, 2011, p.26) moet aan maakbaarheid worden getwijfeld, aangezien vele sociologen kanttekeningen hebben geplaatst bij het gebruik van ruimtelijke elementen voor sociale doelen.

Bovenstaande commentaren suggereren een zekere afstand tussen stedenbouwkundigen en 'de rest van de wereld', alsof het onmogelijk zou zijn voor een ontwerper om de samenleving te begrijpen, laat staan er iets nuttigs aan bij te dragen. Dat lijkt wat kort door de bocht, aangezien stedenbouwkundigen ook deel van de samenleving uitmaken, en geregeld hun uiterste best doen een diepgaand begrip te krijgen van (sociale) problemen en kansen in bepaalde maatschappelijke segmenten, bijvoorbeeld door analyses, participatietrajecten en dergelijken.

Bovendien zou een extreme interpretatie van de eerdergenoemde commentaren het sociale sturen in zijn geheel kunnen elimineren. Dan zouden we in een wereld komen te leven waarin stedenbouw puur esthetisch wordt, een absurd, onverantwoordelijk of zelfs onmogelijk idee: als men kan proberen een (sociaal) doel door de stedenbouw te bereiken, waarom zouden we dat dan niet toestaan? Om maakbaarheid volledig uit te bannen zou dus nieuwe problemen en risico's voor het stedenbouwwak met zich meebrengen.

De toekomst

Zal maakbaarheid in de toekomst relevant blijven, en wat zou dat kunnen betekenen voor de methodologie en de concepten voor toekomstige stedenbouw?

Mogelijke richtingen

De eerdergenoemde visie van Berveling (1988, p.6), die beweerde dat maakbaarheid spoedig een verstoffte mythe uit het verleden zou blijken, kan een interessante achtergrond bieden om naar de toekomst te kijken. Hij beschreef de consensus in de jaren '80: een eerdere tijd van economische teneergang – nu weten we dat het maakbaarheids geloof na de crisis weer tot bloei kwam. Misschien is het wantrouwen in maakbaarheid een symptoom van economische misère, en zal weer een nieuwe brede basis voor maakbaarheids geloof vormen wanneer de huidige crisis voorbij is.

Stadsplanner Beijer gelooft dat stedenbouw in toenemende mate draait om het creëren van mogelijkheden voor sociale innovatie, en steeds minder om het sturen door ruimtelijke ontwerpen. Dit suggereert dat stedenbouwkundigen zich nog steeds in de samenleving inmengen, maar via andere wegen en op een minder opgelegde wijze (Liu, 2013, p.13). Volgens Snoeken (2013, p.43), die het ministerie in de ruimtelijke ordening werkt, is de toekomst zonder

Maakbaarheid en de Gebouwde Samenleving

maakbaarheid als begonnen. Als voorbeelden draagt hij verscheidene bottom-up initiatieven aan waarbij burgers zelf besluiten wat ze willen en nodig hebben, en zo aan hun eigen ideale samenleving bouwen.

Stedelijk onderzoeker Koolmees (2013, p.43) is het hiermee oneens, en wijst op de toepassing van (technologische) data als mogelijke bron van (overheids)controle in de stad. Volgens hem wordt het steeds gemakkelijker om sociale structuren en gedrag te beïnvloeden, doordat het tegenwoordig mogelijk is om alles te zien, horen en weten dat in de openbare ruimte gebeurt (bijvoorbeeld door videobewaking).

Conclusie

Het moge duidelijk zijn dat maakbaarheid een veelbesproken onderwerp is geweest in de afgelopen decennia, waarbij zowel voor- als tegenstanders interessante aanleidingen voor ontwerpen hebben verschaft. In het verleden én in het heden zijn ontwerpers en auteurs vaak ambigu in hun standpunten, al worden er geregeld extreme uitspraken gedaan. Dit doorlopende gebrek aan consensus doet vermoeden dat de toekomst van de stedenbouw ambivalent zal blijven, met zowel ontwerpen die nog sociaal willen sturen (door maakbaristen) als nieuwe ontwerpstructuren die minder gecontroleerd zijn (door ontwikkelaaristen). Het kan vooral meerwaarde bieden om explicieter te zijn over het gekozen perspectief in een ontwerp.

Wanneer we het sociale sturen in dit kader plaatsen, kan een zekere rust komen over het (vaak verhitte) debat, zodat er wat tijd en ruimte vrijkomt om verdere ontwikkelingen te (her)overwegen. Om een meer compleet perspectief te verschaffen waarvan uit de toekomst kan worden bekeken, is een verdere analyse van maakbaarheid en (politieke en sociale) planning gewenst. Mogelijke vragen zouden dan zijn: in hoeverre geeft de politiek directe middelen voor sociaal sturen? Wat is de relatie tussen sociaal gedrag en de fysieke ruimte waarin dit plaatsvindt?

Natuurlijk kan en wil dit stuk geen definitief toekomstperspectief bieden, aangezien er nooit een complete inventarisatie van alle auteurs en visies kan worden behandeld.

Dit stuk werd in 2014 geschreven voor 'AR1U120 History and Theory of Urbanism' aan de TU Delft en is door de auteur zelf uit het Engels vertaald.

¹ Er wordt vooral gefocust op stedenbouw, waarbij filosofische, politieke en sociologische maakbaarheid achterwege worden gelaten.

² Aristoteles was natuurlijk filosoof, geen ontwerper, dus de specifieke ruimtelijke implicaties van zijn ideeën zijn niet direct duidelijk. Een mogelijke structuur, gebaseerd op zijn principes, toont illustratie 1.

³ De geschiedenis leert ons dat er alsnog regelmatig rellen uitbraken in Haussmanns nieuwe Parijs (Stouten, 2013).

⁴ Howards ideeën vonden hetzelfde lot als die van Haussmann: veel van de moderne Nederlandse tuinsteden huisvesten tegenwoordig armoede en sociale problemen, en worden vaak aangeduid als 'krachtwijken' – zo'n 10% van de Vogelaarwijken/krachtwijken zijn tuinsteden (afgeleid door de auteur uit Wanders, 2007).

⁵ Zo'n oplossing verandert echter niet een gehele samenleving of sociale structuur. Het kan een kwalitatief ruimtelijk karakter verschaffen waarin bepaalde ("welwillende") mensen wel verblijven en ("kwaadwillende") anderen niet.

Literatuur

- Bacon, E.N., 1967. Design of Cities. Westminster: Penguin Books.
- Berveling, J., 1988. Het Speelgoed der Academici. Rotterdam: Erasmus University.
- Douben, N. H., Klabbers, J. H. G., Tienen, A. J. M. van, Valk, J. M. M. de and Wentink, A. A., 1978. Maakbaarheid van Onze Samenleving. Baarn: Ambo.
- Engineering Society, 2009. The Consequences of Modernity. [online] Wordpress. Verkregen: <<http://engineeringsociety.wordpress.com/>> [Gebruikt 21 januari 2014].
- Hajer, M. and Reijndorp, A., 2001. Op Zoek naar Nieuw Publiek Domein. Rotterdam: NAI.
- Howard, E., 1898. Garden Cities of Tomorrow. London: Faber and Faber.
- Jong, A. de, 2000. Het Regionaal Beleid: De Maakbaarheid van het Noorden? Nederlansch Economisch-Historisch Archief-Yearbook for economical, company- and technical history, [online] Verkregen: <http://www.neha.nl/publications/2000/2000_10jong.pdf> [Gebruikt 5 februari 2014].
- Keijsers, G., 1997. Vijf Architecten over de Maakbaarheid van Nederland. BladNA, 4(2), p. 10-11.
- Koolmees, T., 2013. Comment Box. Atlantis, 24(2), p.43.
- Liu, J., 2013. Tools for Healthier Cities. Atlantis, 24(2), p.10-15.
- Mertens, F., 2007. Otto Neurath en de Maakbaarheid van de Betere Samenleving. Amsterdam: Aksant.
- Meyer, H., 2013. The Idea of the City. [Lezing] (Voor TU Delft AR1U120 History and Theory of Urbanism, 23 september 2013).
- Nio, I. and Reijndorp, A., 1997. Groeten uit Zoetermeer. Rotterdam: NAI.
- Parisian Newspaper, 1845. Coupe de Maison Parisienne: Paris Comique. [online] Wordpress. Verkregen: <<https://victorianparis.wordpress.com/page/2/>> [Gebruikt 23 januari 2014].
- Snoeken, H., 2013. Comment Box. Atlantis, 24(2), p.43.
- Stouten, P., 2013. Strategic Planning and Urban Regeneration. [Lezing] (Voor TU Delft AR1U100 Lectures on Urban Plans and Economic Feasibility, 14 november 2013).
- Visser, R., (2011). Dorps Wonen. Stedelijk Leven. Master Thesis. Utrecht University. Verkregen: <<http://dspace.library.uu.nl/bitstream/handle/1874/215895/Dorps%20wonen%20stedelijk%20leven%20Master%20Thesis%20Urban%20Geography.pdf?sequence=1>> [Gebruikt 5 februari 2014].
- Wagenaar, C., 2011. Town Planning in the Netherlands since 1800. Rotterdam: O10.
- Wanders, J., 2007. Vogelaar selecteert Veertig Achterstandswijken. De Volkskrant, [online] 22 march. Verkregen: <<http://www.volkskrant.nl/vk/nl/2686/Binnenland/article/>>

Op 26 maart werd door Seminars op Maat in het Beatrixgebouw te Utrecht het seminar 'Samenwerking tussen Woningcorporaties en Beleggers' georganiseerd. Tijdens het seminar stond, zoals de titel al doet vermoeden, de samenwerking tussen beide partijen centraal en werden de diverse samenwerkingsmogelijkheden besproken. Wij, Cathelijne van den Berg en Jack Kollenburg, hebben het seminar bijgewoond, omdat we beiden bezig zijn met het schrijven van onze thesis en het onderwerp van het seminar aansluit bij het onderwerp van onze onderzoeken.

Het seminar was in logische volgorde opgebouwd: zo werd afgetrapt met een toelichting op de nieuwe regelgeving, daarna werden de ontwikkelingen en trends besproken om vervolgens over te kunnen gaan op de samenwerking tussen woningcorporaties en beleggers door middel van complexgewijze verkoop, fondsvorming en het uitruilen van het DAEB- en niet-DAEB-bezit.

Wet- en regelgeving

Dagvoorzitter Peter Van Gool (hoogleraar vastgoedeconomie bij de UvA/ASRE, hoofd beleggingen bij de SPF (pensioenfonds NS) en lid RvT Bo-Ex) opende het seminar met een toelichting op de nieuwe 'Circulaire verkoop corporatiewoningen MG 2013-02' en een toelichting bij de Herzieningswet (Concept-Novelle). De nieuwe circulaire is bedoeld om de verkoop van te liberaliseren en geliberaliseerde corporatiewoningen aan derden te vereenvoudigen. Er wordt in de vernieuwde regelgeving onderscheid gemaakt tussen woningen met een maximaal toelaatbare huur onder en boven de liberalisatiegrens. Woningen met een maximale huur boven de liberalisatiegrens (143 WWS-punten of meer) komen in aanmerking voor de versoepelende verkoopregels.

De belangrijkste maatregelen uit de Novelle (wijziging van de Herzieningswet Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting) werden ook door Van Gool besproken:

- Afbakening van geografisch werkgebied; schaal corporatie moet overeenkomen met omvang woningmarktregio;
- Concentratie op de kerntaak; Scheiding corporaties in DAEB-en niet-DAEB-activiteiten, hetzij administratief, hetzij juridisch. Het doel van deze splitsing is de activiteiten van de corporate te beperken tot DAEB-activiteiten;
- Versterking toezicht; risicogerichte benadering met een beëindiging van de toezichttaak door het CFV;
- Versterking rol gemeenten en Ministerie richting toegelaten instellingen.

Trends

Na de toelichting bij de nieuwste regelgeving werd er door Kees Koedijk (hoogleraar financieel management Universiteit van Tilburg en partner bij Finance Ideas) ingezoomd op de trends en ontwikkelingen in de Nederlandse demografie en woningmarkt. De Nederlandse bevolking blijft tot en met 2017 groeien, het aantal huishoudens blijkt tot en met 2014 te groeien en daarnaast leven de mensen gemiddeld langer. Dit zorgt voor een stijging in de vraag naar woningen.

Echter, door de invoering van de verhuurdersheffing lijkt er een bouwstop te zijn ontstaan, omdat verhuurders van sociale huurwoningen deze heffing moeten betalen en dus minder vermogen overhouden om te investeren in het bouwen van woningen. De vraag groeit, het aanbod niet. Daarnaast heeft Nederland te maken met een aantal krimpregio's, voornamelijk in Zeeland, Limburg en Noord-Groningen krijgt men te maken met krimp. Amsterdam, Utrecht en de Brabantse stedenrij worden gekenmerkt als groeiregio's.

Beleggersperspectief

Bij de beleggers onderscheiden we twee typen beleggers; directe en indirecte beleggers. Directe beleggers hebben het vastgoed in hun portefeuille opgenomen. Indirecte beleggers investeren in de directe beleggers. Dit verschil is van belang, omdat directe beleggers een grotere focus hebben op hun vastgoedportefeuille en de bijbehorende vastgoedkarakteristieken.

De Nederlandse huurwoningmarkt heeft aangetoond crisis-bestendig te zijn. Het directe rendement uit huurwoningen is stabiel gebleken in de afgelopen twee decennia. Woningen zijn hiermee een veilig beleggingsproduct voor beleggers (direct én indirect). Daarnaast zijn er ook andere voordelen. Zo bieden huurwoningen als beleggingsproduct een goede bescherming tegen inflatie en zijn er diversificatiemogelijkheden. Beleggers willen hierom graag investeren in Nederlandse huurwoningen. René Hogenboom (algemeen directeur Altera Vastgoed)

vertelt dat Altera (een directe vastgoedbelegger) van plan is om in 2014 voor zo'n € 150 miljoen te beleggen in huurwoningen. Om aan deze grote vraag te beantwoorden, ziet hij in dat corporaties dit volume gemakkelijk kunnen bieden en daarmee een grote kans zijn.

Woningcorporatieperspectief

Maar wat zijn op dit moment de beweegredenen voor woningcorporaties om te verkopen? Tijdens de presentatie van Ben Pluijmers (directeur Strategie en Portefeuillemanagement bij Stichting Havensteder) werd dit besproken. Voor woningcorporaties waarbij de solvabiliteit niet toereikend is, lijkt verkopen aan beleggers een logische keuze. Daarnaast lijkt de overheid overige corporaties ook die kant op te drukken, met name als we kijken naar het niet-DAEB-bezit. Maar wat zijn hun overige beweegredenen? Vanuit de zaal klonken geluiden op dat dit waarschijnlijk strategische overwegingen zijn, wat de presentatie van dhr. Pluijmers bleek te beamen. Corporaties bepalen hun kerngebieden verkoopbeleid aan. Daarnaast zien beleggers het wel zitten om het DAEB-vastgoed van de beleggers te ruilen tegen het niet-DAEB-vastgoed van de woningcorporaties.

Ondanks de verhuurdersheffing zijn woningcorporaties nog steeds op zoek naar woningen met een lage kwaliteit en zelf bouwen betekent automatisch een hogere kwaliteit. Hoewel de verkoopmotivatie van corporaties door de zaal ter discussie werd gesteld, gaf Barbette de Graaf (adviseur voor woningcorporatie bij dispositie) aan dat zij merkt dat deze motivatie groter is dan ooit. Ze vertelde dat de verkoop van corporatiewoningen ook wel degelijk mogelijk is, ondanks alle hobbels die genomen moeten worden in de vernieuwde MG 2013-02 procedure. Corporaties en beleggers hebben verschillende doelstellingen met betrekking tot het vastgoed, maar door transparant te opereren en kenbaar te maken wat de gestelde criteria en randvoorwaarden zijn bij de ver- en aankoop van vastgoed, moet het zeker mogelijk zijn om samen te werken.

Verkooptransacties; de kansen en de belemmeringen

Frans van Toor (partner bij DTZ Zadelhoff) vertelt vanuit zijn ervaring als makelaar over de verkooptransacties tussen woningcorporaties en beleggers. Hij geeft aan dat directe beleggers voornamelijk woningen zoeken in de groeiregio's Amsterdam, Utrecht en de Brabantse

stedenrij. Dit komt overeen met de woorden van Koedijk. Dhr. Van Toor bepleit dat de versoepelende regelgeving wel meer mogelijkheden geeft om complexen te verkopen aan beleggers, maar dat dan wel het juiste vastgoed moet worden aangeboden (juiste locatie, duurdere huurwoningen, etc.). Ook gemengde complexen (complexen met zowel DAEB als niet-DAEB) zijn volgens hem verkoopbaar aan beleggers, alleen zorgt de 10%-regel hierbij wel voor moeilijkheden.

De 10%-regel uit de circulaire zegt dat complexen met minimaal 10% sociale huurwoningen (DAEB) verkocht moeten worden door middel van de regelgeving die geldt voor woningen met een maximale huur onder de liberalisatiegrens. Deze complexen komen hierdoor niet in aanmerking voor de versoepelende regelgeving.

In de praktijk blijkt dat hierdoor een groot deel van de corporatieportefeuille niet in aanmerking komt. Door het complex te splitsen kan het te liberaliseren deel wel worden verkocht, op deze manier krijg je binnen een complex twee eigenaren. Het is alleen de vraag of beleggers deze gemengde complexen wel willen hebben. Sommigen zeggen van wel, sommigen zeggen van niet. Voor het verkoopbaar maken van deze complexen pleit Van Toor voor het opplussen van de woningen tot boven de liberalisatiegrens. Hij benoemt ook het feit dat complexen vaak aangebroken zijn als nadeel, maar het biedt volgens hem wel het voordeel dat er meer prijsinzicht is voor de belegger. Wat betreft het prijsinzicht wijst dhr. Van Toor ook naar de corporaties zelf. Zorg dat de waarderingen van je vastgoed op orde zijn, zodat je weet wat je ervoor kan krijgen.

Ook particuliere beleggers spelen een belangrijke rol op de woningbeleggingsmarkt. Feike Siewertsz van Reesema (partner Siewertsz beleggingen en vertegenwoordiger van de Werkgroep Wonen van Vastgoedbelang) vertelt dat de focus bij de particuliere beleggers toch vaak bij het uitpenden ligt, maar dat het feit dat complexen aangebroken zijn voor hem geen belemmering oplevert. Onaangebroken bezit is gewoonweg meer waard, maar het is geen bottleneck voor particuliere beleggers. Dit komt mede door de focus op uitpenden.

Dhr. Siewertsz benadrukt dat het belangrijk is om bij een potentiële transactie tussen woningcorporaties en een belegger vroegtijdig Den Haag te betrekken. Dit vergroot de slagingskans aanzienlijk. Ook het ruilen van DAEB-vastgoed van beleggers met het niet-DAEB-

vastgoed van woningcorporaties behoort volgens dhr. Siewertsz tot de mogelijkheden. Vanwege de verhuurdersheffing willen beleggers af van hun DAEB-vastgoed en door dit te ruilen met het niet-DAEB-vastgoed van corporaties kunnen corporaties zich weer focussen op het huisvesten van haar doelgroep in DAEB-woningen.

Kansen, bedreigingen en verkoopvormen

Er zijn verschillende verkoop- en samenwerkingsstrategieën voor woningcorporaties en beleggers. Mevr. De Graaf somt de volgende verkoop- en samenwerkingsvormen op:

- Verkoop en levering via een gestructureerd verkoopproces; woningcorporaties en beleggers moeten elkaar beter gaan leren kennen. Beide partijen kunnen samenwerken in de verkoop, omdat men weet wat de criteria zijn die de verkopende/kopende partij stelt. Doordat de criteria bekend zijn kan gericht worden gezocht naar een geschikte partij om een transactie, en dus samenwerking, een grotere slagingskans te geven. Voor de corporatie betekent dit dat het vastgoed van de balans is, waardoor de liquiditeit en solvabiliteit toenemen en er dus ruimte ontstaat om het vrijgekomen vermogen opnieuw te investeren.
- Corporatie future; de verkoper verkoopt nu en levert op termijn aan de koper. De verkoper exploiteert tussentijds door, terwijl de koper uitpandt. Na een bepaald termijn neemt de koper het restant af tegen een vooraf bepaalde prijs.
- Sale & lease back; hierbij wordt er verkocht, maar ook teruggehuurd voor een vooraf bepaalde termijn en -huurprijs. Er worden afspraken gemaakt over het beleid en exploitatieresultaat.
- VOV woningfonds; er wordt een woonbeweging gecreëerd op basis van voorraadpotentie en klantintelligentie. De verkoper verkoopt de portefeuille aan een koper. De koper betaalt 50% van de transactiesom nu en 50% pas als de vooraf bepaalde parameters behaald zijn. Voor een woningcorporatie is het vastgoed van de balans, waardoor de liquiditeit en solvabiliteit toenemen.
- BOG-fonds; De verkoper verkoopt het BOG (of MOG/ZOG) (Bedrijfs Onroerend Goed, red.) aan een (deels eigen) themafonds. De verkoper ontvangt een percentage van de taxatiewaarde en een percentage van de aandelen. Het exploitatierendement van het fonds wordt verbeterd door het professionele asset

management. Andere partijen (zoals gemeente en beleggers) kunnen participeren. Gevolg van een BOG-fonds voor de woningcorporatie is dat het BOG-vastgoed van de balans is en de liquiditeit en solvabiliteit toenemen. Daarnaast wordt de focus op DAEB-bezit versterkt.

Hierna zullen de sale & lease back en het woningfonds uitgebreider besproken worden.

Sale & lease back

Harry Rietveld is directeur-bestuurder bij SOR, een Rotterdamse woningcorporatie voor senioren. Het vastgoed kenmerkt zich door een hoge kwaliteit met wel 20% niet-DAEB. Doordat de huurders senioren zijn, is uitpanden niet mogelijk. Door de crisis leken ze in de problemen te komen, daarom hebben ze gekozen voor sale & lease back. Toezichhouders BZK, CFV en WSW gingen akkoord, maar omdat sale & lease back nog niet in de circulaire was opgenomen kostte het tijd. SOR krijgt nu een beheervergoeding tussen de 16-20% van de huur en mag indien gewenst uitpanden. De 'triple net' is voor de belegger. Dit wil zeggen dat het economische risico (leegstand etc.) bij hen ligt.

Deze constructie loopt in ieder geval op deze wijze voor 15 jaar. De corporatie heeft een recht van terugkoop. Onder de beleggers in de zaal bleek vooral interesse te worden geuit voor de ruil van het DAEB-vastgoed van een belegger tegen het niet-DAEB-vastgoed van een woningcorporatie en de optie voor fondsvorming.

Fondsvorming

Er werd tijdens het seminar ook gesproken over fondsvorming met corporatievastgoed. Dit zou op verschillende wijzen kunnen plaatsvinden. Dhr. Pluijmers sprak onder andere over fondsvorming. Allereerst noemde hij het maken van een mandje met een deel van de eigen corporatieportefeuille. Deze portefeuille kan in z'n geheel direct verkocht worden aan een belegger. Dit kan al vanaf €10-15 miljoen. Door deze complexen gezamenlijk aan te bieden en niet complexgewijs te verkopen, verminder je het risico dat je met het slechtste (en minst verkoopbare) blijft zitten.

Dhr. Siewertsz sprak hier ook over. Zo'n mandje is vaak alleen interessant als het in een focusgebied van een belegger ligt. Maar indien dit zo is, dan is er vanuit zowel institutionele vastgoedbeleggers als vanuit particuliere beleggers interesse. Een woningcorporatie kan ook zelf haar (potentiële) niet-DAEB-vastgoed in

Seminar: 'Samenwerking tussen Woningcorporaties en Beleggers'

een eigen dochterbedrijf plaatsen en hiermee aandelen gaan uitgeven of het uiteindelijk in het geheel verkopen.

Echte fondsvorming met vastgoed van meerdere corporaties kan plaatsvinden door een nieuw fonds op te richten en deze onder een bestaand of nieuw management te plaatsen. Vervolgens is het mogelijk dat woningcorporaties voor een deel van hun ingebrachte aandelen geen geld, maar aandelen ontvangen. Hierbij gaat het om bedragen die vele malen groter zijn. Een nieuw fonds onder een bestaande fondsmanager moet een omvang hebben van €250 miljoen of groter. Bij een nieuw fonds met een nieuw management gaat het om minstens €1 miljard.

Omdat hiervoor het vastgoed van meerdere corporaties nodig is, lijkt het traject veel moeilijker. Maar er zijn ook kansen. Als woningcorporaties met elkaar een portefeuille structureren is er ook de mogelijkheid om corporaties van buiten de Randstad erbij te betrekken. Zolang het zwaartepunt maar in de Randstad ligt en het rendements-risicoprofiel maar gunstig is. Door met name samen te werken met de instituties kan bewerkstelligd worden dat de nadruk minder op de vastgoedkarakteristieken en de locatie komt te liggen, maar meer op het fondsrendement. Dit zou fondsvorming voor meer corporaties bereikbaar kunnen maken, maar zoals gezegd ligt het initiatief dan wel bij de corporaties.

Op dit moment is de wet- en regelgeving voor een fonds nog niet geheel toereikend. Zo levert de regel over de proportie van DAEB in een complex voor corporaties een probleem op. Bij 10% of meer moet het complex in het geheel als DAEB worden aangemerkt. Hierdoor komen er minder complexen voor fondsvorming in aanmerking. Daarnaast is de openbare aanbiedingsplicht niet doelmatig en kan ook de betrokkenheid van gemeentes en het onderpand bij het WSW (en de bank) problemen opleveren.

De Commissie Alternatieve Financieringsarrangementen Woningmarkt-II heeft op 25 maart 2014 echter een verkennend rapport opgeleverd over onder andere een gemengd woningfonds. Hieruit blijkt ook de bereidheid van de overheid om naar deze mogelijkheid te kijken. In het rapport werd ook verteld over de pilot die op dit moment gevormd wordt. Hier zijn momenteel acht corporaties (allen afkomstig uit de Randstad), een drietal fondsmanagers en diverse institutionele beleggers bij betrokken. De pilot bevindt zich al in een gevorderd stadium.

Het rapport zegt dat een dergelijk fonds, als de levensvatbaarheid is aangetoond, in zes maanden gereed kan zijn onder voorbehoud van de benodigde goedkeuringen en de beschikbaarheid van de financiering. Het dient te worden gezegd dat als de corporatiesector zichzelf wil helpen er in een vroeg stadium meer corporaties (ook van buiten de Randstad) zich bij dit initiatief zouden moeten aansluiten.

Dhr. Koedijk ging ook in op fondsvorming. Volgens hem zouden corporaties en beleggers een voorbeeld moeten nemen aan de huidige strategie van veel grote concerns. Zij hanteren vaak ook een combinatie van financieel en maatschappelijk rendement. Als inspirerend voorbeeld van deze 'shared value' noemt hij Unilever die een 'sustainable living plan' hanteert. Naast dat zij een commerciële target hebben, hebben zij zichzelf ook als doel gesteld om het watergebruik van de consumenten te halveren. Naast dit voorbeeld worden ook Duitse woningfondsen, het ACRE fund (Schiphol RE) en het NS Vasloc fonds genoemd.

Uitruil van DAEB en niet-DAEB

Argument hiervoor was onder andere de verhuurdersheffing die beleggers moeten gaan betalen, omdat zij DAEB-vastgoed (sociale huurwoningen) bezitten. Door de ruil kunnen woningcorporaties zich richten op hun kernactiviteiten. De ruil lijkt echter voor woningcorporaties niet zo interessant, want door de ruil van het niet-DAEB- met het DAEB-vastgoed wordt de woningportefeuille van de woningcorporaties gevuld met DAEB-vastgoed. Dit betekent dat de woningcorporaties meer moeten betalen aan de verhuurdersheffing. Daarnaast is het zo dat woningcorporaties vaak niet-DAEB-vastgoed in hun portefeuille hebben, omdat dit extra inkomen genereert en zij daarmee onder andere de onrendabele top op sociale huurwoningen willen compenseren.

Wanneer het vastgoed dus geruild wordt heeft dit dubbel zoveel impact op de financiële positie van de woningcorporaties. De verhuurdersheffing stijgt en de extra inkomsten vanuit niet-DAEB-vastgoed verdwijnen. Complexgewijze verkoop levert daarentegen liquide middelen op waarmee de verhuurdersheffing betaald zou kunnen worden, daarnaast worden er door complexgewijze verkoop geen sociale huurwoningen toegevoegd aan de woningportefeuille van een corporatie, waardoor de verhuurdersheffing alleen maar groter zou worden. In de zaal werd hierop aangegeven dat sommige corporaties wel degelijk op zoek zijn naar

Seminar: 'Samenwerking tussen Woningcorporaties en Beleggers'

een uitbreiding van hun DAEB-portefeuille. Zoals gezegd zoeken ze woningen met een lage kwaliteit en zelf bouwen betekent automatisch een hogere kwaliteit.

De ruil van het DAEB-vastgoed van beleggers met het niet-DAEB-vastgoed van woningcorporaties lijkt ook niet zo eenvoudig. Woningcorporaties zijn actief in een bepaalde regio; in de Novelle wordt het geografisch werkgebied van woningcorporaties aangehaald. De woningcorporaties zouden het werkgebied waarin zij actief zijn moeten afbakenen, dit betekent dat er wellicht geen ruimte meer is om buiten het afgebakende werkgebied te acteren. Ook hebben woningcorporaties vaak een bepaalde doelgroep voor ogen. Het DAEB-vastgoed van een belegger moet daarom bij de ruil van het vastgoed voldoen aan bepaalde eisen vanuit de woningcorporatie. Het niet-DAEB-vastgoed van de woningcorporatie moet daarnaast weer voldoen aan de eisen en randvoorwaarden van beleggers. De kans dat het niet-DAEB-vastgoed voldoet aan de eisen en randvoorwaarden van beleggers en het DAEB-vastgoed tegelijkertijd voldoet aan de eisen en randvoorwaarden van woningcorporaties lijkt echter klein. Men verwacht dat de ruil van het DAEB- en niet-DAEB-vastgoed niet zo snel zal plaatsvinden omdat beide partijen andere doelstellingen hebben en een eigen beleid voeren.

Conclusie

Het seminar 'Samenwerking tussen Woningcorporaties en Beleggers' heeft duidelijk gemaakt dat de vernieuwde regelgeving wat meer ruimte geeft om een samenwerking tussen de corporaties en beleggers eenvoudiger te maken. Er blijven echter obstakels. Ook zijn het twee verschillende partijen met beide andere doelstellingen: maatschappelijk rendement vs. financieel rendement. De aan- en verkoopmogelijkheden van woningcorporaties en beleggers zijn op het seminar uitgebreid gesproken. Voor beide partijen lijkt er reden te zijn om de komende tijd meer transacties te doen. Echter, wanneer gesproken wordt over aan- en verkoop is er nog geen sprake van samenwerking. Bij de corporate future, de sale & lease back constructie, het uitrusten van DAEB en niet-DAEB en fondsvorming is al in veel grotere mate sprake van samenwerking. Voor met name deze laatste constructies bleek veel aandacht van beide partijen.

Jack Kollenburg is student aan de TU Eindhoven en volgt de opleiding Real Estate, Management & Development aan de faculteit Bouwkunde. Het afstudeeronderzoek van Jack richt zich op de complexgewijze verkoop van corporatiewoningen aan institutionele en particuliere beleggers. Er wordt onderzocht wat de motieven van woningcorporaties zijn om woningen te verkopen aan beleggers, aangezien deze motieven uiteindelijk van invloed zijn op het verkoopproces dat gekozen gaat worden. Aan de hand van de beleggingseisen en randvoorwaarden van de verschillende typen beleggers kan bepaald worden welke woningen van een woningcorporatie in aanmerking komen voor de verkoop aan de betreffende beleggers. Doordat bekend is wat de beleggingseisen en randvoorwaarden van de beleggers zijn kan het vastgoed door de woningcorporaties actief worden aangeboden en dat zou de slagingskans van de transactie moeten vergroten.

Ook Cathelijne van den Berg (TU Delft, afdeling Real Estate & Housing) heeft gekeken naar de criteria van (institutionele) beleggers voor het kopen van vastgoed. Haar onderzoeksthema was echter de potentie van een gemengd woningfonds. Hierbij gaat het om het opzetten van een woningfonds met (potentiële) niet-DAEB- corporatiewoningen (Diensten van Algemeen Economisch Belang, red.) met als doel deze door te exploiteren. Deze complexen worden dus aan het fonds verkocht, maar voor een deel van het vastgoed ontvangen de corporaties geen geld, maar aandelen. Het onderzoek heeft verschillende bottlenecks bloot gelegd, maar constateert ook dat er zeker potentie is voor een - al dan niet gemengd - woningfonds. Een van de aandachtspunten voor corporaties is dat zij de touwtjes in handen moeten gaan nemen. Omdat zij gezamenlijk in een fonds zullen moeten participeren, moeten ze ook gezamenlijk een portefeuille samenstellen. Door dit op de juiste wijze te doen, kan hier een voordeel behaald worden. Met complexgewijze verkoop lopen corporaties het risico op cherry picking, terwijl corporaties die samen een mandje woningen aanbieden zelf kunnen bepalen wat het aanbod is. Om deze stap met meer woningcorporaties te zetten, is tijdens het onderzoek ook een model ontwikkeld waarmee dit overleg gemakkelijker kan plaatsvinden. Op dit moment wordt er ook in het echt gewerkt aan een dergelijke pilot, zie hiervoor ook in dit artikel het verhaal van dhr. Pluijmers.

Afstudeerders Housing:

Monique van Alphen*

Betaalbare private huurwoningen

Sadiq Azizyar

Strategisch voorraadbeleid

Derek van den Berg*

A different approach to the improvement of the fundability of sustainable renovations for private homeowners

Irma van Bergen Bravenboer*

Het betrekken van woningcorporaties in energie neutrale woningtransformaties

Waling Bergsma

Eigenaarschap van de strategieën in stedelijke vernieuwing

Emile Bosch*

Constraints experienced by investors, in the Dutch private rental housing sector

Joy van de Bruinhorst

Meer betrokken: huurders of kopers

Nawal El-Bouyahyaoui

Mentaal investeren in beleid

Thomas Dekker

Duurzaamheid en waardebeoordeling

Yad Faray

Low income housing in Kurdistan

Jonathan van den Heuvel

Best persons in de buurt

Talip Karabekir

Gentrification

Floris Kloes

Groot tekort aan middensegment huurwoningen in Amsterdam

Babet Nienhuis*

Housing / Increasing the Private Rental Housing supply for moderate-income households

Merel Paalman

Ketentevredenheid door klantsamenwerking

Tom Petiet

De totstandkoming van Wonen 4.0

Sannah Scholtes*

'Het eigen vermogen van woningeigenaren aanspreken om in hun zorgbehoefte te kunnen voorzien.'

Sanne Visser

Een strategie voor levensloop bestendig wonen

Marko Marskamp

An Actor-Network Theory Perspective on the Asset Management of Housing Associations

Wajid Ali Waheed

Easing the way for private commissioning in Amsterdam

* deze studenten zijn onlangs in het lab ingestroomd en hebben hun onderwerp nog niet definitief bepaald.

Wij proberen dit overzicht zo volledig mogelijk en correct mogelijk te houden. Mocht u desondanks onjuistheden constateren, dan kunt u dit melden aan Sake Zijlstra: s.zijlstra@tudelft.nl

Afgestudeerd 2014-2015

Bart Simons

Het ondersteunen van woningcorporaties bij het sturen op levensduurkosten en beheer met behulp van BIM



Ter versterking van de huidige redactie is **FORUM VHV BULLETIN*** per direct op zoek naar een nieuw redactielid

Ben jij enthousiast en neem je initiatief? Hou je van stukken schrijven, ben je geïnteresseerd in housing en wil je je netwerk uitbreiden?

Mail dan naar
INFO@FORUM-VHV.NL

*Het tijdschrift over volkshuisvesting dat de praktijk en de faculteit Bouwkunde verbindt. VHV Bulletin komt drie maal per jaar uit.

REDACTEUR GEZOCHT

Colofon

VHV 42.1

januari 2015
Oplage 300

Losse nummers

Losse nummers zijn te bestellen bij het redactieadres, de kosten hiervoor bedragen 6 euro per

Hoofdredactie

Casper Hofstee
casperhofstee@hotmail.com

Vormgeving

Casper Hofstee

VHV-bulletin

Het VHV is een uitgave van FORUM voor Volkshuisvesting en verschijnt 3 à 4 maal per jaar in een oplage van 300 exemplaren. Voor onderzoek- en studiedoelstellingen mogen delen uit het bulletin worden gepubliceerd, mits voorzien van bronvermelding. Verveelvoudiging voor overige doeleinden is alleen toegestaan met toestemming van het bestuur.

Redactie

Anko Drentje
ankodrentje@hotmail.com
Lynn van Calmthout
lynnvancalmthout@hotmail.com
Sake Zijlstra
s.zijlstra@tudelft.nl

Druk

G3M | Zoetermeer

ISSN:

1872 - 7328

Advertenties

A4 [binnenkant omslag]	80 euro
A4 overige	70 euro
A5	60 euro
A6	50 euro

Informatie over advertenties e-mail:
info@forum-vhv.nl

Kopij

Kopij voor het volgende VHV kan worden ingeleverd bij het FORUM-kabinet of op het secretariaat van de afdeling Real Estate & Housing [postvak FORUM voor Volkshuisvesting] of per e-mail naar een van de bovenstaande adressen.

