

INNOVATIE E-BOOK 2022

WONINGCORPORATIES



April 2022

vereniging van
woningcorporaties



Inhoudsopgave

Woord vooraf

Laurentius

'Wonen, welzijn en zorg goed op elkaar laten aansluiten'

Een gecombineerde inzet op strategisch, uitvoerend en individueel niveau

Vivare

'We hebben zicht op wat er in deze wijk gaat gebeuren'

De ontwikkeling van een Blijfwijk

Parteon

'Succesvolle energietransitie gaat over sociale acceptatie en niet over geld of techniek'

Vraaggestuurde verduurzaming

Woonwaarts

'Het kan iedereen overkomen: door echtscheiding of verlies van je werk ben je ineens thuisloos'

Verbouw kantoorpand in een 'goede wijk' tot opvanghuis voor dak- en thuislozen

Waterweg Wonen

'Hoe kan een corporatie bijdragen aan het woongeluk van oudere huurders?'

Samen langer thuis wonen

De Alliantie

'Algoritmes vervangen geen mensen'

Huurprijzalgoritme ondersteunt huurbeleid

Ymere

'Innovatie is 10 procent technologie, 90 procent gaat over mensen'

Stapsgewijs naar voorspelbaar datagedreven onderhoud

Domesta

'Klein beginnen en zelf ervaring opdoen'

Een nieuwe oplossing voor gevelisolatie

Woningstichting Putten

'De lat voor subsidies ligt nu nog te hoog'

Circulair slopen en bouwen in hout samen met een zorgaanbieder

Viverion

'De appelboom kan in de tuin blijven staan'

Conceptuele sloop/houtnieuwbouw met gebruik bestaande fundering

Vidomes

'Complexen met een flatcoach zijn geliefd in de verhuur'

Wonen, zorg en welzijn met elkaar verbinden

Thuisvester

'Hier kunnen speedzoekers tot rust komen'

Transformatie voormalig zorgvastgoed vliegwiel voor realiseren nieuwe woonoplossingen

Domijn

'Lopen door de toekomst en zien wat er nu al kan'

Verduurzamingsmethoden onderzoeken met marktpartijen en kennisorganisaties

Dudok Wonen

'Loslaten van het oude is ingewikkelder dan omarmen van het nieuwe'

Een sociaal koopproduct ging in de ijskast

Reggewoon

'Woningen delen warmte uit eigen bodem'

Duurzaam renoveren met een warmtepompnet

Mercatus

'We lopen voortdurend tegen regels aan'

De realisatie van een aardgasvrij dorp

Woord vooraf

In dit e-book lees je de ervaringen van 16 corporaties over innovaties. Het is een verzameling van uiteenlopende projecten en processen, groot en klein. Ook de fases van ontwikkeling en uitvoering zijn verschillend. Het verbindend element in deze verhalen is dat corporaties graag hun ervaringen en kennis delen. Als je meer wilt weten over een project, nodigen we je nadrukkelijk uit om contact op te nemen met de betreffende corporatie.

Corporatiemedewerkers vertellen in deze voorbeelden over het proces van een specifieke innovatie. Wat houdt de innovatie in? Wat levert het op? Waar is de corporatie enthousiast over? En waar lopen ze tegenaan?

De 16 voorbeelden zijn te groeperen in 5 thema's en sommige innovaties/projecten zijn onder meerdere thema's te plaatsen:

- Samenwerking in het sociale domein.
- Nieuwe woonproducten, zoals huisvesting voor een bijzondere doelgroep, andere manieren van samenleven of het anders invulling geven aan een gemengde wijk.
- Nieuwe werkprocessen binnen de corporatie, zoals huurprijsbepaling met een algoritme of datagestuurd onderhoud.
- Verduurzaming van bestaande woningen.
- Conceptueel bouwen.

De verhalen laten zien dat corporaties aan de slag gaan met vernieuwingen, omdat maatschappelijke ontwikkelingen daarom vragen. Er is geen sprake van 'innoveren om het innoveren'. Ontwikkelingen als het langer zelfstandig thuiswonen, de vergrijzing en veranderende maatschappelijke woonvraagstukken vragen om nieuwe oplossingen. De noodzakelijke verduurzaming van onze bestaande woningvoorraad krijgen we niet voor elkaar zonder nieuwe methoden en technieken. Dáárom innoveren corporaties. En daarbij durven ze grenzen op te zoeken.

Natuurlijk lopen ze daarbij ook tegen knelpunten aan. Bijvoorbeeld in de samenwerking met gemeenten, zorg- en welzijnsorganisaties in

het sociale domein. Dat maakt een verbindende rol voor corporaties extra uitdagend. Soms is regelgeving beknellend, bijvoorbeeld bij vernieuwende verduurzamingsprojecten. Nieuwe technieken zijn vaak minder complex dan de juridische en bureaucratische hobbels. Een terugkerende vraag is of een corporatie een innovatie van begin af aan helemaal zelf moet doorlopen. Weegt de meerwaarde van het leerproces op tegen het feit dat corporaties dan opnieuw het wiel uitvinden? Of kunnen corporaties ook later instappen?

Wat deze voorbeelden ook verbindt, is daadkracht. 'Denk in kansen in plaats van in risico's', zeggen corporatiemedewerkers in deze publicatie. 'Ga gewoon beginnen.' Corporaties willen graag kennis en ervaringen delen. Soms doen ze dat in eerste instantie het liefst met elkaar: daarom staat deze publicatie 'achter het slotje' en kunnen alleen Aedesleden dit inzien. Bij ieder voorbeeld staat een contactpersoon vermeld. Neem gerust contact op met die corporatiecollega als je meer wilt weten over het project of de innovatie.

Voor een gesprek over innovatie kun je natuurlijk ook terecht bij onze [community Innovators & Elevators](#).

We willen deze publicatie graag uitbreiden met nieuwe voorbeelden. Heb je een suggestie? Laat het ons weten en mail naar [Susanne Stouten](#).

Aedes, april 2022

'Wonen, welzijn en zorg goed op elkaar laten aansluiten'

Een gecombineerde inzet op strategisch, uitvoerend en individueel niveau



WAT?

Vergrijzing, meer alleenstaanden, langer zelfstandig thuis wonen, bezuinigingen in zorg en welzijn, veranderingen in de WMO, wachtlijsten in de ggz. De Bredase corporatie Laurentius ziet dat deze maatschappelijke ontwikkelingen voor sommige bewoners heftige gevolgen hebben. De corporatie wil deze problemen signaleren en samen met de gemeente en zorg- en welzijnsorganisaties naar oplossingen zoeken. Laurentius heeft medewerkers in dienst die zich daar speciaal voor inzetten: op strategisch, tactisch en operationeel niveau. 'Omdat prettig wonen meer betekent dan alleen goede huisvesting en een schone, veilige woonomgeving', zegt manager Wonen Mara van der Lans. 'Nu ouderen en mensen met beperkingen langer thuis blijven wonen, is het nog belangrijker dat wonen, welzijn en zorg goed op elkaar aansluiten.'

Laurentius heeft daarvoor drie verschillende functies in het leven geroepen. De *adviseur wonen welzijn en zorg* analyseert in hoeverre het vastgoed van de corporatie aansluit bij de behoeften van ouderen of andere bewoners met een hulpvraag. Hoe is de portefeuillestrategie van Laurentius aan te passen op veranderende behoeften? Zijn er bijvoorbeeld voldoende passende woningen voor mensen die uitstromen uit de maatschappelijke opvang? Wat is er nodig voor een goede begeleiding in de wijk? De adviseur werkt intensief samen met verschillende zorgaanbieders, welzijnsorganisaties, de andere twee corporaties in de stad en de gemeente(n). De *maatwerkadviseur* voert gesprekken met bewoners en helpt hen bij het zetten van de noodzakelijke

stappen. Zijn er aanpassingen in huis nodig? Of ondersteuning op het gebied van welzijn of zorg om prettig in de huidige woning te blijven wonen? Welke instanties kunnen daarbij helpen? Wil men liever verhuizen naar bijvoorbeeld een rolstoeltoegankelijke woning, een seniorenappartement of een vorm van begeleid wonen? Ook de maatwerkadviseur heeft veel contact met de maatschappelijke partners en is op de hoogte van zaken als indicaties en wachtlijsten. In de seniorencomplexen van Laurentius zijn twee *woonzorgbeheerders* aanwezig die checken of alles goed geregeld is qua zorg en welzijn. Ze gaan op huisbezoek, signaleren eenzaamheid, stimuleren onderling contact en verwijzen door naar instanties. Als het echt niet goed gaat met een bewoner schakelt de woonzorgbeheerder hulp in van bijvoorbeeld familie, de thuiszorg of Zorg voor elkaar.

SUCCES- EN KNELPUNTEN

'De gecombineerde inzet van deze 3 functies werkt goed', zegt Mara van der Lans. 'Hierdoor kunnen we zowel knelpunten op strategisch, tactisch en uitvoerend niveau aanpakken, als de individuele problemen van een bewoner.' Door die verbinding blijft het in de samenwerking met de maatschappelijke partners niet bij praten. 'Wij zijn samen echt van het doen. En dat leidt tot mooie resultaten, blijkt bijvoorbeeld uit bewonersonderzoeken in seniorencomplexen. Door de vergrijzing is de gemiddelde leeftijd hier tegenwoordig hoog. Bewoners voelen zich door onze aanpak geborgen en gezien. En dat is ons belangrijkste doel.'

De adviseurs en woonzorgbeheerders steken veel tijd en energie in het Bredase netwerk van zorg- en welzijnsorganisaties. En dat is een belangrijke succesfactor. Daarbij is de veelheid aan organisaties waar de gemeente Breda mee samenwerkt wel een stevig knelpunt. Zo zijn er tientallen gecontracteerde aanbieders voor begeleiding en huishoudelijke hulp op grond van de WMO. 'Dat maakt het werk voor onze medewerkers extra complex', zegt Van der Lans.

Ook is het zorgelijk dat de ontwikkeling om zo lang mogelijk zelfstandig te blijven wonen gepaard gaat met het indiceren van steeds minder uren voor zorg en begeleiding. 'In die zin is de maatschappij echt nog niet klaar voor de ambulantisering. Dat is dan ook een van de signalen die we afgeven.'

MEER INFORMATIE

Mara van der Lans, manager Wonen Laurentius, contact: m.vander.lans@laurentiuswonen.nl.

'BEWONERS
VOELEN ZICH
DOOR ONZE
AANPAK
GEBORGEN
EN GEZIEN.
EN DAT IS ONS
BELANGRIJKSTE
DOEL'

'We hebben zicht op wat er in deze wijk gaat gebeuren'

De ontwikkeling van een Blijfwijk



WAT?

Een wijk waar mensen hun leven lang kunnen blijven wonen met alle zorg die ze nodig hebben. In hun eigen huur- of koopwoning en als dat niet meer kan in een kleinschalige zorgvoorziening. Vivare onderzoekt samen met de gemeente en (ouderen) zorgorganisatie Liemerijde de mogelijkheid om een bestaande wijk in Duiven (Gelderland) te transformeren tot een *Blijfwijk*. Welke veranderingen in het woon- en zorgaanbod zijn daarvoor nodig? Hoe krijg je daar zicht op? Hoe betrek je bewoners bij deze ontwikkeling? Eric Angenent, directeur-bestuurder van Vivare; 'Als we mensen echt langer zelfstandig thuis willen laten wonen, moeten we ons daar tijdig op voorbereiden.'

VERNIEUWENDE ASPECTEN

Zoals op veel plekken in Nederland zal op termijn het aantal inwoners van Duiven stabiliseren en uiteindelijk krimpen. Ondertussen worden de bewoners steeds ouder en zullen sommigen moeten verhuizen naar een verpleeghuis of andere grootschalige instelling met 24uurszorg. Hoe organiseer je dat bewoners in hun eigen wijk kunnen blijven wonen, ook als ze intramurale zorg nodig hebben? De 3 initiatiefnemers in Duiven zijn begonnen met het in kaart brengen van de kenmerken van de wijk. Samen met verschillende zorgaanbieders hebben ze onder meer een voorspelling gemaakt van de toekomstige behoefte aan zorg van de huidige wijkbewoners. Die schets is gebaseerd op (niet individueel herleidbare) gegevens over het huidige zorggebruik met behulp van het Zorgetredenmodel van de Nederlandse Zorgautoriteit. Dit model laat aan de hand van 6 treden de overgang zien van relatief lichte

zorg, zoals gebruik van huisarts en apotheek (trede 1), via onder meer lichte afhankelijkheid van ondersteuning van WMO-hulpmiddelen en voorzieningen (trede 3) tot en met zware zorg en ondersteuning in een verzorgings- of verpleeghuis (trede 6). 'Door die inventarisatie hebben we zicht op wat er in deze wijk gaat gebeuren', zegt Angenent. 'Dat is het vernieuwende van deze aanpak. We hebben in beeld hoeveel bewoners naar verwachting in welke zorgtrede komen en wat dan nodig is aan huisvesting en aan kleinschalige zorginfrastructuur.'

VAN IDEE NAAR UITWERKING

'We weten dus wat ons te doen staat om de woningen aan te passen', vervolgt Angenent. 'Bij wijze van spreken weten we hoeveel trapliften er de komende 10 jaar nodig zijn.' Hij verwacht dat het aanpassen van de bestaande woningvoorraad van Vivare niet tot enorme kosten zal leiden: een groot deel van de huurwoningen in deze Duivense wijk is al levensloopbestendig. Het WMO-loket van de gemeente heeft in beeld welke aanpassingen in de koopwoningen nodig zijn.' Een grotere uitdaging wordt het realiseren van de kleinschalige zorginfrastructuur voor de kleine groep bewoners die straks in de hoogste zorgtreden zit. De locatie is daarbij niet het grootste knelpunt: de initiatiefnemers hebben al een mogelijke plek in de wijk in gedachten: een klein appartementencomplex waar nu nog huurders van Vivare wonen. 'De uitdaging is om daar uiteenlopende zorg aan te bieden. Waar zowel een bewoner met dementie een veilige plek vindt, als iemand die behoefte heeft aan intensieve, lichamelijke zorg.'

KNELPUNTEN EN SUCCESPUNTEN

'Een project als dit vraagt om meer dan goede samenwerkingsrelaties', zegt Angenent. 'We willen het echt samen doen: een wijk ontwikkelen waarin aan de woon- en zorgbehoefte wordt voldaan. Dus niet "wij doen alleen het vastgoed en de zorgaanbieder doet de zorg". We durven hier over elkaars grenzen te kijken. De samenwerking tussen de huisartsen, de maatschappelijke zorg en de ruim 20 verschillende thuiszorgorganisaties in de wijk is niet optimaal. Dat moet echt anders en ook dat zien we als een gezamenlijke opgave.' Samen onderzoeken de initiatiefnemers ook hoe ze bewoners bij de ontwikkeling kunnen betrekken. Straks is er een enorm tekort aan zorgpersoneel. 'Dus vragen we mensen hoe ze kunnen helpen, als mantelzorger of vrijwilliger.'

De grootste succesfactor voor het realiseren van de Blijfwijk is volgens Angenent het feit dat de 3 initiatiefnemers elkaar goed kennen. 'Zowel bestuurlijk als op medewerkersniveau is er een goede samenwerking. We weten van elkaar dat we er wel uitkomen. We gaan dit gewoon doen, straks hoeft niemand deze wijk meer te verlaten.'

MEER INFORMATIE

Bij het project betrokken adviseurs van Vivare:
Emmeke Gosselink, contact: e.gosselink@vivare.nl,
Lieke Fransen, contact: l.fransen@vivare.nl.

'ALS WE
MENSEN ECHT
LANGER
ZELFSTANDIG
THUIS WILLEN
LATEN WONEN,
MOETEN WE
ONS DAAR
TIJDIG OP
VOORBEREIDEN'

'Succesvolle energietransitie gaat over sociale acceptatie en niet over geld of techniek'

Vraaggestuurde verduurzaming



WAT?

Samen met klimaatorganisatie Urgenda en drie co-makers maakt Parteon woningen aardgasvrij en energiezuinig met behulp van zonnepanelen en een warmtepomp. Huurders betalen daarvoor maandelijks 50 euro meer aan servicekosten, maar besparen op hun woonlasten omdat hun energierekening daalt. Huurders beslissen zelf of ze meedoen met dit programma *Opgewekt Wonen*. Bij de start in 2018 was er weinig draagvlak, zegt directeur-bestuurder Harry Platte van Parteon. 'Vooral door angst voor het onbekende.' De corporatie begon met de aanpak van drie woningen. Samen met deze eerste huurders heeft Parteon vervolgens andere bewoners kunnen verleiden om ook mee te doen. 'Succesvolle energietransitie gaat uiteindelijk niet over geld of techniek', zegt Platte. 'Daar vinden we op termijn wel oplossingen voor. Waar het om gaat is dat je op tijd voldoende sociale acceptatie krijgt. En daar moeten we mensen 1 voor 1 toe verleiden door vrijwillig mee te doen.' De N=1 aanpak heeft gewerkt: in 2021 kon Parteon het concept al opschalen naar 250 woningen per jaar. 'We hoeven voor *Opgewekt Wonen* geen marketing in te zetten, huurders vragen nu: Wanneer komen jullie bij ons?'

VERNIEUWENDE ASPECTEN

Die keuzevrijheid en vraaggestuurde aanpak vindt Platte een belangrijke sociale innovatie. 'Voor huurders – en uiteindelijk ook voor de corporatie – is dit veel aantrekkelijker dan de traditionele methodiek van 70 procent draagvlak binnenhalen.' De corporatie past de vraaggestuurde aanpak nu ook toe bij het vernieuwen van bijvoorbeeld keukens en badkamers. 'Wij kunnen

wel menen dat die aan vervanging toe zijn, maar sommige bewoners vinden dat helemaal niet nodig. Dat doen we nu dus anders: ook hier maakt de bewoner de keuze.' En zo heeft het verduurzamingsproject structureel iets veranderd in de organisatie.

Een andere eyeopener is het besef dat verduurzaming en betaalbaarheid geen tegenstelling hoeven te zijn. De deelnemende huurders ervaren dat al. Voor Parteon zijn de investeringen nu nog fors maar Platte verwacht dat *Opgewekt Wonen* binnen 5 jaar voor de corporatie financieel rendabel is. De afgelopen 2 jaar is de investering per woning al gedaald van 42.000 naar 35.000 euro. 'Omdat we steeds slimmer worden in onze aanpak.' De slimmigheden zitten bijvoorbeeld in een betere arbeidsverdeling door de co-makers. Zo is tijdens het verduurzamen van een woning nu nog maar op twee momenten een ervaren – en dus duurdere – installateur nodig, minder gespecialiseerde vakmensen voeren de routinematige werkzaamheden uit. Een andere geleerde les: het is niet nodig om in iedere woning precies hetzelfde te doen. 'Waarom altijd de slaapkamer verwarmen, als de bewoners met open ramen slapen bijvoorbeeld. Zo'n gedifferentieerde aanpak vergt in het begin durf, corporaties zijn dat niet gewend. Maar ook dit zorgt voor minder kosten.' Parteon onderzoekt nu samen met andere corporaties de mogelijkheden van gezamenlijke inkoop van zonnepanelen en warmtepompen. Zodat de investeringen nog lager kunnen worden.

OBSTAKELS

Verduurzaming doet een groot beroep op het

elektriciteitsnet. En dat is een bottleneck, zegt Platte. Op piekmomenten verbruiken de warmtepompen veel stroom en op andere momenten leveren de zonnepanelen juist veel stroom terug. Voor het stroomnet is zowel die grote vraag als het extra aanbod een probleem. 'Dat obstakel mag de snelheid van onze verduurzaming natuurlijk niet belemmeren', zegt hij. 'Het is een maatschappelijk probleem dat wij als corporatie niet kunnen oplossen. Wij kunnen niet meer doen dan onze planning aan onze netbeheerder Liander doorgeven. Maar wij gaan natuurlijk wel door.' 'Probeer het uit', adviseert Harry Platte andere corporaties. 'Blijf niet hangen in het bedenken van bezwaren. Start met 10 of 20 woningen, dat kan iedere corporatie betalen. Leer van je ervaringen en deel die. Ook met ons. Ik ben heel enthousiast over deze aanpak, maar als ik denkfouten maak, hoor ik dat graag.'

MEER INFORMATIE

Harry Platte, directeur-bestuurder Parteon, contact: h.platte@parteon.nl.

'DIT VERDUURZAMINGS-PROJECT HEEFT STRUCTUREEL IETS VERANDERD IN ONZE ORGANISATIE'

Filmpje:
[Duurzaam bij Parteon](#)

Andere corporaties die samen met Urgenda verduurzamen:
De Alliantie, Intermaris en Wooncompagnie.

vereniging van
woningcorporaties



'Het kan iedereen overkomen: door echtscheiding of verlies van je werk ben je ineens thuisloos'

Verbouw van kantoorpand in een 'goede wijk' tot opvanghuis voor dak- en thuislozen



WAT?

De Nijmeegse corporatie Woonwaarts (fusie van Standvast Wonen en De Gemeenschap) verbouwde het voormalig kantoorpand van een van de fusiepartners tot opvanghuis voor dak- en thuislozen. Het pand staat in een chique wijk aan de rand van de binnenstad van Nijmegen. Stichting Droombankje huurt het pand van de corporatie en verhuurt de 18 kamers aan dak- en thuislozen in combinatie met een individueel begeleidingstraject richting persoonlijk en maatschappelijk herstel. Tussen het ontstaan van het plan en de intrek van de eerste bewoners zat ongeveer 2 jaar.

VERNIEUWENDE ASPECTEN

In plaats van dit statige pand in deze 'goede' wijk te verkopen, kiest de corporatie voor een moeilijker weg: samen met een maatschappelijke partner en de gemeente kwetsbare mensen tijdelijk huisvesten om zo langdurige dakloosheid voorkomen. Het pand is niet bedoeld voor mensen met een zware verslaving of psychische problemen. Het zijn deels 'economische' dak- en thuislozen. Met Droombankje zijn afspraken gemaakt: de tijdelijke bewoners zitten hier niet met een kratje bier voor de deur.

Dit project heeft een bredere achterliggende visie: het geloof in belang van gemengde wijken. 'Waarom betekent dat in de praktijk vrijwel altijd het toevoegen van koop- en middeldure huur in een wijk met sociale huurwoningen?', zegt Esther Lamers, directeur-bestuurder van Woonwaarts. Zij vindt het belangrijk ook het omgekeerde te doen. Met dit pand krijgt de corporatie de kans om kwetsbare mensen in een chique buurt (tijdelijk) te huisvesten.

PROCES

Najaar 2019 zijn de eerste contacten gelegd met Stichting Droombankje uit Arnhem: het blijkt dat ook daklozen uit de regio Nijmegen bij de Arnhemse stichting aankloppen. Woonwaarts en Droombankje besluiten tot samenwerking. Vanaf het begin steken ze veel energie in de communicatie met de buurt. In een eerste bijeenkomst legt de medeoprichter van Droombankje de plannen met het pand uit aan de buurtbewoners. Haar verhaal is gebaseerd op persoonlijke ervaringen: soms is het een dun lijntje tussen alles in je leven op orde hebben en alles kwijtraken. Het kan iedereen overkomen: door echtscheiding of verlies werk ben je ineens thuisloos. De buurt reageert verrassend positief. Het verbouwen van het pand is voor de corporatie relatief eenvoudig: Het voormalig kantoorpand bestond grotendeels al uit kamers. Elke kamer krijgt een wastafel, er komen gemeenschappelijke sanitaire voorzieningen en 2 keukens.

De corporatie maakt afspraken met Droombankje over de aard van de (ver)huurovereenkomsten. Droombankje huurt het totale pand van de corporatie en verhuurt de afzonderlijke kamers vervolgens aan de bewoners. Daarbij kan Droombankje de huurprijzen differentiëren: een bewoner met een baan kan bijvoorbeeld meer huur betalen dan een thuisloze zonder werk. De corporatie en gemeente spreken af voor een periode van 2 jaar garant te staan voor betaling servicekosten door Droombankje.

Droombankje biedt geen 24/7-uursopvang. Wel persoonlijke begeleiding die wordt betaald met WMO-gelden van de gemeente Nijmegen. De aanmelding

van toekomstige bewoners loopt via een loket bij de gemeente.

SUCCES- EN KNELPUNTEN

De bereidwilligheid van de buurt is een succesfactor. Dat is mede te danken aan het verhaal van Droombankje in de communicatie met de buurt. Esther Lamers: 'Zo'n persoonlijk verhaal overtuigt meer dan wanneer de corporatie dit overbrengt.'

De toekomstige huisvesting van de bewoners kan een knelpunt vormen. Dit is een tussenvoorziening en het is de bedoeling dat Droombankje de bewoners begeleidt bij het vinden van andere woonruimte, eventueel buiten Nijmegen. Hierover zijn Woonwaarts en Droombankje nog in gesprek.

Lamers: 'Een pand als dit in je bezit krijgen, is een kans uit duizenden. Natuurlijk hebben we in ons MT gediscussieerd over de vraag hoe verantwoord het is om dit avontuur aan te gaan: geld besteden aan de verbouw van een pand dat we makkelijk zouden kunnen verkopen. Uiteindelijk hebben we vanuit onze overtuiging deze keuze gemaakt: iets doen voor kwetsbare mensen. Samen met de andere corporaties in Nijmegen gaan we onderzoeken of er meer panden in de stad zijn die in aanmerking komen voor een soortgelijke aanpak.'

MEER INFORMATIE

Esther Lamers, directeur-bestuurder Woonwaarts, contact: Esther.Lamers@woonwaarts.nl,

Antoine Pikel: manager Wonen en projectleider Droombankje bij Woonwaarts, contact: Antoine.Pikel@woonwaarts.nl.

'WAAROM BETEKEN EEN GEMENGDE WIJK ALTIJD HET TOEVOEGEN VAN KOOP EN MIDDELDURE HUUR IN EEN WIJK MET SOCIALE HUURWONINGEN? JE KUNT OOK HET OMGEKEERDE DOEN'

Stichting
Droombankje

vereniging van
woningcorporaties



'Hoe kan een corporatie bijdragen aan het woongeluk van oudere huurders?'

Samen langer thuis wonen



WAT?

Met de fysieke kant van het aanpassen van complexen voor ouderen heeft Waterweg Wonen al jarenlang ervaring. Daarnaast verkent de Vlaardingse corporatie wat er op sociaal gebied nodig is voor ouderen om langer zelfstandig thuis te blijven wonen: hoe kan een corporatie bijdragen aan het woongeluk van oudere huurders? Dat gebeurt onder meer in het project *Prettig Wonen*. Op initiatief van de Huurdersraad Waterweg Wonen heeft de corporatie in drie flatgebouwen een woning vrijgemaakt en ingericht als ontmoetingsruimte. Bewoners, merendeels ouderen, kunnen hier gemakkelijk met elkaar in contact komen en samen activiteiten organiseren. Met ondersteuning van een door de corporatie aangestelde 'verbindingcoach'. Andere maatschappelijke organisaties kunnen de ontmoetingsruimtes gebruiken om bewoners wegwijs te maken in het aanbod van welzijn en zorg.

De corporatie heeft partners in het sociale domein uitgedaagd om *Prettig Wonen* samen verder vorm te geven. Behalve met de Huurdersraad werkt de corporatie in dit project samen met de gemeente Vlaardingen, zorgverzekeraar DSW, welzijnsorganisatie Minters, Fonds Schiedam Vlaardingen e.o. en ROGplus, uitvoerder van de WMO. Later haakte ook Seniorenwelzijn aan. 'De uitdaging om ouderen op een prettige manier langer zelfstandig thuis te laten wonen, kan een organisatie niet alleen aangaan', zeggen projectleider Prettig Wonen Bronja Nijk en Rob Kunst, beleidsadviseur Waterweg Wonen. 'Er zijn nieuwe vormen van samenwerking nodig'.

VERNIEUWENDE ASPECTEN

Kunst en Nijk leggen uit dat ze op zoek zijn 'naar partnerschap' en dat gaat verder dan de gebruikelijke samenwerking in het sociale domein. 'De corporatie is niet de vanzelfsprekende organisatie om in dit project de regie te hebben.' De eerste twee jaar stond Waterweg Wonen garant voor de kosten van het project. Al snel leveren alle genoemde partners een substantiële bijdrage. Ook is er bestuurlijk 'commitment' over de doelstellingen. De partners verwachten dat het gezamenlijk ondernemen van activiteiten bij de bewoners leidt tot minder eenzaamheid en vergroting van de zelfredzaamheid. De hoop is ook dat door de toename van het onderlinge contact bewoners elkaar makkelijker om hulp zullen vragen en ondersteunen.

RESULTATEN

Bij de start hebben de samenwerkende partijen met een bewonersenquête een nulmeting uitgevoerd. Inmiddels zijn de bevindingen van de bewoners in kaart gebracht met vervolgenquêtes. Uit dit 'eenvoudig maatschappelijk rendementsmodel' blijkt dat het woongeluk is toegenomen: bewoners geven aan dat ze zich veiliger voelen in hun flat, ze zoeken elkaar meer op omdat ze elkaar kennen en er is meer onderlinge steun. De samenwerkingspartners vinden dat ze meer zicht hebben op sociaal-maatschappelijke problemen achter de voordeur en maken daarover betere afspraken.

DSW, de zorgverzekeraar van het merendeel van de ouderen in Vlaardingen, en ROGplus hechten veel waarde aan een preventieve aanpak. Daarom

zijn deze partijen gestart met inzichtelijk maken of bewoners door het project minder gebruik maken van professionele ondersteuning en langdurige zorg. Doen de bewoners minder of misschien juist meer beroep doen op de WMO? Zijn er minder aanvragen voor huishoudelijk hulp omdat bewoners elkaar onderling helpen? Of leidt de toenemende zelfredzaamheid juist tot meer activiteiten buitenshuis waarvoor mensen WMO-vervoer aanvragen? 'Het meten van dit soort maatschappelijke effecten is weerbarstig', erkennen Kunst en Nijk. 'Het oorzakelijke verband tussen mogelijk veranderend zorggebruik en het project is moeilijk hard aantoonbaar.' Ze verwachten niet dat de onderzoeksresultaten op korte termijn beschikbaar zullen zijn.

MEER INFORMATIE

Rob Kunst, beleidsadviseur Waterweg Wonen, contact: rob.kunst@waterwegwonen.nl,
Bronja Nijk, projectleider Prettig Wonen, contact: bronja.nijk@waterwegwonen.nl.

'WOONGELUK
VRAAGT OM
MEER DAN WIJ
ALS CORPORATIE
ALLEEN KUNNEN
BIEDEN'

Andere corporaties die ervaring hebben met flatcoaches:
Vidomes en Rijswijk Wonen.

Ook in 2 andere projecten onderzoekt Waterweg Wonen hoe ouderen prettig langer zelfstandig thuis kunnen wonen. Bekijk het filmpje: [Woongeluk aan het Erasmusplein - Waterweg Wonen](#). En lees over het [Gelukslab in complex De Marnix](#).

'Algoritmes vervangen geen mensen'

Huurprijsalgoritme ondersteunt huurbeleid



WAT?

De Alliantie is op 1 juli 2021 afgestapt van een 'tweehurenbeleid'. Daarvoor bepaalde het inkomen van de woningzoekende of de corporatie de woning tegen de lagere of hogere huurprijs aanbod. In het nieuwe huurbeleid stelt de corporatie de huurprijs van een opgeleverde nieuwbouw of vrijkomende bestaande woning voorafgaand aan de toewijzing vast. Ter ondersteuning van dit nieuwe huurbeleid is de Alliantie gestart met een pilot waarbij een algoritme voor de afzonderlijke woningen een huurprijs adviseert. Het algoritme stuurt op de met gemeenten gemaakte afspraken over de verdeling van de totale woningvoorraad over de vier huurprijsklassen in de sociale huur. De Alliantie maakt deze afspraken jaarlijks met de 15 gemeenten in haar werkgebied (de noordoostvleugel van de Randstad). Om de sociale woningvoorraad betaalbaar te houden, willen de meeste gemeenten een groot percentage van de jaarlijks toegewezen woningen onder de laagste huurprijsgrens houden. De pilot draait inmiddels in alle gemeenten van de Alliantie. 'Het huurprijsalgoritme is klaar, maar de invoering vergt nog wat tijd', zegt Data Scientist Lucas Keuss van de Alliantie.

De Alliantie ontwerpt in haar datalab meerdere algoritmes. Keuss, van huis uit econometrist, heeft het huurprijsalgoritme ontwikkeld. Hij legt uit dat het algoritme rekening houdt met zo'n 10 verschillende variabelen, waaronder beleidsuitgangspunten. Zoals de maximaal toegestane huur op basis van het puntenstelsel, maar ook woning- en gezinsgroottes, senioren- en juniorenwoningen, indicaties van sloop

en nieuwbouw, voorspelde verhuisbewegingen en het streven naar een naar- inkomen-gemengde bewonerssamenstelling. Het klinkt complex. 'Dat is het ook wel', zegt Keuss. 'Daarom is het zo mooi dat we hiervoor een algoritme kunnen gebruiken. Dit is een combinatie van datascience en kunstmatige intelligentie. Het algoritme werkt *iteratief*. Dat wil zeggen volgens een methode waarbij stappen zich telkens herhalen. Dat betekent concreet dat het algoritme in principe iedere dag nieuwe toekomstige huurprijzen kan adviseren die zijn aangepast aan de recente omstandigheden.'

RESULTATEN

Door het gebruik van het algoritme krijgt de Alliantie inzichtelijker in beeld wat het resultaat is van voorgenomen beleid, legt Keuss uit. 'Kunnen we onze afspraken met de gemeenten over de verdeling in huurprijsklassen realiseren? En afhankelijk van de data die we erin stoppen, kan het algoritme ook andere vragen beantwoorden. Wat zijn bijvoorbeeld de gevolgen van ons huurbeleid voor jongeren, voor senioren of voor de gewenste bewonerssamenstelling in een wijk? Om goede voorspellingen te kunnen doen, heeft de Alliantie goede data nodig. 'In onze corporatie zijn wij al vrij ver met het inrichten en monitoren van datalogistiek. Toch moet er nog een en ander gebeuren voordat we dit algoritme corporatiebreed kunnen invoeren. Daarom zitten we nog in de pilotfase.' Keuss benadrukt dat medewerkers van de corporatie met het huurbeleidalgoritme gaan werken. 'Algoritmes kunnen geen mensen vervangen en dat willen we ook niet.' Daarom krijgen onder meer de medewerkers die huurprijzen bepalen, opleidingen in het werken

met het algoritme. 'De inzichten die we in deze voorbereidingsfase opdoen, gebruiken we ook om algoritme verder te verbeteren.'

Het datalab is een van de innovatieplatforms van de Alliantie. De corporatie biedt in deze labs ruimte aan medewerkers en partners om een innovatief idee te financieren, te testen en door te ontwikkelen. 'Het huurprijsalgoritme is een specifieke vorm om in de corporatie gebruik te maken van datascience en kunstmatige intelligentie', zegt Keuss. Hij nodigt andere corporaties uit om bij de Alliantie te komen kijken. 'Het is zonde om met zijn allen het wiel uit te vinden, dus maak vooral gebruik van ons concept.' Keuss legt graag uit hoe het werkt. 'Het zoeken naar patronen en causale verbanden in data vind ik het leukste wat er is.'

MEER INFORMATIE

Lucas Keuss, Data Scientist de Alliantie:
contact: lkeuss@de-alliantie.nl.

'HUURPRIJS-
ALGORITME IS
EEN COMBINATIE
VAN DATA-
SCIENCE EN
KUNSTMATIGE
INTELLIGENTIE'

'HET IS ZONDE
OM MET ZIJN
ALLEN HET WIEL
UIT TE VINDEN,
DUS MAAK
VOORAL
GEBRUIK VAN
ONS CONCEPT.'

De Alliantie werkt
ook aan een
sourcedatabank
voor
corporatiealgoritmes.

'Innovatie is 10 procent technologie, 90 procent gaat over mensen'

Stapsgewijs naar voorspelbaar datagedreven onderhoud



WAT?

'Als we pas in actie komen als bewoners zich beklagen over de staat van onderhoud van hun woning ben je eigenlijk al te laat. Dat willen we voorkomen door een goede planning en te vertrouwen op wat mijn collega's met eigen ogen zien', zegt innovatiemanager Robert Freijns van Ymere. 'Maar we experimenteren ook met data. We hebben het afgelopen decennium zoveel gegevens verzameld dat we eigenlijk heel goed kunnen voorspellen wanneer onderhoud nodig is. Niet te vroeg, maar zeker niet te laat. Dat leidt tot lagere kosten en een comfortabeler huis. Daar willen we naartoe. En we zijn goed op weg.'

In 2018 startte Ymere met *SIGRID*: Slim Investeren in Gerichte Innovatie in Duurzaamheid. De corporatie ontwikkelde dit experiment voor datagedreven onderhoud samen met een marktpartij. Het is gebaseerd op 'machinelearning': een zelflerend algoritme dat op basis van interne en externe databronnen onderhoudsmaatregelen adviseert. Daarbij voorspelt het model welke maatregelen de meeste CO₂-uitstoot besparen en wat de kosten daarvan zijn. Ymere heeft het systeem nog niet ingevoerd voor woningonderhoud. Daarvoor moet de corporatie eerst de grote hoeveelheid verzamelde data toetsen op betrouwbaarheid en gegevens toevoegen van co-makers die in opdracht van Ymere onderhoud uitvoeren.

'Dit experiment laat zien wat we op termijn kunnen realiseren: *just in time* datagedreven onderhoud dat bijdraagt aan vermindering van de CO₂-uitstoot', zegt Freijns. 'De energie die dit innovatieproces oplevert is onbetaalbaar.'

Het werken met dit model vraagt nog om aanpassingen in de organisatie. De corporatie moet daarvoor bijvoorbeeld in zijn geheel meer datagedreven gaan werken. De kwaliteit van de beschikbare data van zowel de corporatie als van de co-makers is nog niet overal 100 %. Er is bijvoorbeeld nog geen bruikbare informatie over de wijze waarop co-makers hun planningen maken. Datastandaardisatie binnen de sector staat nog in de kinderschoenen, zegt Freijns. Dat moeten we stapsgewijs ontwikkelen. Deels wil de corporatie dat samen met andere corporaties aanpakken. Maar het is ook belangrijk dat Ymere dit proces zelf verder doorloopt. 'SIGRID heeft weliswaar niet meteen opgeleverd wat we er in het begin van verwachtten, maar we leren ongelooflijk veel van dit proces. Dat is misschien wel de kern van innoveren: zo slim mogelijk fouten maken. Dan kom je steeds een stapje verder.'

KANSEN IN PLAATS VAN RISICO'S

'Aanvankelijk lag onze focus sterk op de technologische aspecten', vervolgt Freijns. 'Inmiddels weten we dat deze innovatie slechts voor 10 % uit techniek bestaat, voor 90 % draait het om mensen. Het zijn de mensen die de stapjes moeten zetten om tot datagedreven onderhoud te komen.'

De medewerkers die bij het project betrokken zijn, blijven razend enthousiast. 'Er zijn collega's die op eigen initiatief en in hun eigen tijd cursussen volgen om kennis op te doen. SIGRID heeft voor ons een lonkend perspectief gecreëerd van wat er mogelijk is: onze onderhoudsactiviteiten voorspellen, zodat we dat *just in time* kunnen uitvoeren in plaats van te wachten op

klachten van bewoners dat hun kozijnen rot zijn. En dan ook nog met zo min mogelijk CO₂-uitstoot. De energie die dit innovatieproces oplevert, vind ik echt van onschatbare waarde. We zijn meer in kansen gaan denken in plaats van in risico's.'

Natuurlijk gaan we ook nieuwe technologieën gebruiken, vervolgt hij. 'We hebben bijvoorbeeld een *data lake* nodig, waarin we alle data kunnen opslaan en aan elkaar kunnen koppelen. Misschien gaan we ervaringen ophalen bij de Alliantie: deze corporatie maakt gebruik van drones voor haar onderhoudsinspecties. En als het nodig is om slimme sensoren in te zetten, zullen we dat doen.' Freijns pleit echter ook voor nuchterheid. 'Wij gaan aan de slag met innovatievraagstukken om een probleem op te lossen dat voorheen onoplosbaar was. Innovatie is voor ons geen doel op zich. En het moet ook altijd bijdragen aan kostenreductie en een hogere bewonerstevredenheid.'

MEER INFORMATIE

Robert Freijns, innovatiemanager Ymere, contact: r.freijns@ymere.nl.

'DE ENERGIE DIE DIT INNOVATIE-PROCES OPLEVERT IS ONBETAALBAAR'

'DE KERN VAN INNOVEREN: ZO SLIM MOGELIJK FOUTEN MAKEN. DAN KOM JE STEEDS EEN STAPJE VERDER.'

'Klein beginnen en zelf ervaring opdoen'

Een nieuwe oplossing voor gevelisolatie



WAT?

Hoe kunnen we de gevels in onze oudere woningen duurzaam en met goed resultaat isoleren? Met die vraag worstelde Domesta. De corporatie vindt NOM-renovaties (een compleet nieuwe gebouwschil) te duur. En isolatie van de spouwmuur met gangbare producten levert vaak matige resultaten op. De corporatie heeft een mogelijk alternatief gevonden in de *Airofill wall*, een product van de Takkenkamp Groep. Domesta past deze gevelisolatie nu toe als pilot in 2 van haar woningen. 'Wij vinden het belangrijk om zelf ervaring op te doen met een voor ons nieuw product', zegt adviseur Duurzaamheid en Innovatie Stef Brandsema. 'Klein beginnen en daarna eventueel opschalen, dat is onze manier van innoveren.' Takkenkamp en de corporatie delen de kosten van de pilot en onderzoeken samen welke woningen van Domesta voor deze gevelisolatie-oplossing in aanmerking komen.

De toepassing van de Airofill wall maakt deel uit van een bredere pilot bij Domesta: *10x anders warm*. Aanvankelijk was deze pilot bedoeld om in 10 woningen (van verschillend bouwjaar en type) één jaar lang te experimenteren met verschillende duurzame installaties. Inmiddels is dit uitgegroeid tot een doorlopende proeftuin waarin de corporatie samen met marktpartijen ervaringen opdoet met verschillende nieuwe verduurzamingsmethoden en technieken, waaronder dus ook op het gebied van isolatie.

VERNIEUWENDE ASPECTEN

Wat is de Airofill wall? Kort gezegd: een hoogwaardige na-isolatie voor een vrije spouwmuur op basis van

nanotechnologie. Hiermee zijn ook relatief oude woningen goed te isoleren aan de binnenzijde van de thermische schil. De isolatiewaarde is ruim 60% hoger dan reguliere spouwmuurisolatie: een Rd-waarde van 3.0 bij 60 mm vrije spouwdiepte. Geen werkzaamheden in huis, dus geen overlast voor bewoners. Bovendien is het product circulair: het verkleeft niet met de muur en is na sloop van de woning opnieuw toepasbaar met een 'terugneem-garantie'.

SAMENWERKING CORPORATIES EN MARKTPARTIJEN

De Airofill wall is een mooi voorbeeld van een innovatie die deels tot stand komt in de samenwerking tussen corporaties en marktpartijen. Takkenkamp heeft het nieuwe isolatieconcept al eerder getest in de Isolatie Uitdaging: een innovatiewedstrijd die de Utrechtse corporaties BO-Ex, Portaal en Mitros in 2019 uitschreven. 'Dat heeft echt vaart gegeven aan de ontwikkeling van ons product', zegt Marcel van Haren, adviseur Klant en Markt van Takkenkamp. Het bedrijf het prototype bij andere corporaties verder doorontwikkeld en inmiddels zijn er ook al corporaties die deze gevelisolatie in projecten gebruiken (zie kader).

'Die ervaringen gebruikt Takkenkamp voor de verdere verbetering van het product en daar hebben wij natuurlijk profijt van', zegt Brandsema. Toch vindt hij het belangrijk om bij Domesta op kleine schaal te starten en zelf ervaringen op te doen. 'Innovatie betekent voor ons niet: er is een nieuw product op de markt en dat gaan we meteen inkopen. In de 2 proefwoningen gaan we de effecten van deze gevelisolatie goed

onderzoeken. Wat levert het de bewoners bijvoorbeeld op aan vermindering van energielasten? Hoe zit het met comfort? Van Haren: 'Wij kunnen die informatie weer als referentie gebruiken bij andere corporaties. Daarom delen we ook de kosten van deze pilot.'

In een volgende stap kijken Domesta en Takkenkamp samen naar de portefeuille van de corporatie om inzichtelijk te krijgen welke woningen voor deze vorm van isolatie geschikt zijn. Dat hangt onder meer af van de gemeentelijke Warmtevisie. Voor gebieden waar een warmtenet met een hoge temperatuur komt, biedt Airofill wall een overkill aan isolatiewaarde. Maar voor veel plekken lijkt deze isolatie een goede verduurzamingsstap. Brandsema is gecharmeerd van deze samenwerking met een marktpartij. 'Deze aanpak geeft vertrouwen.'

MEER INFORMATIE

Stef Brandsema, adviseur Duurzaamheid en Innovatie bij Domesta, contact: s.brandsema@domesta.nl,
Marcel van Haren, adviseur Klant en Markt, **Takkenkampgroep**, contact: m.vanharen@takkenkampgroep.nl.

'INNOVATIE
BETEKENT VOOR
ONS NIET: ER
IS EEN NIEUW
PRODUCT OP DE
MARKT EN DAT
GAAN WE
METEEN
INKOPEN'

Filmpjes:
[Takkenkamp Groep test gevelisolatie-oplossing Airofill Wall met succes - De Isolatie Uitdaging en Duurzame Verkenners van Domesta.](#)

Andere corporaties die ervaring hebben met Airofill Wall:
Prototype: Portaal, Domesta, Area Wonen.
Project: De Alliantie, Casade, Rochdale, Woonkwartier, De Goede Woning.

vereniging van
woningcorporaties



'De lat voor subsidies ligt nu nog te hoog'

Circulair slopen en bouwen in hout samen met een zorgaanbieder



'DIT IS EEN
LEERTRAJECT OM
TE KIJKEN HOE
PREFAB HOUTEN
NIEUWBOW
BEVALT'

WAT?

In Putten gaan 2 duurzame woongebouwen van hout verrijzen. Samen met de Stichting Zorggroep Noordwest-Veluwe ontwikkelt Woningstichting Putten hier het project De Schauwhof. Op de plek waar 20 oude aanleunwoningen van de zorggroep door een duurzaam bedrijf circulair zijn gesloopt. In het ene complex komen 24 studio's plus algemene ruimtes voor ouderen die intramurale zorg krijgen van de zorginstelling. Het andere gebouw bevat 10 tweekamerappartementen voor huurders van de corporatie.

VERNIEUWENDE ELEMENTEN

De corporatie verhuurt de 24 studio's aan de zorggroep. Die samenwerking is voor deze corporatie niet nieuw. Ze bouwen vaker voor zorginstellingen en dat gaat altijd in goed en nauw overleg, vertelt Bram Born, manager Vastgoed van de corporatie. Het bijzondere aan dit project is dat de houten appartementen en studio's door bouwer Plegt-Vos in de fabriek worden gemaakt en daarna op de locatie in elkaar gezet. Het woningconcept van deze bouwer is redelijk flexibel, legt Born uit. Er is alle ruimte voor de corporatie en de zorggroep om in samenspraak met de bouwer te bepalen hoe de gebouwen eruit komen te zien. 'Maar conceptuele, industriële bouw is anders dan traditionele bouw. Als de productie in de fabriek eenmaal is gestart, kunnen we geen veranderingen meer doorvoeren. Dat betekent voor de zorggroep dat zij interne beoordelingsmomenten naar voren moeten schuiven en dat is voor hen wel nieuw.' Daarin schuilt een les voor andere corporaties, vervolgt hij. 'Leg goed uit wat

conceptueel bouwen betekent, als je dat samendoet met bijvoorbeeld een zorgpartij die daar nog geen ervaring mee heeft.'

De Schauwhof is voor de corporatie een project om van te leren. Woningstichting Putten wil kijken hoe deze duurzame prefab houten nieuwbouw bevalt. 'Daar hebben we de zorggroep van het begin af aan bij betrokken. Een projectleider van de zorggroep zit in het bouwteam en die denkt voortdurend met ons mee.' Born verwacht dat de bouw zo'n 5 % duurder zal zijn dan traditionele betonbouw. Conceptueel bouwen is normaliter goedkoper dan traditioneel bouwen, maar het gebruik van hout maakt het nu nog duurder. Een deel van die kosten krijgt de corporatie waarschijnlijk echter weer terug via de MIA-subsidie (MilieuInvesteringsAftrek).

KNELPUNTEN

Daarmee komt Born op een van de belangrijkste knelpunten tijdens de ontwikkeling van het project: sommige veelbelovende subsidieregels vallen uiteindelijk tegen. 'Houtbouw is duurzaam, circulair en snel en houten woningen zijn bovendien energiezuinig en comfortabel. Genoeg redenen voor subsidiepotjes zou je zeggen. Die zijn er ook. Maar er zijn altijd weer regeltjes waardoor het toch niet doorgaat. Dat vind ik het meest moeizame aan dit traject. Zo zijn er subsidies waarbij hergebruik alleen telt als er sprake is van biobased materiaal, of er worden weer extra eisen aan de losmaakbaarheid gesteld.' De wirwar aan regels kost hem veel tijd en energie. Samen met een subsidieadviseur volgt hij continu de veranderende

regels. Hij heeft dit probleem aangekaart bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) in de hoop op verandering. 'Als de lat zo hoog ligt, kunnen we de markt niet stimuleren tot verandering.'

Een ander knelpunt ligt bij de gemeente. Daar ontbreekt het aan personeel om de bestemmingsplanprocedure voortvarend af te handelen. Dat heeft niet direct met het innovatieve karakter van dit project te maken, maar zorgt wel voor vertraging. Voor het overige wordt Born 'nog steeds heel blij' van het project. Als dit goed uitpakt, gaat Woningstichting Putten zeker meer nieuwbouwprojecten in hout uitvoeren. Zijn advies aan andere corporaties? 'Gewoon beginnen met dit soort projecten. Je leert er heel veel van.'

MEER INFORMATIE

Bram Born, manager Vastgoed Woningstichting Putten, contact: a.born@wsputten.nl.

'De appelboom kan in de tuin blijven staan'

Conceptuele sloop/houtnieuwbouw met gebruik bestaande fundering



WAT?

Woningcorporatie Viverion heeft in Laren (Gelderland) twee blokken van elk vier woningen gesloopt en vervangen door acht nieuwe woningen. De nieuwbouw is conceptuele houtskeletbouw en wordt door Dura Vermeer voor 80 % in de fabriek gemaakt. Dit product van Dura Vermeer heet *Blokje Om*: gedurende de bouw wonen de oorspronkelijke bewoners tijdelijk in hun eigen buurt 'een blokje verder'. Die bouwtijd is kort: binnen 10 weken keren de bewoners terug naar hun vertrouwde plek waar dan een nieuwe woning staat. Viverion startte met de uitvoering van dit pilotproject in april 2020 en in juni 2020 zaten de bewoners alweer in hun nieuwe woningen. De kleinschaligheid van deze pilot geeft Viverion de mogelijkheid om goed te kijken hoe de woningen bevallen. Vastgoedadviseur Henk Jeths en projectleider Gert van Otterloo van Viverion zijn trots op meerdere vernieuwende aspecten van deze pilot. In dit artikel zoomen we specifiek in op één onderdeel: het gebruik van de bestaande fundering.

VOORDELEN

Door het gebruik van de bestaande fundering is de bouwtijd in dit project nog korter dan in andere conceptuele bouwtrajecten. Verder geeft het een flinke circulariteitsimpuls. Voor de wijk en de bewoners zijn er ook voordelen. Zo blijft de structuur van de omgeving grotendeels hetzelfde en de buurt blijft de overlast van een hei-installatie bespaard. Voor de bewoners is het fijn dat hun vertrouwde schuurtje en achtertuin intact blijven. 'Een oude appelboom in de tuin kan dus gewoon blijven staan', zeggen Jeths en Van Otterloo. De omgevingsvergunning voor dit project is in 3

maanden gerealiseerd en dat is redelijk uniek voor een sloop/nieuwbouwproject. Ook die snelheid is deels te danken aan het gebruik van de bestaande fundering.

TIPS

Viverion heeft nog geen ervaring met het gebruik van de bestaande fundering in andere sloop/nieuwbouwprojecten. Voor een toekomstbestendige woning zal een bestaande fundering in ieder geval stramienmaten moeten hebben die voldoen aan de huidige eisen om er nieuwe woningen op te kunnen bouwen. Jeths en Van Otterloo verwachten dat vooral grondgebonden woningen uit de jaren 60 en 70 geschikt zullen zijn om de bestaande fundering te handhaven. Asbest kan daarbij wel een contra-indicatie zijn. De bestaande fundering is overigens niet beperkend voor de plattegrond van de nieuwe woningen. In het project in Laren zijn er bijvoorbeeld levensloopbestendige woningen teruggebouwd, met 1 slaapkamer en badkamer op de begane grond en 1 slaapkamer op de verdieping.

MEER INFORMATIE:

Henk Jeths, vastgoedadviseur Viverion, contact: H.Jeths@viverion.nl,

Gert van Otterloo, projectleider Viverion, contact: G.vanOtterloo@viverion.nl.

'DOOR
GEBRUIK VAN
DE BESTAANDE
FUNDERING
BLIJVEN DE
ACHTERTUINEN
INTACT'

De omgevings-
vergunning voor dit
project is in
3 maanden
gerealiseerd en
dat is redelijk uniek
voor een sloop/
nieuwbouwproject

Filmpje:

Viverion is als een
blok gevallen voor
Blokje Om

**Andere corporaties
die ervaring
hebben met
Blokje Om van
Dura Vermeer:**

Onder meer WBO
Wonen (Oldenzaal),
ProWonen
(Borculo),
WoonFriesland,
Talis (Nijmegen).

'Complexen met een flatcoach zijn geliefd in de verhuur'

Wonen, zorg en welzijn met elkaar verbinden



'COMPLEXEN
MET EEN
FLATCOACH
ZIJN GELIEFD IN
DE VERHUUR'

WAT?

Vidomes startte met de flatcoaches in Rijswijk, samen met Rijswijk Wonen. Inmiddels zijn er ook flatcoaches in Leidschendam-Voorburg en Delft aangesteld. De corporatie werkt daarbij samen met verschillende partners. In Delft zijn dat bijvoorbeeld de gemeente, ouderenzorgpartij Pieter van Foreest en een lokaal samenwerkingsverband van zorg, sport- en welzijnspartijen. De partners betalen gezamenlijk het salaris van de flatcoaches en de overige kosten. De flatcoaches stimuleren bewoners om samen activiteiten te ondernemen en meer naar elkaar om te kijken. Zij signaleren ook problemen als eenzaamheid en behoeften aan ondersteuning en zorg. Zo nodig verwijzen ze bewoners door naar welzijns- of zorginstellingen. 'Wij merken dat complexen met een flatcoach geliefd zijn in de verhuur', zegt adviseur Strategie en Innovatie Jo-Anke van Dam van Vidomes.

VERNIEUWENDE ASPECTEN

Ouderen worden steeds ouder en wonen steeds langer zelfstandig. Met de inzet van de flatcoaches wil Vidomes haar oudere bewoners ondersteunen om dat op een prettige manier te kunnen doen. De flatcoaches kijken daarbij naar vraagstukken over wonen, zorg en welzijn en proberen die met elkaar te verbinden. Voordat er een flatcoach in een complex wordt aangesteld, inventariseert de corporatie eerst of de bewoners er behoefte aan hebben. 'Dit is namelijk niet de meest geschikte aanpak voor een seniorencomplex voor 55-plussers, waar een groot deel van de bewoners nog werkzaam is', zegt Van Dam. 'In ieder geval een deel van de bewoners moet openstaan voor onderling

contact en saamhorigheid.'

Wat doet een flatcoach anders dan de reguliere wijkbeheerder? Van Dam: 'Onze wijkbeheerders hebben natuurlijk ook een signaleringsfunctie. Zij kijken echter vooral naar schoon-heel- en veilig-vraagstukken, bijvoorbeeld ernstige woonoverlast. De 25 wijkmeesters en wijkbeheerders van Vidomes hebben samen 18.000 woningen onder hun hoede. Een flatcoach is het aanspreekpunt voor maximaal 250 bewoners. Dat maakt een ander niveau van betrokkenheid mogelijk. Zij proberen te achterhalen of iemand gelukkig is met de woonsituatie. Zijn er fysieke of psychosociale klachten die dat geluk in de weg staan? En de flatcoach gaat heel praktisch te werk. Door bijvoorbeeld samen met vrijwilligers en bewoners computerlessen, beweeguurtsjes of kookworkshops te organiseren.'

MAATSCHAPPELIJKE KOSTEN BATEN ANALYSE

In ieder gemeente ziet een stuurgroep toe op de voortgang van het project. Naast de flatcoach en een gebiedsconsulent van de corporatie nemen de gemeente en de zorg/welzijnspartijen hieraan deel. In 2022 verschijnt een eerste maatschappelijke kosten-batenanalyse over het werk van de flatcoach. Op basis van deze evaluatie besluiten de samenwerkende partijen hoe ze verder gaan. Van Dam: 'Met die analyse willen we inzichtelijk maken wat deze inzet oplevert. Hebben de bewoners door de ontstane saamhorigheid minder behoefte aan professionele hulp? Bezoeken ze bijvoorbeeld minder vaak hun huisarts? Als duidelijk is dat bewoners van een complex

zelfredzamer zijn geworden, kunnen we daar wellicht met minder ureninzet volstaan. Dan ontstaat er ruimte om de flatcoach ook in een ander complex in te zetten.' Vooralsnog zijn de financiële bijdragen van de deelnemende gemeenten tijdelijk. De corporatie hoopt dat de evaluatie ook tot een meer structurele gemeentelijke bijdrage leidt.

MEER INFORMATIE

Jo-Anke van Dam, adviseur Strategie en Innovatie Vidomes, contact: j.vandam@vidomes.nl.

Behalve Vidomes en Rijswijk Wonen zet ook Waterweg Wonen coaches in om bij te dragen aan het woongeluk van oudere huurders.

'Hier kunnen spoedzoekers tot rust komen'

Transformatie voormalig zorgvastgoed vliegwiel voor realiseren nieuwe woonoplossingen



'EEN WOON-
PRODUCT
ALS DIT MAG
EEN BEETJE
WRINGEN EN
SCHUREN'

WAT?

Kritisch kijken naar de verkooplijst en kansen zien. Dat ligt ten grondslag aan de transformatie van een 'wat onhandig pand' in het centrum van Oosterhout. Thuisvester verhuurde het enige tijd aan een zorgonderneming, maar het was niet meer geschikt om zorg in te verlenen. De kleine ruimtes en gemeenschappelijke buitenruimte maakten het ook ongeschikt voor reguliere woningen. Zo kwam het pand aan de Mathildastraat 3 jaar geleden op de verkooplijst van de corporatie. De beperkingen van het pand bleken na een kritische blik juist kansen voor het huisvesten van spoedzoekers. Na een transformatie verhuurt Thuisvester hier 4 kleine appartementen aan deze doelgroep. De buitenruimte fungeert nu als gemeenschappelijke toegang tot de appartementen. 'Het zijn goede woningen voor mensen die tot rust willen komen', zeggen programmamanager Strategisch Voorraadbeleid Xanthe de Haan en projectleider Vastgoed Erik Merkx. De spoedzoekers hebben alle privacy, maar ze wonen dicht op elkaar. De huurders hebben een tijdelijk contract van maximaal 2 jaar. 'Dit woonproduct mag een beetje knellen en wringen. Als de mensen hier permanent zouden blijven wonen, kunnen we maar een klein groepje spoedzoekers helpen.'

VERNIEUWENDE ASPECTEN

'Wat dit project innovatief maakt, is dat we hier op verschillende fronten dingen doen die nieuw zijn voor ons', zegt De Haan. Dat geldt om te beginnen voor de woningtypologie. De appartementen zijn veel kleiner dan de gebruikelijke woningen van Thuisvester.

Ook de gedeelde buitenruimte is uitzonderlijk. Maar dat stimuleert wel toevallige ontmoetingen en daarmee misschien ook onderling contact tussen de spoedzoekers. 'We hebben goed gekeken naar de behoeftes van deze doelgroep', legt Merkx uit. Daarom is de oplevering van de appartementen anders: ze zijn instapklaar. De vloer is bedekt, de wanden gesausd, er hangen gordijnrails en het keukenblok bevat een inductiekookplaat.

Ook de woonruimteverdeling verloopt anders. Na loting moet een kandidaat in een motivatiebrief en intakegesprek de noodzaak van spoedhuisvesting aantonen. De uiteindelijke selectie doet de corporatie samen met de gemeente en welzijnsorganisaties. Door het tijdelijke huurcontract kan Thuisvester de appartementen duurzaam inzetbaar houden voor de doelgroep. Woonconsulenten ondersteunen de spoedzoekers bij het zoeken naar een woning en stimuleren hen om gedurende hun verblijf van 2 jaar echt actie te ondernemen. Er is echter nog geen pasklare oplossing hoe om te gaan met bewoners die na 2 jaar nog geen nieuwe huisvesting hebben gevonden. 'Daar hebben we intern al wel over gediscussieerd', zegt De Haan. 'Niets doen was voor ons geen optie. Dus ook op dit punt willen we niet denken in beperkingen. Als we problemen tegenkomen, lossen we ze wel op. Het is belangrijk om gewoon te beginnen.'

VLIEGWIEL VOOR VERDERE VERNIEUWING

'Omdat we hier een aantal zaken voor de eerste keer doen, moeten we processen aanpassen', zeggen De Haan en Merkx. 'Dat vraagt om creatieve betrokkenheid van veel medewerkers van verschillende afdelingen

van de corporatie.' Thuisvester realiseert zich al langer dat het traditionele aanbod niet meer voldoende is om veranderende maatschappelijke vraagstukken op te lossen. Naast de verhuur van reguliere woningen aan de langst ingeschreven woningzoekenden zijn nieuwe woonoplossingen nodig. 'In die zin is de Mathildastraat een vliegwiel voor vernieuwing en gebruiken wij onze bevindingen hier in andere projecten.' Een voorbeeld daarvan is het recreatiepark De Eekhoorn in Oosterhout. Het park kende een multiproblematiek van permanente bewoning en sociale onveiligheid. Een deel van de permanente bewoners is vertrokken en Thuisvester gaat op een leeg veld 20 tijdelijke, verplaatsbare accommodaties voor spoedzoekers realiseren. De corporatie huurt de grond voor 10 jaar. In die tijd gaat de eigenaar samen met de gemeente en Thuisvester het park weer geschikt maken voor toekomstbestendige recreatie. 'De verschillende samenwerkingspartners, het beheer en de leefbaarheid, de financiering en de verplaatsbare woningen maken dit een zeer complexe klus. Daarom is het fijn dat we in de Mathildastraat in ieder geval al ervaring hebben opgedaan met mensen die met spoed een woning zoeken, met tijdelijke contracten en een andere vorm van woningverdeling.'

MEER INFORMATIE

Xanthe de Haan, programmamanager Strategisch Voorraadbeleid Thuisvester, contact: X.deHaan@thuisvester.nl,

Erik Merkx, projectleider Vastgoed Thuisvester, contact: E.Merkx@thuisvester.nl.

'Lopen door de toekomst en zien wat er nu al kan'

Verduurzamingsmethoden onderzoeken met marktpartijen en kennisorganisaties



'ER IS EEN
VERSCHIL
TUSSEN
VERNIEUWING
EN INNOVATIE'

WAT?

INDU-ZERO is een Europees onderzoeks- en samenwerkingsproject van bouw, industrie, kennisorganisaties, lokale overheden - waar onder de provincie Overijssel - en woningcorporatie Domijn. In 3 jaar tijd ontwikkelde INDU-ZERO het ontwerp voor een innovatieve fabriek die renovatiepakketten kan opleveren voor bestaande woningen tegen de helft van de huidige kosten. 'Waarom zijn jullie als corporatie betrokken bij de ontwikkeling van een fabriek?' Domijn krijgt de vraag vaak te horen. Manager Vastgoed Rutger Vrielink vindt het belangrijk om dat goed uit te leggen. Ieder keer weer. 'Als we onze bestaande woningvoorraad op tijd en betaalbaar CO2-neutraal willen krijgen, moeten we marktpartijen helpen innovatieve oplossingen te testen en verder te ontwikkelen. Met de bestaande middelen en productieprocessen gaan we het niet redden.' Daarom heeft Domijn in het INDU-ZERO-project bewust gekozen voor de rol van *launching customer*. 'Als mede-opdrachtgever implementeert Domijn prototypes van de INDU-ZERO-aanpak al in de praktijk, in een pilot van 3 proefwoningen in Enschede. Om zelf ervaringen op te doen en om andere corporaties te laten zien wat het project kan opleveren.

De blauwdruk voor de fabriek is klaar. Inclusief businesscase, ontwerp van assemblagelijnen en machines. Het is de bedoeling dat er in verschillende Europese landen zo'n fabriek wordt gebouwd. 'Uit die fabriek rollen jaarlijks totaalpakketten waarmee we 15.000 bestaande woningen integraal kunnen verduurzamen. Die pakketten bevatten goed geïsoleerde gevels en daken, warmtepompen, zonnepanelen, energieomvormers en ventilatiesystemen.' De integrale aanpak is een belangrijk aspect van deze innovatie. De industrieel

ontwerpers binnen INDU-ZERO hebben de Nul-op-de-Meter-renovatie helemaal opnieuw bekeken, zegt Vrielink. Het resultaat is onder meer dat installaties slim zijn geïntegreerd met de gevels en dat betekent minder materiaal, lagere montagekosten en een snellere renovatie.'

SOCIAAL EN COMMERCEEL SAMENWERKEN

De fabriek staat er nog niet. Maar 3 sociale huurwoningen van Domijn zijn al met een INDU-ZERO- renovatiepakket verduurzaamd. De producten zijn prototypen en deels handmatig gemaakt. Maar het grootste deel van de gevels en daken is al industrieel vervaardigd in de hightech-fabriek van INDU-ZERO-deelnemer RC-Panels. In de pilotwoningen worden meerdere energieconcepten getest, zoals nieuwe kozijnen met vacuümglas en verschillende soorten warmtepompen. De woningen zijn energieneutraal: ze zijn afgekoppeld van het gasnet en moeten zelf evenveel elektriciteit opwekken als het gemiddelde jaarlijkse verbruik. Twee woningen worden bewoond. De derde is een showcasewoning waarin bezoekers een *virtual reality* rondleiding door de toekomstige fabriek krijgen. 'Je loopt hier door de toekomst en ziet tegelijkertijd wat er nu al kan', zegt Vrielink. Hij nodigt andere corporaties daarom nadrukkelijk uit voor een bezoek. Samen met hogeschool Saxion brengt de corporatie in kaart welke concepten het beste presteren. Qua energieverbruik, comfort en bewonerstevredenheid.

De pilotwoningen leveren nog geen kostenbesparingen op. INDU-ZERO gaat haar kostenvoordeel grotendeels halen uit schaalvergroting. De 3 proefwoningen kosten de corporatie dus extra geld. De corporatie betaalt echter alleen de kostprijs van de verduurzamingsmaatregelen. De onderzoeks- en ontwikkelingskosten van de innovaties komen

niet voor haar rekening. Bovendien krijgt Domijn via de Europese Interreg-subsidie geld terug voor de tijdsinvestering en kan ze van de 2 huurders een energieprestatievergoeding vragen.

VERVOLG

Als voldoende corporaties en andere vastgoedeigenaren interesse hebben in de renovatiepakketten kan de bouw van een renovatiefabriek in Nederland starten. 'Dan kunnen we grootschalig, industrieel gaan renoveren.' De 15 Twentse corporaties verenigd in WoON Twente ondersteunen het INDU-ZERO-project al. Andere corporaties reageren ook positief, maar dat gaat volgens Vrielink gepaard met een afwachtende houding. 'En dan komt die fabriek er niet, tenminste niet in Nederland. Investeerders en marktpartijen hebben zicht nodig op het aantal afnemers.'

De INDU-ZERO-aanpak is niet de enige oplossing voor innovatieve verduurzaming van de bestaande woningvoorraad, zegt hij. Ook de Twentse corporaties binnen WoON onderzoeken in verduurzamingslabs nieuwe oplossingen. En ook daar zijn meerdere partijen bij betrokken, zoals bedrijven, innovatieplatform Pioneering en de hogeschool Saxion. Waar het om gaat, is dat we niet door moeten gaan op de manier waarop we het altijd al deden, zegt Vrielink. 'Als je als corporatie naar een aannemer gaat en vraagt om het meest innovatieve product, krijg je gewoon de nieuwste huidige oplossingen. Dat is het verschil tussen vernieuwing en innovatie.'

MEER INFORMATIE

Rutger Vrielink, manager Vastgoed Domijn, contact: r.vrielink@domijn.nl.

<https://www.domijn.nl/over-ons/projecten/indu-zero/>

Met uitlegfilm-pje door Rutger Vrielink

<https://www.domijn.nl/over-ons/duurzaamheid/indu-zero-showcase/>

vereniging van
woningcorporaties



'Loslaten van het oude is ingewikkelder dan omarmen van het nieuwe'

Een sociaal koopproduct ging in de ijskast



'BEN NIET
BANG OM
ANDERS TE ZIJN
DAN ANDEREN'

WAT?

Dudok Wonen startte ruim 10 jaar geleden met *Start Me Up*, een vorm van sociale koop. Met als doel: het bedienen van woonstarters met een bescheiden inkomen die via het reguliere huur- en koopaanbod niet aan bod kwamen. Woningzoekenden in het Gooi konden een woning kopen van een particuliere eigenaar. De woningzoekende betaalde -afhankelijk van het inkomen – minstens de helft van het aankoopbedrag en de corporatie legde de rest bij door gebruik te maken van [Kopen naar Wens](#). Directeur-bestuurder Harro Zanting noemt het project nu een van de meest innovatieve van de corporatie. Externe ontwikkelingen zorgden er voor dat Start Me Up al binnen enkele jaren in de ijskast ging. De corporatie moest de spraakmakende innovatie on hold zetten. Een terugblik.

VERNIEUWENDE KARAKTER

Start Me Up was extreem afwijkend ten opzichte van de gebruikelijke dienstverlening van een corporatie, vertelt Zanting. 'We bedienden woningzoekenden, waaronder ook niet-huurders, met huizen die we niet in bezit hadden. Door deze werkwijze konden starters zelf een huis uitzoeken op de plek waar ze wilden wonen. Ze waren dus niet aangewezen op locaties waar de corporatie heeft gebouwd. De corporatie had een rol als makelaar en vermogensverschaffer. Daarbij konden we niet terugvallen op onze routine. Medewerkers onderhoud en beheer waren in dit project overbodig. Dat heeft me geleerd dat loslaten van het oude meestal ingewikkelder is dan het nieuwe omarmen.' Zanting ziet dat ook terug bij hedendaagse vernieuwingen, zoals Resultaatgericht Samenwerken. De corporatie maakt

daarbij afspraken over het gewenste eindresultaat van onderhoud en woningverbetering en de aannemer krijgt veel vrijheid om het werk uit te voeren. 'Onze medewerkers moeten keuzes overlaten aan de professionaliteit van die aannemer. Loslaten wat ze altijd deden dus. En dat is lastig.'

IN DE IJSKAST

Start Me Up was een innovatie om trots op te zijn. Dudok Wonen heeft met dit project circa 100 woningzoekenden aan een huis geholpen, waaronder 50 niet-huurders. Rond 2013 werd duidelijk dat de nieuwe Woningwet een verplichte scheiding in DAEB en niet-DAEB-bezit met zich meebracht. 'Innoveren betekent zowel pionieren als groeien', zegt Zanting. 'En het bleek niet de goede tijd om het project verder te laten groeien.' Start Me Up was enkel nog in niet-DAEB mogelijk en in dat segment wilde de corporatie ook middenhuur verder ontwikkelen. 'Daar hadden we de ontwikkelkracht van onze corporatie voor nodig en daarom kozen we ervoor Start Me Up in de ijskast te zetten. Als je te veel innovaties op elkaar stapelt, wordt het lastig om te zien wat wel en niet werkt.'

Het tijdelijk stopzetten van Start Me Up deed een aantal medewerkers zeer, vertelt Zanting. De bedenkers van het plan, de verkoopmakelaars, de communicatiemedewerkers. 'Het vergt moed om te stoppen met iets waar je vol voor bent gegaan. Dan moet je ook als bestuurder niet te veel last hebben van je ego.'

VERVOLG

Nu onderzoekt Dudok Wonen hoe sociale koop in deze tijd van woningcrisis verantwoord is in te zetten. De innovatie van toen, komt mogelijk weer uit de ijskast. In de oorspronkelijke of in een vernieuwde vorm (zie kader).

TIPS VOOR ANDERE INNOVATIES

Uit de ervaringen met Start Me Up heeft Zanting lessen getrokken die bruikbaar zijn voor vrijwel iedere innovatie:

1. 'Je kunt niet vaak genoeg herhalen wat je met de innovatie wilt bereiken. In vrijwel ieder innovatieproces loop je tegen complexe keuzes of weerstand aan en dan helpt het als alle betrokkenen weten: dit is het maatschappelijke doel van deze nieuwe vorm van dienstverlening, deze andere werkwijze of dit nieuwe product. Dat moet je als bestuurder blijven benoemen.'
2. 'Ben niet bang om anders te zijn dan anderen. Ben niet bang voor kritiek. Ben je overtuigd van je plan: toon dan het lef om door te pakken.'
3. 'Is het noodzakelijk dat de innovatie om wat voor reden dan ook de ijskast in gaat: toon dan ook het lef om er (tijdelijk) mee te stoppen.'

MEER INFORMATIE

Harro Zanting, directeur-bestuurder Dudok Wonen, contact: h.zanting@dudokwonen.nl.

Filmpje: Denksessie bij Dudok Wonen over sociale koop in tijden van woningcrisis

'Woningen delen warmte uit eigen bodem'

Duurzaam renoveren met een warmtepompnet



WAT?

Woningcorporatie Reggewoon (Nijverdal en Wierden) heeft het plan om renovatiewoningen van het gas af te halen en aan te sluiten op een warmtepompnet. In plaats van buitenlucht maken deze warmtepompen gebruik van ondiepe bodemenergie. Daarvoor worden gaten geboord en gaan buizen de aarde in: zogeheten bodemlussen. De bodem warmt het water op dat hier doorheen stroomt. Innovatief is dat in deze pilot meerdere woningen (3) samen op één bodemlus worden aangesloten. Het aanleggen van een bodemenergiesysteem voor bestaande woningen is een extra uitdaging omdat het lastiger is om te boren onder het huis of in de tuin. Reggewoon wil de bodemlussen laten boren op openbare gemeentegrond dicht bij de woningen en werkt samen met de gemeente en een netbeheerder.

De bodemlussen zijn in een netwerk met elkaar verbonden. Daardoor kunnen de kosten over meerdere renovatiewoningen worden verspreid. 'Het idee is ontwikkeld door *Uiteigenbodem*', zegt Boris Konings, specialist Duurzaamheid bij Reggewoon. 'Dat is een deelnemer van het programma *Startup in Residence* waarmee de provincie Overijssel ondernemers stimuleert innovatieve oplossingen aan te dragen. 'De corporatie is nu businesscases aan het uitwerken voor 2 verschillende locaties.

VOORDELEN

Dit systeem van warmte uit eigen bodem biedt meerdere voordelen, vertelt Konings. Op de eerste plaats is het een duurzame energiebron. Het rendement van de warmtepompen is bovendien hoger, waardoor

er minder zonnepanelen nodig zijn dan bij de gangbare Nul-op-de-Meterrenovaties. Omdat de bodem relatief koel is, kan zonder gebruik van de warmtepomp worden gekoeld. In tegenstelling tot een warmtepomp op buitenlucht is er geen buiten-unit en daarom geen geluidsoverlast. 'Het systeem is vooral geschikt voor woningen met een goede bouwkundige schil. Wij gaan uit van woningen van na 2000.'

JURIDISCH ONDERZOEKEN

Technisch is dit systeem erg interessant, vervolgt Konings. De noodzakelijke financiële investeringen zijn echter een knelpunt. Hoewel het kostenverlagend is om meerdere bronnen op één bodemlus aan te sluiten, blijven de investeringen voor de corporatie fors. 'Voor de huurders leidt deze innovatie tot een verlaging van hun woonlasten, maar dat betekent niet dat deze verduurzaming voor de corporatie kostenneutraal is.' Konings: 'Reggewoon kiest er vooralsnog voor om voor de bodembron een vergoeding via de servicekosten te vragen, vergelijkbaar met de vergoeding voor een zonnepaneel. In de toekomst is wellicht een andere constructie mogelijk.'

Reggewoon gaat in eerste instantie huurwoningen op het systeem aansluiten. Bij een mogelijke uitbreiding wil de corporatie in gemengde wijken ook particuliere eigenaren laten participeren in deze innovatie. Voor die groep bewoners zal de corporatie het leveren van de warmte onder moeten brengen onder de Warmtewet. Daarbij onderzoekt de corporatie de mogelijkheid om het gesloten bodemenergiesysteem onder te brengen bij de netbeheerder en het systeem te zien als een

nutsvoorziening.

De keuze voor een innovatief energiesysteem behelst veel meer dan alleen technische veranderingen, zegt Konings tot slot. 'Het gaat om meer dan alleen techniek. Daarom is het zo belangrijk dat we integraal kijken naar verduurzaming.'

MEER INFORMATIE

Boris Konings, specialist Duurzaamheid bij Reggewoon, contact: bkonings@reggewoon.nl.

'TECHNISCH IS DIT SYSTEEM ERG INTERESSANT, MAAR HET GAAT OM MEER DAN TECHNIEK'

Uiteigenbodem

Andere ervaring met warmtepompnet: Wonion (Ulf)

'We lopen voortdurend tegen regels aan'

De realisatie van een aardgasvrij dorp



'TECHNISCH
IS HET
ALLEMAAL
NIET ZO
INGEWIKKELD,
MAAR QUA
REGELS WEL'

WAT?

De aansluiting van het eerste blok van 8 huizen en een voormalige school op het nieuwe, kleinschalige warmtesysteem in Nagele (gemeente Noordoostpolder) is een 'generale repetitie', zegt Durk Grouwstra, projectleider Energiek Nagele bij Mercatus. Na deze pilot is het uiteindelijk de bedoeling dat het hele dorp (500 woningen) stapsgewijs in haar eigen warmte gaat voorzien. Nagele is een van de proeftuinen van het landelijk programma Aardgasvrije wijken van BZK. Het realiseren van een aardgasvrij Nagele is een nauwe samenwerking tussen initiatiefnemer Coöperatie Energiek Nagele, woningcorporatie Mercatus en de gemeente Noordoostpolder. De eerste 8 huizen zijn 7 sociale huurwoningen van Mercatus plus 1 koopwoning. Op de daken van de woningen zijn zonnecollectoren geplaatst die in de zomer water opwarmen. Een ondergrondse buffer vangt het verwarmde water op en in de winter wordt dit gebruikt om de woningen en het warmtapwater te verwarmen. 'Deze eerste winter heeft laten zien dat de opgewekte warmte voldoende is voor het verwarmen van de woningen en het schoolgebouw', vertelt Grouwstra. 'We gaan nu verder met de volgende 2 woonblokken.'

Het bijzondere van dit initiatief is dat het vanuit de dorpsbewoners zelf is gekomen. Al voordat Nagele tot proeftuin werd benoemd, ontwikkelde het dorp het idee om warmte-zelfvoorzienend te worden. 'Het dorp is trots op het project. Dat is sociale duurzaamheid: het gevoel hier met zijn allen iets nieuws te doen en ruimte te geven aan een experiment waar Nederland van kan leren.'

DE PRAKTIJK

Technisch was het niet zo ingewikkeld om de woningen aan het nieuwe systeem aan te passen. Om de warmte af te voeren naar de buffer en terug te leveren aan de woning komen er een paar buizen van zo'n 20 centimeter doorsnee op het dak. Die gaan via de oorspronkelijke rookgasafvoer van de cv-ketel door het dak naar de afleverset. Daarvoor moest de corporatie de dakranden verhogen. 'Dat ging wel gepaard met wat discussie met Welstand', zegt Grouwstra. Naast de kosten voor enkele bouwkundige aanpassingen draagt de corporatie bij aan de aansluitkosten voor het warmtenet. 'Daartegenover staat dat wij straks geen cv-ketels meer hoeven te vervangen en te onderhouden.'

De corporatie steekt veel tijd in het begeleiden van de bewoners. 'Het vergt uitleg wat het betekent dat de cv-ketel eruit gaat en de woningen op een warmtenet komen. Daarover gaan we uitgebreid met onze huurders in gesprek.' De huurders betalen na aansluiting niet meer aan energielasten. In de pilot zit één particuliere woningeigenaar en straks komen er natuurlijk meer. Dat vraagt wel juridisch geregeld. Zo is het recht van opstal bijvoorbeeld woninggebonden, zodat het warmtenet ook bij verkoop van een particuliere woning in bezit blijft van Nagele Warmte BV.

De corporatie werkt samen met een groot netwerk van partners. De regiegroep – bestaande uit Mercatus, de gemeente en Energiek Nagele – heeft elke 2 weken overleg. 'Het is belangrijk dat je bij een project als dit ook je interne projectorganisatie op orde hebt. Het project mag niet hangen aan slechts één medewerker. En je moet flexibel kunnen zijn in je planning.'

OBSTAKELS

Voor het realiseren van dit project is veel beleidscreativiteit nodig geweest en nog nodig, zegt Grouwstra. Het boekje *Anders denken, durven doen* beschrijft de bureaucratische en juridische hobbels die het projectteam op weg tegenkwam (zie kader). 'Technisch is het allemaal niet zo ingewikkeld, maar qua regels wel.' Zo gebruikt Energiek Nagele de daken van Mercatus d.m.v. zonnecollectoren als warmtebron. Daarbij speelde de vraag: waar stopt de verantwoordelijkheid van Mercatus en waar begint die van Energiek Nagele?

Ook rond subsidiering zijn er talloze obstakels. 'Dan blijkt bijvoorbeeld dat de subsidies voor een duurzaam systeem als dit alleen voor nieuwbouw gelden en niet voor renovaties. Of wordt het kleinschalig warmtenet bestempeld als een niet gebouwgebonden gebiedsrenovatie waardoor het niet meetelt in rekenmethodiek voor energielabels. We lopen continue tegen dit soort regels aan en dat vergt heel veel tijd.' Daarom adviseert Grouwstra corporaties die een soortgelijk project willen starten met klem: 'Laat je niet belemmeren door de hobbels die je onderweg tegenkomt.'

MEER INFORMATIE

Durk Grouwstra, projectleider Energiek Nagele bij Mercatus, contact: d.grouwstra@mercatus.nl

Lees meer in het boekje: [Anders Denken Durven Doen, Energietransitie in Nagele](#)

Meer informatie: [EnergiekNagele](#)

An aerial photograph of a residential neighborhood, showing various houses, streets, and parked cars. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The bottom right corner of the image transitions into a white background where the logo is located.

DISCLAIMER

De inhoud van deze uitgave is met de grootste zorgvuldigheid samengesteld. Toch is het mogelijk dat de aangeboden informatie verouderd, onvolledig of niet meer juist is. Aedes vereniging van woningcorporaties aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade ontstaan door het gebruik van of het zich beroepen op informatie uit deze uitgave. Aedes behoudt zich alle rechten voor. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier zonder voorafgaande toestemming van Aedes vereniging van woningcorporaties.

vereniging van
woningcorporaties

