

ZELFBOUW EN KLUSWONINGEN

'Samenwerken leidt tot een beter plan'

Een groep Hagenaren kampeerde in maart een week in het Haagse gemeentehuis in de hoop een kluskoopwoning te bemachtigen. En in diverse steden gaan kavels als warme broodjes over de toonbank. Invloed op je eigen (huur)huis is in. Ook voor de sociale huursector liggen er kansen, woningcorporaties experimenteren er voorzichtig mee. Wat is er mogelijk? En welke rol speel je als corporatie?



KLUSWONINGEN ROTTERDAM

INITIATIEF: HAVENSTEDER. **UITVOERING:** HAVENSTEDER EN HUURDERS.
7 WONINGEN. **VERHUUR:** VANAF MAART 2014.
www.facebook.com/klushuur

MARK VAN DE VELDE, MANAGER WONEN BIJ HAVENSTEDER

'De samenleving verandert, vooral mensen aan het begin van hun wooncarrière zitten in de doe-modus en willen hun huis zelf vormgeven. Tegelijkertijd kost het opknappen van dit soort woningen ons als corporatie veel geld. Ze aanbieden als kluswoning helpt de investeringen te drukken. Na een geslaagde pilot in 2013 verhuren we dit jaar 7 kluswoningen in Rotterdam-Noord. We maken met de huurder een raming van de werkzaamheden. De basismaterialen regelen wij en de huurder stopt tijd en energie in het huis en krijgen korting op de huur. Mensen

die geïnvesteerd hebben in hun woning zullen minder snel verhuizen en voelen zich meer betrokken bij de buurt. De meeste corporaties kiezen voor het verkopen van kluswoningen en niet voor klushuur, dat komt denk ik doordat klushuur ingewikkelder is te organiseren. Je moet het van de grond af ontwikkelen en dat kost tijd. Maar je bereikt er wel de mensen mee die niet in aanmerking komen voor bijvoorbeeld een hypotheek maar wel hun tijd en vaardigheden willen inzetten om te verbouwen. We verfijnen nu de werkwijze en maken een handboek zodat we straks een formule hebben om meer woningen aan te pakken.'



'DE KORTING
OP DE HUUR IS
AFHANKELIJK
VAN HOEVEEL IK
ZELF DOE'

**ORPHEO DE VLUGT (33),
HUURDER KLUSWONING**

'Al mijn weekenden en bijna alle avonden ben ik druk met klussen in mijn nieuwe huis. Een leuke uitdaging, dacht ik toen ik de bovenwoning op Facebook voorbij zag komen. Ik woon nu nog in Almere en wilde graag naar Rotterdam verhuizen. Daarvoor moet je normaal lang op de wachtlijst staan. De woning was echt op, er moest veel gebeuren. Ik heb wanden gesloopt en ben ze nu weer aan het opbouwen in een nieuwe indeling. Het toilet komt bijvoorbeeld in de badkamer en ik heb een hoekkeuken gemaakt. Een elektricien helpt met het trekken van nieuwe draden.

Normaal krijg je de kans niet om een huis precies zo te maken als je wilt. Ik overleg elke maandag met Havensteder over de voortgang. Havensteder levert de materialen en ik zorg voor puinzakken en gereedschap, zoals een hamer en boormachine. De korting op de huur is afhankelijk van hoeveel ik zelf doe. De verwachting is nu dat ik vijf jaar lang maandelijks 88 euro korting op de huur krijg.'

→ Sommige corporaties zitten in een shocktoestand door de verhuurdersheffing en de herziene Woningwet, merkt Marijke de Vries. 'Ze zijn zich aan het herbezinnen en vragen zich af wat ze nog kunnen doen buiten de kerntaak. Wat ze vaak niet zien is dat juist zelfbouw en kluswoningen een enorme kans bieden nu de speelruimte kleiner is. Het is niet zaligmakend, maar kan wel een van de middelen zijn.' De Vries is gebiedsontwikkelaar bij Grondwerk projectmanagers, deed onderzoek naar de kansen van particulier opdrachtgeverschap voor corporaties en organiseerde in juni het symposium *Strategie van samen* (Strategievansamen.nl).

Het mes snijdt aan twee kanten. Aan de ene kant willen sommige bewoners graag meer invloed hebben op hun eigen woonomgeving en aan de andere kant hoeven corporaties door dergelijke initiatieven te ondersteunen niet langer alleen de grote investeringen te doen in het vernieuwen van wijken. Dat kan bijvoorbeeld met kluswoningen, waarin huurders een woning opknappen en in ruil minder huur betalen. Of met zelfbouwprojecten om een nieuwe wijk te bouwen op initiatief van huurders of de corporatie samen met andere partijen. Dat past goed bij de veranderende rol van de corporatie, licht De Vries toe. Ze zijn minder 'doener' en meer 'regisseur'. 'Daarbij hoort dat ze zich meer moeten richten op de buitenwereld en samenwerken met klanten, commerciële partijen en gemeenten. Daarbij moeten ze de klant, koper of huurder, als volwaardig partner beschouwen.'

STROWIJK

Woningcorporatie Talis in Nijmegen is op dit moment bijvoorbeeld bezig met twee zelfbouwprojecten voor sociale huurwoningen, het ecologische strowijk IEWAN (zie kader) en Meergeneratiewonen (MWN), een buurtje waar diverse generaties samenwonen. Bij →

IEWAN wordt nu al gebouwd, de oplevering is in het voorjaar van 2015. MWN zit nog in een ontwerpfase en is naar verwachting 2016 klaar. De woongroepen klopten tegelijkertijd bij de corporatie aan met doordachte ideeën, vertelt Michel Pott, projectmanager Vastgoed bij Talis. 'Ze wisten precies wat ze wilden, dat past goed in de participatiemaatschappij. Bovendien sluit het naadloos aan bij onze missie. Wij hechten belang aan eigen initiatief. En het hoort ook bij onze kerntaak; de mensen van IEWAN en MWN horen bij ons als je kijkt naar hun inkomen.' Het project MWN omvat naast 39 sociale huurwoningen ook 7 koopwoningen. Die neemt de corporatie niet voor haar rekening. 'De kopers zijn wel nauw betrokken bij ons plan maar het ontwikkelen van deze koopwoningen zien wij niet als onze kernactiviteit.'

De meeste zelfbouwprojecten waar corporaties tot nu toe een rol in vervullen zijn wel koopprojecten. En dat is niet zo vreemd. In de meest pure vorm van zelfbouw beslis je als toekomstige bewoner namelijk helemaal zelf hoe je woning eruit gaat zien. Bij verhuur blijf je als corporatie uiteindelijk eigenaar en moet je er wel voor zorgen dat een woning opnieuw verhuurbaar is. Woningcorporatie Talis koos ervoor zich zo min mogelijk te bemoeien met hoe de woningen van IEWAN eruit komen te zien. 'We hebben geaccepteerd dat er maatwerk komt. Er zal altijd wel vraag zijn naar dit type woningen.' Bovendien ligt het verhuurrisico bij de woongroep zelf. Zij moeten samen de huur opbrengen van leegstaande woningen.

EIGENAARSCHAP

Voordeel van zelfbouwprojecten is dat je nieuwe doelgroepen aanboort; mensen die initiatief nemen en iets toevoegen aan de samenstelling van de buurt, vertelt De Vries. 'Tegelijkertijd laat je zo de huurder meer aan het woord. Dat zorgt voor tevredenheid en een

STROWIJK IEWAN NIJMEGEN

INITIATIEF: BEWONERSGROEP IEWAN.
UITVOERING: IEWAN, TALIS MET
FINANCIËLE STEUN VAN DE GEMEENTE
EN PROVINCIE. 24 WONINGEN.
OPLEVERING: VOORJAAR 2015.
www.iewan.nl

MICHEL POTT, PROJECTMANAGER VASTGOED BIJ TALIS

'Wij ondersteunen particulier initiatief graag. Daarom reageerden we positief op de vraag vanuit IEWAN en begonnen we met een haalbaarheidsonderzoek. In het proces deden we alles samen: de subsidieaanvraag, ons verdiepen in bouwen met stro en leem en overleggen met de gemeente over de locatie, de grondprijs en het bestemmingsplan. Het verhuurbaarheidsrisico ligt bij de woongroep en zij beheren de wachtlijsten. Woningbouwvereniging Gelderland is gespecialiseerd in gemeenschappelijk wonen in zelfbeheer en zorgt daarom voor beheer en exploitatie. Aanvankelijk vonden we het erg experimenteel om te bouwen met stro en leem. IEWAN en specialisten wisten ons ervan te overtuigen dat het risico meevalt. Wij zijn blij dat we in deze behoefte, een niche, kunnen voorzien. Dit proces heeft ons geleerd hoe we de ontwikkeling van een wijk anders kunnen aanpakken. Dat passen we nu ook toe in een nieuwbouwproject waarin we toekomstige bewoners oproepen mee te denken. Samenwerken leidt tot een beter plan.'

MARE NYNKE ZIJLSTRA (39), MEDE-INITIATIEFNEMER IEWAN

'Het is heel bijzonder om je eigen huis te bouwen met stro en leem. Doordat wij meebouwen is het project financieel mogelijk. Het idee voor een ecologische en energiezuinige wijk ontstond zeven jaar geleden in onze vriendengroep. We hebben geen hoog inkomen en kunnen geen dure ecowoning kopen. Dus we kwamen al snel terecht bij een woningcorporatie. Ik vind dat het hun taak is om mee te denken met dit soort initiatieven omdat energielasten een steeds groter deel zijn van de woonlasten.

We werden als volwaardig partner gezien, zaten aan tafel bij architect, aannemer en corporatie en we maakten zelf de plattegronden. Daardoor voel je meer eigendom. Mijn partner en ik gaan in een eenpersoonseenheid van 40 vierkante meter wonen. Redelijk klein, maar het moet lukken. We kunnen altijd nog uitwijken naar de gemeenschappelijke tuin en woonkamer. We nemen onderhoud voor zover dat kan voor onze rekening. Te vaak proberen corporaties initiatieven van bovenop te regelen en te sturen, dat werkt niet. Wij denken graag mee met corporaties over hoe ze dat wel goed kunnen aanpakken.'



'WE KUNNEN GEEN DURE EGEWONING KOPEN, DOOR ZELF MEE TE BOUWEN IS DIT PROJECT VOOR ONS WEL HAALBAAR'

NIANESTO NIJMEGEN

INITIATIEF: PORTAAL

UITVOERING: PORTAAL,
(TOEKOMSTIGE) HUURDERS,
GEMEENTE, CONCEPTAANBIEDERS.
16 WONINGEN.

OPLEVERING: APRIL 2014.

www.nianesto.nl

ELMY LIEFFERINK, COMMUNICATIE- ADVISEUR BIJ PORTAAL

'We leven in een maatschappij waar individuen meebeslissen. Dat is de normaalste zaak van de wereld, behalve in de sociale woningbouw. Het gericht proberen van nieuwe dingen staat hoog op de agenda van Portaal. niaNesto combineert particulier opdrachtgeverschap met energiezuinig wonen. Om te voorkomen dat de woonlasten stijgen, kiest Portaal voor verduurzamen. Als de huurders bewust energie gebruiken, brengt de woning op wat aan energie wordt gebruikt. In Nijmegen zijn de 16 niaNesto-huurders uitgekozen op basis van hun motivatie. Zij kozen samen met gemeentemedewerkers en corporatiemedewerkers uit twintig conceptaanbieders van energieneutrale woningen een winnaar. En huurders kozen vervolgens aan de hand van een menukaart de opties voor hun nieuwe huis. Eind 2014 start Portaal met de bouw van 33 niaNesto-woningen in Utrecht. Hier hebben de huurders zich via het reguliere woonruimteverdelingssysteem gemeld. We zijn benieuwd of deze huurders ook voldoende gemotiveerd zijn.'

TIM ZEEGERS (33), ← HUURDER NIANESTO

'Mijn vriendin en ik waren op zoek naar een acceptabel geprijsd huis in Nijmegen. Dit is precies wat we zochten: een energieneutraal huis op een mooie plek. We hebben veel zonnepanelen, een luchtwarmtepomp voor de verwarming en driedubbel glas. Ik heb altijd op etages gewoond. Dit huis is ideaal: het heeft een tuin en is een echt volwassen huis. Het was mooi meegenomen dat we betrokken werden bij het proces. De woning voelt daardoor veel meer van onszelf. Tegelijkertijd vind ik dat je niet te veel bij bewoners neer moet leggen, het proces is al ingewikkeld genoeg. De indeling van de kamers mochten we zelf bepalen. Ook de keuken en de deur kozen we zelf uit. Op Facebook wisselen we tips uit met de andere niaNesto-bewoners. En we gebruiken het medium om beslissingen te nemen, bijvoorbeeld of we een heg willen of zelf iets willen aanplanten.'



'DIT ENERGIE-
NEUTRALE HUIS
VOELT MEER VAN
ONZELF OMDAT
WE DE INDELING
MOCHTEN
BEPALEN'



gevoel van eigenaarschap. Dat kan de leefbaarheid ten goede komen.' Toch zijn dit soort initiatieven niet geschikt voor iedereen. Er blijft een groep mensen die niet kan of wil meedoen. Een corporatie in Leiden wilde bijvoorbeeld toekomstige huurders bij het nieuwbouwproject Nieuw Leyden betrekken. Maar de mensen bovenaan de wachtlijst waren niet enthousiast, vertelt De Vries. 'Die wilden een huurwoning en geen gedoe. Zo'n proces duurt toch minimaal een jaar.'

Op de vraag of het financieel interessant is, is geen eenvoudig antwoord te geven. Kluswoningen kunnen leiden tot besparing in onderhoudskosten maar tegelijkertijd kost het traject geld omdat de huurders bij het klussen professionele begeleiding nodig hebben. Talis maakt op haar zelfbouwprojecten een normaal rendement. 'We hebben scherp gerekend en de toekomstige huurders een budget meegegeven. Dat zorgde dat ze wat concessies moesten doen', vertelt Pott. De stichtingskosten voor de corporatie zijn hoger dan normaal. Maar lagere beheer- en onderhoudskosten compenseren dat. De woonprojecten beheren de wijken namelijk grotendeels zelf en bij de bouw wordt gebruikgemaakt van onderhoudsarme materialen. Daarnaast staken de gemeente en provincie 800.000 euro in de projecten vanwege de combinatie van actief burgerschap, duurzaamheid en sociale cohesie. Pott: 'Die subsidie was noodzakelijk voor de realisatie van IEWAN en MWN.' Belangrijk is volgens De Vries dat je als corporatie zorgt dat initiatieven in particulier opdrachtgeverschap onderdeel zijn van je strategische beleid. 'Eerder werden corporaties vooral door gemeenten als achtervang gezien. Corporaties moeten zelf kijken waar hun strategische meerwaarde ligt en de keuzes voor ingrepen weloverwogen nemen. Maak een duidelijke keus waar je heen wilt met de wijk.' ●