



Nieuwe vragen vereisen een frisse blik

Atriensis 14 jaar. Een ideale leeftijd om flink te puberen. Mag een adviesbureau dat wel? De dienstverlening hoort toch per definitie gedegen, 100% verantwoord, risicomijdend en gebaseerd op bewezen oplossingen te zijn? Natuurlijk is het antwoord hierop bevestigend. Woningcorporaties liggen onder een vergrootglas en ambities zijn altijd groter dan de financiële polsstok. Zorgvuldig rentmeesterschap als basis. Maar wat te doen als kant en klare antwoorden op vragen rondom verduurzaming volledig ontbreken?

Een uitdaging die wij natuurlijk graag aangaan. Het opereren vanuit drie werkmaatschappijen levert ons nog meer focus en specialisatie op. Zo verrijkt Atriensis data de grote hoeveelheid zelf verzamelde gegevens met die van anderen. Ongekende mogelijkheden ontstaan op basis van nieuwe inzichten. Zoals het opsporen van verdienkansen voor corporaties. Of het prioriteren van duurzaamheidsthema's. Waar is de urgentie voor reductie van energieverbruik, geluidshinder of hittestress het hoogste? Of monitoring van resultaten van het door corporaties gevoerde beleid.

Er bestaat blijvend veel vraag van corporaties naar ondersteuning om afzonderlijke complexen te verduurzamen. Atriensis projecten is hiervoor de absolute specialist. Tegelijk verschijnen compleet nieuwe uitdagingen aan het firmament door de klimaatopgave. Atriensis projecten ontwikkelt daarom strategieën om volledige wijken van aardgas af te halen. Niet alleen voor corporatiebezit, maar ook particuliere woningeigenaren. Nog verder gaat vernieuwend opdrachtgeverschap door samenwerkende corporaties. Complex- en wijkoverstijgend. Lagere kosten en hogere kwaliteit door de markt prikkels mee te geven voor bijvoorbeeld prefabricage, reductie toekomstig onderhoud en circulariteit.

Dat stimuleren van de markt blijkt vaak al heel effectief. Voor ons nog niet genoeg. Wij werken zelf graag actief mee vanuit een nieuw platform. En daarmee optimale benutting van onze vernieuwingsdrang, creativiteit en kennis van de sociale sector. Atriensis innovatie kent een vliegende start. Samen met corporaties en ketenpartners. Plus de bevlogen inzet van veel collega's. Wij werken een groot aantal verfrissende ideeën met veel potentie uit naar concrete en liefst grootschalige toepassing. Technische innovaties, intelligente benutting van data, nieuwe samenwerkingsvormen, slimme financieringsconstructies en slanke processen.

De twaalf gesprekken in dit boek tussen onze collega's en hun opdrachtgevers bij woningcorporaties tonen twee gezichten. Aan de ene kant de volwassen nadruk op zorgvuldigheid, degelijkheid en betrouwbare antwoorden. Aan de andere kant de zoektocht van de puber naar het onbekende. Nieuwe vragen vanuit de omvangrijke opgave van de verduurzaming van het sociale bezit waarvoor nog geen antwoorden bestaan. Vindingrijkheid, innovatie en out-of-the-box denken zijn bittere noodzaak. Weg uit de comfortzone.

Januari 2020

Hella Maessen Atriensis data
Dyon Noy Atriensis projecten
Linda Groenen Atriensis innovatie

1	Woonkracht10 Warmtetransitie binnen bereik door samenwerking zeven corporaties
2	Woongoed Middelburg Verduurzaming moet beter en goedkoper. Wie neem het voortouw?
3	WoonFriesland Stap voor stap verduurzamen als strategie: een kwestie van doen
4	Staedion Bedrijfsbureau als stille maar onmisbare kracht van de corporatie
5	SWZ Regiecorporatie door intensief samenwerken en focus op vastgoeddata
6	Woongroep Marenland Aardbevingsschade als kans voor een duurzame leefomgeving
7	Omnia Wonen Terug naar de kern: volkshuisvesting in Noordwest Veluwe en Amersfoort
8	De Huismeesters Vruchtbare bodem voor samenwerking rond verduurzaming van woningen
9	Portaal Meters maken met een combinatie van basiskwaliteit en keuzevrijheid
10	Woonkwartier Verduurzamen is veel meer dan alleen energiebesparing: integrale aanpak
11	SSW Versnelling door grootschalig programma met uniforme processen
12	WoonInvest Oog voor een duurzame toekomst ondanks de waan van de dag

A photograph of a multi-story brick building with scaffolding erected around it. The building has several windows and doors, some of which are partially covered by the scaffolding. A semi-transparent dark grey text box is overlaid on the left side of the image, containing the title and introductory text. The scaffolding is made of metal poles and cross-braces, with some red and white striped safety tape visible. The building's facade is made of red bricks, and the windows have white frames. The doors are green. The text box is positioned over the lower half of the building, partially obscuring the scaffolding and the building's facade.

1 Woonkracht10

Warmtetransitie binnen bereik door samenwerking zeven corporaties

In de zeven gemeenten van de Drechtsteden wonen zo'n 300.000 inwoners. De -eveneens- zeven corporaties verhuren in totaal ruim 40.000 sociale huurwoningen. Dit is ongeveer dertig procent van alle woningen. De ambitie van de regio is groot. Van aardgas af in 2035 en energieneutraal in 2050. De warmtetransitie verloopt gefaseerd en per gebied, met een sterke regie vanuit de regio. Logisch dat de corporaties zorgvuldig samen optrekken. Erwin Zwijnenburg is directeur-bestuurder van corporatie Woonkracht10 en één van de kartrekkers van die samenwerking. Koen Seghers is beleidsadviseur bij Atriensis en ondersteunt de corporaties bij de warmtetransitie. Hun dialoog gaat in op noodzaak en kracht van de samenwerking tussen de zeven corporaties.

‘Ongeveer alles’, zo reageert Erwin Zwijnenburg heel direct op de vraag wat nieuw is aan de actuele vraag om afscheid van aardgas te nemen. ‘Natuurlijk werkten corporaties al langer aan energiebesparing. Maar afscheid van aardgas en CO₂-neutraliteit in 2050 is nieuw. Geen aardgas meer in 2035. De tijd van inspanningsverplichtingen is voorbij. De urgentie is groot. Niemand kan zich onttrekken zonder goede argumenten. De opgave gaat veel verder dan alleen het goed isoleren van woningen. Iedereen die meewerkt aan deze opgave moet alle beschikbare expertise inzetten. Wat corporaties steunt, is dat transitie meteen bijdraagt aan beheersing van woonlasten. Te lang doorgaan met aardgas zou wel eens tot ontoelaatbare energierekeningen kunnen leiden.’

Koen Seghers adviseerde wat de meest geschikte energiebron voor de zeven corporaties van de Drechtsteden is als vervanger van aardgas. ‘Vooral de meest betaalbare’, zo kleurt Koen Seghers zijn opdracht in. ‘Bedenk dat het voor de corporaties van de Drechtsteden misschien wel om één miljard euro gaat. Een gigantisch bedrag, en met de kennis van nu praktisch niet op te brengen.

Ik vind de warmtetransitie van de Drechtsteden een spannende en unieke opgave. De impact is groot. Het belang van samenwerking tussen de zeven corporaties is gigantisch. In veel wijken zijn meerdere corporaties actief. Dan is het noodzaak om optimaal af te stemmen wat de nieuwe duurzame energiebron als vervanger van het aardgas is. Maar ook fasering, techniek en bewonerscommunicatie.’

‘Gemeenten, warmtebedrijf en netbeheerder verwachten dat corporaties met één mond spreken’, zo vervolgt Zwijnenburg. ‘Voor corporaties is de uitfasering van aardgas een volstrekt nieuw fenomeen. Gezien de bebouwingsdichtheden en de vele duurzame warmtebronnen in de Drechtsteden ligt in de meeste wijken een warmtenet voor de hand. Die transformatie is voor corporaties natuurlijk volstrekt nieuw. Veel corporaties moeten daar volledig vertrouwd mee raken.

Wij dienen nog te doorgronden wat dit inhoudt. Qua processen, techniek, maar vooral de gevolgen voor onze bewoners.’ Seghers vraagt Zwijnenburg naar de gevolgen voor bewoners. ‘Het gaat om vertrouwen tussen Woonkracht10 en huurders als wij een huurverhoging voor een ingreep vragen waarbij woonlastenverlaging de randvoorwaarde is. Wie vergoedt de kosten voor een



elektrisch kooktoestel en een nieuwe pannenset? Belangrijkste vind ik dat onze huurders het belang van de overstap inzien.’

De warmtetransitie verloopt wijk voor wijk. Dwars door de zeven gemeenten van de Drechtsteden. Nemen corporaties het voortouw waarna particulieren volgen? Of trekken corporaties en particulieren gezamenlijk op? Koen Seghers vindt dit misschien wel de grootste uitdaging. ‘Ik ben voorstander van gezamenlijk optrekken. Maar pittig is de opgave. Voor 40.000 woningen vinden uiteindelijk contractgesprekken met zeven corporaties als eigenaren plaats. Zet daar de 90.000 particuliere woningen met 90.000 besprekingen tegenover. Bijzonder lastig. De vervanging ruim een halve eeuw geleden van olie en steenkool door het toen goedkope aardgas bracht veel comfort, waardoor mensen gemakkelijk overstapten. Maar ik zie niet zo snel of bewoners ook comfortvoordelen zien als zij

binnenkort van aardgas weer over moeten stappen naar elektriciteit of een warmtenet.’ Erwin Zwijnenburg denkt daar anders over: ‘Aardgas wordt onbetaalbaar en maatschappelijk onverantwoord. Woonkracht10 gebruikt de uitfasering van aardgas om het comfort in de woning meteen te vergroten en woonlasten te verlagen.’

Graag een voorspelling van de resultaten rond 2030. Zodat we dit gesprek tegen die tijd langs de dan bereikte duurzaamheidsresultaten kunnen leggen. Erwin Zwijnenburg heeft een helder beeld: ‘Ik ga ervan uit dat de woningschil in minstens de helft van het corporatiebezit energetisch volledig op orde is. De eerste wijken zijn van het gas af en het duurzame warmtenet zorgt voor de verwarming. De eindsituatie bereiken we rond 2040. Maar de condities moeten veel beter. Minder belastingdruk. Daarbij veel innovatie. Betere en goedkopere technieken.’ Koen Seghers schat de situatie een stuk positiever in. ‘Ik adviseer corporaties op meer plekken in Nederland. Als het in de Drechtsteden niet lukt, dan nergens. De samenwerking tussen corporaties onderling, netbeheerder, warmtebedrijf en gemeenten is optimaal. Rond 2030 ligt de basisinfrastructuur van het warmtenet in de grond. De helft van de woningen is dan van het aardgas af en aangesloten op dat warmtenet. Daarnaast zijn de kosten om woningen met alleen elektriciteit te verwarmen inmiddels een flink stuk gedaald. Zeker in landelijke gebieden zonder kansen voor het warmtenet is dit belangrijk.’

‘Ik adviseer corporaties op meer plekken in Nederland. Als het in de Drechtsteden niet lukt, dan nergens. De samenwerking tussen corporaties onderling, netbeheerder, warmtebedrijf en gemeenten is optimaal.’

Koen Seghers, beleidsadviseur bij Atriensis



‘Aardgas wordt onbetaalbaar en maatschappelijk onverantwoord. Woonkracht10 gebruikt de uitfasering van aardgas om het comfort in de woning meteen te vergroten en woonlasten te verlagen.’

Erwin Zwijnenburg, directeur-bestuurder bij Woonkracht10





2 Woongoed Middelburg

Verduurzaming moet beter en goedkoper. Wie neemt het voortouw?

Woongoed Middelburg zag in 1919 het daglicht. De eeuweling verhuurt inmiddels zo'n 6.300 woningen. Het ambitieuze ondernemingsplan gaat uitgebreid op duurzaamheid in. Nieuwbouw gasloos. De hele voorraad in 2050 CO₂-neutraal met labelklasse B in 2021 als tussenstap. Een aantal woningen van Woongoed Middelburg ligt in een gemengde wijk, die de komende jaren als proeftuin van gas los moet komen. Een pittige uitdaging. Eric de Ceuster, directeur-bestuurder van Woongoed Middelburg, praat over de uitdagingen van de verduurzamingsopgave met Luc Bruinshorst, projectleider van Atriensis. Allerlei thema's passeren daarbij de revue. Positie in de kopgroep of het peloton? Hoe de dreigende krapte op de arbeidsmarkt het hoofd bieden? Kansen en bedreigingen van een warmtenet?

‘Wij denken natuurlijk steeds na over de balans bij onze kerntaken. Voldoende beschikbaarheid van kwalitatief goede en betaalbare woningen. Oplopende kosten zie ik als een van de risico’s voor het slagen van de energietransitie.’ Eric de Ceuster, directeur-bestuurder van Woongoed Middelburg, spreekt bedachtzaam en kiest zijn woorden zorgvuldig bij de vraag naar de grootste bedreigingen voor het slagen van de verduurzamingsopgave van corporaties. ‘Wij kiezen bewust voor het peloton en niet voor de kopgroep. Woongoed Middelburg permitteert het zich niet om aan risicovolle innovaties mee te doen. Vaak kostbaar, het vreet capaciteit van onze organisatie en te regelmatig hebben huurders er veel last van. We willen niet oefenen op de klant.’

Dat klinkt als een tegenspraak. Verduurzaming moet beter en goedkoper. Dat kan toch alleen door innovaties in techniek en proces? Iemand moet toch het voortouw nemen? De Ceuster: ‘Zeker waar. Ik heb veel respect voor alle corporaties die hun nek uitsteken en in de kopgroep bivakkeren. Wij kiezen er bewust voor om vanuit het peloton zo optimaal mogelijk van hun lessen gebruik te maken. Ik besef me ook dat het lastig is. Een soort kip-ei discussie. Volumebundeling is een voorwaarde om innovatie aan te zwengelen. Tegelijk ontbreekt de prikkel tot volumebundeling als die innovatie nog niet gereed en daarmee bewezen is.’



‘Woongoed Middelburg permitteert het zich niet om aan risicovolle innovaties mee te doen. Vaak kostbaar, het vreet capaciteit van onze organisatie en te regelmatig hebben huurders er veel last van.’

Eric de Ceuster, directeur-bestuurder van Woongoed Middelburg



Het bezit ligt relatief geconcentreerd in enkele wijken van Middelburg. Wat betekent dat voor de aanstaande overgang van aardgas naar duurzame energie? Eric de Ceuster beseft zich terdege dat Woongoed Middelburg daardoor de rol van startmotor opgeplakt krijgt. ‘Met dat geclusterde bezit lijkt een warmtenet voor de hand te liggen. Zo werkt Middelburg aan het aardgasvrij maken van een deel van een woonwijk. Ons bezit vervult een sleutelrol in deze proeftuin. Een warmtenet moet het aardgas vervangen. Flinke uitdagingen. Hoe kom je aan voldoende, betrouwbare en duurzame warmtebronnen voor dat nieuwe net? Hoe zorg je ervoor dat warmtetarieven voor huurders op langere termijn betaalbaar blijven? Ook het vraagstuk van zeggenschap speelt. Wie is de toekomstige eigenaar en hoe krijgen gebruikers een stem en invloed?’

Diverse woningcomplexen waarover Luc Bruinshorst van Atriensis adviseert zijn onderdeel van die op kortere termijn aardgasvrij te transformeren wijk. Bruinshorst: ‘Met onze plannen voor die complexen sorteren wij natuurlijk voor op dat warmtenet. Uiteraard handhaving van al aanwezige blokverwarming. Gas uit woningen als er blokverwarming is. En goede isolatie in de woningschil plus optimale ventilatie. Extreem isoleren aan de buitenzijde is niet nodig met het oog op dat warmtenet. Meest lastige blijft om de ingreep van de corporatie in tijd exact af te stemmen met de geplande datum van aansluiting op het warmtenet.’

‘We staan aan de vooravond van de doorbraak van het aardgasvrij maken van woonwijken’, zo haakt Eric de Ceuster hierop in. ‘Niet alleen de afstemming in tijd die Luc noemt vormt een uitdaging. Veel zaken zijn nog onzeker. Laten we tegelijk waken dat onduidelijkheden tot verlamming leiden. Als corporatiesector moeten we zorgen dat we sterker komen te staan. Duidelijkere normen en richtlijnen. Bijvoorbeeld over verdeling van kosten tussen partijen.’ De Ceuster sluit af met een compliment aan Bruinshorst. ‘Kennisontwikkeling is van groot belang. Plus het delen daarvan. Ik vind dat Atriensis op dat gebied een prima bijdrage levert.’

‘Voordelen van deze vorm van vernieuwend opdrachtgeverschap zijn groot. Concurrerende verrekenprijzen voor de komende jaren. Garantie op capaciteit in de huidige markt met steeds grotere capaciteitstekorten.’

Luc Bruinshorst, projectleider bij Atriensis



A photograph of a row of three terraced houses. The houses have a brown tiled roof with solar panels installed on each. The middle house has a red door and a large window with a flower box. The left and right houses also have red doors. The houses are made of brick and have white window frames. The background shows trees and a cloudy sky.

3 WoonFriesland

Stap voor stap verduurzamen als strategie: een kwestie van doen

Het kantoor van WoonFriesland bevindt zich in Grou: het geografische middelpunt van de provincie Friesland. Exemplarisch voor de efficiënte wijze waarop WoonFriesland circa 20.000 woningen verspreid over zestien gemeenten beheert. Vanuit een sterke, centrale organisatie. Met oog voor de bedoeling en door huurders centraal te stellen. Een woningvoorraad met veel variatie. Stedelijk versus landelijk gebied. Eengezinswoningen versus meergezinswoningen. Woningen op het vasteland en op de Waddeneilanden. Hoe vertaalt dit zich in de aanpak van de verduurzaming? Assetmanager Maurice Endeman gaat hierover in gesprek met Manon Smit, adviseur bij Atriensis.



'Huurders zijn mijn helden. Ik zie veel creativiteit en bevlogenheid bij hen. Ook op het gebied van duurzaamheid.'

Manon Smit, adviseur bij Atriensis

De stapsgewijze aanpak staat centraal bij WoonFriesland. Eerst alles naar gemiddeld energielabel B. Daarna de volgende stap. Maurice Endeman legt uit: 'Met beschikbare middelen willen wij voor zoveel mogelijk bewoners iets betekenen. Dat doen we in stappen, met een sterke focus op comfort en betaalbaarheid.' Wat is het ambitieniveau? Endeman vervolgt: 'Wij gaan nu niet verder dan dat gemiddelde energielabel B. Dat is op dit moment niet betaalbaar. In plaats daarvan oriënteren we ons nu al op de volgende stap voor de verduurzaming van onze woningen. Denk bijvoorbeeld aan een prefab dak in de verdere toekomst. Met hierin de verwarmingsinstallatie, het ventilatiesysteem en zonnepanelen geïntegreerd. Rechtstreeks vanuit de fabriek op de woning. Innovatie vanuit de nieuwbouw toepassen bij renovatie.'

'WoonFriesland is namelijk nog lang niet tevreden met de oplossingen die op dit moment voorhanden zijn voor de verduurzaming van de bestaande woningvoorraad', zo licht Maurice Endeman toe. 'Met name voor eengezinswoningen in gebieden die te zijner tijd met alleen elek-

triciteit verwarmd worden. Daarom werken we samen met een aantal vernieuwende bedrijven en in afstemming met de Bewonersraad Friesland aan het concept DreamHûs. Een initiatief om innovatie te stimuleren voor deze categorie woningen. Met een living lab om de meest kansrijke innovaties te testen. Ik hoop dat we hiervan over een tijdje de eerste resultaten kunnen inzetten in onze woningvoorraad.'

Op breder duurzaamheidsgebied volgt Maurice Endeman met interesse ontwikkelingen rond materiaalgebruik. 'De circulaire keuken die diverse keukenfabrikanten ontwikkelen op basis van een zeer lange levensduur. Of de alternatieven voor het bekleden van wanden in sanitaire ruimtes. Leuke initiatieven, maar om nou te zeggen dat alles al voorhanden is om de verduurzaming tot een succes te maken gaat me te ver.' Een persoonlijke duurzaamheidsheld weet

hij dan ook nog niet te benoemen: 'Die moet nog opstaan. Dat is degene die de verduurzaming betaalbaar maakt.' Manon Smit haakt hierop in. Zij komt vanwege haar advieswerk bij huurders van WoonFriesland over de vloer: 'Huurders zijn mijn helden. Ik zie veel creativiteit en bevlogenheid bij hen. Ook op het gebied van duurzaamheid. Door zelf isolatiemateriaal aan te brengen en tussenmeters, apps of dashboards te gebruiken besparen zij al flink op hun energierekening. Fijn als wij daar door mijn advies nog wat extra besparing en natuurlijk wooncomfort aan toe kunnen voegen.'

Trots is Maurice Endeman op het reeds bereikte resultaat. 'In krap drie jaar tijd hebben wij met onze partners ruim 4.000 woningen aangepakt. Zo'n tempo haal je alleen als alle partijen goed op elkaar ingespeeld zijn. Met blijde huurders als resultaat. Ook met Atriensis is de samenwerking gegroeid. Soms prikkelt Atriensis ons. Mag het een onsje meer zijn? Dan gaan we in gesprek. Wij hebben natuurlijk niet voor niets een visie en bewaken graag een heldere koers. Maar wij staan open voor input van onze partners.' Manon Smit vult aan: 'Omdat ik de visie en het gedachtengoed van WoonFriesland goed ken, kan ik hen beter adviseren. Mijn input levert soms discussie op, maar altijd een eindresultaat waar we allemaal trots op kunnen zijn.'

'Met beschikbare middelen willen wij voor zoveel mogelijk bewoners iets betekenen. Dat doen we in stappen, met een sterke focus op comfort en betaalbaarheid.'

Maurice Endeman, assetmanager bij WoonFriesland



Manon Smit benoemt tenslotte nog de sfeer op de Waddeneilanden. 'Niet alleen een hele mooie werkomgeving, maar ook een prettige samenwerking met bewoners. Afspraak is afspraak. Elkaar helpen is vanzelfsprekend. De afwisseling in het werkgebied is inherent aan de woningvoorraad van WoonFriesland. En dat zie ik terug in mijn werkweek. Soms stuur ik mijn collega's een foto vanaf de veerboot. Weer eens wat anders dan een dag op kantoor of onderweg met de auto!'



4 Staedion

Bedrijfsbureau als stille maar onmisbare kracht van de corporatie

Midden in Den Haag staat het kantoor van Staedion. Pal naast het centraal station en het Malieveld, trams voor de deur. Een heel gewoon gebouw met een rustige en lichte entreehal voor bezoekers en huurders. Vervolgens in het kantoor zelf een gezellige drukte en veel beweging. Ineens is duidelijk dat hier bijna vierhonderd mensen hard werken aan het beheren en verhuren van bijna 40.000 woningen, parkeerplaatsen en bedrijfspanden. Stille kracht is het bedrijfsbureau van Staedion. Dat verzamelt en beheert technische informatie over het vastgoed. Iedereen kan hier terecht met vragen. Input voor beleid of onderhoudsplannen. Onno van der Krogt, bouwkundig inspecteur bij Atriensis neemt een kijkje in de keuken bij Jana Grambow, medewerker bedrijfsbureau van Staedion.



‘Het is heel vervelend als vastgoeddata niet kloppen. Ik wil collega's die informatie over onze woningen zoeken gewoon een goed antwoord kunnen geven.’

Jana Grambow, medewerker bedrijfsbureau bij Staedion

Energielabels, tekeningen, verhuurplattegronden, onderhoudsplanningen, asbestinventarisaties. Allemaal hulpmiddelen bij het beheren en verhuren van woningen. Voor het maken van beleidskeuzes, berekenen van de huur of uitvoeren van onderhoud en renovaties. Basis voor het opstellen van die hulpmiddelen zijn vastgoeddata. Maar het werkt ook de andere kant op.

Inspecties voor bijvoorbeeld onderhoudsplanningen of energielabels leveren ook veel nieuwe informatie op die anderen weer goed kunnen gebruiken. Maar dan moeten ze die wel weten te vinden. Bij Staedion is dat duidelijk: je moet bij het bedrijfsbureau zijn.

Het bedrijfsbureau faciliteert alle vastgoedprocessen. Maar ook de woningwaardering die zo belangrijk voor huurbeleid en verhuur is. ‘Wel zo makkelijk’, volgens Jana Grambow. ‘De meeste onderdelen van de woningwaardering zijn heel

technisch van aard. Daar zijn wij toch al mee bezig.’ Het bedrijfsbureau verzamelt vastgoeddata, controleert of die kloppen en levert input voor onderhoud, renovaties en vastgoedsturing. Een verantwoordelijkheid die Jana Grambow heel serieus neemt. ‘Het is onze taak ervoor te zorgen dat de rest van de organisatie op basis van betrouwbare informatie goede beslissingen kan nemen. Het is heel vervelend als vastgoeddata niet kloppen. Ik wil collega's die informatie over onze woningen zoeken gewoon een goed antwoord kunnen geven.’

De laatste jaren nam voor Staedion het belang van energielabels steeds meer toe. Als monitor van de energetische kwaliteit van het woningbezit en als basis voor duurzaamheidsbeleid. Dat was niet altijd zo. Zo'n tien jaar terug is voor het eerst voor alle woningen van Staedion een energielabel zonder uitgebreide inspectie opgesteld. Dat deed een extern bureau. Destijds waren er weinig kwaliteitseisen. Vervolgens controleerden bij mutaties de EPA adviseurs van Staedion de gegevens op locatie zodat een nieuw en beter energielabel ontstond. Maar dat ging te langzaam. Jana Grambow: ‘We liepen er steeds tegenaan dat bij niet-gemuteerde woningen de energielabels niet klopten. Informatie over isolatiedikte en constructieopbouw ontbrak. Energetische verbeteringen waren niet verwerkt.’

Daarom enkele jaren terug de introductie van een andere aanpak. Jana Grambow: ‘We besloten na energetische verbeteringen altijd direct een nieuw energielabel op te stellen. Bijvoorbeeld na renovatie of het plaatsen van een nieuwe CV-ketel.’ Bij een bezit van bijna 40.000 verhuureenheden kom je dan al snel op flinke aantallen per jaar. Daar bovenop de vervanging van verlopen energielabels. Teveel voor de eigen EPA adviseurs van het bedrijfsbureau. Staedion ging weer aan de slag met externe adviseurs. ‘Best wennen’, aldus Jana Grambow, ‘het vertrouwen moest groeien.’

Staedion is blij met Atriensis als vaste energielabelpartner. De samenwerking verloopt goed. Onno van der Krogt is het daarmee eens. ‘Maar wel anders dan anders. Jana weet als ervaren EPA adviseur zelf precies welke informatie wij nodig hebben. Tegelijkertijd stelt ze hoge eisen aan de kwaliteit. Ze controleert grondig en gaat graag in discussie. Een kritische klant houdt je scherp. Jana weet er evenveel van als wij. Stiekem zouden we best wel willen dat ze voor ons werkt.’ Ook tijdens dit gesprek duiken Jana Grambow en Onno van der Krogt de diepte in. Ze ontdekken een gezamenlijke ergernis: het digitale archief van Staedion. Handig, maar door de naamgeving van bestanden slecht doorzoekbaar. Onno van der Krogt: ‘Laten we samen kijken of we het archief kunnen opschonen of de naamgeving verbeteren. Dan kan ik makkelijk aangeven uit welke stukken ik mijn gegevens haal. En kan Jana dat makkelijk checken.’

Hoe ziet de toekomst van het bedrijfsbureau eruit? Straks zijn de grootste inhaalklussen geklaard. En alle processen om de vastgoeddata op orde te houden goed ingeregeld. Wat dan? Daar hoeft Jana Grambow niet lang over na te denken. ‘Allereerst willen we ons meer gaan richten op de gebruikers van onze vastgoeddata. Wat hebben zij nodig en waarom? Zodat wij hen proactief kunnen voorzien van informatie en nieuwe inzichten. Daarnaast gaan we aan de slag met data-analyses, big data en koppelen van ICT-systemen. Het team van het bedrijfsbureau is recent uitgebreid met twee businessanalisten.’ Nog veel te doen dus. Een bedrijfsbureau gaat altijd door.



‘Een kritische klant houdt je scherp. Jana weet er evenveel van als wij. Stiekem zouden we best wel willen dat ze voor ons werkt.’

Onno van der Krogt, bouwkundig inspecteur bij Atriensis





5 SWZ

Regiecorporatie door intensief samenwerken en focus op vastgoeddata

Het is niet te missen, de verbouwing van het kantoor van SWZ. Asbest eruit, flink verduurzamen en een nieuwe open inrichting. Ondertussen werkt iedereen onverstoord door. Niks tijdelijke verhuizing. Kenmerkend voor de slagvaardige aanpak van SWZ. Met 9.000 woningen, garages en bedrijfspanden een middelgrote corporatie in Zwolle. Efficiënt, compact en steeds meer een regiecorporatie. Minder zelf doen en meer uitbesteden. Natuurlijk moet je wel in control blijven zodat je als corporatie je doelen bereikt. Rob Rutgers, coördinator vastgoedbeheer bij SWZ, heeft daar een heel duidelijke mening over: 'Je moet je vastgoeddata goed op orde hebben en zelf continu bezig zijn met verbeteren.' Hij gaat hierover in gesprek met Kilian Martinez van Atriensis.

Klinkt goed: regiecorporatie. Helemaal volgens de laatste trends in corporatieland. Waarom zou je dingen zelf doen als iemand anders dat beter en goedkoper kan? Toch zijn er ook tegengeluiden. Angst om kennis te verliezen, dat partners met je aan de haal gaan en dat de kwaliteit van het vastgoed en de dienstverlening verslechtert. Maar ook meer persoonlijke vragen. Heb ik straks nog wel een baan? En was het dan overbodig wat ik al die jaren deed? Rob Rutgers herkent het allemaal. 'We zijn inmiddels een heel eind, maar het gaat niet vanzelf. Angst neem je weg door te laten zien dat er oplossingen zijn. En nieuwe kansen voor mensen die ervoor willen gaan.'

Voor Rob Rutgers betekent de regiecorporatie niet méér afstand, maar juist minder. Partners hebben een belangrijke rol en raken verweven met SWZ. Samenwerkingen zijn intensiever en er ontstaan gezamenlijke werkprocessen. Rob Rutgers: 'Dat vraagt om creativiteit, procesmatig denken en continu bezig zijn met verbeteren. Om daar handiger in te worden, zijn we aan de slag gegaan met de lean methodiek. Tegelijkertijd meten we ons vastgoed heel goed. En dan niet in hoofden van mensen of met losse Excellijstjes. Maar gestructureerd, gedocumenteerd en toegankelijk voor onze partners.' Rob Rutgers is ervan overtuigd dat regie alleen werkt als je ook een datagedreven corporatie bent. 'Officieel is mijn functie coördinator vastgoedbeheer. Maar eigenlijk ben ik informatie-beheerder. Zodat we samen met onze partners ons vastgoed goed kunnen beheren.'



'Officieel is mijn functie coördinator vastgoedbeheer. Maar eigenlijk ben ik informatiebeheerder. Zodat we samen met onze partners ons vastgoed goed kunnen beheren.'

Rob Rutgers, coördinator vastgoedbeheer bij SWZ

Rob Rutgers ziet bij beheer van vastgoeddata een hoofdrol voor BIM. 'Ons doel is een 3D model van alle woningen dat benaderbaar is via ons geografisch informatiesysteem. Toegankelijk voor al onze partners. Met op adresniveau technische en niet-technische informatie. Ingetekend of via koppeling met een database. We hopen over tien jaar zover te zijn. De huidige cartotheek en alle losse lijstjes zijn dan verleden tijd. Samen met onze partners houden we alles rechtstreeks bij in BIM.' Een ambitieus doel. Maar SWZ is er dan ook al geruime tijd mee bezig. 'Een decennium geleden alweer is hier voor alle woningen een eerste BIM model opgesteld.'



Daar wil Kilian Martinez meer van weten: 'Toen al? Hoe hebben jullie dat dan gedaan? En waar staan jullie nu?' Rob Rutgers: 'Een extern bureau stelde onze eerste BIM-modellen op. Die zijn vervolgens deels door onszelf bijgehouden. Sinds enkele jaren verlangen wij bij nieuwbouw altijd een BIM-model. Dat deed iedere bouwer op zijn eigen manier. Niet handig voor ons. Daarom hebben we dit jaar ons eigen BIM-protocol ontwikkeld op basis van de richtlijnen van Aedes. Sinds dit voorjaar stellen we dat verplicht. Volgende stap is de bestaande woningvoorraad. We beginnen bij renovaties.'

Even terug naar de regie. Als je steeds minder zelf doet en anderen steeds meer, hoe blijf je dan in control? Rob Rutgers: 'Door bijvoorbeeld data die onze partners gebruiken en verzamelen met elkaar te vergelijken. Er zit altijd overlap in wat onze partners doen. Steekproefsgewijs leggen we dat naast elkaar en gaan op zoek naar verschillen. Daar voeren we vervolgens het gesprek over.' Een voorbeeld graag. 'Te over. Zo legt Atriensis in de energielabelsoftware het type verwarmingsketel per woning vast. Tegelijkertijd heeft de installateur een eigen digitale ketellijst. Af en toe legt SWZ die twee naast elkaar.'

Atriensis beheert de energielabels van SWZ. Kan dat door de onderlinge samenwerking naar een hoger plan? Kilian Martinez heeft direct ideeën: 'BIM-modellen helpen ons sneller en beter energielabels te maken. Door informatie over materialen, isolatie en installaties toe te voegen. Ik denk graag mee!' Rob Rutgers ziet meer samenwerking tussen leveranciers en Atriensis ook als kans: 'Nu lopen informatie-stromen via mij. Daar wil ik graag tussenuit. Eerste stap is dat onze leverancier van zonnepanelen zelf aan Atriensis doorgeeft waar nieuwe systemen zijn geplaatst. Atriensis stelt dan direct een nieuw energielabel op.' Ideeën genoeg dus. Zolang je maar met elkaar in gesprek blijft. Kilian Martinez reageert enthousiast. 'Gaaf om van Rob te horen hoe hij aankijkt tegen onze rol als energielabelpartner. We kunnen hier echt verschil maken. Dat maakt mijn werk nog leuker!'

'Gaaf om van Rob te horen hoe hij aankijkt tegen onze rol als energielabelpartner. We kunnen hier echt verschil maken. Dat maakt mijn werk nog leuker.'

Kilian Martinez, bouwkundig inspecteur bij Atriensis





6 Woongroep Marenland

Aardbevingsschade als kans voor een duurzame leefomgeving

Groningen voorbij en dan nog een half uur rijden. Langs sloten en door oud cultuurlandschap richting Appingedam. Een sfeervol middeleeuws handelsstadje met een roerige geschiedenis. De laatste jaren letterlijk. De grond schudt. Gaswinning in een zandsteenlaag op drie kilometer diepte zorgt voor inklinking en spanningsverschil in de bodem met aardbevingen als gevolg. Ontwrichtend voor de hele gemeenschap. Woongroep Marenland krijgt dagelijks te maken met onzekerheid, angst en boosheid bij de huurders. Alle 2.500 woningen van Woongroep Marenland liggen in de kern van het aardbevingsgebied. Verrassend is de positieve insteek. Van de nood een deugd maken en er samen sterker uit komen.

In 1986 de eerste aardbeving vlakbij Assen. Sindsdien met enige regelmaat een zware beving. Gebouwen raakten ernstig beschadigd. De ernst dringt maar langzaam in de rest van Nederland door. Enkele jaren terug is een voorzichtige eerste stap naar herstel gemaakt, maar wel met vallen en opstaan. Veel vertraging en politiek geharrewar. Inmiddels is de gaskraan grotendeels dichtgedraaid, maar de aardbevingen blijven tergekomen. De meeste woningen zijn nog niet versterkt. Bewoners voelen zich onveilig, hebben last van stress en verliezen hun vertrouwen in de overheid. Een pittige uitdaging voor Woongroep Marenland. Het hele woningbezit ligt in het aardbevingsgebied.

Naast de aardbevingen zijn ook krimp, vergrijzing, verduurzaming en het imago van sommige buurten uitdagingen voor Woongroep Marenland. Leefbaarheid staat onder druk en voorzieningen verdwijnen. 'In combinatie met de aardbevingsproblematiek een enorme uitdaging', aldus Gerke Brouwer. 'De vergoedingen voor de aardbevingsschade en budgetten voor het versterken geven ons de mogelijkheid woningen, wijken en dorpen integraal te verbeteren. Gezamenlijk met onze huurders, lokale gemeenschappen, andere corporaties en gemeenten in ons werkgebied grijpen we die kans. Bijvoorbeeld door in kleinere kernen langs randen te slopen en lege plekken op te vullen met levensloopbestendige nieuwbouw. Door ook de stedenbouwkundige opzet aan te passen creëren we mooie uitzichten op het buitengebied. Je moet het gewoon doen. Samen met alle bewoners. Natuurlijk kom je onderweg problemen tegen. Maar ook die los je met elkaar op.'



'Je moet het gewoon doen. Samen met de bewoners. Natuurlijk kom je onderweg problemen tegen. Maar ook die los je met elkaar op.'

Gerke Brouwer, directeur-bestuurder bij Woongroep Marenland



Inmiddels zijn de wegen van huurders en eigenaren gescheiden. Woongroep Marenland sloot een contract met de aannemer. Gerke Brouwer: 'Nieuwbouw gaat voor de sloop uit. We streven ernaar dat mensen in één keer naar hun nieuwe huis kunnen. Zo weinig mogelijk wisselwoningen. We bouwen ook andere woningen terug. Bijvoorbeeld meer levensloopbestendig.' In totaal worden 49 huurwoningen buiten de wijk herbouwd. Sommige bewoners kiezen bewust voor deze nieuwe plek. Rick Kampschöer haakt hier op in: 'Het parallel bouwen van deze 49 woningen is een goed idee. Ik zie bij veel huurders namelijk angst om maandenlang te wonen in een bouwput. Door te starten met nieuwbouw en achteraf pas te slopen, ondervang je deze zorgen.' In de wijk zelf is door deze herstructurering meer ruimte voor groen, vijvers

en parkeerplaatsen. De Nationaal Coördinator Groningen regelt de contracten tussen eigenaren en aannemer. Ook dat is nu bijna gereed.

De nieuwe huurwoningen in Opwierde-Zuid zijn natuurlijk allemaal gasloos. En bewoners krijgen veel keus. Uitgangspunt is dat hun nieuwe woning minimaal hetzelfde uitrustingsniveau krijgt als hun huidige woning. Soms is er onverwachte ergernis. Gerke Brouwer: 'Dan vinden bewoners het niet eerlijk dat huurders die minder netjes zijn op hun huis ook een gloednieuwe woning krijgen. Maar dat hoort erbij.' Iedere woning anders leidt tot veel communicatie en regelwerk. Dat, plus het aardbevingsbestendig bouwen maakt de woningen een stuk duurder dan reguliere nieuwbouw. De NAM betaalt in principe alle versterkingskosten. Alleen extra kosten voor verduurzaming en herstructurering van de wijk komen voor rekening van Woongroep Marenland.

Een prachtig project. Met persoonlijke betekenis voor Gerke Brouwer: 'In dit werk kan ik echt wat betekenen voor mensen. We staan dicht bij de mensen en proberen het samen beter te maken. Ondanks al mijn ervaring in de volkshuisvesting ervaar ik dit als een ongekend grote uitdaging. Ik leer veel en spreek allerlei mensen. Koning Willem-Alexander kwam langs en we zitten regelmatig om de tafel met ministers. Samen met de gemeenten en provincie willen we echt iets betekenen voor de regio.' Rick Kampschöer beaamt dit: 'Als ik hier aan het werk ben, voel ik de emoties van de mensen. Confronterend. Waarom een energielabel als je huis toch gesloopt moet worden? En het is goed om te zien hoe hard er gewerkt wordt om hen weer een veilig thuis te geven. Fijn dat wij daar ons steentje aan bij kunnen dragen.'



'Als ik hier aan het werk ben, voel ik de emoties van de mensen. Confronterend. Waarom een energielabel als je huis toch gesloopt moet worden?'

Rick Kampschöer, bouwkundig inspecteur bij Atriensis



7 Omnia Wonen

Terug naar de kern: volkshuisvesting in Noordwest Veluwe en Amersfoort

Omnia Wonen bezit zo'n 7.500 woningen verspreid over een groot deel van Nederland. Het grootste deel van het woningbezit is geconcentreerd in de Noordwest Veluwe en Amersfoort. Maar ook nog veel bezit in plaatsen als Den Haag, Amstelveen, Utrecht, Arnhem, Steenwijk en Assen. Een flinke uitdaging. Want hoe houd je overzicht bij dit verspreide bezit? Hoe communiceer je efficiënt met huurders? En met de verschillende gemeenten? Voor Gert van Wee, technisch medewerker bij Omnia Wonen, destijds juist de reden om bij Omnia Wonen aan de slag te gaan. Volgens hem is omgaan met verspreid bezit heel goed mogelijk. Mits je vastgoeddata en processen optimaal op orde zijn. De juiste data zijn dus van groot belang. Pim Slijkhuis, bouwkundig inspecteur bij Atriensis, ondersteunt in dit proces.

‘Korte lijnen, heldere afspraken en duidelijke communicatie.’ Volgens Gert van Wee de belangrijkste componenten om goed om te kunnen gaan met verspreid bezit. ‘De grootste uitdagingen voor mij zijn het houden van overzicht over ons verspreide bezit en het daarbinnen maken van de beste keuzes. Met altijd het belang van de huurder in het achterhoofd.’ Gert van Wee vervolgt: ‘Om goed met huurders te communiceren hebben wij woonwinkels in iedere gemeente waar we woningen verhuren. Een paar jaar geleden is het telefonische en digitale klantcontact gecentraliseerd in een KCC om altijd en overal gemakkelijk bereikbaar te zijn. Huurders die graag een persoonlijk gesprek wensen kunnen nog steeds bij die fysieke woonwinkels terecht.’ Slijkhuis haakt hierop in:



‘De woonwinkels in de verschillende gemeenten zijn een perfecte oplossing voor huurders die nog graag een fysieke afspraak willen maken. De digitale wereld is namelijk niet voor iedereen even gemakkelijk.’

Pim Slijkhuis, bouwkundig inspecteur bij Atriensis

‘De wereld om ons heen verandert en wordt steeds digitaler. Omnia Wonen speelt hier goed op in door de website en sociale media als communicatiemiddel te gebruiken. De woonwinkels in de verschillende gemeenten zijn een perfecte oplossing voor huurders die graag persoonlijk contact willen. De digitale wereld is namelijk niet voor iedereen even gemakkelijk.’

De aansturing van het onderhoud van alle woningen gebeurt vanuit het hoofdkantoor van Omnia Wonen in Harderwijk. Omnia Wonen besloot meer focus te leggen op het gebied met de grootste concentratie van het woningbezit. Letterlijk terug naar de kern. Zo wordt het bezit in Amstelveen, merendeels onderdeel van verenigingen van eigenaren, bij mutatie verkocht aan particulieren.

Bij deze woningen de laatste jaren geen duurzaamheidsmaatregelen. Niet echt rendabel wanneer woningen snel worden verkocht. Wel vond er standaard groot onderhoud plaats. ‘Alle moederhaarden zijn verwijderd en vervangen voor individuele combiketels. De woningen zijn dus niet verduurzaamd, maar worden wel in technisch goede staat verkocht’, aldus Gert van Wee.

De focus op een overzichtelijk werkgebied zorgt in de hele organisatie voor meer duidelijkheid. En dat is prettig. Binnen Omnia Wonen is in de loop van de tijd namelijk flink gewisseld

tussen organisatiestructuren. Van een model waar techniek centraal stond naar een woondienstenmodel met de klant centraal. Daarna een knip tussen back office versus front office. En vervolgens introductie



van het driekamermodel. Sinds een paar jaar is er juist weer sprake van een procesgestuurde organisatie. Gert van Wee is positief over deze wisselingen: ‘Veranderingen blijven er altijd. Je moet meegaan. Het belangrijkste is dat de huurder altijd centraal is blijven staan.’

Terug naar de kern dus. Dit geldt niet alleen voor het werkgebied. Maar ook voor de werkzaamheden. Gert van Wee: ‘De basis van een corporatie is dat je data op orde zijn. Iedereen valt namelijk terug op deze basisdata en daar moet de hele organisatie op kunnen vertrouwen. Vanuit deze data stel je namelijk ook je beleid op.’ Om data op orde te hebben is kennis van het vastgoed nodig. In de loop der jaren heeft Gert van Wee veel van deze kennis kunnen vergaren. Die hij

nu graag wil delen. ‘Ik zie het ook als uitdaging om mijn kennis van het vastgoed over te dragen aan de jonge generatie. Uiteindelijk moeten we samen verduurzamen’, aldus Gert van Wee.

Inmiddels grootschalige toepassing van het delen van kennis en het vervolgens gezamenlijk aanpakken van opgaven. Mooi voorbeeld zijn de gesprekken die Omnia Wonen op dit moment voert met gemeenten over de energietransitie. Gert van Wee: ‘Vanwege ons verspreide bezit hebben we te maken met meerdere gemeenten waar eind 2021 warmtevisies voor opgesteld moeten zijn.’ Om vaart te houden in dit proces is Omnia Wonen inmiddels met een aantal gemeenten in gesprek. Levert dat concrete resultaten op? Van Wee is stellig: ‘Zeker, we stippelen samen met alle betrokken partijen een toekomstvisie uit voor alle complexen. Op deze manier worden theorie en praktijk al in een vroegtijdig stadium gecombineerd.’

De passie van Gert van Wee voor de vastgoedwereld is duidelijk merkbaar. Maar zijn Gert van Wee en Pim Slijkhuis thuis ook actief met verduurzaming? Gert van Wee: ‘Ik denk zeker aan de volgende generatie. En aan mijn eigen kinderen. We zouden beter voor onze planeet moeten zorgen. Duurzaamheid begint bij jezelf. Begin klein door er in ieder geval over na te denken.’ Pim Slijkhuis lacht: ‘Wat Gert en ik gemeen hebben zijn hobby’s die niet echt duurzaam zijn zoals vliegtuigen, paardensport en auto’s. Natuurlijk ben ik door het werk bij Atriensis en het opvoeden van mijn kinderen ook wel anders na gaan denken over duurzaamheid. Je hoeft zeker niet al je hobby’s te laten varen, maar bewustwording is inderdaad een mooi begin.’

‘De grootste uitdagingen voor mij zijn het houden van overzicht over ons verspreide bezit en het daarbinnen maken van de beste keuzes. Met altijd het belang van de huurder in het achterhoofd.’

Gert van Wee, technisch medewerker bij Omnia Wonen





8 De Huismeesters

Vruchtbare bodem voor samenwerking rond verduurzaming van woningen

Een zonnige en warme dag in februari. De onrust in de Groningse bodem is niet zichtbaar in de stad. Los van alle begrijpelijke emoties werken de Groningers pragmatisch en gestaag samen aan verduurzaming. De Huismeesters verhuurt ongeveer 8.000 woningen in de stad Groningen. Sybren Lijzenga van De Huismeesters gaat in gesprek met Gerwin Moeken van Atriensis. Over twee thema's waar zij beiden gepassioneerd over zijn: voetbal en verduurzaming. Samenwerking staat bij beide thema's centraal. Hoe verloopt dit in de praktijk?

Samenwerking rond verduurzaming is eerst en vooral van toepassing bij de totstandkoming van de warmtevisie. In Groningen kreeg dit een impuls door de oprichting van WarmteStad. In het leven geroepen door de gemeente Groningen en het Waterbedrijf Groningen. Met als doel om van Groningen een energie-neutrale stad te maken. Ook zijn alle corporaties hierbij betrokken. Zij stemmen hun ingrepen aan de woningen af op de warmtevoorziening die in die warmtevisie is bepaald. Meer dan 10.000 aansluitingen op een nieuw warmtenet. Gevoed door duurzame bronnen.

Sybren Lijzenga vertelt: 'Dit soort trajecten vraagt om een lange adem. Het einddoel realiseer je niet met één ingreep. En je bereikt het ook niet alleen. We zoeken daarvoor bewust de samenwerking op. Met onze collega-corporaties, de gemeente, WarmteStad en andere stakeholders. En natuurlijk met onze bewoners. Daarnaast vraagt de opgave ook om een andere samenwerking met de markt. Om onze doelen te bereiken moeten we slimmer en sneller werken. Momenteel zitten we daarom midden in een inhaalslag. Met onze ketenpartners willen we een flink uitvoeringsprogramma realiseren en tegelijk veel ingrepen voor de komende jaren nu al voorbereiden. Een flinke klus.'

Gerwin Moeken vult aan: 'Met onze advisering lopen wij voor het uitvoeringsproces uit. Door wat verder vooruit te werken geven we De Huismeesters en de ketenpartners meer ruimte om alle ingrepen goed voor te bereiden. Daarnaast blijven we betrokken. Ik stel geen rapporten op om in de kast te laten liggen. Papier is geduldig. Maar ik wil weten wat er wordt uitgevoerd en welke afwegingen daarbij gemaakt worden. Door elkaar beter te leren kennen, kan ik mijn adviezen beter afstemmen op de specifieke situatie en wensen van De Huismeesters.' Sybren Lijzenga vervolgt: 'Door alles aan de voorkant goed in te regelen zijn

'Dit soort trajecten vraagt om een lange adem. Het einddoel realiseer je niet met één ingreep. En je bereikt het ook niet alleen. We zoeken daarvoor bewust de samenwerking op.'

Sybren Lijzenga, teamleider planmatig onderhoud en investeringen bij De Huismeesters



er minder hobbels onderweg. Een vlottere uitvoering. Tempo maken is nodig. Dat vraagt om de nodige flexibiliteit en betrokkenheid van de samenwerkende partijen. Maar levert ook zeker wat op.'

Respect heeft Sybren Lijzenga voor marktpartijen die zo'n lange adem kunnen opbrengen: 'Verschillende ondernemers investeren flink in innovaties. Zonder daar op korte termijn al resultaat van te zien. Ook wij hebben als opdrachtgever hierin een verantwoordelijkheid. Hoe daag je de markt op een professionele en constructieve manier uit? Hoe kun je samenwerken aan een gezamenlijk doel en elkaar tegelijkertijd scherp houden?' Vragen die snel gesteld zijn, maar niet zo makkelijk te beantwoorden. Ook hier is samenwerking de sleutel tot succes.

Al snel komt het gesprek op de andere gedeelde passie van de heren: voetbal. Ook dat kan duurzamer. Gerwin Moeken vertelt over zijn shirt van het Nederlands voetbalelftal, gemaakt van petflessen. Circulariteit op het voetbalveld! En hoe zit het met de CO₂-uitstoot van al die vliegreizen voor wedstrijden binnen Europa? Twee teams uit Madrid naar Estland overvliegen voor één wedstrijd? Ook dat kan duurzamer!

Door wie of wat laten zij zich inspireren? Sybren Lijzenga noemt Jan Rotmans als voorbeeld. Een bevlogen veranderaar met visie. Gerwin Moeken zoekt zijn inspiratie in kennis: 'Via beurzen, boeken en blogs op social media. Ik houd alles bij en vorm mijn mening. Een continu proces waarbij ik graag in discussie ga met anderen. Om inspiratie op te doen of nieuwe terreinen te verkennen. Want een ding is zeker, we leven in dynamische tijden. En in 2050 ziet de wereld er heel anders uit. Ik hoop een heel stuk mooier. Graag draag ik daar mijn steentje aan bij.'

'Ik stel geen rapporten op om in de kast te laten liggen. Papier is geduldig. Maar ik wil weten wat er wordt uitgevoerd en welke afwegingen daarbij gemaakt worden.'

Gerwin Moeken, adviseur bij Atriensis





9 Portaal

Meters maken met een combinatie van basiskwaliteit en keuzevrijheid

Portaal is een grote speler in de corporatiesector met ruim 50.000 woningen verdeeld over vijf stedelijke gebieden. Op verschillende fronten actief met het thema duurzaamheid. Stefan Arts van Portaal gaat in gesprek met Thijs Cleven van Atriensis over een van de projecten. Een ingreep in enkele jaren tijd in ruim 2.000 woningen. Volgens Stefan Arts een bijzonder voorbeeld om drie redenen. Ten eerste heeft deze ingreep kenmerken van zowel planmatig onderhoud als renovatie. Ten tweede gaat het niet alleen om het aanbrengen van de basiskwaliteit van Portaal. Maar ook om individuele keuzemogelijkheden. En ten derde vanwege het doel om vanuit ketensamenwerking tempo te maken met deze toch gevarieerde aanpak.



‘Bij het verduurzamen van woningen is er niet één totaaloplossing. Het is een grote puzzel met veel stukjes. Verschillende paden om te bewandelen. Maar wel altijd met de eindbestemming voor ogen.’

Thijs Cleven, senior projectadviseur bij Atriensis

Stefan Arts ontvangt ons op het kantoor van Portaal in Utrecht. Vanwege een andere bijeenkomst is het er een drukte van belang. Weerspiegelt deze bedrijvigheid de inzet van Portaal op het thema duurzaamheid? Zichtbaar zijn de inspanningen van Portaal in ieder geval wel. Of het nu draait om de Utrechtse Isolatie Uitdaging of het op grote schaal plaatsen van zonnepanelen. Eén van de projecten waar Stefan Arts zich mee bezig houdt is het verduurzamen van ruim 2.000 woningen verdeeld over een groot aantal complexen in enkele jaren tijd. In ketensamenwerking. Met veel keuzevrijheid voor bewoners. Stefan Arts licht toe: ‘Met dit project willen we echt tempo maken. Het gaat enerzijds om maatregelen die Portaal sowieso wil uitvoeren om de basiskwaliteit van de woningen op niveau te brengen. Anderzijds kunnen bewoners op individuele basis aanvullende energetische verbeteringen kiezen. De variatie is groot, maar binnen een bandbreedte. Toch zien wij een gestroomlijnd proces in de uitvoering. En wij pakken in slechts een paar jaar ruim 2.000 woningen aan.’

Hoe organiseerde Portaal dit? Stefan Arts vervolgt enthousiast: ‘We deelden het grote aantal complexen in drie tranches in. Daarna maakten we een

vlotte selectie van uitvoerende partijen. Met hen kwamen we een raamcontract overeen waarin we de werkwijze en eenheidsprijzen afspraken. Vervolgens een overeenkomst met de specifieke afspraken per afzonderlijk complex. Atriensis ondersteunde ons eerst met de selectie en contractering. Hierna adviseerde Atriensis over de concrete invulling van de gewenste energetische verbetering in elk complex.’

Thijs Cleven vult aan: ‘Voor mij was het even wennen dat bewoners zo’n hoge mate van keuzevrijheid hebben. Maar ik moet zeggen dat ik positief verrast ben door de resultaten. Zo blijkt maar weer. Bij het verduurzamen van woningen is er niet één totaaloplossing. Het is een grote puzzel met veel stukjes. Verschillende paden om te bewandelen. Maar wel altijd met de eindbestemming voor ogen.’

Wat levert deze aanpak Portaal op? Stefan Arts: ‘Normaal gesproken pakken we vanuit planmatig onderhoud complex voor complex aan. Nu hanteren we een grotere schaal. Daardoor is minder tijd en dus geld nodig voor de afstemming onderling. Natuurlijk gaat dit niet vanzelf. Alle partijen hebben hier in de beginfase in geïnvesteerd. Alle neuzen dezelfde kant op. Kader en randvoorwaarden samen vaststellen. De juiste balans vinden tussen goed en gedetailleerd voorbereiden en meters maken. Ook Thijs had hierin zijn aandeel. Op basis van zijn adviezen zijn bijvoorbeeld afspraken gemaakt over toepassing van hetzelfde isolatiemateriaal door alle uitvoerende partijen.’

Uitvoering van de eerste tranche is bijna gereed. Wat zijn concrete resultaten? Stefan Arts: ‘Meer dan zeventig procent van de huurders van ieder complex doet op vrijwillige basis mee. Dat is vergelijkbaar met de traditionele aanpak voor het organiseren van draagvlak. Wij merken nu al dat de mond-tot-mondreclame zijn werk doet naar de bewoners van de complexen die hierna nog op de rol staan. Ook het energetische doel van gemiddeld energielabel B is gerealiseerd.’ Thijs Cleven vult aan: ‘Een mooi resultaat in een zeer diverse woningvoorraad. Geen woning is hetzelfde en dat geldt ook voor de bewoners. Fijn dat ik toch telkens een passend advies kan geven. Met een doorkijkje naar de verdere toekomst.’

Wat inspireert deze heren in hun werk? Beiden benoemen het contact met bewoners. Stefan Arts: ‘Ik vind het mooi wanneer ik zie dat een bewoner doet wat hij of zij kan, binnen de beschikbare mogelijkheden. Duurzaamheid zit natuurlijk niet alleen in de woning. Maar juist ook in vervoer, voeding, kleding en nog veel meer zaken. Regelmatig zie ik bij bewoners voorbeelden waar ook ik nog wat van kan leren.’ Thijs Cleven vult aan: ‘Technisch kunnen we veel, maar uiteindelijk bepaalt het gedrag van huurders de werkelijke energiebesparing.’

‘De variatie is groot, maar binnen een bandbreedte. Toch zien wij een gestroomlijnd proces in de uitvoering. En wij pakken in slechts een paar jaar ruim 2.000 woningen aan.’

Stefan Arts, senior projectmanager bij Portaal





10 Woonkwartier

Verduurzamen is veel meer dan alleen energiebesparing: integrale aanpak

Woonkwartier is een middelgrote woningcorporatie in West-Brabant. Met zo'n 9.000 verhuureenheden in de gemeenten Halderberge, Moerdijk en Steenbergen. Vooral naoorlogse eengezinswoningen in vaak 'gespikkeld' bezit. In het verleden zijn veel huurwoningen aan particulieren verkocht. Extra complexiteit bij verduurzaming. Bianca Koster van Woonkwartier en Yvette Eskander van Atriensis werken intensief samen aan het omvangrijke verduurzamingsprogramma van duizenden woningen. Als onderdeel van het ambitieuze duurzaamheidsbeleid van Woonkwartier. Met CO₂-neutraliteit en aardgasloos als heldere stippen aan de horizon. Alle vastgoedingrepen dragen bij aan deze doelen. Woonkwartier kantelde van een traditionele aanpak per complex naar een programmatische benadering met vaste ketenpartners.



‘Het glas is niet half leeg, maar half vol. We hebben al ontegelijk veel werk verzet. Van losse complexen naar hele programma’s. Strakke plannings en integrale aanpak.’

Bianca Koster, projectleider bij Woonkwartier

Ketenpartners zijn van klassieke aannemers getransformeerd naar resultaatgerichte partners voor Woonkwartier. Zij beschikken nu over de sleutelrol in de voorbereiding en vullen deze steeds professioneler in. Integrale afwegingen aan de voorkant staan nu centraal. Niet alleen energiebesparing. Ook wooncomfort. Daarbij kijken we heel precies naar de onderhoudstoestand met conditiemetingen. Ketenpartners becijferen de totale exploitatiekosten en baseren daar hun adviezen op.’

Zorgvuldige voorbereiding dus door ketenpartners. Levert dat inmiddels andere oplossingen op? Voorbeelden? Bianca Koster denkt even na. ‘Kozijnen en daken zijn daar voorbeelden van. In het verleden viel de keuze te snel op complete vervanging. Nu gaan we steeds vaker uit van verbetering van bestaande daken en kozijnen. Op basis van analyses van alle voor- en nadelen over de hele exploitatietermijn.’ Eskander vult Koster met een andere illustratie aan: ‘In eerste instantie was de doelstelling het halen van een bepaald energielabel. Sinds kort heeft een omslag plaatsgevonden. Nu sturen we meer op CO₂-neutraliteit als einddoel. Als adviseur geef ik aan hoe dit te bereiken.’

Op een koude en regenachtige dag bezoekt Yvette Eskander van Atriensis voorafgaand aan het interview een aantal verduurzamingsprojecten van Woonkwartier. Komen verwachtingen uit? Het humeur van de uitvoerder van de aannemer leidt duidelijk niet onder de barre weersomstandigheden. Vol trots legt hij uit hoe zijn bedrijf nieuwe daken op de woningen plaatst. Met minimale overlast voor bewoners. Binnen blijft het droog tijdens de vervanging. Met een hoog isolatieniveau en optimale luchtdichtheid. Zijn gedreven toelichting bewijst dat zijn bedrijf de uitgangspunten van Woonkwartier verinnerlijkt. Bewoners staan centraal. Oog voor het wooncomfort. Zorgvuldige detaillering vanwege beperking van toekomstig onderhoud.

Terug in de warmte van het kantoor van Woonkwartier en voorzien van koffie bliken Bianca Koster van Woonkwartier en Yvette Eskander van Atriensis terug op hun samenwerking. ‘Voor de fusie waardoor Woonkwartier ontstond lag de nadruk alleen op energiebesparing. Aanbieding van ieder afzonderlijk complex aan de markt’, licht Yvette Eskander toe. ‘Zeer traditioneel inderdaad’, beaamt Bianca Koster. ‘Het hele proces is na de fusie opnieuw ingericht. Niet meer u vraagt en wij draaien.

Yvette Eskander is te spreken over de aangepaste werkwijze bij de verduurzamingsprogramma’s van Woonkwartier.

‘Ik ben natuurlijk veel meer dan een slimme rekenmachine. Als adviseur heb ik meer impact als ik helemaal in het voorbereidingsteam opgenomen ben. Dan lever ik echt meer toegevoegde waarde. Het gaat niet alleen om cijfers en technieken. Intensieve samenwerking met Woonkwartier en hun ketenpartners maakt dat mijn adviezen naadloos aansluiten bij de behoeften. Ik ga nog verder. Ik leef op door gesprekken met huurders. Daardoor weet ik wat er leeft en spelen mijn voorstellen op hun wensen in.’ Huurders centraal dus.

Woonkwartier beschikt naar verhouding over veel eengezinswoningen. Vaak gespikkeld vanwege verkoop in het verleden. Maar uitfasering van aardgas lijkt onmogelijk door alleen huurders te betrekken. Ook particulieren spelen een sleutelrol. Bianca Koster: ‘Wij zien de problemen al op ons afkomen. Stel dat Woonkwartier de aardgasaansluiting uit haar woningen laat verwijderen door de netbeheerder. Maar het hoofdnet blijft liggen omdat particulieren in door Woonkwartier verkochte woningen niet aanhaken. Lijkt me onbetaalbaar voor de samenleving.’ Wat moet er dan veranderen? Koster is stellig: ‘Meest cruciaal is dat gemeenten snel een eenduidige warmtevisie vaststellen. Dat ontbreekt nu nog vaak. En daardoor geen kompas. Ik vrees dat dit nog enkele jaren op zich laat wachten. Daarnaast vormt financiering van de verduurzamingsmaatregelen voor veel particulieren een pittige uitdaging.’

‘Ik sluit me bij die zorg van Bianca aan’, zo pakt Yvette Eskander het stokje over. ‘Je kunt de komende decennia de stoep toch niet keer op keer openbreken. En wat te denken van kostbare sprongen in daken en gevels tussen huur- en koopwoningen als particulieren niet meedoen.’ Bianca Koster grijpt in. ‘Niet te somber. Het glas is niet half leeg, maar half vol. We hebben al ontegelijk veel werk verzet. Van losse complexen naar hele programma’s. Strakke plannings en integrale aanpak. Het meenemen van particulieren in ons gespikkelde bezit is pittig, maar zeker niet onmogelijk. Nu lukt het ons ook al in de meeste gevallen om bij nieuwe daken de kopers mee te krijgen. Ondanks hoge kosten.’

‘Ik ben natuurlijk veel meer dan een slimme rekenmachine. Als adviseur heb ik meer impact als ik helemaal in het voorbereidingsteam opgenomen ben. Dan lever ik echt meer toegevoegde waarde.’

Yvette Eskander, adviseur bij Atriensis



11 SSW

Versnelling door grootschalig programma met uniforme processen

De Bilt is een ambitieuze gemeente als het gaat om verduurzaming. Energieneutraal in 2030. De zoektocht naar duurzame lokale bronnen is gestart. Riothermie, geothermie, aquathermie en windenergie. De gemeente initieerde allerlei lokale samenwerkingen. SSW speelt als grootste vastgoedeigenaar met zo'n 5.000 huurwoningen hierbij een prominente rol. Atriensis wees maar liefst 1.600 woningen aan voor een energiebesparende ingreep gedurende enkele jaren. Ronald Hofstede van SSW en Joris van Geenen van Atriensis trekken gezamenlijk de kar. Een fors project in een tijd met schaarste aan bouwcapaciteit in combinatie met snel oplopende bouwkosten. Welke aanpak is gekozen om die uitdagingen het hoofd te bieden?

‘Woningen zonder aardgas zijn niet nieuw voor ons’, zo trapt Ronald Hofstede van SSW af. ‘Onze nieuwbouw is gasloos en wij zijn voorloper met energieneutrale renovatie van gestapelde bouw. Een van onze huurders ontving de nominatie van gelukkigste huurder. Dat is niet voor niets. SSW besteedt veel aandacht aan bewonersparticipatie en wooncomfort.’ Van Geenen van Atriensis valt Hofstede bij: ‘Vanaf ons eerste contact merkte ik hoe klantgericht SSW is. Bij mijn eerste afspraak met Ronald heb ik een tijdje moeten wachten, omdat hij alle tijd nam voor een huurder met een scala aan vragen. Huurders staan bij SSW echt op de eerste plaats. Deze corporatie is in alle geledingen heel erg betrokken bij huurders en hun vraagstukken.’

Een energiebesparingsproject voor een derde deel van alle woningen in een paar jaar. Dat vraagt om een enorme logistiek. En dat in tijden van toenemende capaciteitstekorten. Hoe anticipeert SSW hierop? Joris van Geenen: ‘Ik adviseerde hoe de transactiekosten zo laag mogelijk te houden. Werken met twee ketenpartners die van elkaar leren en elkaar versterken. Een werkwijze die SSW zo optimaal mogelijk ontzorgt. Tijdens de voorbereidingen besteedden wij veel aandacht aan het uniformeren van processen en volledige afstemming tussen beide ketenpartners. Zij verdelen voortaan zelf de werkvoorraad.’ Ronald Hofstede vult aan: ‘Wij zijn best wel eigenwijs als het om informatiestromen gaat. De wijze van het digitaal vastleggen van alle gegevens draagt SSW op en is geen keuze. Met de ketenpartners zijn afspraken gemaakt over de prijsstelling voor langere termijn. In goede en slechte tijden zodat fluctuaties minder heftig zijn.’

Haalt SSW daarmee het doel van energieneutraliteit van de gemeente De Bilt in 2030? Ronald Hofstede van SSW relativeert: ‘Dat is een streefgetal. Zo’n heldere stip aan de horizon helpt. Wij denken dat het mogelijk is, maar dat jaartal is wel erg ambitieus. Bedenk dat we ook nog een stevige nieuwbouwpoging hebben.’ Waar zit dan de grootste

zorg? ‘Voor mij ligt dat toch vooral in de marktomstandigheden. Zijn er wel genoeg handjes? Er is veel meer prefabricage en industrialisatie nodig.

‘Bij mij geen warmtenet. Ik spaar al voor een elektrische warmtepomp. Ik verwacht dat het gas thuis er over ongeveer vijf jaar uit kan.’

Ronald Hofstede, projectleider vastgoed bij SSW



Ook processen moeten veel slanker en slimmer.’ Joris van Geenen deelt deze zorg. ‘Niet voor niets formuleerden wij de aanpak van 1.600 woningen als één project. Behalve specifieke zaken op complex-niveau werken we vanuit een uniforme aanpak. Minder verscheidenheid en meer volume. De volgende stap is verdergaande volumebundeling samen met andere corporaties en innovatieve bedrijven.’

Wat zijn de verwachtingen van Joris van Geenen voor de verduurzaming van het corporatiebezit in Nederland voor de komende jaren? ‘De urgentie is geen onderdeel van discussie. Toch blijven concrete maatregelen over de volle breedte achter. Daarom neemt de druk om te verduurzamen steeds meer toe. Op enig moment keert de wal het schip. Dat leidt hopelijk tot veel innovatiekracht. Ook het besef dat alle Nederlanders moeten meebetalen daalt dan in. Dus niet alleen de corporatiesector,

maar ook de particuliere woningbezitters.’ Ronald Hofstede deelt dit beeld: ‘Corporaties en particulieren moeten in buurten en wijken samen optrekken. Dat kan niet anders.’

‘Iedereen bij SSW is overtuigd van de noodzaak om volop op verduurzaming in te zetten. Van werkvloer tot en met toezichthouders’, zo vervolgt Hofstede. ‘Het gesprek met de gemeente De Bilt is al gaande om de warmtevisie per wijk scherp te krijgen. Plus de vraag hoe SSW en particuliere woningbezitters hierbij gezamenlijk optrekken. Daarbij zijn er veel dilemma’s. Wat is het alternatief voor aardgas? Wat is de fasering?’ Een afsluitende vraag. Hoe zit dat thuis? Joris van Geenen kan er wel om lachen. ‘Ik heb mijn jaren dertig woning goed geïsoleerd. Onlangs zag ik op de warmtekaart dat mijn gemeente van een warmteleiding uitgaat als vervanger van de gasleiding rond 2030.’ Zo gemakkelijk komt Ronald Hofstede er niet vanaf: ‘Bij mij geen warmtenet. Ik spaar al voor een elektrische warmtepomp. Ik verwacht dat het gas thuis er over ongeveer vijf jaar uit kan.’



‘Ik heb mijn jaren dertig woning goed geïsoleerd. Onlangs zag ik op de warmtekaart dat mijn gemeente van een warmteleiding uitgaat als vervanger van de gasleiding rond 2030.’

Joris van Geenen, projectleider bij Atriensis



12 WoonInvest

Oog voor een duurzame toekomst ondanks de waan van de dag

Een hoge bebouwingsdichtheid. Portieketagewoningen, galerijflats en eengezinswoningen. Maar telkens wel zicht op weelderige parken. Grote bomen, groen en waterpartijen op de eeuwenoude as tussen park Vreugd en Rust en paleis Huis ten Bosch. Dat is Leidschendam-Voorburg. Samen met de stad Den Haag het kerngebied van WoonInvest. Met ruim 8.500 woningen een middelgrote corporatie in Haaglanden. Even veelzijdig als de omgeving zijn de uitdagingen waar WoonInvest voor staat. De huurders staan nu nog in de rij. Maar is het woningbezit wel klaar voor de toekomst? Oude rot in het vak John van der Hulst van WoonInvest legt aan nieuwkomer Koen Haen van Atriensis uit hoe de wereld van corporaties werkt.



‘Houd bij het verzamelen en beheren van vastgoeddata altijd het doel voor ogen. Anders verzuip je in de systeemwereld.’

Koen Haen, bouwkundig inspecteur bij Atriensis

Alles verandert. Ook de corporatiewereld. ‘Er ligt steeds meer nadruk op controle, het naleven van regeltjes, theoretische onderbouwingen. Accountants zijn steeds belangrijker. Position papers doen hun intrede.’ John van der Hulst begrijpt dat het nodig is, maar mist af en toe ook het voorop stellen van de bedoeling. Namelijk huisvesting voor mensen met beperkte financiële mogelijkheden. Koen Haen herkent dat: ‘Voor WoonInvest hebben we net alle gebruiksoppervlaktes opgesteld. Input voor de marktwwaardering in verhuurde staat.

Een enorme klus. Dan blijkt dat lang niet iedereen in de organisatie weet waarom we dat doen, hoe het werkt en wat je er eigenlijk mee kunt. Houd bij het verzamelen en beheren van vastgoeddata altijd het doel voor ogen. Anders verzuip je in de systeemwereld.’

Naast de bedoeling staat voor John van der Hulst de lange termijn voorop. ‘Mensen staan hier in de rij voor een huurwoning. Woningen worden razendsnel verhuurd. Dan ben je

meer bezig met de korte termijn. Bijvoorbeeld de afspraak met de gemeente om in tien jaar tijd enorme aantallen nieuwe woningen te bouwen.’ Aandacht voor de lange termijn is echter bittere noodzaak. Van der Hulst illustreert. ‘Ook hier krijgen we te maken met vergrijzing. Onze vele portieketagewoningen zijn dan niet meer geschikt. Geen lift, te kleine badkamers en ontbrekende uitrusting voor senioren. Die woningen kunnen we natuurlijk niet allemaal aanpassen. Sloop is onvermijdelijk.’ Aanpassing van de woningvoorraad beïnvloedt ook direct de verduurzaming. Welke woningen staan er nog in 2050?

John van der Hulst heeft een duidelijk beeld van de benodigde aanpak. ‘Om op lange termijn voldoende geschikte woningen te hebben, moeten we eerst erkennen dat er iets moet gebeuren. Spreek bijvoorbeeld uit dat op termijn een groot aantal portiek-etagewoningen gesloopt wordt. Betrek de politiek en huurders zodat iedereen eraan went. Combineer de opgave van sloop en nieuwbouw van woningen met de uitdaging het woningbezit ook nog eens met een groot aantal woningen uit te breiden. Een handig hulpmiddel daarbij is een kansenkaart. Daarop geef je per plek eerst aan hoe deze nu in gebruik is. En daarna of dat over tien jaar nog zo is. Waar liggen kansen om woningen te bouwen?’



Verduurzaming haakt aan zodra duidelijk is welke woningen WoonInvest in 2050 nog verhuurt. Eerste uitdaging is een alternatief voor verwarmen met aardgas. De hoge bebouwingsdichtheid maakt warmtenetten erg kansrijk.

Opties zijn onder meer aansluiting op de Haagse warmteronde of kleinere lokale warmtenetten. John van der Hulst is van mening dat gemeenten het voortouw moeten nemen bij het opstellen van de warmtevisie. ‘Ik zie dat zeker niet als een taak van corporaties. Maar we willen wel vooruit. Samen met andere corporaties in Haaglanden zijn we daarom al aan het onderzoeken wat mogelijk is. Corporaties doen enorm veel verduurzamingspilots. Iedereen blijft zelf het wiel uitvinden. Vervolgens komen alleen de geslaagde pilots in het nieuws. Van de mislukkingen hoor je nooit meer wat. Terwijl we daar het meeste van kunnen leren.’

Maar natuurlijk blijft WoonInvest ook op de korte termijn werken aan verduurzaming. No regret is het uitgangspunt zolang een vastgestelde warmtevisie ontbreekt. ‘Onze doelstelling is gemiddeld energielabel B. Daartoe kiezen we vooral voor bouwkundige maatregelen in de schil zelf. Denk aan spouw-, dak- en vloerisolatie en HR++ glas’, aldus John van der Hulst. Verduurzaming van installaties is lastiger zonder lange

termijnvisie. ‘Daar zijn we terughoudend in. Moeten er verwarmingsketels vervangen worden, dan kijken we wel of we kunnen overstappen naar een collectieve installatie. Dan is de omschakeling op termijn naar een duurzame collectieve energiebron in de toekomst makkelijker.’

John van der Hulst werkte jaren voor WoonInvest als manager vastgoed. Veel bezig met de inhoud, maar ook aansturen van een flink team. Recent maakte hij de overstap naar adviseur duurzaamheid. Een vrijere rol. John van der Hulst: ‘Over een aantal jaar ga ik met pensioen. Die tijd gebruik ik om binnen WoonInvest duurzaamheid aan te jagen. Dat is belangrijk. Niet iedereen overziet de complexiteit. Op die manier kan ik mijn kennis van het vak én de woningen van WoonInvest inzetten en overdragen.’ Koen Haen is het daar helemaal mee eens. ‘Er is nog behoorlijk wat nodig om het belang van duurzaamheid op de kaart te zetten. En zeker niet alleen bij WoonInvest. Bewoners zijn met andere dingen bezig. Het belang van duurzaamheid is nu eenmaal moeilijk uit te leggen.’

‘Corporaties doen enorm veel verduurzamingspilots. Iedereen blijft zelf het wiel uitvinden. Vervolgens komen alleen de geslaagde pilots in het nieuws. Van de mislukkingen hoor je nooit meer wat. Terwijl we daar het meeste van kunnen leren.’

John van der Hulst, adviseur duurzaamheid bij WoonInvest



Colofon

Projecten

Tekst

Vormgeving en fotografie

Druk

Woningcorporaties in samenwerking met Atriensis

Atriensis

Ontwerp Tineke Reijbroek

Drukwerkrijk

www.atriensis.nl

