

atriensis

100

INHOUD

In deze wereld voelen wij ons thuis

Atrienis bestaat 10 jaar. Heel bescheiden zijn we destijds gestart met één bureau, telefoon en emailadres, maar altijd met de overtuiging een adviesbureau van betekenis in de corporatiesector te worden. Al vanaf het begin zijn wij geworteld in de sociale huisvesting. Wij wilden een belangrijke rol gaan spelen bij het benutten van kansen en elimineren van bedreigingen van de sector. Terugblikkend valt ons op dat er in het afgelopen decennium immense veranderingen zijn opgetreden. Anno 2016 lijkt het stof van fraudegevallen, de vastgoed- en kredietcrisis, parlementaire enquête en vernieuwde Woningwet eindelijk te gaan liggen.

De nieuwe werkelijkheid bestaat uit fors lagere bedrijfslasten, beduidend minder financieringscapaciteit en een flink aangesnoerd keurslijf. De kerntaak is kwalitatief goede huisvesting voor huishoudens met een bescheiden inkomen. Daarnaast spelen corporaties een belangrijke rol in de huisvesting van urgente doelgroepen en het vertalen van de vergrijzing naar geschikte woonvormen. Kortom, de sector ligt onder een vergrootglas en krijgt een strak omkaderde en zeer pittige opdracht mee.

Wij voelen ons thuis in deze wereld. Op veel plaatsen in heel Nederland dragen wij een steentje bij aan de opgave van woningcorporaties. Een belangrijke taak van ons is het terugdringen van energieverbruik en alles wat daarbij komt kijken. Inmiddels zijn we met een groot aantal enthousiaste collega's. De gesprekken in dit boek tussen bevlogen sociale huisvesters en onze collega's laten deskundigheid, betrokkenheid, creativiteit en bezieling zien. Wij zijn hier trots op, maar zeker niet zelfvoldaan.

Heel veel veranderingen in deze sector zijn nog steeds gaande. Meer dan ooit worden focus, een optimale verhouding tussen prijs en kwaliteit en doorzettingsvermogen verlangd. Toch is er iets deze jaren voor ons hetzelfde gebleven en dit verandert evenmin in het komende decennium. Dat blijft namelijk de opdracht van woningcorporaties: het bieden van kwalitatief goede en betaalbare woningen voor iedereen die hier niet zelf in kan voorzien. Dit alles op een duurzame manier, we zijn nu zelfs op weg naar energieneutraliteit.

Onze dank gaat uit naar de vele corporaties die Atrienis als partner hebben ingeschakeld om bij te dragen aan deze mooie opgave!

Januari 2016

Linda Groenen, Hella Maessen, Dyon Noy

1	Ons Huis Optimale communicatie levert energiezuinig complex met lage woonlasten op
2	Area Presentatie duurzaamheidsbeleid met een pakkend lied
3	Weller Duurzaam renoveren in een krimpgedebied: hoe gaat dat?
4	KleurrijkWonen KleurrijkWonen: regionale kartrekker van zonnepanelen
5	Woonstichting Valburg Oude Speklappenbuurt transformeert naar Biefstukkenbuurt
6	Het Gooi en Omstreken Van naargeestig complex naar prinsheerlijk pand
7	Woningstichting Kessel Zoveel mensen, zoveel wensen: duurzaamheid voor iedereen
8	QuaWonen Verduurzaming door slimme uitbesteding van installaties
9	GroenWest Resultaatgerichte samenwerking bij verduurzaming woningvoorraad
10	Woongood Zeeuws-Vlaanderen Bevolkingskrimp levert uitdagingen bij verduurzaming op
11	Goed Wonen Vernieuwer binnen corporatiewereld door ketensamenwerking
12	Oost Flevoland Woondiensten Ambitieuze stip aan de horizon: energieneutraal in 2030



1 Ons Huis

Optimale communicatie levert energiezuinig complex met lage woonlasten op

Een gesprek tussen Jeroen Knoop van Ons Huis en Sem Elders van Atriensis over het energiezuinig maken van het in 1967 gebouwde complex aan de Anklaarseweg in Apeldoorn. Ons Huis verhuurt in totaal zo'n 5.200 zelfstandige woningen in Apeldoorn en Zutphen. Behalve energiebesparing, realiseerde de woningcorporatie verbetering van het wooncomfort en borging van de constructieve veiligheid in dat complex met in totaal 144 appartementen, verdeeld over 6 blokken met elk 24 woningen. Ons Huis heeft heldere communicatie met de bewoners hoog in het vaandel staan. Dit moet leiden tot een lage en dus gunstige energie-index. Met lagere woonlasten als hoofddoel. Hoe verliep de samenwerking met Atriensis?

Het woningcomplex aan de Anklaarseweg stamt uit de jaren 60 en was toe aan een grote energetische verbetering om de energierekening sterk te reduceren. Met als resultaat dat het complex hierna weer minstens 30 jaar vooruit kan. Jeroen Knoop vertelt dat de woningen deels al geïsoleerd waren, maar plaatselijk nog enkele beglazing hadden en dat de vloer van de woonlaag boven de bergingen niet geïsoleerd was. Daarnaast klaagden bewoners over tocht en over de lastige regelbaarheid van de binnentemperatuur. Dat kwam doordat er vanwege de blokverwarmingsinstallatie met radiatoren aan zogenaamde stijgstrangen geen kamerthermostaat aanwezig was. Het regelen van de temperatuur gebeurde via de radiator-knoppen op iedere radiator.

Ook begon de wapening van de doorgestorte galerijen zodanig te degraderen dat er binnen enkele jaren een onveilige situatie zou kunnen ontstaan.

Ondanks dat veel complexen op het oog in technisch opzicht grote gelijkenissen hebben, benadrukt Jeroen dat bij de aanpak van elk afzonderlijk complex steeds opnieuw maatwerk vereist is. 'Je kunt wel denken in standaardingrepen, maar passen deze bij het specifieke complex en de bewoners daarvan?' Bijzonder voor het complex aan de Anklaarseweg is dat er enerzijds veel senioren en anderzijds veel starters wonen. 'De mutatiegraad ligt hoog en de betrokkenheid van de bewoners bij het complex is mede daardoor laag. Dat maakt het lastiger om de bewoners enthousiast te maken voor een ingreep.'

Daar was Ons Huis volgens Jeroen Knoop zich terdege van bewust. 'We troffen maatregelen om de communicatie zo goed mogelijk te laten verlopen. Zo schakelden we de huismeester, wijkmanager en woonconsulente in. Duidelijk was dat je bewoners actief moest opzoeken. Ook verstuurden we de nodige zorgvuldig opgestelde brieven en richtten we een modelwoning in, zodat de bewoners de ingrepen zoals ook voorgenomen voor hun woning konden

bekijken. Communicatie is extra moeilijk als je zoals hier maar een korte voorbereidingstijd hebt, maar we hebben zonder veel problemen de bewoners meegekregen. Het scheelde dat we geen huurverhoging hebben gevraagd voor de maatregelen, mede door een subsidie van de provincie Gelderland. Goede en duidelijke communicatie is extra belangrijk bij een korte voorbereidingstijd.'



Sem Elders vult aan: 'Er waren veel installatietechnische ingrepen nodig. Bewoners zaten daar niet altijd op te wachten, maar het helpt als je mensen bewust maakt van de techniek en van hun energieverbruik. Zo zetten we een meter voor de zonnepanelen in de meterkast, zodat de bewoners zelf zien hoeveel energie ze opwekken en dit kunnen afzetten tegen hun eigen elektraverbruik. Als je het bewonersgedrag aanscherpt, bereik je de grootste besparing.'

De bouwkundige ingrepen en de installatieverbetering kostten totaal € 17.000 inclusief btw per woning. De nog ongeïsoleerde onderdelen van de gebouwschil zijn geïsoleerd. Er zijn winddrukgergelde ventilatieroosters aangebracht en mechanische afzuiging op basis van metingen van de hoeveelheid kooldioxide in binnenlucht.

Ook is er een kamerthermostaat geïnstalleerd die de thermostatische radiatorcransen aanstuurt. Dat maakt de binnentemperatuur en regeling daarvan een stuk aangenamer. Er zijn nieuwe verwarmingsketels geplaatst en het opwekkings-systeem voor de ruimteverwarming is ontkoppeld van dat van het eveneens collectieve systeem voor warm tapwater. Gasabsorptiewarmtepompen leveren duurzame energie voor ruimteverwarming en zonneboilers zorgen voor voorverwarming van het warme tapwater.

De platte daken zijn uitgerust met zonnepanelen. Enerzijds zijn deze voor de collectieve voorzieningen, anderzijds voor de individuele huishoudens. Iedere bewoner heeft 6 eigen zonnepanelen en op een display in de centrale hal kan de opbrengst van de panelen voor de collectieve voorzieningen worden gevolgd. De galerijvloeren zijn constructief verbeterd. Eerst zijn er dwars door de galerijvloer van de rand tot in de woningvloer gaten geboord met een lengte van bijna 2 meter, daarna bracht de aannemer nieuwe wapeningsstaven aan met een bindmiddel. De constructieve veiligheid is hiermee weer op niveau gebracht.

Ons Huis voerde de maatregelen in zonder huurverhoging, wat een positief effect had op de bewonerscommunicatie. Voor de bewoners zijn de woonlasten fors verminderd en de energie-index is gedaald van gemiddeld 2,2 naar 0,9. Jeroen Knoop kijkt tevreden op het project terug: 'Het was pittig vanwege de korte voorbereidingstijd en de vele ingrepen, maar met behulp van Atriensis hebben we de duurzaamheid en het woongenot flink verbeterd en de woonlasten voor de bewoners sterk verlaagd.'

'Goede en duidelijke communicatie is extra belangrijk bij een korte voorbereidingstijd.'

Jeroen Knoop, projectcoördinator vastgoed bij Ons Huis.



'Als je het bewonersgedrag aanscherpt, bereik je de grootste besparing.'

Sem Elders, adviseur bij Atriensis.





2 Area

Presentatie duurzaamheidsbeleid met een pakkend lied

Woningcorporatie Area verhuurt ongeveer 8.000 woningen in Uden en Veghel. In de loop van 2014 stelde Area een ambitieuze nieuwe koers vast met duurzaamheid als belangrijke pijler. Daarbij beschouwt Area woonlastenbeheersing als uitgangspunt. Ieder jaar is er een budget van € 3,5 miljoen beschikbaar en Area vult de duurzaamheidsambities met diverse deelprogramma's in. Met deze aanpak behaalt Area in 2020 de afspraken van het Convenant Energiebesparing Huursector. John Slegers, bij Area verantwoordelijk voor het duurzaamheidsprogramma, en Cynthia Tuitjer, adviseur bij Atriensis, lichten het duurzaamheidsbeleid van Area toe.



Area gaat wat betreft de pijler duurzaamheid vooral uit van de bestaande voorraad. De nieuwbouw is beperkt en de meeste winst is bij de al aanwezige huurwoningen te boeken. De gemiddelde energetische kwaliteit van het huidige bezit is op dit moment naar verhouding al goed en vormt daarom een uitstekend vertrekpunt.

John Slegers vertelt over de diverse deelprogramma's. Area beschouwt goede isolatie en zuinige installaties als belangrijke randvoorwaarden voor alle woningen. Een voorbeeld van een deelprogramma is het combineren van schilderbeurten met de isolatie van nu nog ongeïsoleerde onderdelen van de gebouwschil. Een ander voorbeeld vormt de aanpak bij mutaties van eengezinswoningen. Voor Area een goed moment om de daken aan de binnenzijde en de begane grondvloeren te isoleren. John Slegers: 'Dit scheelt een hoop werk omdat de huizen dan al leeg staan. We hoeven bijvoorbeeld geen zolders leeg te ruimen of met bewoners in gesprek over hun vloerbedekking om de kruipruimte bereikbaar te maken.'

'Voor optimale energiebesparing zijn technische maatregelen niet genoeg; je hebt bewust bewonersgedrag nodig.'

Cynthia Tuitjer, adviseur bij Atriensis.

Bij reeds geplande renovaties ligt de lat hoger wat betreft het energetische resultaat. Daarnaast start Area met een nul-op-de-meter ingreep. 'Area streeft ernaar zoveel mogelijk te renoveren in plaats van slopen. Ook dat is voor ons invulling van het begrip duurzaamheid.'

Kent Area programma's die verdergaan dan energie-zuinigheid van woningen? John Slegers: 'Op een groot aantal gestapelde complexen plaatsen wij zonnepanelen voor collectieve elektra. Daarnaast bieden wij huurders van eengezinswoningen zonnepanelen aan. Ook maatschappelijk verantwoord ondernemen is in deze tijd belangrijk. Wij vullen dit in door verbindingen te leggen met onze leveranciers. Bijvoorbeeld de inschakeling door hen van huurders met een afstand tot de arbeidsmarkt. Een ander voorbeeld is dat wij moestuintjes faciliteren voor huurders met een laag inkomen en ter ondersteuning van de lokale voedselbank.'

Cynthia Tuitjer licht de deelprogramma's voor gedragsbeïnvloeding toe: 'Voor optimale energiebesparing zijn technische maatregelen niet genoeg; je hebt bewust bewonersgedrag nodig.'



'De slogan van ons lied én programma is: energie besparen doe je samen!'

John Slegers, projectmanager duurzaamheid bij Area.



Een voorbeeld om dat te bereiken is het jaarlijkse Klimaatstraatfeest waar Area met een groot aantal straten aan meedoet. Bewoners leren stapsgewijs over energiebesparing en verdienen punten bij iedere besparende maatregel. Cynthia Tuitjer: 'Er is sprake van olievlekwerking: als de buurman iets doet, volgt de rest van de straat ook. Bewoners verzinnen zelf acties om geld te besparen, zoals op vrijdagavond gezamenlijk eten.' Area looft aanvullend op de landelijke prijs een eigen duurzaamheidsprijs uit voor de deelnemende bewoners van de corporatie.

Behalve het Klimaatstraatfeest en de prijs voor deelnemers, zet Area energicoaches in om bewoners te ondersteunen. De coaches adviseren niet alleen over bewust gedrag, maar wijzen bewoners op mogelijkheden als zonnepanelen of isoleren van nog ongeïsoleerde bouwdelen.

Area heeft veel deelprogramma's die constant worden aangepast en projecten met diverse overlappings. Hoe communiceert Area dit duidelijk naar de bewoners toe? John Slegers: 'Verduurzaming en woonlastenbeheersing zijn de belangrijkste thema's. Onze huurders hebben een kleine portemonnee. Termen als 'duurzaamheid' of 'energiebesparing' zijn te abstract, wat de communicatie niet ten goede komt. Slagzinnen als 'gratis stroom van de zon' of 'bespaar tot € 400' spreken mensen meer aan.'

Cynthia Tuitjer vult aan: 'Wij zetten in op een diversiteit van onderling op elkaar afgestemde media. De verschillende deelprogramma's met hun bijbehorende communicatiestrategie versterken elkaar. De aanpak van Area is gewaagd: ineens van bijna niets naar alles. Maar het grote enthousiasme veroorzaakt een sneeuwbaaleffect en bewoners gaan daarin mee. Het is cruciaal dat je één boodschap uitdraagt. Dat heeft ook gezorgd voor een prettige samenwerking binnen het team dat het duurzaamheidsprogramma oppakt.'

Op een druk bezochte belanghoudersbijeenkomst heeft John Slegers het duurzaamheidsprogramma heel origineel gepresenteerd, namelijk in de vorm van een lied. 'Ik heb me kwetsbaar opgesteld, maar dat past bij het thema. Ik heb ons duurzaamheidsbeleid op de melodie van '15 miljoen mensen' aan het grote publiek bekend gemaakt. Het voordeel om het zingend te presenteren is dat iedereen dat onthoudt en nu een goed beeld van ons duurzaamheidsprogramma heeft. De slogan van ons lied én programma is: energie besparen doe je samen!'



3 Weller

Duurzaam renoveren in een krimpgedied: hoe gaat dat?

Weller verhuurt ongeveer 10.000 woningen in Heerlen, Brunssum en Schinveld en daarmee wonen ongeveer 20.000 mensen in een woning van deze corporatie. Weller heeft te maken met bevolkingskrimp. Zoer zelfs dat Weller net als andere woningcorporaties in krimpgedieden aanspraak kan maken op een vermindering van de verhuurdersheffing bij de sloop van woningen. Hoe gaat Weller met het vraagstuk rondom de krimp om? Jos van Thoor, manager Wellerteam Heerlerbaan, en Luc Huveneers, adviseur bij Atriensis, praten hierover met als voorbeeld de renovatie van 4 van de 6 woonblokken aan de Peter Schunckstraat in Heerlen.

Volgens Jos van Thoor is bevolkingskrimp weliswaar aanwezig, maar niet zo heftig als voorspeld. De woningen van Weller zijn gelegen in een economisch minder sterke regio, daardoor zijn koopwoningen al bereikbaar voor middeninkomens. Om te voorkomen dat huurwoningen leeglopen, zijn de huurprijzen hierop aangepast. 'Doordat de krimp minder drastisch is dan verwacht hebben we tijd om te anticiperen. We moeten steeds adequaat op veranderingen in de beleidsomgeving in kunnen spelen.'

Het denkproces over de bevolkingskrimp uit zich in de planvorming voor de 6 galerijflats met 768 woningen aan de Peter Schunckstraat. De imposante blokken met galerijwoningen in 12 woonlagen kijken uit over het voormalige mijnlandschap. In 4 van die 6 flats vindt een forse ingreep plaats die bijna € 20 miljoen kost. Deze ingreep is gestoeld op 3 thema's: verbetering van de duurzaamheid, levensloopbestendigheid en uitstraling.

Luc Huveneers vertelt over de woningen: 'Het zijn grote, dominante flatgebouwen met stoere horizontale belijningen. De woningen zijn ruim met 2 tot 3 slaapkamers, dat maakt ze geschikt voor een brede doelgroep: starters, senioren en gezinnen. Bij de planvorming ging het mij niet om het behalen van een lage energie-index. Ik wilde met het beschikbare budget de meest optimale verbetering voor de bewoners realiseren.'



'We moeten steeds adequaat op veranderingen in de beleidsomgeving in kunnen spelen.'

Jos van Thoor, manager Wellerteam Heerlerbaan bij Weller.



Luc Huveneers noemt enkele voorbeelden. 'Allereerst gingen we voor een lage energienota. Uiteraard moet uiteindelijk de hele gebouwschil optimaal geïsoleerd zijn en moeten de bewoners beschikken over zuinige installaties. Maar ook kreeg verbetering van het wooncomfort veel aandacht. Bijvoorbeeld de route van de centrale toegang tot aan de voordeur. Een flink verbeterde centrale entreehal, nieuwe buitenverlichting en ophoging van alle galerijen zodat er minder hinder van drempels is. De regeling van de binnentemperatuur was bijzonder problematisch. Een aantal flats had nog de originele installatie uit de jaren '60. In de nieuwe situatie krijgen alle woningen een radiator in elk vertrek, regeling met een kamerthermostaat en exacte meting van het eigen energieverbruik.'

Jos van Thoor vertelt over de voorbereiding: 'We hebben alle beslissingen omtrent deze gebouwen zorgvuldig afgewogen met bewoners en adviseurs. Veel keuzes plaatsten we in de context van de krimp, de vergrijzing en de verduurzaming.'

Wat is op dit moment de marktpositie van dit complex? Jos van Thoor: 'Ondanks dat krimpvraagstuk zijn er tot op heden flinke wachtlijsten voor deze woningen, ook in niet-gerenoveerde staat. Dat is niet gek, want het zijn grote appartementen, op een mooie locatie en met een reële huurprijs.'

'Een voorbereidingstijd van 3 jaar is misschien wel lang, maar dat was nodig voor een goed plan.' Wat maakte het dan zo ingewikkeld? Jos van Thoor illustreert met voorbeelden: 'Bedenk dat het met die 4 te renoveren blokken al over bijna 500 woningen gaat. Alle reden om tot op detailniveau afwegingen te maken. We wilden een mooiere uitstraling, betere toegankelijkheid en perfecte isolatie, dus geen tocht meer. De kozijnen bevatten asbesthoudend materiaal en veel voorzieningen zijn aan de binnenkant aan de kozijnen bevestigd, zoals radiatoren, gordijnen en vensterbanken. Gaan we de bestaande kozijnen aanpassen of vervangen?'

De uiteindelijke keuze is zeer innovatief. Jos van Thoor licht toe: 'We plaatsen een nieuwe perfect geïsoleerde pui, compleet voorzien van deuren en ramen aan de buitenzijde van het oude en te handhaven kozijn. Deze nieuwe puien zijn in de fabriek gemaakt en worden in één keer tegen het bestaande kozijn gemonteerd. Van dat te handhaven kozijn verwijderen we alleen de beglazing met draadelen en werken aan de binnenzijde de overgang van oud naar nieuw keurig af. Voordelen zijn evident. Vlotte uitvoering, minimale overlast voor bewoners, perfect gevelbeeld en hoge kwaliteit.' En het asbesthoudende materiaal? Jos van Thoor: 'We hebben gekeken om de asbest te verwijderen, maar dat werd te kostbaar. De asbest is nu optimaal ingepakt. Verwijdering kan te zijner tijd onder gecontroleerde omstandigheden als de blokken ooit compleet gesloopt worden.'

Een project met een fors duurzaamheidseffect, maar nog niet energieneutraal. Luc Huveneers zegt niet te geloven in het kijken naar complexen vanuit alleen het energievraagstuk.

'Als corporatie moet je eerst een heldere, allesomvattende visie op de toekomst van het complex hebben. Je ziet bij Weller dat dit de basis van het planproces is: voor welke doelgroep, met welke kwaliteit en voor welke prijs positioneer je de woningen? En op welke termijn? Je moet het proces naar energieneutraliteit op een logische manier integreren binnen reeds geplande ingrepen. Zoek de natuurlijke momenten op en neem verstandige maatregelen die gericht zijn op energiebesparing en verduurzaming van de energievoorziening.'

'Bij de planvorming ging het mij niet om het behalen van een lage energie-index. Ik wilde met het beschikbare budget de meest optimale verbetering voor de bewoners realiseren.'

Luc Huveneers, adviseur bij Atriensis.





4 KleurrijkWonen

KleurrijkWonen: regionale kartrekker van zonnepanelen

Het in 2014 met SVT gefuseerde KleurrijkWonen verhuurt 14.000 woningen in 7 gemeenten in het westen van Gelderland. Emile Lindeboom is projectleider bij KleurrijkWonen. Hij is zeer actief met de verduurzaming van de bestaande woningvoorraad en van de nieuwbouw. KleurrijkWonen, en in het bijzonder Emile, speelde een glansrijke rol in een regionale samenwerking rondom het vraaggestuurd aanbieden van zonnepanelen aan huurders van KleurrijkWonen en 3 andere corporaties. Deze corporaties werken samen binnen de Samenwerkende Woningcorporaties Rivierenland. Want waarom alleen en telkens opnieuw het wiel uitvinden als je kunt samenwerken? Martijn Koot was namens Atriensis betrokken.



‘Papier is geduldig, ik vind het mooi om een bijdrage te leveren aan iets tastbaars zoals de inzet van zonnepanelen om woonlasten te verlagen.’

Martijn Koot, adviseur bij Atriensis.

Inmiddels zijn al ruim 100 woningen voorzien van zonnepanelen. Hoe kijkt Emile Lindeboom op de voorbereiding van dit project terug? ‘Hoewel we vanuit de Samenwerkende Woningcorporaties Rivierenland al een tijdje samenwerkten, kostte het tijd om de neuzen dezelfde kant op te krijgen. Iedereen was direct enthousiast, maar elke corporatie had een eigen visie, beleid, financiële situatie en tijdspad voor ogen. Samen schreven we een plan van aanpak, waar we vervolgens onze directies van overtuigden. De volgende stap was Atriensis inschakelen. Want hoe brachten we onze vraag het best naar de markt?’

Martijn Koot vult aan: ‘Voor Atriensis is het niet uitzonderlijk om met een groep corporaties te werken, maar het komt niet vaak voor. Het is een uitdaging om elke deelnemende corporatie goed van dienst te zijn en tegelijkertijd het overkoepelend belang in de gaten te houden. In dit geval was dat een moderne aanbesteding op een prestatiegerichte manier. We moesten de corporaties ontzorgen en het verder simpel houden.’

Emile Lindeboom illustreert: ‘Onze berekeningen pasten

op één A4. Ik wil geen rekenexercities uitvoeren die al diverse malen door deskundigen zijn uitgevoerd. Ik heb bouwkunde gestudeerd, maar voel me geen techneut, meer procesleider. Ik ben niet geïnteresseerd in de details, maar in de grote lijnen en uiteraard in het realiseren van ons doel.’

Emile heeft de doelstelling helder voor ogen: ‘Bij ons staat betaalbaarheid absoluut op nummer één. Tegelijkertijd willen we iets betekenen voor zoveel mogelijk huurders. Dit project is daar een goed voorbeeld van. We vragen minder dan 50% van de besparing door de opgewekte energie als huurverhoging. Dit zijn direct lagere woonlasten voor onze huurders, het animo was daardoor groot. Na één enkele advertentie in onze nieuwsbrief hadden we in een mum van tijd 100 aanmeldingen op onze speciale website. Op dit moment hebben we 200 aanmeldingen. Op deze vraaggestuurde manier gaan we in 2 jaar tijd op 600 woningen zonnepanelen plaatsen. Daarnaast overwegen we om zonnepanelen bij renovaties en dergelijke toe te passen.’



Hoe gaat het proces in zijn werk? Emile Lindeboom: ‘Omdat we destijds voor ontzorging hebben gekozen, hebben we er nu nog weinig werk aan. De eerste check of de woning en huurder in aanmerking komen wordt gedaan door de huurder zelf op de speciale website. De aanmelding wordt direct doorgestuurd naar de zorgvuldig geselecteerde partner. Als ook de partner de geschiktheid heeft beoordeeld wordt een aanbieding opgesteld. Wij checken voorafgaande aan opdracht nog één keer de aanvraag. Bijvoorbeeld of er geen huurachterstand is.’

Emile Lindeboom vervolgt: ‘Als we iets doen, dan doen we het goed zonder daarin door te slaan. Dat betekent bijvoorbeeld dat we in de komende jaren een aantal controlemomenten inbouwen voor dit project. Een extern bureau controleert de aangebrachte zonnepanelen. We toetsen op technisch gebied, maar ook op het proces. Zijn de bewoners bijvoorbeeld goed geïnstrueerd? Verder bekijk ik het nogal pragmatisch. Zonnepanelen kun je qua onderhoud en financiën in feite benaderen als CV-ketels. Houd het simpel! Ik hoop dat ik door mijn ervaringen te delen anderen kan overtuigen van het nut van zo’n aanpak.’

Waarom zo’n forse inzet op juist zonnepanelen? Emile: ‘Ook al zijn zonnepanelen volgens de Trias Energetica niet altijd een logische keuze, het levert direct lagere woonlasten op voor de huurders. Voor diezelfde huurders is dat goed zichtbaar, wat met isolatie of dubbele beglazing vaak anders is. Een corporatie moet nuchter blijven; zo groen mogelijk willen zijn maar vervolgens een onbetaalbare woning creëren, daar heb je niets aan. Het moet zowel de corporatie als de huurders wat opleveren. Ik ben geen duurzaamheidsfreak, maar zie verduurzaming als een middel om bij te dragen aan betaalbaarheid van onze sociale woningvoorraad.’

Martijn Koot vult aan: ‘Papier is geduldig, ik vind het mooi om een bijdrage te leveren aan iets tastbaars zoals de inzet van zonnepanelen om woonlasten te verlagen. Dat je ergens fietst en panelen ziet die jij hebt geïnitieerd, dat geeft mij een goed gevoel.’



‘Ik ben geen duurzaamheidsfreak, maar zie verduurzaming als een middel om bij te dragen aan betaalbaarheid van onze sociale woningvoorraad.’

Emile Lindeboom, projectleider bij KleurrijkWonen.



5 Woonstichting Valburg

Oude Speklappenbuurt transformeert naar Biefstukkenbuurt

Rob Swartjes van Woonstichting Valburg te Zetten praat met Anja van der Werf van Atrienis, adviseur bij dit project, over de ingreep aan de Hoge Hofstraat en de Oosterhoutsestraat in Oosterhout vlakbij Nijmegen. Deze 48 eengezinswoningen, waarvan de bewoners een hechte gemeenschap vormen met een eigen carnavalsvereniging, zijn gebouwd rond 1950. De bewoners noemden dit zelf de Speklappenbuurt vanwege de vele varkens en moestuintjes die men hier vroeger hield. Woonstichting Valburg wenste een frisse en dorpse uitstraling met woningen die energiezuinig zijn en beter op maat zijn gemaakt, zodat de oudere bewoners daar langere tijd kunnen wonen. Hoe pak je zo'n omvangrijk project aan?



'Het was een grote ingreep die veel van de mensen vroeg. Maar het eindresultaat vergoedt voor bewoners heel veel.'

Anja van der Werf, adviseur bij Atriensis.

Behalve dat de buurt een betere dorpse uitstraling moest krijgen, was verbetering van de woningen op energetisch vlak vereist. Maar ook woon-technische aanpassingen zoals grotere keukens en badkamers. Veel bewoners, van wie sommigen hun hele leven in deze buurt woonachtig waren, hadden zelf al veel veranderingen aangebracht. De bewoners hechtten veel emotionele waarde aan hun woningen en ook aan de door henzelf uitgevoerde aanpassingen.

Ongeacht hoe klein die eigen ingrepen in het verleden ook waren. Een buurt die dus weinig mutaties kende, maar des te meer trotse bewoners die samen een ons-kent-ons buurt vormden. Hoe raak je bij hen als woningcorporatie de juiste snaar?

In de eerste fase paste Woonstichting Valburg de woning-differentiatie aan. Enkele blokken met diepe achtertuinen maakten plaats voor nieuwbouw met onder meer senioren-

woningen. In de tweede fase ging het om de ingreep aan de gehandhaafde woningen. De totale kosten hiervoor bedroegen ongeveer € 42.000 per woning. De vormgeving van die ingreep met onder meer buitengevelisolatie met afwerking met steenstrips of stucwerk leidde ertoe dat het uiterlijk van de bestaande woningen naadloos aansloot bij de juist opgeleverde nieuwbouw. Het verschil is namelijk lastig zichtbaar. Vloeren, daken en gevels zijn fors geïsoleerd en de energie-index verbeterde van ongeveer 2,5 naar 1. Bewoners kregen individuele keuzemogelijkheden voor zowel de energetische ingreep, de woontechnische maatregelen als voor de architectuur.

Anja van der Werf vertelt over het uiteindelijke geselecteerde plan: 'De bewoners mochten bepaalde zaken, zoals een type voordeur of een complete aanbouw, kiezen binnen het totaalplaatje. Zo kreeg ieder huishouden toch een unieke woning binnen een volledig gemoderniseerde buurt met samenhangende architectuur.'

De communicatie met bewoners kreeg veel aandacht van Woonstichting Valburg. Zo werden de bewoners al naar hun ideeën gevraagd in het prille beginstadium. Er werd een bewonerscommissie ingesteld aan wie diverse plannen zijn gepresenteerd en die een grote stem bij de definitieve principekeuzen kreeg. Rob: 'Uiteindelijk is het plan dat de bewonerscommissie het mooiste vond ook uitgevoerd. We hebben veel gehad aan de input van bewoners. Tot op detailniveau. Soms wilden mensen een andere plaatsing van hun brievenbus zodat ze er beter bij konden. Ook waren veel mensen bereid tijdens en aansluitend op onze ingreep zelf te investeren in hun woning.'

Rob Swartjes vervolgt: 'Die houding om zelf ook de handen uit de mouwen te steken toonde de trots aan van deze bewoners, ook al zijn het huurhuizen. Wij hebben waar we konden aan wensen van bewoners voldaan. Maatwerk stond centraal. En met resultaat. De bewoners zijn zo trots; hun geliefde Speklappenbuurt is nu de Biefstukkenbuurt.'

Anja beaamt dit: 'Het was een grote ingreep die veel van de mensen vroeg. Ze wilden niet verhuizen. Dus wij probeerden de overlast zoveel mogelijk te beperken. Dat vraagt om zorgvuldigheid. Zo kort mogelijke doorlooptijd, maar daarbij steeds oog voor de vraag hoe bewoonbaar de woning blijft en of de overlast nog binnen grenzen valt. Zeker voor de vele ouderen die deze buurt rijk is, was het toch een ingrijpend project. Maar het eindresultaat vergoedt voor bewoners heel veel.'

In totaal heeft de complete verbouwing van de gehandhaafde woningen een klein jaar gekost. Het renoveren van elke afzonderlijke woning duurde gemiddeld 8 weken, waarvan 2 weken binnen de woning en 6 weken daarbuiten. Rob: 'Voor het maatwerk binnen de woning trokken we op verzoek van bewoners indien nodig 2 weken langer uit.' Bijvoorbeeld door de badkamer en toilet niet tegelijkertijd te renoveren zodat altijd één toilet bruikbaar is.

'De bewoners zijn zo trots; hun geliefde Speklappenbuurt is nu de Biefstukkenbuurt.'

*Rob Swartjes,
projectleider vastgoed bij Woonstichting Valburg te Zetten.*

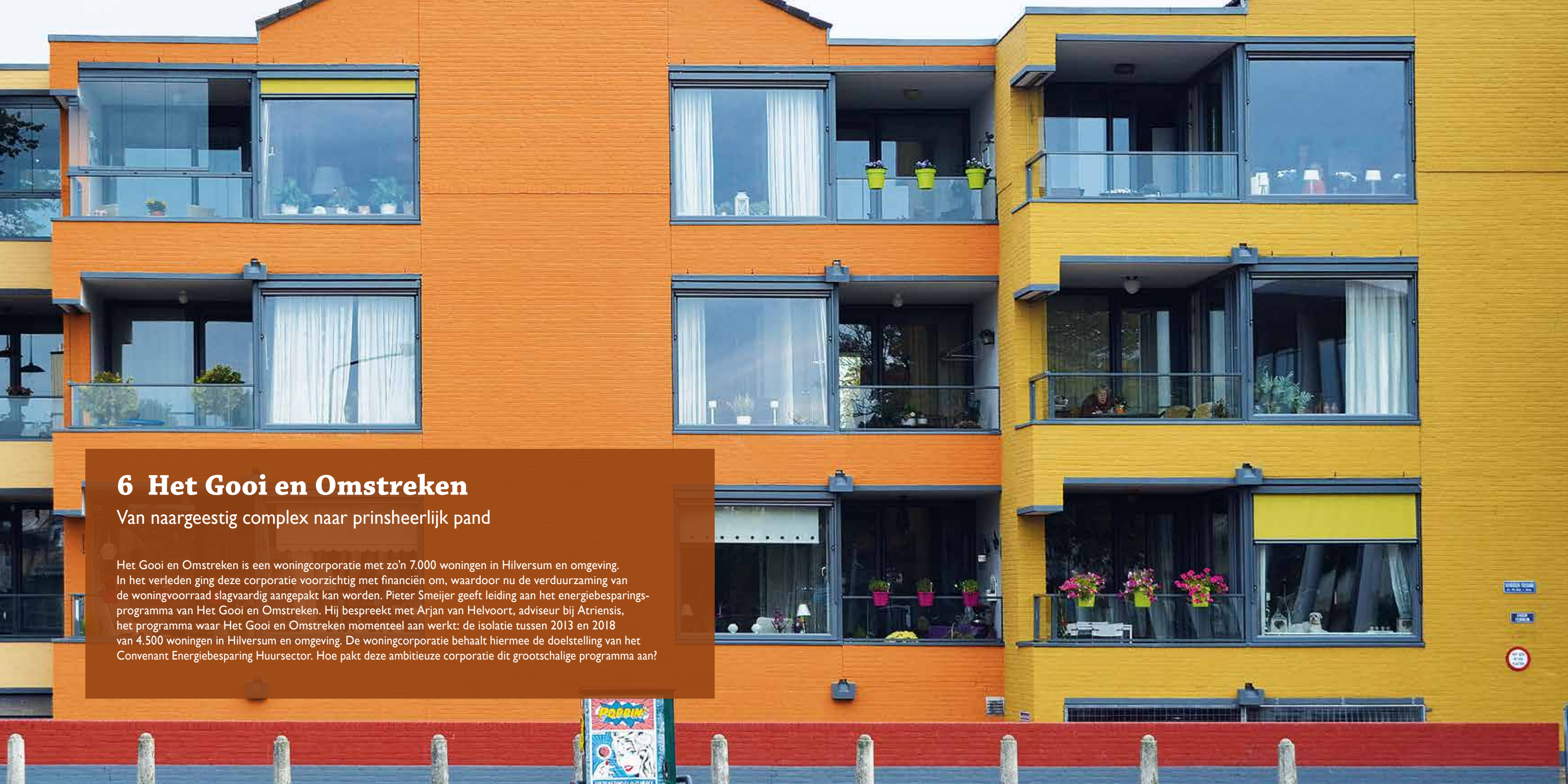


Anja is blij dat het forceren van ingrepen vanaf een vrijwillige deelname van 70% geen uitgangspunt was. Iedereen mocht individueel kiezen om wel of niet mee te doen. Anja en Rob vinden het bijzonder dat uiteindelijk zonder dwang toch 100% van de bewoners heeft ingestemd. Anja van der Werf sluit af: 'We hoefden en wilden niemand dwingen. Door het vertrouwen te winnen van de bewoners en hen bij iedere fase te betrekken, zorgden we ervoor dat iedereen opnieuw trots op de eigen woning is en ook op de hele buurt. De dagelijkse aanwezigheid van de opzichter hielp ons bij het geruststellen van bewoners en om hen enthousiast te maken.' Rob Swartjes voegt tenslotte toe dat het belangrijk is dat je een buurt niet alleen energetisch, maar ook op woontechnisch en esthetisch gebied moderniseert zodat deze weer tientallen jaren vooruit kan. 'Mensen moeten het wonen niet alleen nu aantrekkelijk vinden, maar over 30 jaar ook nog.'

6 Het Gooi en Omstreken

Van naargeestig complex naar prinsheerlijk pand

Het Gooi en Omstreken is een woningcorporatie met zo'n 7.000 woningen in Hilversum en omgeving. In het verleden ging deze corporatie voorzichtig met financiën om, waardoor nu de verduurzaming van de woningvoorraad slagvaardig aangepakt kan worden. Pieter Smeijer geeft leiding aan het energiebesparingsprogramma van Het Gooi en Omstreken. Hij bespreekt met Arjan van Helvoort, adviseur bij Atriensis, het programma waar Het Gooi en Omstreken momenteel aan werkt: de isolatie tussen 2013 en 2018 van 4.500 woningen in Hilversum en omgeving. De woningcorporatie behaalt hiermee de doelstelling van het Convenant Energiebesparing Huursector. Hoe pakt deze ambitieuze corporatie dit grootschalige programma aan?



Een onderdeel van het omvangrijke energiebesparingsprogramma is de aanpak van complex 212 aan de Schoolstraat in Hilversum. Dit complex bestaat uit 60 woningen voor ouderen en is gebouwd rond 1980. Pieter Smeijer vertelt over het complex: 'Dit was van de ruim 1.000 woningen van dit jaar de bijzonderste en Arjan had er een hele kluit aan. Ondanks dat dit complex nog maar 35 jaar oud is, twijfelden we of we het niet moesten slopen. Het was een grauw pand en het paste niet bij het plein dat ervoor ligt. Het gebouw had een gesloten, naar binnen gekeerde uitstraling. Dat kwam door een horizontale geleiding, naargeestige screens en loggia's met veel te hoge massieve borstweringen. Het complex had geen prettige entree en de bewoners schaamden zich er bijna voor. Heeft het dan nog zin om zo'n gebouw te isoleren?'

Toch verbeterde Het Gooi en Omstreken het complex met relatief bescheiden middelen. Pieter Smeijer: 'We keken niet alleen naar energetische maatregelen, ook naar esthetische. We creëerden een moderne uitstraling, maar respecteerden tegelijkertijd het verleden. Ook het woongenot moest uiteraard verbeterd worden. Er moest eenheid in verscheidenheid ontstaan.'

De uiteindelijke vooral op energiebesparing gerichte ingreep pakte meteen het gevelbeeld aan. Energiebesparing vond plaats door onder meer nieuwe kunststof kozijnen, zuinige verwarmingsinstallaties met gasabsorptiewarmtepompen en zonnepanelen. De corporatie heeft de verbinding van de woningen met het buitenplein hersteld door nieuwe zonneschermen met knikarmen aan te brengen en de borstweringen van de loggia's te verlagen. Door het keimen van de gevels in verschillende kleuren kreeg het gebouw ritme en geleiding.

Arjan van Helvoort licht toe: 'Er is veel aandacht besteed aan de uitstraling en belevingswaarde. Het complex past weer bij het plein en bij de naastgelegen panden.'



'Nu komen de bewoners kennissen tegen op straat en zeggen enthousiast: kijk daar woon ik!'

Arjan van Helvoort, adviseur bij Atriensis.



'Door de ingreep zien we voor het eerst in 35 jaar een mooi gebouw', zo vervolgt Arjan. 'De bewoners zijn hartstikke trots op hun woning, wat bijdraagt aan het woongenot. Nu komen de bewoners kennissen tegen op straat en zeggen enthousiast: kijk daar woon ik!'

De bewonersgroep van het complex was niet gemakkelijk. Arjan van Helvoort: 'Het is een homogene en kritische groep ouderen, eerst de kat uit de boom kijken. De bewoners gingen misschien juist wel akkoord met de plannen inclusief overlast omdat wij ook het uiterlijk van het gebouw en de belevingswaarde wilden verbeteren. Dat is toch waar je als bewoner vooral mee bezig bent, al vond men de energiebesparing zeker interessant. We spraken vaker over kleuren, de loggia's en de vernieuwde entreehal dan over de isolatie. De bewoners hadden tijdens dat overleg vooraf ook veel

aandacht voor de comfortverbetering na de ingreep: hoeveel geluidsoverlast is er van het nabijgelegen spoor? Hoe werkt de verwarming? Is de ventilatie ingewikkeld? De bewoners raakten betrokken bij ons project en werden steeds enthousiaster, dat was mooi om te zien.'

Het Gooi en Omstreken is zeer tevreden met het mooie en energiezuinige complex dat nog minimaal 25 jaar meegaat. Dat was de investering in de bewonerscommunicatie zeker waard. De onthulling van de naam die de bewoners zelf hebben gekozen, sloot het project af: vanaf nu geen complex 212 aan de Schoolstraat, maar de Prinsenhof.

Hoe verloopt de rest van het omvangrijke isolatieprogramma? Pieter Smeijer: 'We zijn al over de helft van de 4.500 woningen en liggen dus op schema. We verbeteren het woningbezit liever over de volle breedte met een haalbare en rendabele stap dan dat we één heel grote stap zetten met een klein aantal woningen. We streven niet naar incidenteel pieken, al bekijken we natuurlijk of we op bepaalde onderdelen een extra stap zetten.'

'We creëerden een moderne uitstraling, maar respecteerden tegelijkertijd het verleden.'

Pieter Smeijer, leidinggevende van het energiebesparingsprogramma van Het Gooi en Omstreken.





7 Woningstichting Kessel

Zoveel mensen, zoveel wensen: duurzaamheid voor iedereen

Ric Leenders is directeur-bestuurder van Woningstichting Kessel. Actief in de Limburgse dorpen Kessel en Kessel-Eik vlakbij de Maas. Deze kleine corporatie met ongeveer 500 verhuureenheden functioneert binnen een overzichtelijke wereld, maar heeft te maken met complexe vraagstukken zoals ontgroening en vergrijzing. Het complex aan de Schijfweg in Kessel uit 1980 heeft Woningstichting Kessel voor een moeilijke opgave gesteld. Linda Welten, adviseur bij Atriensis, voerde gesprekken met bewoners in de planvoorbereidingsfase. Hoe pakt een kleine corporatie de renovatie van een dergelijk complex met veel verschillende doelgroepen aan? Met voldoende aandacht voor duurzaamheid en uitstraling?

Ric Leenders: 'Het is misschien onvoorstelbaar, maar de wachttijd voor het huren van eengezinswoningen daalde de afgelopen jaren van 3 jaar naar amper een half jaar. Hier is de woningmarkt echt ontspannen. Ook bij onze overigens bescheiden verkoop gold dat je op zeker moment niet verder kunt zakken met de prijs en we woningen weer terug in de verhuur moesten nemen.'

Wat betekent dit voor het beleid? 'Nieuwbouw is uit den boze. Wat mij interesseert, is de juiste afstemming op doelgroepen. Zo hebben we teveel eengezinswoningen. Steeds vaker wonen hier juist geen gezinnen. Ook arbeidsmigranten vinden met regelmaat bij ons onderdak. We zoeken diversificatie voor die eengezinswoningen.

Meer voor senioren geschikte woningen. Of juist meer starterswoningen. Beter nog levensloopbestendige woningen.'

Het complex aan de Schijfweg met 58 woningen heeft zowel eengezinswoningen als HAT-woningen voor jongeren en senioren. De animo voor dit complex was sterk verminderd en de kwaliteit van de buurt was zichtbaar gedaald. Het verbeterplan pakte deze punten rigoureuus aan. Ric Leenders: 'Voor je gevoel zijn de woningen nog best jong. Is fors aan de slag gaan dan wel doelmatig?'

De oubollige, wat versleten uitstraling maakte plaats voor een volledig nieuw uiterlijk. Nu is het complex met wit gekeimde gevels een fris baken tussen grondgebonden woningen met gele en rode bakstenen. Naast verbeteringen aan het uiterlijk voerde Woningstichting Kessel ook een flinke hoeveelheid aan energiebesparende maatregelen, vervanging van binnenpakketten en herstel van enkele woontechnische knelpunten uit.

Linda Welten: 'Mij vielen de verschillen in beleving van de diverse bewoners op. De starters in de HAT-woningen toonden weinig betrokkenheid, niet bij hun woning en evenmin bij hun directe omgeving, om het voorzichtig uit te drukken. De senioren stoorden

zich juist aan de rommel, zij hielden hun woningen en tuintjes perfect bij. De bewoners van de eengezinswoningen klaagden vaker over de gebruikskwaliteit, zoals koude en tochtige slaapkamers en de gedateerde kwaliteit van de badkamers, keukens en toiletten.'



Linda Welten vervolgt: 'De inbreng van bewoners heeft het plan verbeterd. Zo bevatte het ontwerp vanwege de forse gesloten dakvlakken een dakkapel aan de voorzijde. Maar volgens bewoners heel onpraktisch vanwege de afmetingen en indelingsmogelijkheden van de slaapkamer. Wel misten zij een rechtstreekse verbinding tussen de woonkamer en het terras. Vandaar nu de nieuwe openslaande tuindeuren in de woonkamer.'

Hoe staat het met de verbetering van de energetische kwaliteit? Linda Welten: 'De woningen waren op een redelijk niveau geïsoleerd. Voer je dan een onderdeel heel goed uit of juist helemaal niet? Op bepaalde onderdelen gaan we echt ver: tot en met zonnepanelen voor huishoudelijke elektra.'

Ric Leenders: 'Duurzaamheid is breder dan het energieverbruik, het is ook het creëren van een op lange termijn gewilde en leefbare buurt. Een buurt waarin mensen zorg dragen voor hun woning en tuin en waar men prettig met elkaar samenleeft. Een mooi voorbeeld waarbij energiebesparing, milieu, wooncomfort en kwalitatief hoogwaardige uitstraling samengaan, is hoe wij de daken verbeterden. Bij de selectie van uitvoerende partijen schonken wij aandacht aan milieubelasting in de breedste zin van het woord. Denk aan beperking van reistijd van de bouwvakkers. Of de keuze voor pannen die kooldioxide uit de buitenlucht opnemen en die hier vlakbij aan de Maas gebakken zijn. Maar ook het blijvende fraaie aanzicht door een indaksysteem voor de zonnepanelen met daarbij vlakke pannen. De dakisolatie is van zeer hoge kwaliteit, zodat bewoners warme en tochtvrije slaapkamers hebben.'

Wanneer is een dergelijk project een succes? Ric Leenders: 'Natuurlijk geeft het voldoening dat wij mede door dit project de afspraken uit het Convenant Energiebesparing Huursector halen, maar ik krijg een grotere kick van het eindresultaat: een compleet gerenoveerde buurt. Ik zie met eigen ogen dat dit afstraalt op de bewoners; zij gaan met zorg en aandacht met hun woningen, hun tuinen en met elkaar om.'

Linda Welten: 'Nu ik het resultaat zie, weet ik dat het alle berekeningen, overleggen en gesprekjes met bewoners waard was.'

'De inbreng van bewoners heeft het plan verbeterd.'

Linda Welten, adviseur bij Atriensis.



'Duurzaamheid is breder dan het energieverbruik, het is ook het creëren van een op lange termijn gewilde en leefbare buurt.'

Ric Leenders, directeur-bestuurder Woningstichting Kessel.



8 QuaWonen

Verduurzaming door slimme uitbesteding van installaties

QuaWonen is een woningcorporatie in de Krimpenerwaard met bijna 8.000 huurwoningen. Ruim 1.000 woningen hebben geen eigen verwarmingsketel, maar zijn aangesloten op blokverwarming. Op 1 januari 2014 is de Warmtewet ingegaan. Deze wet beschermt bewoners zonder eigen verwarmingsketel tegen te hoge tarieven en slechte service. Voor QuaWonen betekent de nieuwe wet een exploitatierisico omdat de woningen met blokverwarming binnen deze wet vallen. De in rekening te brengen kosten mogen niet boven een landelijk vastgesteld maximum komen. Daarnaast moet QuaWonen een financiële vergoeding uitkeren aan bewoners bij ongeplande storingen. Een interview over het geslaagde uitbestedingsproces met Joost van Hattem van QuaWonen en Frank van Hoogstraten van Atriensis.

QuaWonen nam weloverwogen het besluit de exploitatie van de collectieve verwarmingsinstallaties uit te besteden. Atriensis begeleidde QuaWonen bij die vervreemding van de warmtelevering. Alle verplichtingen in het kader van de Warmtewet horen hierbij, waaronder klantcontact en onderhoud. De eerste stap van de aanbesteding was met een longlist komen tot een shortlist met enkele geschikte marktpartijen. Wie van deze levert de gewenste kwaliteit? De tweede stap vormde de daadwerkelijke selectie op basis van prijs en aanpak. De uiteindelijke resultaten mogen er zijn. Ontzorging van QuaWonen, een goede dienstverlening, betaalbare woonlasten, minder bedrijfslasten voor QuaWonen en bovendien een flinke vermindering van gasverbruik.

Waarom besteedt QuaWonen de exploitatie van de collectieve installaties uit? Joost van Hattem licht toe: 'De eerste reden is dat warmtelevering geen kerntaak is. Gas en elektriciteit leveren we toch ook niet, dat doen energiebedrijven. Waarom dan wel warmte? Ten tweede zijn we ervan overtuigd dat marktpartijen beter zijn in de exploitatie van installaties, voor hen is dat namelijk een kerntaak. Dat leidt tot de derde reden: marktpartijen zijn efficiënter. De organisatie QuaWonen is flink gekrompen en moet daardoor efficiënter werken. Daarom investeren we niet in de expertise die nu nodig is voor de exploitatie van collectieve installaties volgens eisen van de Warmtewet.'

Frank van Hoogstraten vult Joost aan: 'Goed uitbesteden lukt alleen bij realistische verwachtingen. Je moet je zaakjes uitstekend op orde hebben en er open over zijn. Ook voor marktpartijen is dit nieuw.' Joost van Hattem: 'Het uitbesteden blijkt niet alleen financieel voordeel op te leveren voor QuaWonen en bewoners, het is bovendien ontzorging. Onze medewerkers kunnen weer aan de slag met zaken waar ze goed in zijn en die we belangrijk vinden. Marktpartijen hebben naar verhouding nog weinig ervaring, maar onze verwachtingen over het eindresultaat zijn hoog. Daarbij vormt vertrouwen dé basis voor een goede samenwerking.'

In 2030 wil QuaWonen energieneutraal zijn. Verduurzaming was daarom een belangrijk onderdeel van het selectieproces. Marktpartijen moesten aangeven hoe ze de opwekking van warmte verduurzamen.



'Goed uitbesteden lukt alleen bij realistische verwachtingen.'

Frank van Hoogstraten, adviseur bij Atriensis.



Frank van Hoogstraten: 'Het resultaat mag er zijn. De nieuwe warmteleverancier gaat direct duurzame energie op grote schaal inzetten. Het installatierendement stijgt daardoor meteen van ongeveer 90% naar zo'n 120%. De komende jaren gebruiken we om samen verdere benutting van duurzame bronnen in te passen. Het mooie is dat juist die verduurzaming tot lagere kosten voor bewoners én QuaWonen leidt.'

Hoe kijken Joost en Frank zelf tegen duurzaamheid aan? Joost van Hattem: 'Iedereen heeft recht op een goede woning. Duurzaamheid is daar een onderdeel van. Het leidt ook tot meer wooncomfort en tot lagere woonlasten. In de jaren 80 hebben we de eerste isolatierondes gehad. Toen paste ik al de jongste generatie zonneboilers toe. Jammer genoeg is duurzaamheid daarna weggezakt, het werd onvoldoende opgepikt door consumenten en bouwers.'

Begin deze eeuw is er een nieuwe duurzame beweging op gang gekomen. Dit keer zie ik gelukkig wel verbreding.'

Frank reageert: 'Er bestaat nu veel meer bewustzijn en er is iets blijvends veranderd. Bij opleidingen besteedt men serieuze aandacht aan duurzaamheid. Om mij heen merk ik dat mensen het belangrijk vinden en er op een positieve manier aan werken vanuit verschillende invalshoeken, zowel politiek als economisch en technisch.'

Hoe gaan Joost en Frank om met duurzaamheid in hun persoonlijke levens? Frank: 'Ik woon in een standaard huurwoning, maar je gedrag doet veel. Ik verspil zo min mogelijk energie. Zo heb ik alleen maar LED-lampen, doe het licht consequent uit als dit kan en gebruik de kamerthermostaat.' Joost: 'Ons vakantiehuis in Frankrijk is fossielvrij: het verwarmen gebeurt met een houtkachel en op het dak liggen zonnepanelen. Ik vind het leuk om daarmee bezig te zijn. Ik bekijk nu of we de septictank kunnen ombouwen naar een vergistingsinstallatie.'

'Onze medewerkers kunnen weer aan de slag met zaken waar ze goed in zijn en die we belangrijk vinden.'

Joost van Hattem, projectmanager bij QuaWonen.



9 GroenWest

Resultaatgerichte samenwerking bij verduurzaming woningvoorraad

GroenWest is in 2011 ontstaan uit een fusie van 3 corporaties en verhuurt ruim 12.000 woningen in het westelijk deel van de provincie Utrecht. Na de fusie is nieuw beleid opgesteld waarin resultaatgericht samenwerken ofwel RGS integraal is opgenomen. GroenWest past dit op alle fronten toe, zo ook bij het verduurzamen van de bestaande woningvoorraad. Hiervoor werkt GroenWest samen met ketenpartners. Naast een aantal aannemers maakt Atriensis deel uit van dit team. Sander Hooglugt, projectleider van GroenWest, en Esther van Bavel, adviseur bij Atriensis, staan stil bij deze samenwerking die inmiddels ruim 3 jaar duurt.





'RGS betekent voor mij loslaten, maar wel kritisch betrokken blijven.'

Sander Hooglugt, projectleider bij GroenWest.

Enthousiast steekt Sander Hooglugt van wal over RGS. 'De introductie van RGS kostte wat tijd en energie aangezien het nogal een cultuuromslag was. Na 3 jaar zijn we gelukkig zeer positief over de eerste behaalde resultaten.' Hoe ervoer Sander Hooglugt het traject? 'Het was even wennen om als techneut mijn traditionele rol los te laten, maar het is des te leuker om mooie resultaten te zien ontstaan.'

Esther van Bavel vult aan: 'Het is bijzonder hoe de betrokken partijen reageerden op deze aanpak. Ook de insteek van Atriensis is veranderd: eerst leverden wij slechts een rapport. Nu zijn we intensiever en langer betrokken bij de planvorming en voorbereiding van de uitvoering. De ketenpartners werken gezamenlijk aan het einddoel. Daarbij dragen we flink bij aan de communicatie met bewoners, wat soms een behoorlijke uitdaging is.'

Bij een complex in Mijdrecht hebben de gezamenlijke ketenpartners het oud zeer dat bij bewoners aanwezig was heel zelfstandig en betrokken aangepakt. We hadden goed door dat dit nodig was om het vertrouwen te winnen van bewoners en uiteindelijk akkoord te krijgen. Die insteek past goed bij mij: mijn einddoel is niet een mooi rapport, maar een tevreden bewoner die in een betaalbare en energiezuinige woning woont.'

Sander Hooglugt vervolgt: 'De technische maatregelen bij dit soort projecten zijn op zichzelf niet zo spectaculair, maar de wijze van organiseren en samenwerken wel. De ketenpartners maken gezamenlijk de plannen. Zo krijg je geen stukken die eindeloos heen en weer gaan of partijen die tegenover elkaar staan. Niets van dat alles gelukkig, al gaat het niet vanzelf.'

Esther van Bavel vult aan: 'In het begin zag niet elke ketenpartner de meerwaarde van ons advies in. Dat konden ze zelf ook vinden ze of ze waren gehecht aan een bepaald bedrijf binnen het eigen bestaande netwerk. Dat vroeg van mij een proactieve houding en behoorlijk wat assertiviteit. Gelukkig is dat veranderd en is iedereen van zijn eilandje afgekomen. De gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het eindproduct tilt de samenwerking naar een hoger plan.'

Het complex in Mijdrecht vormt een goede illustratie van deze resultaatgerichte samenwerking. Esther en Sander schetsen een ander voorbeeld. GroenWest had afspraken met gemeentes gemaakt over de te behalen prestatie in verduurzaming, gemeten met behulp van de energielabels. Uit een analyse bleek een tekort aan labelstappen, waardoor er 500 labelstappen extra gerealiseerd moesten worden. GroenWest selecteerde de complexen en onderzocht de woonwensen, doelgroepen en kansen, wat werd gecommuniceerd met de 4 ketenpartners voor dit project. De complexen werden niet onderling verdeeld, maar de ketenpartners stelden een gezamenlijk plan van aanpak op. Esther van Bavel: 'Dat was wennen, maar het doel was duidelijk. De ketenpartners moesten hun systemen op elkaar afstemmen. Wij wilden één eindresultaat afleveren in plaats van meerdere typen oplossingen door de verschillende aannemers.'

Sander Hooglugt: 'Door de expertise van Atriensis is de kwaliteit van de energieprestatie gewaarborgd. Atriensis kon als jonge, flexibele club met korte lijnen goed meegaan met deze ontwikkeling.'

Wat heeft Sander Hooglugt van de afgelopen periode geleerd? 'Loslaten betekent een andere rol innemen bij vergaderingen en jezelf meer op afstand houden. Loslaten gaat immers moeilijk als je ergens met je neus bovenop zit. Wanneer ketenpartners vergaderen om de plannen uit te werken kies ik ervoor om daarbij niet aanwezig te zijn.'

Hierdoor houd ik tijd over. Deze tijd gebruik ik voor de toetsing van plannen en uiteraard blijf ik kritisch betrokken. Het was erg fijn dat ik van GroenWest hiervoor de kans kreeg. Door deze manier van werken heb ik meer ruimte om andere projecten op me te nemen, terwijl de resultaten zeker niet minder zijn. RGS betekent voor mij loslaten, maar wel kritisch betrokken blijven. Ik ervaar een grote focus op kwaliteit en een prettigere samenwerking, die ook nog eens voldoet aan de financiële kaders waar we mee te maken hebben.'

'Mijn einddoel is niet een mooi rapport, maar een tevreden bewoner die in een betaalbare en energiezuinige woning woont.'

Esther van Bavel, adviseur bij Atriensis.



10 Woongoed Zeeuws-Vlaanderen

Bevolkingskrimp levert uitdagingen bij verduurzaming op

Woongoed Zeeuws-Vlaanderen verhuurt ongeveer 6.100 woningen, verspreid over 40 kernen in Zeeuws-Vlaanderen. Het kantoor staat in Terneuzen, daarnaast zijn er publieksbalies in Axel en Oostburg. De streek is dun bevolkt en er is sprake van flinke ontgroening en vergrijzing. Slechts een tunnel en veerboten voor fietsers en voetgangers vormen de rechtstreekse verbindingen met de rest van Nederland. Er is een woningoverschot ontstaan plus een hoge mutatiegraad in het bestaande bezit. Pol van de Vijver, manager projecten, duurzaamheid en innovatie van Woongoed Zeeuws-Vlaanderen, en Jetze Visser, adviseur bij Atriensis, vertellen hoe de corporatie op de krimp inspeelt en duurzaamheid in het oog houdt.



‘De bevolkingskrimp zorgt ervoor dat je anders naar je vastgoed kijkt. Je krijgt niet zozeer prikkels op kwantitatief, maar op kwalitatief vlak.’

Pol van de Vijver, manager projecten, duurzaamheid en innovatie bij Woongoed Zeeuws-Vlaanderen.

Voor Woongoed Zeeuws-Vlaanderen is anticiperen op demografische veranderingen dé grote uitdaging. De antwoorden moeten passen binnen de visie op een duurzame toekomst. Het duurzaamheidsbeleid legt de nadruk op energiebesparing in de bestaande woningvoorraad. Het realiseren van lagere woonlasten hoort daarbij. Woongoed Zeeuws-Vlaanderen heeft een uitgebreid programma met onder meer isolatie van bestaande huurwoningen op grote schaal, zonnepanelen voor de eengezinswoningen en flats, sloop of verkoop van woningen die de corporatie niet wil doorexploiteren en de nieuwbouw van typen woonruimte waar de komende decennia juist wel vraag naar is. De corporatie behaalt hiermee de doelstellingen van het Convenant Energiebesparing Huursector.

Pol van de Vijver: ‘Je hebt een doordacht beleidsplan voor de lange termijn nodig, maar op de werkvloer heb je daar niet zoveel aan. Dan gaat het vaak om concreet milieubewust handelen. Een mooi voorbeeld hiervan is dat de kantinemedewerkster ons erop wees dat we na gebruik beter de verlichting en het koffiezetapparaat konden uitschakelen. Maar ook wees zij ons op het belang van afvalscheiding.’

‘De bevolkingskrimp zorgt ervoor dat je anders naar je vastgoed kijkt. Je krijgt niet zozeer prikkels op kwantitatief, maar juist op kwalitatief vlak. Het is nu bijna onmogelijk om vastgoedinvesteringen te doen die de komende 50 jaar niet opnieuw om wijzigingen vragen. De toekomst is te onzeker en nul-op-de-meter ingrepen in bestaand vastgoed met een lange resterende levensduur zijn ondenkbaar zonder tussentijdse ingrepen. Wat betreft nieuwbouw stellen we ons de volgende vraag: zijn er over 25 jaar nog gegadigden voor die woning op die plaats?’

Heeft Van de Vijver oplossingen? ‘Een voorbeeld is het bouwen van levensloopbestendige woningen of demontabele eengezinswoningen, die je over 20 jaar verplaatst naar een andere locatie waar nog wel vraag is.’

Hoe is de visie op het realiseren van energieneutraliteit in het woningbezit? Pol van de Vijver: ‘Ik verwacht dat energie de komende tijd goedkoper wordt door innovatie en marktwerking. Stel dat de tarieven voor duurzame energie vergelijkbaar worden met die van voor de eerste oliecrisis, dan is het niet nodig om nog veel verder bouwkundig te isoleren.’



‘Lastig vraagstuk. Ik vind milieuvriendelijke auto’s belangrijk, maar wees eens eerlijk: het leukste is toch flink scheuren in een Porsche?’

Jetze Visser, adviseur bij Atriensis.

Wat dan wel? Pol: ‘Dan ga je je richten op het binnenklimaat in de woning. Natuurlijk zijn er nog stevige inspanningen nodig: het rendement van duurzame installaties moet omhoog en de kosten omlaag. We moeten duurzame energie opwekken in en rond woningen. Daarnaast moeten er betere oplossingen komen voor de opslag van duurzame energie. De aanpak van Woongoed Zeeuws-Vlaanderen om woningen goed, maar niet extreem te isoleren sluit hier prima op aan.’

Jetze Visser onderzocht de meest voor de hand liggende routes voor corporaties om energieneutraliteit te bereiken. ‘Eerst komt de vraag of je energieneutraliteit in één keer of in stappen wilt realiseren. Mijn verwachting is dat de meeste corporaties energieneutraliteit in stappen realiseren vanwege hun beperkte investeringscapaciteit. Zeker zo’n groot dilemma is de stand van de installatietechniek; het ontbreekt nu aan betaalbare, compacte en bewonersvriendelijke installatieconcepten voor met name de bestaande bouw. Ik verwacht dat eerst de energievraag fors wordt teruggebracht en dat in een veel later stadium installaties worden ingebracht.’

Welke vormen van duurzame energie verwacht Jetze Visser? ‘Bij eengezinswoningen verdwijnt gas uit woningen en wordt het all electric. Nodig zijn zeer goede isolatie, warmtepomptechniek en zonnepanelen. Maar bij gestapelde woningen ligt dat minder voor de hand. Ik verwacht collectieve systemen voor ruimteverwarming en warm tapwater op basis van duurzame warmteopwekking. Denk aan houtpellets, houtsnippers, afvalwarmte of geothermie. Bij de sloop van woongebouwen of toevoegingen kunnen de duurzame collectieve bron en het net met terreinleidingen opnieuw gebruikt worden.’

Pol en Jetze zijn persoonlijk ook bezig met duurzaamheid. Pol woont op een boerderij uit 1890 die optimaal ten opzichte van de zon en wind is geplaatst. ‘Duurzaamheid als term bestond toen niet, het was pure noodzaak om dicht bij de natuur met beperkte middelen een optimaal resultaat te boeken.’ Jetze: ‘Duurzaamheid leidt tot dilemma’s. Lastig vraagstuk. Ik vind milieuvriendelijke auto’s belangrijk, maar wees eens eerlijk: het leukste is toch flink scheuren in een Porsche?’



A photograph of a construction site. In the foreground, there is a blue banner with white text. Behind it, a metal fence is visible. The background shows a multi-story building under construction, with a complex network of black and yellow scaffolding. A worker in a white hard hat and dark clothing is standing on a concrete slab, working on the structure. A blue crane arm is visible in the upper left. The sky is overcast and grey.

Nul-op-de-Meter woningen:

Hier wordt verwarmd en gekoeld met energie uit de aardbodem!

11 Goed Wonen

Vernieuwer binnen corporatiewereld door ketensamenwerking

Goed Wonen in het Brabantse Gemert-Bakel is een innovatieve en betrokken woningcorporatie die 2.500 woningen beheert. Joris Wismans is manager vastgoed. In het gesprek met Roozbeh Nikdel, adviseur bij Atriensis, staat de zoektocht naar vernieuwende samenwerkingsvormen centraal. Voorheen schreef Goed Wonen na een lang en vooral intern voorbereidingstraject voor wat de markt moest leveren en koos vervolgens het bedrijf met de laagste prijs. Nu hanteert de corporatie een korte wensenlijst en gebruikt de expertise en ervaring van ketenpartners. Wat zijn de ervaringen van Goed Wonen en wat kunnen andere corporaties en de markt hiervan leren?



Joris Wismans: 'Een verbeterpunt volgens onze interne evaluatie was dat je de markt veel beter moet aanspreken op creativiteit. Wij bedachten zelf een oplossing en vergaten de kennis die bedrijven bij andere corporaties hadden vergaard te gebruiken. Wij dachten het beter te weten, maar dat was een overschatting van onze kwaliteiten en een onderschatting van de expertise van de markt.'

'Ik zocht een ketenpartner die Goed Wonen volledig ontzorgt, die jaarlijkse vaste bedragen rekent ongeacht de hoeveelheid inspanningen en mij bestookt met plannen voor verduurzaming van de energievoorziening.'

Joris Wismans, manager vastgoed van Goed Wonen.

Wat voor ervaringen heeft Goed Wonen met nieuwe samenwerkingsvormen? Joris Wismans vertelt over de bouw van 30 nul-op-de-meter woningen. 'Ik werkte voor het eerst met een paar blaadjes met onze randvoorwaarden. Voor mij was het resultaat een grote verrassing, want ik kreeg van de markt meer dan ik vooraf gedacht had.' Een voorbeeld van die meerwaarde zijn de scherpe stichtingskosten. Immers geen duur leergeld, het handelt om een uitontwikkelde conceptwoning.

De voor 50 jaar gegarandeerde onderhoudslasten zijn veel lager dan gebruikelijk. Simpel door dit onderdeel van de selectie te maken. Daarnaast is de EPC lager dan 0 en voldoet de nieuwbouw aan de eisen van de energieprestatievergoeding. De woningen bieden de bewoners veel comfort met bijvoorbeeld vloerverwarming en koeling.

Goed Wonen ging ook aan de slag met het onderhoud en de vervanging van verwarmingsinstallaties. Joris Wismans: 'Dit gaat bij alle corporaties op ongeveer dezelfde manier met aanbestedingen op de laagste prijs. Aan de ene kant staat er een bedrag voor het geplande onderhoud, een vast bedrag voor alle eenvoudige storingen en alle wat grotere vervangingen worden berekend op basis van aanvullende offertes. Als corporatie ben je veel tijd kwijt aan budgetteren, prijzen opvragen en controleren, de logistieke operatie om ketels te vervangen, rapportages opstellen en de bewonerscommunicatie.'

Roozbeh Nikdel vult aan: 'Ik vroeg Joris waar hij naar op zoek was. Hij antwoordde dat hij geen ketelonderhoud van zijn installateur wilde, maar dat hij zocht naar een partner die warmte voor zijn huurders garandeerde.'

Joris Wismans legt uit: 'Ik zocht een ketenpartner die Goed Wonen volledig ontzorgt, die jaarlijkse vaste bedragen rekent ongeacht de hoeveelheid inspanningen en mij bestookt met plannen voor verduurzaming van de energievoorziening.'

'Het is voor bedrijven lastig als maar één corporatie de vraag uitdagender stelt. Het zou beter zijn als een groter aantal corporaties zich zo opstelt. Dan komt er beslist beweging in de markt.'

Roozbeh Nikdel, adviseur bij Atriensis.

In de vertaling van deze vraag is bepaald dat de kwaliteit van de installaties aan het einde van het contract niet achteruit mag zijn gegaan. Daarnaast moet te selecteren partner bewoners helpen bij de verlaging van de energienota door verstandig stookgedrag.

Roozbeh Nikdel: 'Joris gaf mij een uitdagende vraag mee. Inmiddels is de overeenkomst getekend met een vast bedrag voor de levering van warmte, ongeacht de aard en omvang van de inspanningen. In het contract legde ik vast dat de kwaliteit van de installaties nooit achteruitgaat. Ook bouwde ik ruimte in om op toekomstige, nog onbekende ontwikkelingen in te kunnen spelen. Je weet natuurlijk nooit wat er in een contractperiode van 20 jaar gebeurt.'

Hoe reageerde de markt op deze vraagstelling? Joris Wismans: 'Ik dacht dat ik een simpele vraag stelde. Namelijk: lever mijn huurders comfortabele warmte, vermijd storingen, doe je werk in één keer goed, innoveer en ontzorg ons. Blijkbaar was dat toch een complexe vraag. Ik kreeg uiteindelijk zeker wat ik zocht, maar de inbreng op met name het gebied van innovatie moet nog tot stand komen. Ik zie nu wel in dat afspraken voor de lange termijn met een ketenpartner om veel uitleg vragen.'

Waarom heeft de markt zoveel moeite om hieraan te voldoen? Roozbeh Nikdel: 'Vrijwel alle corporaties benaderen installateurs op traditionele wijze. Het is voor bedrijven lastig als maar één corporatie de vraag uitdagender stelt. Het zou beter zijn als een groter aantal corporaties zich zo opstelt. Dan komt er beslist beweging in de markt. Waarom trekken installateurs bijvoorbeeld niet op met ketelfabrikanten? Of nog innovatiever: ketelfabrikanten worden de contractpartij van de corporatie, waarbij de installateur hun onderaannemer is.'

Welke lessen zijn hieruit te trekken? Roozbeh Nikdel: 'Ik ben zeker tevreden. Als ik terugkijk was het misschien beter om in de beginfase meer met de bedrijven over onze verwachtingen te praten. Ook onderschatten we hoe traditioneel de gehele installatiebranche is en hoe behoudend corporaties soms nog zijn. Ik leerde hoe onmisbaar goede communicatie met alle betrokkenen tijdens het proces van contracteren en invoeren is. Ook was het vertrouwen van Joris belangrijk: dat was de smeerolie van het proces.'

Joris Wismans sluit af: 'Wij pakken vastgoedprocessen innovatief op. Dit verwacht ik ook van partijen die wij inhuren. Atriensis begrijpt dit heel goed en heeft de koers uitgezet voor deze innovatieve aanbesteding en deze ook ingevuld. Roozbeh bracht meteen zijn opgedane ervaringen in naast zijn deskundigheid en praktische zaken, zoals formats en kennis van de markt.'





12 Oost Flevoland Woondiensten

Ambitieuze stip aan de horizon: energieneutraal in 2030

Oost Flevoland Woondiensten ofwel kortweg OFW verhuurt 4.500 woningen in Dronten, grotendeels eengezinswoningen uit de jaren 60 en 70. OFW staat bekend als een voorloper binnen de corporatiewereld op het gebied van duurzaamheid. Het is niet voor niets dat OFW nu al de doelstellingen van het Convenant Energiebesparing Huursector 2020 heeft bereikt. Daarom is het de hoogste tijd om nieuwe uitdagende doelen te stellen: al het bezit van OFW energieneutraal in 2030. Een interview met Truus Sweringa, directeur-bestuurder van OFW, en Jessica van Eijs, adviseur bij Atriensis, over de focus op verduurzaming en energieneutraliteit.



‘Wees realistisch op de kortere termijn maar flexibel op de langere termijn, zodat je goed kunt inspelen op nieuwe ontwikkelingen.’

Jessica van Eijs, adviseur bij Atriensis.

Het door Jessica van Eijs voor OFW opgestelde beleidsplan combineert de lange-termijnvisie van OFW wat betreft energieneutraliteit met praktische maatregelen voor het bezit in de eerste etappe van die lange reis. Wat houdt deze eerste etappe precies in? Het gaat niet alleen om concrete plannen, maar ook om te anticiperen op nog onbekende toekomstige ontwikkelingen. Truus Sweringa legt dit uit: ‘In deze tijd bespreken we de echte vraag te weinig, omdat de systeemwereld met alle regeltjes vaak te dominant is. Wij stellen altijd onze doelen centraal: wat is de echte vraag waar we voor staan?’

Waarom legt OFW zo’n nadruk op verduurzaming en energieneutraliteit? Truus Sweringa: ‘Verduurzaming behoort tot onze kerntaken: het bieden van huisvesting aan mensen met een laag

inkomen. Voor deze doelgroep zijn de woonlasten zeer belangrijk. Niet verduurzamen betekent namelijk dat de woonlasten later te hoog worden. Daarnaast bieden duurzame woningen comfort en hebben ze een goede uitstraling.’

Sweringa over de plannen voor de lange termijn van OFW: ‘Wij houden de stip aan de horizon in het vizier. Zo zijn we in staat om de juiste keuzes te maken, ook als er onderweg veranderingen optreden, zoals gewijzigde wet- en regelgeving of nieuwe technologie. Iedere maatregel moet doeltreffend zijn; niet alleen nu maar ook later nog, zo vermijden we desinvesteringen. Voor een corporatie is het belangrijk om constant bezig te zijn met de echte vraagstukken. Die bespreken wij met onze bewoners en belanghouders. De besluitvorming moet toch ook duurzaam zijn?’

Jessica van Eijs vult aan: ‘We overlegden vaak met het managementteam van OFW, de medewerkers en de belanghouders om tot het beleidsplan te komen. De doorlooptijd nam daardoor toe, maar het resultaat is absoluut verbeterd.’

Wat zijn voorbeelden die de echte vraag tonen die OFW zichzelf stelt? Volgens Truus Sweringa is het cruciaal dat je dichtbij de mensen staat en dat je als woningcorporatie vastomlijnde plannen kan loslaten. ‘Een bewoonster was bezorgd over een vogelnestje toen wij haar dak wilden vervangen. We wezen haar niet af, maar vroegen om suggesties. Uiteindelijk heeft zij samen met buurtbewoners nestkastjes opgehangen.’



Hoe zie je de weg naar energieneutraliteit? Jessica van Eijs: ‘Energieneutraliteit in 2030 is lastig, maar het is goed om een ambitieus doel te stellen. Daardoor maak je concrete stappen op de korte termijn. Wees realistisch op de kortere termijn maar flexibel op de langere termijn, zodat je goed kunt inspelen op nieuwe ontwikkelingen.’

Hoe kan OFW anticiperen op toekomstige en nu nog onbekende ontwikkelingen? Jessica van Eijs licht toe met voorbeelden van haar advisering aan OFW: ‘Denk aan het vrijmaken van een op het zuiden georiënteerd dakvlak voor een toekomstig compleet geïntegreerd zonnedak. Verplaats bij de huidige ingreep alvast de dakdoorvoeren, dakramen en dakkappen naar het beschaduwde dakvlak. Installeer hier tijdelijk 6 of 8 losse zonnepanelen en zorg voor voldoende vrije ruimte voor toekomstige installaties. Compleet nieuwe en geavanceerde installaties zijn dan over enkele decennia gemakkelijker in te passen.’

OFW investeert in energiezuinige woningen, maar hoe kijkt Truus Sweringa aan tegen het stimuleren van bewoners tot energiebewust gedrag? ‘Ik heb de indruk dat onze huurders al heel energiebewust zijn. Je hebt immers weinig keuze als je niet zoveel geld hebt. Daarnaast is energiezuinige apparatuur vaak een stuk duurder, daar ligt een mooie taak voor de overheid. Lokale campagnes zijn best lastig, maar wij zetten daar toch vol op in. Ook hier geldt dat je pragmatisch te werk moet gaan. Zo doen onze huurders mee aan energiebespaarwedstrijden en ondersteunen wij hen achter de voordeur met energiecoaches.’

‘Wij stellen onze doelen centraal: wat is de echte vraag waar we voor staan?’

Truus Sweringa, directeur-bestuurder van Oost Flevoland Woondiensten.



Hoe beviel de samenwerking met OFW bij het opstellen van het beleidsplan voor energieneutraliteit? Jessica van Eijs: ‘Prima, want ik lever zo een bijdrage aan het milieuvraagstuk en aan de woonlastenbeheersing. Ik zie helaas nog geregeld in mijn adviespraktijk kwalitatief zeer slechte sociale huurwoningen. Ik vind het leuk als ik door mijn advieswerk het verschil kan maken. Dat doe ik ook privé. Ik zet me als gemeenteraadslid in mijn woonplaats in voor verduurzaming en woonlastenbeheersing.’

Colofon

Projecten

Tekst

Vormgeving en fotografie

Druk

Woningcorporaties in samenwerking met Atriensis

Sophie Dassen

Ontwerp Tineke Reijbroek

Drukwerkrijk

www.atriensis.nl