

Het Experiment

Jaargang 24, nummer 1

Januari 2008

GOED KIJKEN NAAR ...

De Korrewegwijk

SOLIDS

Spiegel voor de bouwpraktijk

MAATSCHAPPELIJKE VISITATIE

Het experiment voorbij



GOED KIJKEN NAAR WIJKEN

HET LEIDERSCHAP VAN WILLEM VAN LEEUWEN,
DIRECTEUR VAN AEDES, RICHT ZICH OP DE
OPLOSSINGEN VAN MORGEN

IK LAAT MIJ NIET HINDEREN DOOR DE KADERS VAN VANDAAG

door Letty Reimerink, beeld Aedes



"Leiderschap is vooral keuzes maken voor overmorgen. Een leider moet een visionair zijn en in staat zijn doelen te vertalen in beelden die mensen snappen. Mijn eigen drijfveer ligt achter de horizon. Ik focus op de lange termijn en daar hoort Ausdauer bij. Vergelijk het met een oceaanzeiler die een week lang stil ligt bij gebrek aan wind. Dat is het moment waarop veel zeilers zelfmoord plegen, omdat ze helemaal gek worden van onmacht. Dat gevoel hadden wij toen Paars II aan de macht kwam. Er gebeurde vier jaar lang helemaal niets. Dan moet je niet de moed opgeven, maar volhouden en vooruit kijken.

Leiders die zich laten leiden door gisteren zijn geen leiders, dat zijn uitvoerders en handhavers. Mijn stijl van besturen heb ik wel eens omschreven als activistisch. Daarmee bedoel ik dat ik gefocust ben op de oplossingen van morgen. Ik laat me daarbij niet hinderen door de kaders van vandaag. Het gedrag van eergisteren is gisteren vertaald in kaders, regels en beleid. Immers, de regels volgen altijd het gedrag. Veel van die regels belemmeren bij het vinden van antwoorden op de vraagstukken die we morgen voor onze kiezen krijgen. Er is dus altijd spanning

tussen de oplossing van morgen en het kader van gisteren. De enige oplossing is minder regels. We moeten dereguleren, dereguleren, dereguleren. Een leider van een maatschappelijke onderneming ontleent zijn legitimiteit aan de samenleving. Als de samenleving de oplossing van morgen accepteert, rechtvaardigt dat het negeren van de regels van gisteren. In plaats van regels zouden we veel meer toe moeten naar een systeem van checks & balances.

Mensen aanspreken op passie

Het punt achter de horizon waar ik op koers, is een professionele civil society. Daar kun je me 's nachts voor wakker maken. Ik droom van een maatschappij waarin burgers zichzelf organiseren. We zijn dat vermogen kwijt geraakt door de toegenomen regels van de overheid en door de professionalisering van organisaties. Ik zou willen dat we terug gaan naar onze roots, maar dan wel zonder die professionaliteit te verliezen. Herman Wijffels is met zijn denken over de civil society wat dat betreft een voorbeeld voor mij. Veel mensen denken bij een civil society vooral aan mensen die vrijwilligerswerk doen, maar daar draait het helemaal niet

om. Civil society en een professionele organisatie hoeven elkaar helemaal niet te bijten. De manier om die combinatie voor elkaar te krijgen, is om bestuurders aan te spreken op hun passies. Mij valt dan altijd op hoe dicht de passie van corporatiebestuurders bij de mensen ligt. Je krijgt dan een heel ander plaatje dan wanneer je hun jaarverslagen leest of ze hoort spreken op een congres. In die officiële optredens hoor je weer de kaders van gisteren terug. Het lijkt alsof we daarin verstrikt zijn geraakt.

Existentiële vragen

Wat ik wel heb geleerd de afgelopen jaren, is dat elke situatie ook weer om een ander type leiderschap vraagt. Een tijd terug was er binnen Aedes veel gedoe, verzet en boosheid. Dat dwingt je om jezelf een paar existentiële vragen te stellen. Heeft het te maken met mijn persoon? In dat geval ben ik niet meer de juiste man op de juiste plaats. Maar het kan ook zijn, dat de situatie vraagt om een andere benadering en dan moet je schakelen. In de aanloop naar de fusie tot Aedes was er sprake van een sterk leiderschap van de koepel; als de baas het goed vond, dan was het

goed. Daarna ontstond een situatie dat ik met de vlag in de hand van zeepkist naar zeepkist trok om richting te geven en mensen te verleiden mee te gaan. Vervolgens zijn we in de fase beland dat iedereen met een vlag in de hand van zeepkist naar zeepkist trekt. Dat vraagt om een andere aanpak, namelijk die van de directe verbindingen. Daarvoor heb ik toen Hendrien Witte naar voren geschoven. Soms moet je andere mensen inzetten die competenties hebben die jijzelf minder hebt. Geduld is zo'n eigenschap die bij mij minder goed ontwikkeld is. Ik krijg wel eens van mensen terug dat ik slecht luister. In werkelijkheid heb ik al lang geluisterd en de boodschap verwerkt, maar dan komt er nog eens twintig minuten tekst. Dat hoort er dan kennelijk bij, maar is voor mij volstrekt overbodig. Het is net als met autorijden: toen ik rijlessen nam, kon ik al lang autorijden. Ik had die lessen alleen nog nodig om te leren voor de examinerende demonstratie in de binnen- en buiten-spiegel te kijken in plaats vanuit mijn ooghoeken. ■

INHOUD

KEER DE
VERLOEDERING!WAT BEWEEGT
DE WONINGMARKT?VERNIEUW(D)
MAATSCHAPPELIJK
ONDERNEMERSCHAP

- 2 Willem van Leeuwen over leiderschap
- 4 Goed kijken naar... de Korrewegwijk
- 7 Engelse les?
- 9 Column door Jeroen Singelenberg
- 10 Laat zien wie je bent
- 12 SOLIDS: spiegel voor de bouwpraktijk
- 14 Bewoners slaan meteen aan het verbouwen
- 16 Vrienden van de maatschappelijke onderneming
- 17 Particulier Opdrachtgeverschap: volgens Belgische formule
- 18 Maatschappijgericht en vastgoed-verantwoord
- 19 Column door Renée Schoonbeek
- 20 Maatschappelijke visitatie corporaties: Het experiment voorbij
- 22 In de buurt van ...
- 23 Agenda en publicaties

REDACTIONEEL

Hoewel tijd een rekbaar begrip is, zult u het met me eens zijn dat alles soms wel heel snel lijkt te gaan. Het jaar is werkelijk voorbij gevlogen. Time flies when you're having fun, zeggen ze altijd, dus dat moet een goed teken zijn. Voor u ligt alweer het laatste nummer van Het Experiment van dit jaar. In het decembernummer is het altijd wel aardig om even stil te staan bij wat er allemaal gebeurd is. Dat is natuurlijk veel te veel om op te noemen, daarom slechts een kleine selectie welke illustreert dat alles en iedereen volop in beweging is.

Helmer Koetje nam na ruim vier jaar afscheid als voorzitter van de SEV en gaf de hamer door aan Theo Rietkerk die hem begin dit jaar opvolgde. Renée Scherpenisse ruilde het directeurschap bij de SEV in voor een functie bij Portaal als bestuursvoorzitter en Jan Franke, voor de SEV de specialist in 'wonen aan de onderkant', is dit jaar overleden. Hij trok de experimenten rond de Skaeve Huse, kleinschalige wooncomplexen voor extreme overlastgevers met groot enthousiasme van de grond, maar overleed voordat dit jaar in Amsterdam de eerste Skaeve Huse werden geopend.

De SEV was in 2007 bij meer dan twintig bijeenkomsten betrokken waaronder ook enkele grote congressen. Verder zagen 21 nieuwe publicaties dit jaar het licht. Er is een hoop werk verzet. Maar dat heeft de SEV natuurlijk niet alleen gedaan. Een speciaal dankwoord aan alle experimentpartners van de SEV is hier daarom ook wel op zijn plaats.

Samen gingen we op zoek naar de belangrijkste woonwens van onze vitale ouderen, de senioren van morgen, onze jongere ouderen. De belangrijkste woonwens van de nieuwe generatie senioren bleek: samen als het moet en voor ons eigen als het even kan.

In samenwerking met de provincie Noord-Brabant liet de SEV een handboek opstellen als handreiking aan gemeenten die graag projecten in Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) willen realiseren, maar niet weten hoe ze het moeten aanpakken.

Samen bouwden we verder aan prachtcorporaties. We gingen op zoek naar de identiteit, we zoomden in op hun unieke positie en de unieke mogelijkheden die daaruit voortkomen. Samen maakten we het maatschappelijke harder, zie het Praktijkboek Maatschappelijk Rendement, en bouwden we verder aan Het Glazen Huis de jaarverslagprijs voor transparante wooncorporaties.

Maatschappelijke ondernemingen investeren ook in mensen. In Nederland voegt gelukkig een kleine kopgroep corporaties inmiddels ook de daad bij het woord. Mensen upgraden blijkt moeilijker te zijn dan woningen renoveren.

Maar het is zeker niet onmogelijk, zo zagen we dit jaar.

Samen met wijk- en buurtbewoners die zelf initiatieven ontplooiën, bleek het mogelijk om hun eigen woonomgeving te verbeteren. Het kan wel dus! Samen keken we achter de voordeur en merkten we dat bemoeizorg weer op prijs wordt gesteld. Ja, er is beweging in mentaliteit, in identiteit en in verantwoordelijkheid. Zowel binnen de sector als bij bewoners zelf.

In dit laatste nummer aandacht voor het goed kijken naar wijken. Deze keer focussen we op de Korrewegwijk in Groningen. SOLIDS zijn duurzame flexibele gebouwen die ruimte bieden voor uiteenlopende functies, er zijn al vergoederde plannen voor. Verder kunt u lezen over Sociale Koop en particulier opdrachtgeverschap volgens de Belgische formule.

Ook 2008 belooft alvast een bewogen jaar te worden. De oplevering van de maatschappelijke visitatie nadert, het thema Waterwonen staat inmiddels flink in de steigers en het SEV-experiment Huur op Maat kan verder uitgerold worden. Op een Slagvaardig, Enthousiast en Verrassend 2008!

Sander Sparenberg - januari 2008
redactieHE@sev.nl

4



12

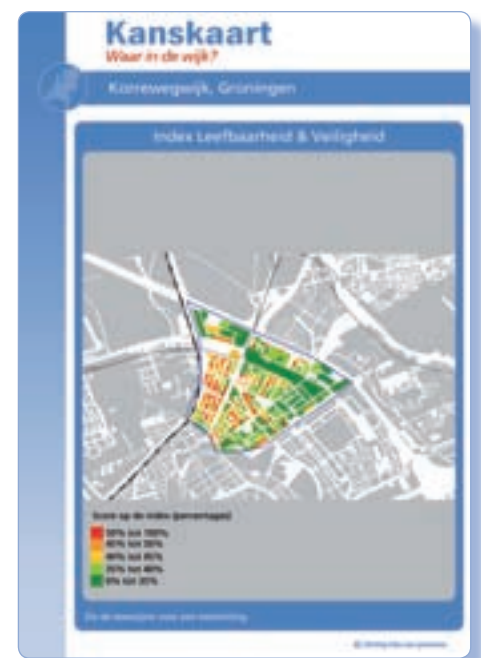




GOED KIJKEN NAAR...

In ons voorgaande nummer zoomden we in met de kanskaart naar buurniveau. Nu starten we met de serie 'Goed kijken naar wijken'. Deze keer gaat de aandacht naar de Korrewegwijk in Groningen. De SEV liet voor deze wijk een precisie-kanskaart maken. De volgende stap is deze samenvoegen met de gegevens die de gemeente heeft over deze wijk. Verder volgt de SEV enkele onderdelen van de wijkaanpak in deze Vogelaarwijk.

door Jeroen Singelenberg, beelden Kanskaart Korrewegwijk en fotografie Raymond de Vries



Figuur 1

OP DE KANSKAART van Nederland (SEV-Atlas voor Gemeenten, 2006) kleuren de Korrewegwijk/De Hoogte donkerrood, dat wil zeggen dat zij behoren tot de onderste 10% op de schaal leefbaarheid en veiligheid. Logisch dat deze wijken tot de 40 aandachtswijken van minister Vogelaar behoren. Wat is er aan de hand? De wijken springen er ten opzichte van het landelijk gemiddelde uit op de volgende punten:

- overlast van dronken mensen en door drugsgebruik;
- burenoverlast;
- rommel en bekladding op straat;
- fietsendiefstal;
- inbraak in woningen.

Leefbaarheidsproblemen

Volgens het causaal model van Atlas voor Gemeenten kan het grootste deel van deze leefbaarheidsproblemen verklaard worden door de volgende specifieke kenmerken van de wijk:

Sociale kenmerken: er wonen weinig ouderen en gezinnen, veel jonge alleenstaanden, veel Antillianen, veel langdurig werklozen, weinig hogere inkomens, weinig zelfstandigen. (NB insiders vullen aan: gebrek aan sociale cohesie).

Fysieke kenmerken: veel sociale huurwoningen, gebrekkige woningkwaliteit. Hierbij leveren de sociale kenmerken samen een veel grotere verklarende waarde voor de verloederding dan de

fysieke kenmerken; uiteraard is er wel een zeker verband tussen beide.

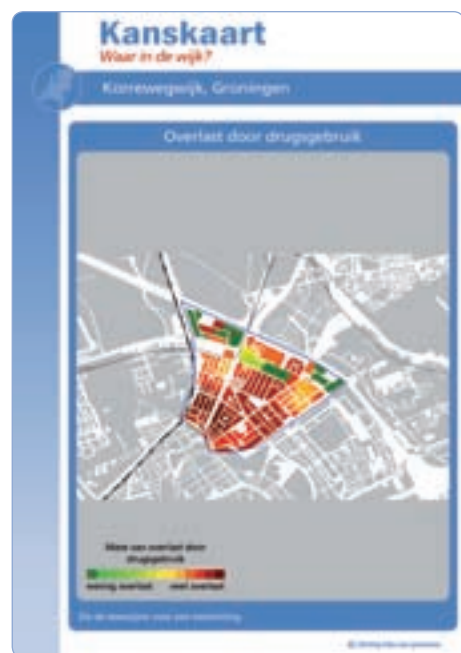
Concentratie verschijnselen

Met een groep insiders uit Groningen is een reeks detailkaarten doorgenomen die op straatniveau laten zien waar de problemen zich afspelen. Het beeld van **leefbaarheid en veiligheid (fig. 1)** werd in het algemeen herkend. Maar tegelijkertijd wordt opgemerkt dat dezelfde analyse ook al gemaakt had kunnen worden met behulp van lokale gegevens.

Opvallend is dat een aantal verschijnselen geconcentreerd is in een aantal straten in het centrale deel van De Hoogte en in het noordelijk deel van de Korrewegwijk: burenoverlast, werkloosheid, vernieling, concentraties van Antillianen. Dit zijn vooral ook de gebieden met veel corporatiebezit (**zie fig. 2: burenoverlast en fig. 3: sociale huurwoningen**). Andere verschijnselen spelen zich min of meer in de hele wijk af, met een accent op het deel dat het dichtst bij het stadscentrum ligt: overlast door drugs en alcohol, rommel op straat, fietsendiefstal, woninginbraak; dit geldt ook voor de eenzijdige bevolkingsopbouw met veel jonge alleenstaanden en weinig ouderen, gezinnen en zelfstandigen. Er is hierbij ook geen verschil te zien tussen het corporatiedeel van de wijk en het particuliere deel (**zie fig. 4: fietsendiefstal**).



DE KORREWEGWIJK



Figuur 2



Figuur 3



Figuur 4



GOED KIJKEN NAAR... DE KORREWEGWIJK

Het zuidelijk en oudste deel van de wijk met een menging van particulier eigendom en corporatiebezit – heeft hoog-gewaardeerde vooroorlogse architectuur. In dit gebied speelt zich dus een aantal grootstedelijke verschijnselen af. Het is overwegend een starterswijk. In het Sociaal Wijkvernieuwingsplan van de gemeente en de corporaties IN en De Huismeesters wordt voor dit gebied ingezet op woningverbetering en -vergroting waardoor de kans bestaat dat meer mensen er gaan settelen. Toch wil men ook een deel van de voorraad behouden voor de noodzakelijke startersfunctie. Dat betekent dat er ook in de toekomst intensiever dan gemiddeld zal moeten worden geïnvesteerd in toezicht en beheer van de woonomgeving.

Het noordelijke, naoorlogse deel van de wijk bestaat overwegend uit corporatiewoningen en is voor een deel al eerder ingrijpend vernieuwd. De fysieke vernieuwing heeft niet geleid tot een andere bevolkingssamenstelling (bouwen voor de buurt) ook de sociale problemen zijn blijven bestaan. Er wordt nu een studie

verricht naar verdere fysieke herstructurering waarbij wél aan de woningdifferentiatie wordt gesleuteld.

Maatregelen

Voor de hele wijk is tevens een reeks maatregelen aangekondigd op het gebied van infrastructuur (brede scholen, buurtcentra, sportmogelijkheden) en op het gebied van sociaal beheer. Om enkele te noemen: actieve benadering van probleemgezinnen, inzet van buurtbemiddeling, inzet van stadswachten en meer activiteiten voor jongeren.

Speciale vermelding verdienen twee experimentele projecten:

- Multicultureel buurtrestaurant l'Eetudie, opgezet door corporatie IN samen met het ROC: in dit restaurant, naast de moskee, worden vrouwen uit diverse migrantengroepen opgeleid tot zelfstandig horecaondernemer. Het buurtrestaurant verschaft tevens goedkope en gezonde maaltijden aan buurtbewoners. Ook biedt het ruimte aan studenten van het ROC Alfacollege om in de praktijk het vak te leren.
- Foyer Javalaan, een project van IN,

ROC Noorderpoort en Stichting Huis: een groep van acht jongeren neemt deel aan een traject wonen-leren-werken met prestatieafspraken.

De meest effectieve aanpak zou een combinatie zijn van symptoombestrijding en structurele verbetering

Jaarlijkse herhaling van de kanskaart analyse, met behulp van gegevens waarover de gemeente beschikt, kan leiden tot een wijkaanpak op basis van bewezen effecten van investeringen. Daarbij kan worden getracht afzonderlijke effecten van kleinschalige projecten te meten naast effecten die de som van maatregelen heeft op straten en buurten. Eén van de toegepaste instrumenten is de door RIGO en de SEV ontwikkelde Waardenzeef. Hierover kunt u meer lezen in het interview met Miranda de Locht van IN Groningen

op de volgende pagina. IN zal met haar projecten deelnemen aan de SEV standaardevaluatie 'Investeren in mensen'.

Op basis van de kanskaart 2007 kan de hypothese worden geformuleerd dat de meest effectieve aanpak een combinatie van symptoombestrijding en structurele verbetering met een langere doorlooptijd zou zijn. Onder symptoombestrijding kan dan worden verstaan een dadergerichte aanpak van veroorzakers van overlast (met name gebruikers van drugs en alcohol) en dieven/inbrekers.

Bij een structurele aanpak is naast het aantrekken van een groter percentage bewoners in de meer gesettelde gezinsfasen ook van belang de aanpak van de harde kern van werklozen, een betere integratie van Antillianen en het aanmoedigen van zelfstandig ondernemerschap. ■

Kanskaarten of wijkwijzers zijn te bestellen via www.wijkwijzer.nl. Meer informatie: 'Op weg naar Early Warning', Stichting Atlas voor Gemeenten; Utrecht, februari 2007.



KEER DE
VERLOEDERING!



ENGELSE LES?

De SEV organiseerde in mei een studiereis naar Londen. We vroegen Miranda de Locht van de corporatie IN Groningen of ze wat ze daar zag, ook in haar eigen werkpraktijk kan gebruiken.

door Frieda Crooy, fotografie Raymond de Vries

In Londen zagen jullie dat de corporaties zich niet beperken tot het verstrekken van huisvesting, maar ook heel erg bezig zijn met de bewoners. Bijvoorbeeld door scholing aan te bieden in de wijk. Is er bij jullie sprake van een dergelijke tendens?

"Jazeker, wij denken ook dat we verder moeten gaan omdat we een maatschappelijke taak hebben. We hebben intern veel gesproken over wat nu 'empowerment' heet. De gedachte erachter, mensen faciliteren zodat ze zelf het heft in handen kunnen nemen is goed. Overigens willen mensen terecht niet horen dat we ze gaan empoweren, dan krijgen ze het gevoel dat ze op sleeptouw worden genomen.

We hanteren het voor-wat-hoort-wat-principe. Wij ondersteunen en faciliteren, maar gaan er niet aan sleuren. Als mensen zelf willen investeren doen wij mee.

Maakt empowerment deel uit van het beleid van jullie corporatie?

Voor IN ben ik projectleider empowerment, dus we nemen het zeker serieus. Empowerment is een belangrijke drijfveer van onze corporatie, één van de maatregelen is een projectleider empowerment benoemen. Omdat ik ook voorzitter van de Stuurgroep Wijkvernieuwing Korreweg/De Hoogte ben, is het makkelijker om projecten op het gebied van empowerment breed onder de aandacht te brengen. Intern en extern."

Als het een nieuw begrip is, dan moeten alle corporatiemedewerkers wel weten wat de bedoeling is, heb je daar ook een rol in?

"Ik voel me in ieder geval geroepen om steeds te vragen: vind je dit empowerment? Bijvoorbeeld toen het idee geopperd werd om foto's rond te sturen van 'goede' en 'slechte' tuinen. Ik zou zelf beledigd zijn als iemand zou zeggen: waarom doe je het niet zoals ik het mooi vind? Corporaties moeten echt af van die patriarchale houding waarbij ze vinden dat ze mensen van alles moeten leren. Het is beter om te kijken waarom mensen hun tuin verwaarlozen. Als je geen schuurtje hebt, ga je geen grasmaaier in de gang zetten. Nu hebben we het tuingereedschapproject. Gewoon een plek in de wijk waar mensen van alles kunnen lenen voor het onderhoud van de tuin. Ook een grasmaaier, ja. Het beheer en uitlenen wordt door een buurtbewoner geregeld. Dat kost ons praktisch niets en het levert veel meer op. Zo empower je de mensen."

Hoe is de samenwerking met de gemeente?

"De gemeente en corporaties hebben het Nieuw Lokaal Akkoord gesloten. Dat voorziet in een budget om in te zetten voor niet reguliere investeringen. De inbreng van gemeente en corporaties is fiftyfifty. Nee, aan fondsenwerving zoals in Engeland doen we niet. We zijn wel op zoek naar wegen om gezamenlijk met andere maatschappelijke organisaties in de buurt projecten te financieren."

Dat is typisch de Engelse aanpak: minder intuïtief te werk gaan

Hoe bepalen jullie waarin je investeert?

"In ieder geval moeten de investeringen aansluiten op de behoeften van de belanghouders. We hanteren de Waardenzeefmethodiek. Die hebben we in samenwerking met de SEV en het RIGO beschreven. Daarmee kan je bepalen met welke initiatieven je welk gewenst effect kan bereiken. Dat is typisch de Engelse aanpak: minder intuïtief te werk gaan. Ze zijn sowieso veel zakelijker. Ze doen bijvoorbeeld aan professionele fondsenwerving, het is echt Engels om dat als corporatie zo aan te pakken. We laten bewoners ook op andere manieren hun mening geven. Onder andere via een bewonersavond waarbij de bewoners met stemkastjes hun keuze voor belangrijke onderwerpen kenbaar konden maken. En we hebben interviews gehouden. Bij de verschillende acties kwamen steeds drie zaken naar voren die als belangrijk ervaren worden: een algemeen gevoel van veiligheid creëren, bewoners nemen zelf het initiatief om de leefomgeving te verbeteren, en er moet een goed perspectief zijn voor jongeren. Dus alles wat we doen binnen het Lokaal Akkoord moet minstens aan één van die drie bijdragen."



Buurtrestaurant L'Eetudié biedt MBO-studenten en buurtbewoners de mogelijkheid om werken en leren te combineren. Bovendien is het een ontmoetingsplaats waar iedereen voor een betaalbare prijs een lekker hapje kan eten.

ENGELSE LES?

Kan je in het kort vertellen hoe die Waardenzeef werkt?

"Door de methodiek denk je met belanghebbenden bewust na over een aantal vragen, die je wellicht na afloop zelfs kan beantwoorden. Met de vragen stel je vast welke maatschappelijke effecten die je wilt nastreven en hoe belangrijk belanghouders deze effecten vinden. Verder bepaal je de indicatoren, effectiviteit en efficiëntie. Om dat te kunnen doen, doorloop je met belanghebbenden een aantal stappen. Heel systematisch kom je dan tot een score voor de projecten of initiatieven. De projecten die het hoogst scoren, voeren we uit. Wij geven ook inzicht aan bewoners. Als ze weten wat een speeltoestel kost – de aanschaf én het onderhoud – dan draagt dat bij aan hun bewustwording."

Je klinkt erg enthousiast

"Dat ben ik ook. Ik heb de leukste baan in de corporatiewereld die er is. Ik vind het heerlijk om samen met andere mensen nieuwe dingen op te zetten. Eerst was er ook helemaal niets, alleen de behoefte om als corporatie 'iets te doen met empowerment'. Bij IN krijg ik daar ook veel ruimte voor.

Ik heb een heel inspirerende en motiverende cursus voor ketenregisseur gevolgd. Daarbij leer je om een gezamenlijke doelstelling te formuleren waarbij alle partijen een bijdrage leveren aan het resultaat. En die bijdrage staat los van de core business van je organisatie.

Aan het Wijkrestaurant 'L'Eetudié' [red. - zie vorige pagina] hebben allemaal enthousiaste mensen samengewerkt. Als je bij een dergelijk project betrokken bent, doe je dat. Ongeacht waar je organisatie voor staat. Ik merk dat veel mensen het moeilijk vinden om van niets iets te

maken. Voor mij is dat juist een drijfveer. In bijeenkomsten krijgt vaak de grootste schreeuwer het woord en dan ook gelijk. Mijn inzet is om écht boven te krijgen wat de meeste mensen willen. De Waardenzeef is daar heel handig voor."

Hoe ging dat dan in zijn werk met het wijkrestaurant?

"Dat project is een samenwerkingsverband tussen het ROC, Matriamarkt en IN Groningen. Daarbij hebben we losgelaten wat we als organisatie normaal gesproken doen. Eerst zijn we gaan inventariseren wat er moest gebeuren en pas daarna hebben we bepaald wie wat ging doen. Dat moet om die spirit van gezamenlijkheid er echt in te krijgen. Ikzelf heb bijvoorbeeld onderhandeld over de al aanwezige keukeninventaris. Dat loskomen van patronen, een frisse blik houden vind ik essentieel."

Corporatiemedewerkers moeten minimaal één keer per week de wijk in

Hoe houd je die frisse blik?

"Door veel met bewoners in de wijk in gesprek te gaan. Dan zie je ook een de mensen die gewoon en leuk wonen. Op kantoor kom je doorgaans alleen in contact met de klagers.

Corporatiemedewerkers moeten minimaal één keer per week de wijk in. Je krijgt ook veel meer aanknopingspunten voor je maatschappelijk ondernemerschap."

Aanknopingspunten?

"Wij als corporatie voeren woonwensgesprekken.

Mensen geven dan wel te kennen dat ze ergens zouden willen wonen, maar dat niet kunnen omdat ze geen werk hebben. Een hele logische aanvulling daarop is om te vragen waarom ze niet werken. Het project 'Werken in Groninger wijken' dat we uitvoeren met het MKB, VNO en de ROC's is gekoppeld aan onze wijkvernieuwingsgesprekken. De ROC's bieden een competentiescan aan. De VNO wil bemiddelen bij werkgevers en coaching leveren. Een gewenste (vaak duurdere) woning behoort tot de mogelijkheden als mensen gaan werken. Werkloze mensen zijn vaak moedeloos van de doorlopen trajecten. Dit is een heel concreet aanbod gekoppeld aan een gewilde plek om te wonen. Tegen Sociale Zaken van de gemeente hebben we gezegd: wij komen daar al, zullen we de gegevens koppelen? Ze waren enthousiast. Komt ook door de nieuwe wethouder, trouwens. Nu staat het als voorstel in het wijkactieplan, met een actieve rol voor de arbeidsconsulenten van SOZAWA."

Wat heb je vooral meegenomen van de reis naar Engeland?

"De pragmatische aanpak, heel erg gericht zijn op resultaat. Een voordeel in Engeland is dat daar alles niet zo verkokerd is als in Nederland. Dat probeer ik dan ook te doorbreken in de projectteams. Waar ik nog niets mee gedaan heb, maar waar ik het wel over gehad heb met andere mensen, is dat ze in Engeland alleen hun aandacht geven aan de mensen die het willen ontvangen. Ze laten geen projecten los op mensen die niet echt gemotiveerd zijn. Dat was een eye-opener. Hier gaan we toch wat langer door met proberen." ■

RUIMTE OM TE WONEN

Waarom zit de woningmarkt in Nederland op slot? De vraag naar woonruimte stimuleren via de hypotheekrenteaftrek en de huurtoeslag en tegelijk het aanbod afremmen via de procedures van ruimtelijke ordening en dan nog alle beperkingen door fijnstof, vuile grond en geluidscontouren: ziedaar, de geleerden zijn het erover eens.

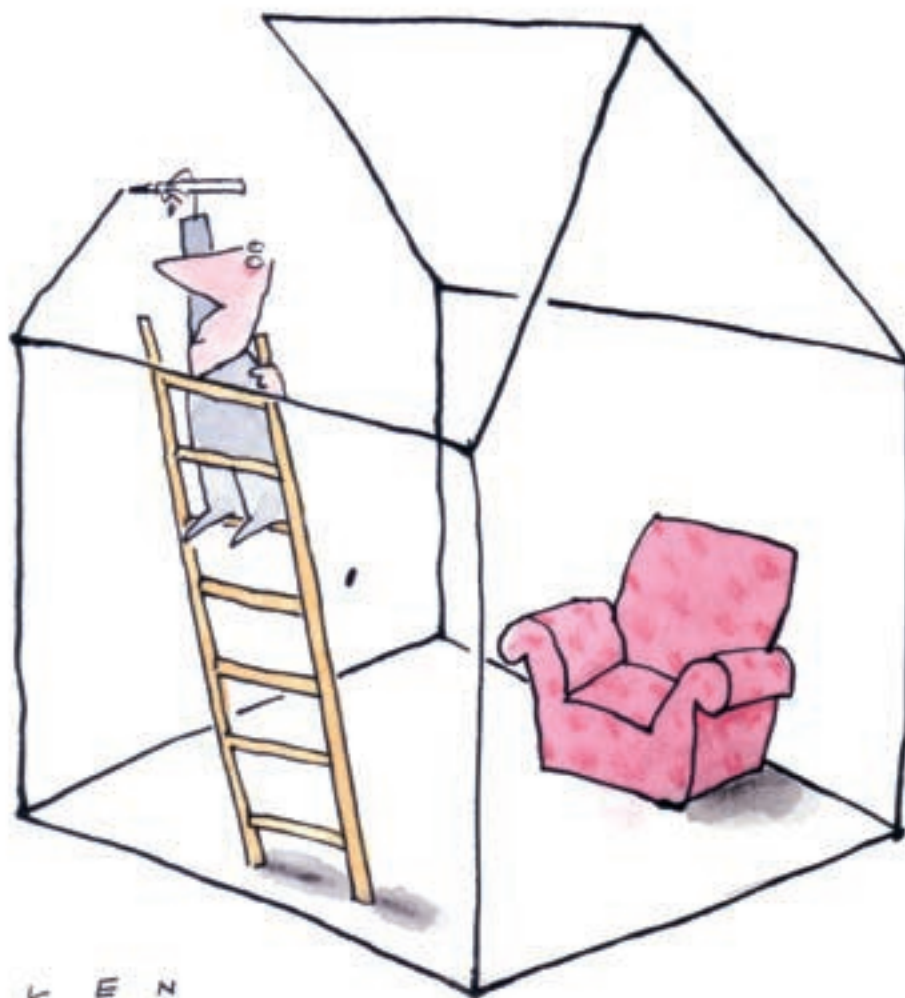
Aan de aanbodzijde probeert de SEV wat leuks te doen in het kader van ons experimententema Ruimte om te wonen. Als planoloog heb ik altijd geleerd: start brede maatschappelijke discussies maar deel onder tussen vast plaagstootjes uit in de vorm van concrete projecten. Want je moet het alvast kunnen zien om er warm voor te lopen.

We hebben een bonte verzameling niches verzameld onder deze noemer. Er staan genoeg vierkante meters kantoor structureel leeg voor tenminste 3000 woningen. Transformeren dus. In woningen en woon-werkpanden, ook wel SOLIDS genoemd. Er zijn inmiddels genoeg leuke voorbeelden in het land om niet meer van een experimententema te spreken. Maar kwantitatief gezien schiet het nog niet op. Eerst moeten kantoorbeleggers uit de ontkenningfase. En gemeenten huiveren nog bij de gedachte om wonen toe te laten in exclusieve kantorenzones.

Wonen op het water of waterbestendig wonen biedt nieuwe mogelijkheden in ons lage land. Het taboe op bouwen langs de grote rivieren kan weg. Lage polders kun je laten vollopen als waterberging en vervolgens toch weer voor wonen bestemmen. Maar wil de Vinex consument ook drijven of op palen wonen? Een voldoende aantal vindt dat juist leuk, denken wij, maar we gaan het uitzoeken, samen met de TU Delft. En dan zijn er nog de eisen en regels van alle instanties die juist geleerd hebben om de expansie van woonarken te ontmoedigen. De SEV denkt dat hier flink wat beweging mogelijk is. Op een congres in april 2008 hoort u meer van ons.

Als senioren communities vormen, mogen ze zich dan ook vestigen op recreatieve plekken? Die mensen gedragen zich toch netjes en zorgen zelf voor het beheer. Zij maken o zo aantrekkelijke woningen vrij voor anderen en kunnen met een groep beter hun toekomstige zorg organiseren dan in hun eentje. Allemaal voordelen, maar toch gebeurt het nog nauwelijks. Waar lopen initiatieven op vast? Kunnen gelijkgestemden elkaar wel vinden? En zijn ontwikkelaars bereid om voor hen te 'bouwen op bestelling'?

Ons vierde plaagstootje speelt zich af in de krimpregio's. Daar is tenminste nog volop ruimte om te wonen. U kent ze wel: Zuid-Limburg, Oost-Groningen en Zeeuws-Vlaanderen.



Het is een paar uurtjes rijden, maar daar staat dan wel wat tegenover: lage prijzen en zat ruimte om te wonen.

Rond aantrekkelijke regionale hoofdsteden als Maastricht en Groningen en ondersteund met strakke comfortabele intercity treinen moet het mogelijk zijn om de babyboomgeneratie, de thuiswerkers, de parttimers maar ook de gepensioneerden die kant op te lokken. Het losse individu blijft halverwege al gauw ergens in de bosrijke provincies hangen. Dus je zult meerwaarde moeten bieden in de vorm van communities ofwel in goed Nederlands: koloniedorpen nieuwe stijl. Het kolonistenspel dat de SEV graag met creatieve geesten zou gaan opzetten blijft nog wat hangen op het gegeven dat overheden in betreffende regio's na de ontkenningfase nu in de fase van ordening en onderzoek zitten. Het klimaat is nog niet helemaal rijp voor stoute plannen. Maar wat niet is kan nog komen.

Zo zijn we als SEV actief op vier verschillende fronten die ieder voor zich nog weinig zoden aan de dijk zetten. Maar als conversation piece hebben ze hun waarde al bewezen. Wie weet komt er volgend jaar toch een doorbraak.

JEROEN SINGELENBERG
Waarnemend directeur SEV



JAARVERSLAGPRIJS HET GLAZEN HUIS: VAN AFVINKEN NAAR AANVONKEN

LAAT ZIEN WIE JE BENT

Hoe geven wooncorporaties invulling aan de bijzondere plek die zij innemen in onze samenleving? Wat zien zij als hun verantwoordelijkheid en hoe vertalen zij dat naar hun eigen omgeving? Als spiegel van de ziel vormt het jaarverslag een ideaal instrument voor maatschappelijke ondernemingen om niet alleen transparant te zijn over wat zij doen en over waar dat toe leidt, maar juist ook om inzichtelijk te maken waarom zij dat doen.

door Sander Sparenberg, fotografie Raymond de Vries

DE SECTOR WORDT nog niet zonder meer erkend als een sector met voldoende autoriteit en discipline om zelf het initiatief te houden bij de vormgeving van hun rol als maatschappelijke ondernemingen. Politieke claims op de financiële en beleidsmatige ruimte zijn daar een direct gevolg van.

De initiatiefnemers van Het Glazen Huis, PricewaterhouseCoopers en de SEV, willen corporaties daarom bij het opstellen van hun jaarverslag inspireren (niet dicteren) bij de inrichting van hun eigen verantwoording naar de samenleving.

Dat de sector het initiatief heeft omarmd als een welkome handreiking blijkt uit het aantal deelnemers dat ten opzichte van vorig jaar met 50% is gestegen. Maar liefst 153 corporaties wisten de deur van Het Glazen Huis te vinden. Samen beheren zij zo'n 1,5 miljoen woningen, waarmee bijna tweederde van de volkshuisvesting is vertegenwoordigd.

Meer dan de helft, namelijk 81 wooncorporaties, nam in 2006 ook deel. Opvallend hierbij is dat deze corporaties aanzienlijk hoger scoren dan de corporaties die dit jaar voor het eerst meededen. Voorzichtig concluderen de initiatiefnemers dan ook met enige trots, dat Het Glazen Huis 'aanvonkt' tot een kwaliteitsverbetering in verantwoording.

Winnaar

Hoewel corporaties volledig zijn in hun verantwoordingsinformatie, kan een aantal zaken nog altijd beter: de zoektocht naar legitimiteit bij belanghouders bijvoorbeeld. Ook kiezen veel corporaties voor een integrale verantwoording op organisatieniveau, terwijl de activiteiten verspreid zijn over meerdere wijken en gemeenten en er daar vast een heleboel mooie dingen gebeuren. Daarnaast blijkt de verbinding tussen geld en prestaties voor velen nog een brug te ver.

Toch is de jury veel goede voorbeelden van vernieuwing in maatschappelijke verantwoording tegengekomen. Veel corporaties blijken nog wel selectief te verantwoorden. Informeren over succes is natuurlijk ook eenvoudiger dan over zaken die minder goed zijn verlopen. Dit terwijl er helemaal niks mis is met een kwetsbare opstelling, door een duidelijke verbinding te leggen met de buitenwereld, zoals de winnaar van Het Glazen Huis 2007, Woonpunt Elsloo, in haar jaarverslag heeft gedaan.

Integendeel. Via interviews en de opname van een groot aantal krantenartikelen over Woonpunt geeft zij een blik van buiten naar binnen. Hoewel Woonpunt op het harde criterium, de financiële prestaties, minder scoort, laat zij heel duidelijk zien waar het Woonpunt juist om gaat. Het jaarverslag behoort daarom tot de 2e generatie verslagen. De informatie is niet alleen gericht op het openleggen van wat Woonpunt doet, maar laat juist zien waar het hen om gaat. Het jaarverslag laat voelen waar de corporatie voor staat en geeft inzicht in wat maatschappelijke investeringen hebben opgeleverd.

Ook de andere vier genomineerde jaarverslagen van Haag Wonen uit Den Haag, Nieuw Wonen Friesland uit Leeuwarden, Nijestee uit Groningen en Woningstichting Rivierengebied uit Beneden-Leeuwen kregen veel waardering van de jury.

In begrijpelijke taal laat Nieuw Wonen Friesland zien midden in de samenleving te staan en ondersteunt dit nog met enkele bijlagen over onder meer corporate governance, risicomanagement en scores van klanttevredenheidsonderzoeken. Ook zijn de resultaten van het visitatietraject opgenomen in haar verantwoording. Visitatie staat ook centraal in het verslag van Woningstichting Rivierengebied. Zowel werkwijze, gesprekspartners, conclusies en aanbevelingen van de visitatie, als een natuurlijke verbinding met de verantwoording over haar keuzes en activiteiten in 2006 vormen het jaarverslag.

Het jaarverslag van Nijestee scoort op alle aspecten van maatschappelijke verantwoording zeer hoog. Beleidsmatige inleidingen op de verschillende paragrafen, beschrijvingen van activiteiten en prestaties, een verbinding van de verantwoordingsinformatie met de doelstellingen uit de *balanced scorecard* en uitspraken over de realisatie van de diverse doelstellingen geven dit jaarverslag een stevig fundament.

Haag Wonen tot slot maakt het thema van het jaarverslag, transparantie, helemaal waar. Het jaarverslag telt van alle ingezonden verslagen het meeste aantal pagina's. Dit is niet als bezwaarlijk ervaren, omdat het zowel geschikt is voor de lezer die op hoofdlijnen geïnteresseerd is in de keuzes en prestaties van Haag Wonen, als voor de lezer die 'van de hoed en de rand' wil weten. In het verslag is steeds gekozen voor twee niveaus van verantwoording: verantwoording over beleid, inclusief de betrokkenheid daarbij van belanghouders en verantwoording over de resultaten in relatie met de doelstellingen.

Het verschil tussen transparantie en verantwoording was voor de jury uiteindelijk doorslaggevend. Wat is de beleving van het jaarverslag als verantwoordingsinstrument? Daarom mag Woonpunt Elsloo zich trotse winnaar van Het Glazen Huis 2007 noemen.

Themaprijs

Een aantal corporaties heeft, als maatschappelijke ondernemingen, ook daadwerkelijk naar hun legitimiteit gezocht bij hun belanghouders. Op welke basis namen zij besluiten over het beschikbare vermogen. Wat is de omvang hiervan en hebben bijvoorbeeld ook gemeente en bewoners hun invloed kunnen uitoefenen op de aanwending hiervan? Voor de themaprijs 'Transparant over maatschappelijk vermogen' nomineerde de beoordelingscommissie IN uit Groningen, winnaar van Het Glazen Huis 2006, Woningbouwvereniging Amerongen, met 789 woningen één van de kleinste deelnemende corporaties en Woonbron uit Rotterdam.

Het winnende jaarverslag van Woningbouwvereniging Amerongen bleek het meest toegankelijk, doordacht en *to the point*. Woningbouwvereniging Amerongen geeft niet alleen inzicht in de omvang van het beschikbare vermogen, maar beschrijft ook op een heldere wijze het afwegingskader en de concrete bestemming in projecten. Ook is te lezen welke rol de nieuw opgerichte Adviesraad Volkshuisvesting Amerongen heeft met betrekking tot financiële zaken.

Alles op een rij

Uit de vele goede voorbeelden van vernieuwing die de jury dit jaar in maatschappelijke verantwoording is tegengekomen, blijkt dat corporaties van elkaar kunnen blijven leren. Een uitgebreid overzicht van inspirerende voorbeelden en best practices is opgenomen in Het Trendrapport 2007, welke alle deelnemers samen met een individuele terugkoppeling deze maand krijgen toegezonden. Het Trendrapport is digitaal verkrijgbaar via www.glazenhuisprijs.nl en via www.sev.nl. Liefhebbers van een gedrukte versie kunnen het rapport bestellen via de website van de SEV. Dat geldt natuurlijk ook voor alle corporaties die nog niet hebben deelgenomen aan de jaarverslagprijs voor transparante wooncorporaties. ■



Jury Het Glazen Huis

Kiest uit de genomineerde jaarverslagen de winnaar van Het Glazen Huis en de winnaar van de themaprijs.

- Voorzitter Wim van de Donk, tevens voorzitter WRR
- Andrée van Es, oud-parlementariër
- Jaap Winter, hoogleraar Ondernemingsrecht aan de UvA

College van belanghouders

Draagt met de beoordelingscommissie zorg voor een actueel beoordelingskader en de zorgvuldigheid in het nominatieproces.

Namens Aedes, Hendrien Witte, namens de VNG, Karin Sleeking en namens de Woonbond, René van Genugten

Beoordelingscommissie

Nomineert 5 jaarverslagen voor Het Glazen Huis en 3 voor de themaprijs.

- Voorzitter Derk Windhausen (&Windhausen)
- Ben Spelbos (voorzitter van sector wooncorporaties PwC)
- Paul Doevendans (programmeur Vernieuw(d) Maatschappelijk Ondernemerschap, SEV)

Screeningscommissie

Verantwoordelijk voor de eerste algemene beoordeling aan de hand van 78 screeningsvragen resulterend in 25 geselecteerde verslagen voor de hoofdprijs en 10 geselecteerde verslagen voor de themaprijs.

- Voorzitter Ben Spelbos (voorzitter van sectorgroep Woningcorporaties PwC)
- PwC professionals



SOLIDS

ER ZIJN IN AMSTERDAM op dit moment twee complexen met SOLIDS in aanbouw. Op IJburg is op 30 mei 2007 de eerste damwand van twee SOLIDS geslagen die in 2009 worden opgeleverd. Furore aan de Constantijn Huygenstraat is een tweede locatie waar een SOLID zal vrijzitten. Intussen zijn Het Oosten en een grote Amsterdamse MBO-school in gesprek over een complete SOLIDS-wijk met ruimte voor onderwijs, bedrijven en woningen. Zo krijgen de leerlingen ook direct een context en een proeftuin.

Met de SOLIDS probeert Het Oosten een paradigmawisseling te bereiken. Door heel open om te gaan met gebouwen en functies zorg je ervoor dat gebieden niet geblokkeerd worden, maar veranderingen aankunnen. De gebouwen moeten meer dan honderd jaar meegaan door het gebruik van duurzame materialen. Om meerdere functies toe te staan wordt het gebouw casco opgeleverd. De huurders zorgen voor hun eigen inbouw, en bepalen zelf waar ze de cascoruimte voor gaan gebruiken. Het kan dus alle kanten op.

Zo logisch als het concept is, zo ingewikkeld is het planproces. Om iets niet te regelen, blijkt je heel veel te moeten regelen. De financiering, de ruimtelijke ordening en bouwregelgeving en de verhuur gaan allemaal uit van voorbestemde gebouwen met een vast stramien. Rogier Noyon (manager Markt & Innovatie) en Patrick Tielkes (senior medewerker Innovatie & Beleid) van Het Oosten vertellen hoe ze hun weg vonden door de regelgeving.

Financieren

Het begint met geld en grond. "Om een goede inschatting van de huuropbrengst te kunnen maken moet je weten wat erin een gebouw gaat gebeuren. Doordat de SOLIDS geen vastgelegde functies kennen wordt de opbrengst geschat op een minimumniveau op basis van reguliere verhuur", aldus Rogier Noyon. De aanvangsinvestering kan bij SOLIDS groter zijn omdat de onderhoudskosten laag zijn en omdat er geen geld nodig is voor toekomstige transformaties. Patrick Tielkes: "Er is eigenlijk geen risico aan het bouwen van een SOLID: het gebouw kan vele functies huisvesten, en hoeft daarvoor niet te worden aangepast".

Om iets niet te regelen,
blijkt je heel veel te moeten
regelen

Een deel van het kapitaal voor de investeringen wordt betrokken bij private investeerders. Ook deze partijen verwachten rendement van de SOLIDS en zijn bereid om zonder invloed op het concept te investeren. Er wordt geen beroep gedaan op het Waarborgfonds.

Het Ontwikkelingsbedrijf van de Gemeente Amsterdam (OGA) berekent de grondprijs met de residuele waarde-methode. Die gaat uit van de verwachte opbrengst: maar die is hier niet bekend. Bij wijze van uitzondering is met

het OGA afgesproken dat de grondprijs achteraf wordt verrekend, op basis van de gerealiseerde functies in de SOLIDS.

Verhuren

De huurprijs is sterk afhankelijk van de bestemming. Welke prijs bereken je dan voor een bestemmingsvrije ruimte? Huurders schrijven in concurrentie in op een ruimte, en doen een huurbod in een online veiling of vergelijkbare methode. Het Oosten test momenteel verschillende methoden, om ervoor te zorgen dat er zonder vreemde bij-effecten een marktconforme huur tot stand wordt gebracht. Het doel is een goede match tussen gebruiker, ruimte en prijs, zonder tussenkomst van Het Oosten. Het is een groot speltheoretisch vraagstuk. Hoe verkavel je het gebouw zo dat je de ruimtes online kunt verdelen?

Sociale verhuur in de SOLIDS wordt met een persoonsgebonden en inkomensafhankelijke huurkorting mogelijk gemaakt. 15% van de SOLIDS zijn hiervoor beschikbaar. "Je krijgt een percentage korting op de huur, en kunt normaal meebieden op een kavel. Huurtoeslag is eigenlijk niet geschikt voor deze vorm van verhuur", aldus Patrick Tielkes. "Aan de andere kant moet worden voorkomen dat de huurkorting bij het inkomen wordt opgeteld." De huurkorting is meegenomen in de bedrijfswaardeberekeningen: binnen de sluitende gebouwexploitaties kan de korting worden verstrekt. Voorlopig geldt de huurkorting

Het begon met een eenvoudig idee. Laten we gebouwen maken die dierbaar en duurzaam zijn. Gebouwen die je niet hoeft te slopen maar die verschillende functies kunnen huisvesten. Met dat idee gingen Frank Bijdendijk en de medewerkers van woningcorporatie Het Oosten aan de slag. Ze noemen het SOLIDS; duurzame flexibele gebouwen die ruimte bieden voor uiteenlopende functies. Zo eenvoudig als het idee is, zo lastig blijkt het om het in de Nederlandse situatie uit te voeren. De ontwikkeling van de SOLIDS is dan ook een mooie spiegel voor de Nederlandse praktijk van bouwen en wonen.

door Niels Hatzmann, beeld Het Oosten

SPIEGEL VOOR DE BOUWPRAKTIJK

voor huurwoningen, en niet voor bedrijfsruimten. "Ja, daar zijn we over in discussie. We geven ook wel eens korting aan ondernemers, dus waarom zou dat in de SOLIDS dan niet kunnen?", vraagt Patrick Tielkes zich af. De maximale huurprijs voor woningen kun je berekenen met het puntenstelsel. Dat kent geen waarde toe aan een duurzaam casco of snelle inbouw mogelijkheden, maar noteert eenvoudig dat er geen keuken en WC aanwezig zijn. Je kunt een deel van het pand aanwijzen als sociale huurwoning en alles aanleggen, maar dat druist volledig in tegen de vrijheid die de SOLIDS willen bieden. De consequentie is dat Het Oosten haar risico's beperkt door de woningoppervlakte te vergroten. Rogier Noyon: "Hier hebben we nog geen goede oplossing voor, want die grote ruimtes doen afbreuk aan de vrijheid om je eigen ruimte te kiezen."

Bestemmingsplan en bouwregelgeving

De wens om van te voren geen functies vast te leggen heeft consequenties voor het bestemmingsplan en de bouwvergunningen. Afspraken hierover zijn mogelijk, zoals in IJburg waar het Stadsdeel met ruime bestemmingsplannen werkt die allerlei functies toelaten. Rogier Noyon vertelt dat er nog veel angst zit bij stadsdelen en gemeenten. "SOLIDS druisen in tegen de heersende aanpak, en dan willen de ambtenaren die het project moeten beoordelen graag rugdekking van hun bestuurders. Bestemmingsveranderingsplannen zouden uitkomst

bieden, waarbij de ruimtelijke kaders vrijheid geven."

"Het mooiste is als binnen een kader de verhuurder en huurder samen beslissen over de invulling van het gebouw, zodat er geen stadsdeel of gemeente meer tussen hoeft te zitten. Voor de SOLIDS op IJburg hebben we daar afspraken over gemaakt: als de huurder zich daar aan bepaalde richtlijnen houdt hoeft er geen bouw-aan-vraag te worden ingediend."

"Het zou mooi zijn als de wetgever een onderscheid kan maken tussen het casco en de inbouw, zodat dit ook voor de andere SOLIDS zo geregeld kan worden", vult Patrick Tielkes aan.

Inbouw en verhuizen

De rol van Het Oosten houdt zoveel mogelijk op na het aanbieden van het casco. De inbouw blijft eigendom van de huurder. Door de bouw van de SOLIDS ontstaat een nieuwe markt voor inbouwsystemen. Patrick Tielkes vertelt dat de leveranciers van inbouwproducten en -systemen Het Oosten het liefst één grote order zien plaatsen. "We gaan geen leverancier voorschrijven. Als iemand sloopmaterialen wil gebruiken is hij net zo vrij als wanneer hij het heel luxe wil afwerken. We willen wel een soort basis-module aanbieden, die eenvoudig kan worden ingebouwd. Dat is ook een kwestie van toegankelijkheid: niet iedereen is creatief en handig of heeft het geld om de SOLID luxe te laten inrichten", aldus Patrick Tielkes, die nog wel een partij in de markt mist, die de regie kan

voeren over de verschillende onderdelen van inbouw en die afspraken kan maken met klanten en deze ook kan nakomen.

Als je uit een SOLID wilt verhuizen kun je de inbouw meenemen en het casco overdragen aan de volgende huurder. De waarde van de inbouw is sterk gebonden aan de SOLIDS-methode, dus het is ook mogelijk om je huurcontract te verhandelen. "Het is voor ons prima als er een markt ontstaat van ruimtes in de SOLIDS die met inbouw en al verhandeld worden. Wij keuren de nieuwe huurders wel goed, maar verder is het contract verhandelbaar." Patrick Tielkes vraagt zich nog wel af hoe het met nieuwe huurders moet die weinig geld hebben. "Een heel luxe ingerichte SOLID kun je met een laag inkomen natuurlijk niet overnemen, maar om de drempel wat te verlagen praten we met banken over een leningsvorm die geschikt is voor de inbouw van een SOLID."

Ambitie

De ambitie die Het Oosten met de SOLIDS heeft is groot. Als het eerste pand er staat is het meteen één van de meest radicale toepassingen van open bouwen in de wereld. In 2009 is het zover, en kunnen we zien of het lukt om de vraagstukken op te lossen en de ambities waar te maken. Met deze projecten houdt Het Oosten ons een spiegel voor, en laat ons zien hoe ver onze regels en gewoonten gaan. ■



Familie Addens zette als eerste echtpaar in Nederland hun handtekening onder een koopcontract met Sociale Koop.



WAT BEWEEGT
DE WONINGMARKT?

In maart 2007 bood woningcorporatie Dudok Wonen - als eerste van vier corporaties die met Sociale Koop aan de slag gaan¹ - de eerste honderd woningen met Sociale Koop aan haar huurders aan. Hoe zouden de mensen reageren? En wat voor soort mensen zouden op het aanbod afkomen? Eind augustus maakte Dudok Wonen de balans op van de eerste aanbiedingsronde. Het Experiment ging op zoek naar de verhalen achter de cijfers en praatte met twee kopers van het eerste uur.

door Letty Reimerink, fotografie Raymond de Vries

Sociale Koop in een notendop

Sociale Koop is een koopvorm specifiek gericht op mensen met lage inkomens. De koper bepaalt zelf welk deel van de prijs hij betaalt, met een minimum van 50% van de opstalwaarde, hetgeen neerkomt op ongeveer eenderde van de totale verkoopprijs, inclusief de grond. Bij verkoop moet de koper het resterende bedrag voldoen. De resterende koopsom wordt op dat moment geïndexeerd met de waardeontwikkeling van woningen in de regio. Zijn de woningen over de hele linie meer waard geworden, dan betaalt de koper dus meer, maar als de prijzen zijn gedaald, dan betaalt hij ook minder. De koper kan ook tussentijds het resterende bedrag betalen.

Met Sociale Koop willen Com•Wonen Rotterdam, Volkshuisvesting Arnhem, Sité uit Doetinchem en Dudok Wonen mensen de kans geven op een wooncarrière en daarmee de zelfredzaamheid van mensen op de woningmarkt vergroten. Daarnaast is de verwachting dat Sociale Koop ook kan bijdragen aan versterking van wijken door het aandeel koopwoningen te vergroten.

Uitkomsten eerste evaluatie Dudok Wonen

Kopers zijn voorzichtig in financiering

Van de 100 mensen die een aanbod kregen, hebben er 16 gekocht. Dit worden er naar verwachting nog 20. Met name bij kopers onder de 56 jaar is het product in trek. Tot 37 jaar maakt 50% van het aanbod gebruik, na 76 jaar bijna niemand meer. Dit komt overeen met de verwachting dat Sociale Koop met name interessant is voor jongere kopers. In deze eerste groep zaten weinig jonge mensen, waardoor het percentage kopers nog relatief laag is.

Als het gaat om het percentage van de koopprijs dat mensen betalen, blijkt dat 10 kopers voor het minimum van 35% hebben gekozen. Gemiddeld zaten kopers op 47% van de marktwaarde. De financiering lag op 68% van hun maximale leencapaciteit. Kopers nemen dus een ruime zekerheidsmarge. Wel blijkt in veel gevallen de financiering hoger te zijn dan de betaalde koopprijs voor de woning; kopers zitten vol met plannen voor verbouwingen en verbeteringen en financieren deze meteen mee. Het gros van de kopers heeft een inkomen tussen €30.000 en €40.000. De koper met het laagste inkomen verdient €24.000 en het hoogste inkomen bedraagt €54.000. Deze laatste koper kocht ook meteen 71% van de woning. Het blijkt dat Sociale Koop inderdaad aanslaat bij de groep waarvoor het is bedoeld: de mensen met lagere inkomens.

DUDOK WONEN EVALUEERT EERSTE RESULTATEN SOCIALE KOOP

BEWONERS SLAAN METEEN AAN HET VERBOUWEN

FAMILIE ADDENS ZETTE ALS eerste echtpaar in Nederland hun handtekening onder een koopcontract met Sociale Koop. Ze wilden al heel lang de woning kopen en toen de mogelijkheid zich voordeed, hoefden ze niet lang na te denken. Henk (52), timmerman, en Dirkje (49), administratief medewerkster, hadden al voor €25.000,- in de woning geïnvesteerd. Henk: "Daar lag wat ons betreft ook wel zo'n beetje de grens van wat je in een huurwoning stopt. We hadden echter nog meer plannen, dus we wilden heel graag kopen. Nog voor het definitieve koopcontract was getekend, zijn we al begonnen aan de uitbouw. Ik ben zelf timmerman, dus ik kan de meeste dingen zelf doen. Dat scheelt natuurlijk een hoop." Plannen voor verdere verbeteringen liggen er ook al. Dirkje: "We willen nog een hangtoilet maken en iets aan de voordeur doen. Aan de buitenkant van de woning hangen nu overal dezelfde kleur panelen. Het is allemaal zo'n eenheidsworst, dus daar willen we graag iets aan doen."

Ook de familie Zimmerlin, woonachtig in een eengezinswoning in een andere wijk van Hilversum, kon nauwelijks wachten op Sociale Koop. Heleen Zimmerlin (52), docente: "Met Pinksteren hoorden we een interview op de radio met Leon Bobbe, waarin hij vertelde over Sociale Koop. Ik heb toen de volgende dag meteen een mail gestuurd naar zijn weblog dat wij ook geïnteresseerd waren. Het zat eraan te komen, zei hij toen en inderdaad viel een paar maanden later de brief met het aanbod op de mat. We wilden heel graag kopen, omdat we het een heel fijn huis vinden en hier al 16 jaar wonen. We wilden alleen graag een aantal dingen verbouwen om nog comfortabeler te

wonen. We gaan een stuk uitbouwen en maken een vaste trap naar zolder. Als we daarmee klaar zijn, hebben we nog plannen voor de badkamer. Als je een hypotheek neemt, kun je makkelijk geld bijlenen voor een verbouwing. Dat geld hadden we anders niet gehad."

Lagere lasten

Beide families komen netto uit op lagere maandlasten. Ze hebben wel extra geld geleend voor de verbouwing. Jeff Zimmerlin (53), werkzaam bij een reclamebureau: "Bezit zegt ons niet zoveel. We hebben het vooral gedaan omdat we graag meer wooncomfort willen. We hebben gekozen voor de minimale koopsom en zijn daarmee niet op de maximale leencapaciteit gaan zitten, omdat we graag nog geld overhouden voor leuke dingen. Bovendien hebben we een zoon die studeert en dat kost ook geld." De familie Addens heeft bijna de helft van de marktwaarde betaald. Ook zij zijn daarmee niet tot het uiterste gegaan. Henk: "Je kunt wel sparen voor later, maar als ik 65 ben, ga ik geen wereldreis meer maken. Je leeft nu." De familie Addens denkt voorlopig ook niet aan het aan Dudok Wonen tussentijds betalen van het restant bedrag. Voor de familie Zimmerlin is dit wel een optie op termijn. Over de informatie en begeleiding zijn beide families zeer tevreden. Dirkje Addens: "In het begin was er wel wat onduidelijkheid over die erfpachtconstructie, maar later kwam Dudok met een nieuwe brochure, waarin alles heel helder stond uitgelegd. We konden bovendien altijd terecht met vragen, ook bij de makelaar en de notaris." Als enige minpuntje noemt Heleen Zimmerlin het feit dat er maar twee banken zijn die een hypotheek aanbieden

bij dit product. "De voorwaarden van beide banken verschillen nogal en met maar twee aanbieders is er natuurlijk weinig concurrentie. Het zou goed zijn als er meer banken volgen."

Koud watervrees bij burens

Beide families vertellen dat veel burens niet op het aanbod zijn ingegaan. Henk Addens: "Er wonen hier toch veel oudere mensen. Sommigen wonen hier al zo lang en zitten op een hele lage huur. Dat vinden ze wel prima. Anderen vinden het gewoon te eng en durven het risico niet aan."

Jeff Zimmerlin: "Zelfs toen we onze oudere burens vertelden dat je netto op lagere maandlasten kunt uitkomen, wilden ze niet. Terwijl mijn vader, die woont in Blaricum, onlangs wel zijn huis heeft gekocht met een korting, dus leeftijd zegt ook niet alles."

De nieuwe situatie als eigenaar van een eigen woning voelt toch iets anders aan. Jeff: "Voor die uitbouw achter moeten we natuurlijk met de burens praten, maar ook met de eigenaar van het huis van de burens. En dat is Dudok Wonen, dus dat is wel een nieuwe situatie die even wennen is."

Dirkje Addens: "Verderop in de straat zijn ook mensen die hun huis hebben gekocht en je ziet dat iedereen opeens aan het verbouwen slaat. Je voelt je nu toch meer betrokken bij de buurt en als alles er mooi uitziet, is je huis ook meer waard." ■

1 De andere corporaties zijn Com•Wonen in Rotterdam, Volkshuisvesting Arnhem en Sité uit Doetinchem.



Het zijn er niet zoveel: vrienden van de maatschappelijke onderneming. Maar het zijn wel echte vrienden, vrienden door dik en dun. De SEV ontmoette in de afgelopen jaren van experimenteren met corporaties regelmatig vrienden van de maatschappelijke onderneming. Tijd om deze vrienden bijeen te brengen in een heuse vriendenclub.

door Paul Doevendans

VRIENDEN VAN DE MAATSCHAPPELIJKE ONDERNEMING

VREEMD IS HET NIET dat maatschappelijke ondernemingen zo weinig vrienden hebben. Bevriend zijn met een organisatie is sowieso een tikkie raar. Al helemaal in een tijd waarin 'institutie' toch een beetje een vies woord is. Daar komt bij dat organisaties die zich maatschappelijke onderneming noemen met twijfel, onbegrip en wantrouwen omgeven worden. Dat is niet bepaald een basis voor vriendschap. Er is twijfel over wie ze zijn, over voor wie ze er zijn en van wie ze zijn. En er is kritiek op hun presteren en functioneren die de vraag opwerpt of ze er (nog) wel moeten zijn. In zo'n positie maak je niet veel vrienden, maar leer je wel je echte vrienden kennen.

Vrienden die er begrip voor hebben dat het wel eens wat minder gaat. Omdat het bestaan nu eenmaal perioden van crisis en tegenslag kent, waarin je steun goed kunt gebruiken. Vrienden die vooral in perioden van voorspoed juist kritisch kunnen zijn, om te voorkomen dat je naast je schoenen gaat lopen. Die elkaar stevig de waarheid (kunnen) zeggen,

maar altijd met de beste bedoelingen. Die voor je opkomen als anderen aan je komen. Omdat ze je kennen en waarderen om wie je bent.

Verrommeling en vervreemding hebben geleid tot grote verwarring

Dat is dan precies het probleem van maatschappelijke ondernemingen zoals corporaties. Ze kunnen echte vriendschap goed gebruiken, met steun én met kritiek. Het eerste vooral gericht op 'het er mogen zijn', het tweede op 'je best doen'. Maar helaas. Er zijn nog maar weinig mensen en organisaties die corporaties als maatschappelijke ondernemingen echt kennen en hun waarde herkennen, laat staan dat ze ermee bevriend (willen) zijn. Verrommeling en vervreemding hebben geleid tot grote verwarring. De verrommeling van het concept van de maatschappelijke

onderneming in de institutionele praktijk maakt een duidelijke herkenning onmogelijk. Corporaties zijn marktpartij en ook privaat. Maar tegelijk ook werkend in het publiek domein en in het belang van de samenleving. Zij hebben een eigen vermogen dat niet van en voor henzelf is. Het is maatschappelijk bestemd. Bewoners zijn klant, huurder en burger. Als corporaties duidelijk positie kiezen als maatschappelijke onderneming en partijen, de overheid voorop, daarvoor ruimte bieden, dan is het ook allemaal niet meer zo ingewikkeld om de rommel op te ruimen.

Daarmee is vriendschap nog geen feit. De vervreemding van de huurder en van de samenleving als geheel heeft er voor gezorgd dat bewoners en maatschappelijke organisaties corporaties toch vooral zijn gaan zien als leverancier en coproducent. Daar doe je dus zaken mee. Hier past eveneens een scherpe heroriëntatie. Verder losmaken van de overheid, zonder daarbij de markt als missie te kiezen. Dat kan, want als ware maatschappelijke onderneming is de corporatie er eerst en

vooral voor bewoners en samenleving en werkt zij als het ware in opdracht van hen. Dan worden vrienden van de maatschappelijke onderneming vanzelf vrienden van de corporatie.

Vrienden in actie

Vrienden van de maatschappelijke onderneming kennen het concept, zien de mogelijkheden ervan voor de samenleving en voor maatschappelijke organisaties en hebben begrip voor de worsteling die corporaties doormaken. Maar ze zien vooral ook een uitweg en kansen om hun (als) vriend met raad en daad bij te staan. Vrienden van de maatschappelijke onderneming zien het als hun opdracht om het concept van de maatschappelijke onderneming in de praktijk te realiseren: als club van 'vrienden van de maatschappelijke onderneming'; kijk naar het verslag van de eerste bijeenkomst van de vriendenclub van 10 september jl. op www.sev.nl en doe met ons mee; door mee te denken en praten over de rechtsvorm van de maatschappelijke onderneming, vanuit het perspectief van mogelijkheden voor vernieuwing van de maatschappelijke praktijk en vanuit het concept van de ware maatschappelijke onderneming. De rechtsvorm kan helpen, maar met een rechtsvorm alleen zijn we er nog niet; we organiseren inspiratie voor de praktijk, in experimenten, studies en bijeenkomsten van reflectie en debat. Onze essayreeks 'Corporaties, eigenaardig volwaardig' zetten we daarom voort. Een aantal 'niches' binnen het totaalconcept, zoals op het onderdeel 'maatschappijsturing' willen we nader uitwerken. Het legitimiteitsvraagstuk is immers nog niet opgelost, net zo min als dat de samenleving onafhankelijk en gezaghebbend wordt vertegenwoordigd, bijvoorbeeld in een soort van 'maatschappelijke autoriteit'. Verder kijken we naar de ontwikkeling van een predikaat of titel 'maatschappelijke onderneming', als wenkend én verplichtend perspectief voor de ware maatschappelijke onderneming. Uiteraard doen we dit graag samen met u. ■

In 2008 gaan we er graag samen met u voor, als vriend van de maatschappelijke onderneming. Laat ons weten of we u tot deze groeiende vriendenclub mogen rekenen. Denk mee, doe mee en discussieer mee. Uiteraard is er ook in Het Experiment voldoende ruimte voor debat. Reacties op dit stuk zijn dan ook van harte welkom op doevendans@sev.nl.



Frank Toeset is initiatiefnemer en oprichter van de stichting Architecten-bouwers (AB) in Nederland. De formule komt uit België en bestaat daar al twintig jaar. Het vernieuwende aan het concept in Nederland? De particulier krijgt van de architect niet alleen de dienstverlening (het ontwerp), maar ook het product (de woning), met een waarborg voor de afgesproken prijs en termijn.

door Ingrid Pieters, beeld Architecten Bouwers

PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP VOLGENS BELGISCHE FORMULE

DRIE JAAR GELEDEN vestigde Toeset zich als zelfstandig architect in Breda. Op zoek naar opdrachten, kwam hij in België terecht waar hij in contact kwam met Architecten-bouwers. Hij volgde een basistraining en bouwde huizen volgens de AB-formule in onder andere Mol en Horbeke. Ondertussen zag hij in Nederland berichten in de media over het niet van de grond komen van particulier opdrachtgeverschap. Opgeteld bij zijn eigen irritatie over hoe weinig invloed hij destijds kon uitoefenen op de bouw van zijn nieuwbouwapartement in Amsterdam, maakte dat hij in actie kwam. Door het boekje 'Belgische toestanden' kwam hij bij de SEV terecht. De SEV financierde vervolgens een voorstudie naar de haalbaarheid van de AB-formule in Nederland. Conclusie: er liggen zeker kansen. Na rondetafelgesprekken bleken ook de reacties uit het veld positief.

Activiteiten stichting AB

Frank Toeset richtte eind 2006 de stichting AB in Nederland op. De stichting bestaat uit een bestuur van vijf mensen. Dit bestuur houdt de visie van de formule vast en zorgt voor een zo licht mogelijke organisatie ter ondersteuning van de architecten. Die organisatie bestaat uit een BV en een vereniging. De BV regelt de administratie en de contracten met de particulieren, architecten, aannemers, en verzekeraars. De vereniging zorgt voor trainingen in de AB-formule voor architecten en onderlinge ervaringsuitwisseling tussen de architecten. Toeset:

"De volgende stap is projecten doen. Het is niet de bedoeling dat de formule meteen breed wordt uitgerold. Er is namelijk een opleidingstraject nodig. Op dit moment zijn er maar een beperkt aantal architecten die ook in België actief zijn en dus projecten in Nederland zouden kunnen doen." Zoals het er nu naar uitziet, zullen de eerste pilotprojecten met de AB-formule gaan starten in het Homeruskwartier in Almere.

De AB-formule

De Nederlandse AB-formule bestaat uit twee fases. De eerste fase is nog vrij traditioneel: de particulier komt met een vraag voor de bouw van een woning bij een architect. De architect kijkt of de vraag haalbaar is, kijkend naar het programma van eisen, het budget en de regelgeving. Vervolgens maakt de architect een voorontwerp, doet de bouwvergunning eerste fase en maakt een kostenraming. De tweede fase is het vernieuwende deel. De architect doet ook de volledige begeleiding van de uitvoering. Vanuit de informatie uit de eerste fase formuleert de opdrachtgever zijn vraagspecificatie voor de uitvoerende partij, Architecten Bouwers BV. De architect regelt de manier waarop in deze fase het ontwerp wordt uitgewerkt en uitgevoerd. De architect doet de bouwcoördinatie en de financiële afhandeling. Er zal dus geen hoofdaannemer meer bij betrokken zijn. De particulier krijgt vooraf zekerheid over de prijs en de termijn. Architecten Bouwers BV kan dit bieden, doordat een

verzekeringsmaatschappij achtervang is. De voordelen van de AB-formule voor de particulier op een rij:

- geen overdracht van verantwoordelijkheid (van architect naar hoofdaannemer en/of bouw-bemiddelingsbureau);
- vooraf duidelijkheid over prijs en termijn;
- één aanspreekpunt;
- een transparant prijsbeleid;
- meer architectonische kwaliteit.

Het voordeel voor de architect is dat zijn ontwerp zonder aanpassingen wordt gebouwd.

Dagelijkse praktijk

In de dagelijkse praktijk is de rol van de architect na de ontwerpfase veelal uitgespeeld. Bouwmanagement-bureaus nemen het na de ontwerpfase vaak over, de architect heeft daardoor geen invloed en zicht meer op de uitvoering van het ontwerp. Toeset: "Vijftig jaar geleden was de architect wel bij de uitvoering betrokken. De afgelopen tien, twintig jaar heeft een geleidelijke verschuiving plaatsgevonden van de verantwoordelijkheden van de architect. Dit is gekomen door de schaalvergroting en complexiteit van de bouwprocessen. Wat je nu ziet zijn allerlei specialisten die naast elkaar werken, er is niet iemand die het overzicht heeft. Dat kun je ook zien aan het aantal schadegevallen dat de afgelopen tijd de media haalde. Het is een trend waar architecten over na moeten denken." ■

MAATSCHAPPIJGERICHT EN VASTGOEDVERANTWOORD

Met de introductie van de Scan Vastgoedbeleid Wooncorporaties wil een initiatiefgroep van woningcorporaties samen met de SEV een bijdrage leveren aan de maatschappelijke verankering én professionalisering van de woningcorporatiesector. Onder de titel 'Het maatschappelijke harder... ook in vastgoedsturing' proberen we de aandacht te vestigen op de rol van vastgoed bij het leveren van maatschappelijke prestaties.

door Marnix Groenland

WONINGCORPORATIES HEBBEN ZICH in het afgelopen decennium sterk geprofessionaliseerd. Het vastgoedbeleid van corporaties is in veel gevallen minder ver ontwikkeld dan men zou verwachten. Corporaties staan voor de uitdaging om hun maatschappelijke doelen harder en scherper te vertalen in consequenties voor hun vastgoedbeleid. De praktijk leert ons dat bij het formuleren van het vastgoedbeleid maatschappelijke doelen nog vaak ondergeschikt zijn aan de financiële of technische overwegingen van de corporaties. Daarvoor zijn methodieken nodig waarbij mensen, stenen en geld in onderlinge samenhang worden bekeken.

Een ander onderontwikkeld aspect in het vastgoedbeleid van woningcorporaties, is de invloed van klanten en andere belanghouders. De invloed van huurders en andere belanghouders, zoals de gemeente is beperkt. Dit was de reden voor RIGO en de SEV om met een aantal corporaties de scan te ontwikkelen.

Scan

De Scan Vastgoedbeleid Wooncorporaties is een meet-, leer- en verbeterinstrument dat een bijdrage levert aan het beter verankeren van maatschappelijke doelen en de invloed van huurders en andere belanghouders in de vastgoedsturing door woningcorporaties. Secundair doel van de scan is het bijdragen aan het verbeteren en professionaliseren van de vastgoedsturing door corporaties. De Vastgoedscan bestaat uit drie modules. Iedere module

richt zich op een bepaald aspect van het vastgoedbeleid:

De maatschappijmodule: richt zich op de maatschappelijke verankering van het vastgoedbeleid, de rol en invloed van belanghouders, de mate waarin de corporatie haar vastgoedsturing gebruikt om een maximaal maatschappelijk rendement te realiseren;

De vastgoedmodule: richt zich op alle activiteiten en processen (zoals marktonderzoek, belanghoudersparticipatie, simulatie, evaluatie en besluitvorming) die nodig zijn om tot vastgoedbeleid en de uitvoering ervan te komen;

De organisatorische en financiële module: verankering van vastgoedbeleid in de organisatie; vertaling van het vastgoedbeleid naar financiële consequenties.

Gebruik

De Vastgoedscan kan door de corporatie gebruikt worden om het eigen vastgoedbeleid door te lichten, maar het kan ook dienen als instrument waarmee een onafhankelijke derde het vastgoedbeleid kan beoordelen.

Gebruiksmogelijkheden zijn positiebepaling, benchmarking, de beleidsagenda, verbetering, monitoring en verantwoording.

De meest eenvoudige toepassing van de Vastgoedscan is een quickscan, via www.rigo.nl in te vullen, waaruit vrijwel direct een rapportage volgt met de meest belangrijke verbeterpunten. Deze rapportage bevat ook een 'benchmark' waarmee corporaties de eigen scores kunnen afzet-

ten tegen die van het gemiddelde van de overige corporaties of een groep van gelijksoortige corporaties. De Vastgoedscan biedt ook een meer uitgebreidere vorm van zelfevaluatie: een vragenlijst die door de corporaties individueel of in groepsverband ingevuld kan worden. Deze biedt de mogelijkheid om de antwoorden van de quickscan toe te lichten en prioriteiten aan te brengen. Daarnaast bevat de uitgebreidere vorm van zelfevaluatie een analyse van belanghouders en hun rol en invloed bij vastgoedbeslissingen. De externe audit gaat verder dan de zelfevaluatie en kijkt ook naar de 'hardheid' van de antwoorden die tijdens de zelfevaluatie zijn gegeven. De externe audit omvat een analyse van uiteenlopende documenten en het voeren van gesprekken over de uitvoering en de organisatorische verankering van de vastgoedsturing.

Doorontwikkeling

Met de ontwikkeling van de Vastgoedscan zijn we er nog niet. We willen op basis van gebruikservaringen een versie 2.0 ontwikkelen. Hierin zouden methoden die het maatschappelijk rendement van vastgoedbeleid inzichtelijk maken terecht kunnen komen.

Met behulp van de scan en de doorontwikkeling hopen we bij te dragen aan vastgoedbeleid dat maatschappelijk gemotiveerd en vastgoedverantwoord is. ■



foto Brian Rose, New York

MUTUAL HOUSING ASSOCIATIONS:

LOKAAL GEBONDEN, DEMOCRATISCH DOOR BEWONERS BESTUURD

IN DIT NUMMER LEEST U onder andere over medeopdrachtgeverschap: bewoners en bouwers ontwikkelen samen. Bij wijze van veldwerk ging ik met UHAB (Urban Homesteading Assistance Board, zie vorige nummer) mee op pad.

UHAB-directeur Andy Reicher legt uit dat de context sterk is veranderd. "Dertig jaar geleden wilde we in uitgebrande buurten het woningbezit stimuleren. Degenen die er bleven wonen hebben in zekere zin de gentrification over zich afgeroepen – vaak zijn dat nog de enige betaalbare woningen in wijken als de Lower East Side en Hell's Kitchen. Nu zetten we het zelf-help principe in om de betaalbare woningvoorraad te redden. "Er komt weinig zweet meer bij kijken. We nemen het beheer over en knappen de panden op, vormen een bewonersbestuur en dragen het eigendom over aan de bewoners verenigd in een nonprofit corporatie, een Mutual Housing Association (MHA), of we richten een cooperatie op. Bewoners zijn dan aandeelhouders."

Waarom gebruikt UHAB de opgebouwde kennis en ervaring niet om te opereren als echte ontwikkelaar, zodat winst is te herinvesteren in de volkshuisvesting? "Je moet de marktrealiteit onderkennen. We

zijn niet in staat om de prijzen te betalen die speculanten en multinationals ophoesten. Speculanten kopen panden, werken de zittende bewoners eruit en gaan vervolgens kamers verhuren. Multinationals, private equity firms, kopen 80 panden in één keer en anticiperen op het vervallen van huurbeperkingen in de toekomst. Belangrijker, het strookt niet met onze missie. We zijn ervan overtuigd dat de armen zich zelf kunnen helpen, en verlenen daarom slechts technische ondersteuning. Dat vraagt geduld, maar waarborgt de betaalbaarheid en stelt bewoners in staat zich tot leiders van hun gemeenschap te ontwikkelen."

Op een regenachtige avond stap ik met Training Project Associate Mark Jaffe in de metro, eerst naar 170th Street, en dan met de bus naar Morrisania in de South Bronx. 1512 Webster Avenue is één blok verwijderd van een conglomeraat van public housing projects. In totaal 23 torenflats van 16 tot 21 verdiepingen, ruim 3.360 appartementen waar bijna 10.000 mensen wonen. Vanaf downtown Manhattan al snel anderhalf uur reizen. Dalila Morales, Resident Specialist van Community Assisted Tenant Controlled Housing (CATCH), wacht ons op. In de bedompte kelder van de kerk, zitten 15

mensen opeen gepakt. De bewoners van 1685 Topping Avenue praten vanavond over hoe ze straks hun pand gaan beheren. Ze wonen in Mount Eden, ingeklemd tussen de Cross Bronx Expressway en Claremont Park. In de eerste helft van de vorige eeuw een, voornamelijk Joodse, arbeidersbuurt met relatief ruime tenements (red. - als afzonderlijke woning verhuurd deel van een huis). De aanleg van de snelweg in de jaren '50, dwars door de dichtbevolkte buurten heen, had een vrijwel volledige verwoesting en totale ontwrichting tot gevolg. De bewoners sloegen op de vlucht. De sloop van portiekwoningen, etagewoningen en groot-schalige sociale woningbouw leidde tot een massale instroom van arme zwarten. Nadat in de jaren '70 iedereen die weg kon komen was vertrokken, is de bevolking in de afgelopen 20 jaar sterk gegroeid. Bijna driekwart van de huidige bewoners is in Latijns Amerika geboren. Hier wonen de schoonmakers, keukenhulpjes en bezorgers die het de rest van de stad gemakkelijk maken.

Mark legt uit in het Engels en Spaans. Het blijft doodstil. Tot het over het kiezen van een bewonersbestuur gaat. Een heftige discussie in rap Spaans volgt. Er was in het verleden al een bestuur, maar dat was

Dean Street, Brooklyn. Kinderen in hun mini Cadillac Escalade voor de deur van eengezinswoningen die begin jaren '90 werden gebouwd in het kader van de stadsvernieuwing van Prospect Heights. Slechts enkele blokken hier vandaan worden de Atlantic Yards ontwikkeld. De geplande massale hoogbouw in hoge dichtheden, zal het kleinschalige karakter van dit deel van Brooklyn voorgoed veranderen.

niets. De angst is dat het deze keer niet veel beter zal gaan, omdat de bewoners elkaar onderling niet liggen. "Je hoeft geen vrienden te zijn, om samen je pand te beheren" stelt Mark. "Als je maar duidelijke regels afsprekt, waar iedereen zich aan moet houden". Er wordt instemmend geknikt. De bewoners moeten verplicht 14 trainingssessies bijwonen. De gemeente stelt deze eis aan panden waarvan het eigendom wordt overgedragen via het Third Party Transfer Program.

Derde partij is in dit geval CATCH dat in 1991 werd opgericht om het MHA-model, dat enigszins lijkt op de Nederlandse woningcorporatie, in de praktijk te toetsen. Oprichter Harry DeRienzo verwoordt de filosofie in een recent verschenen artikel. "Het begint met een juiste analyse van het begrip community. Als er geen gemeenschap is, dan kan er ook geen sprake zijn van wederopbouw. De eerste component is gemeenschappelijkheid, zoals gedeelde waarden, normen, behoeften of zorgen. De tweede component is wederzijdse afhankelijkheid, in de zin van economische relaties. Voor wat, hoort wat. De derde component is collectieve capaciteit. De groep moet in staat zijn gemeenschappelijke doelen ook daadwerkelijk te realiseren."

Hoeveel ruimte is er in de Nederlandse volkshuisvesting voor zelfbeheer en zelfbestuur? Niet het medeopdrachtgeverschap zoals bedoeld in de aanhef, maar in de aanpak van probleembuurten. Bewonersparticipatie met als doel om van huurders woningeigenaren te maken. New Yorkse volkshuisvesters zijn er van overtuigd, dat je zo echt bijdraagt aan de emancipatie en integratie van immigranten. ■

RENÉE SCHOONBEEK

Renée Schoonbeek woont en werkt in New York en heeft dagelijks te maken met de praktijk van de New Yorkse volkshuisvesting.



MAATSCHAPPELIJKE VISITATIE HET EXPERIMENT

De oplevering van maatschappelijke visitatie voor corporaties is nabij. Corporaties, visiterende bureaus en Auditraad werkten samen met de SEV en B&A gedurende bijna twee jaar aan de ontwikkeling van een externe, onafhankelijke en gezaghebbende maatschappelijke visitatie. Een geslaagd experiment van leren verantwoorden. Nog even doorbijten en dan is het er.

door Paul Doevendans, fotografie Mike van Bemmelen

CORPORATIES: VOORBIJ

MAATSCHAPPELIJKE VISITATIE stelt de samenleving in staat een gefundeerd oordeel uit te spreken over het maatschappelijk presteren en functioneren van corporaties. Ook stelt het corporaties als maatschappelijke ondernemingen in staat zich maatschappelijk te verantwoorden en hun presteren en functioneren te verbeteren. Twee zijden van dezelfde medaille.

Vanaf het allereerste begin, het initiatief van de corporaties verenigd in het WoonNetwerk, stonden deze uitgangspunten van maatschappelijke visitatie vast. Maar veel meer houvast was er niet. Een ideale basis voor een echt SEV-experiment.

Leren visiteren: het experiment van start

Zo dachten de initiatiefnemers. Zo dacht ook de SEV. Belangrijk daarbij was dat de WoonNetwerkcorporaties het niet 'slechts' bij een initiatief rol lieten. Ze stelden hun organisaties en omgeving ruimhartig beschikbaar als experimentomgeving voor visitatie. Belangrijk voor de samenleving, voor corporaties zelf en voor de SEV. Want dit type partnership met de praktijk is een noodzakelijke voorwaarde voor de SEV om toegevoegde waarde te kunnen leveren. Met het experiment als methode, in en met de praktijk ontwikkelend, toepassend en toetsend.

Op een thema dat maatschappelijk relevant is, sterker nog, zich bevindt in het hart van het programma Vernieuw(d) Maatschappelijk Ondernemerschap. Met een product dat in beginsel overdraagbaar is naar alle corporaties en hun belanghouders. In dit experiment betekende ook de onverdachte positie van de SEV een belangrijk *selling point*. Juist in een project als dit, waarin de samenleving moet worden vertegenwoordigd, is dat niet bepaald een detail. Temeer daar bedrijfstak en rijk vanuit hun verschillende posities en belangen niet per se dezelfde ideeën hebben over de betekenis en inrichting van visitatie. Maar met dat alles wel een typische SEV-klus!

Experimenteren en visiteren bleek een even uitdagende als productieve combinatie

Experimenteren en visiteren bleek gaandeweg een even uitdagende als productieve combinatie. Met een aantal kritische succesfactoren. Zoals de installatie van een gedreven en wijs driemanschap. Deze Auditraad Maatschappelijke visitatie, individueel en gezamenlijk de verpersoonlijking van de trefwoorden extern, onafhankelijk en gezaghebbend, nam onder voorzitterschap van Steven de Waal het experiment ter hand. De Auditraad bleek onmisbaar in het verwerven van draagvlak voor het experiment op landelijk niveau en voor een goede toepassing van het gemeenschappelijke visitatiekader gedurende het experiment. Kritisch was zeker ook het projectmanagement waarin werd voorzien door de stevige inhoudelijke en procesmatige ondersteuning van B&A. Doorslaggevend voor het experiment was de betrokkenheid van corporaties en visiterende bureaus. Gelukkig kent de bedrijfstak een aantal vernieuwende maatschappelijke ondernemingen, corporaties die hun nek durven uit te steken. Maar zou dat ook gelden voor visiterende bureaus? Organisaties uit de markt, zoals ook in het definitieve visitatiestelsel beoogd, werden uitgenodigd om in pilots tegelijkertijd te visiteren en te leren. Vijf bureaus gingen zo van start, elk met hun eigen specifieke werkwijze en expertise, met als gemeenschappelijk houvast eenzelfde visitatiereferentiekader. Raeflex, Ecorys, PwC, Deloitte en Pentascope. De bureaus konden meteen aan de bak. Met het verwerven van een voorlopige accreditatie door de Auditraad in een auditie. Met het werven van corporaties die door hen experimenteel gevisiteerd zouden gaan worden op een visitatiemarkt. Want, net als in het definitieve stelsel, de keuze voor het bureau lag ook in de pilots bij de deelnemende corporaties. En om tot die keuze te komen moesten de bureaus een goede en vertrouwenwekkende eigen aanpak van visiteren laten zien, passend binnen de uitgangspunten van maatschappelijke visitatie. Hun visitatiecommissies moesten

worden bemenst en ook dat was voor de meesten geen routineklus. Maar zomer 2006 kon het experiment echt van start.

Onderweg oplossingen vinden

Eenmaal onderweg bleek alle verzamelde 'bagage' geen overbodige luxe. En zoals op iedere ontdekkingsreis waren er ook nog wel een paar dingen vergeten of onvoorzien. Het experiment stond voortdurend bloot aan de dynamiek op landelijk niveau. Rugwind was er door de betekenis die de sector zelf toedichtte aan maatschappelijke visitatie in onder meer het advies van de Commissie SAS, de Aedescode en Governancecode. Het ministerie van VROM gaf expliciet steun aan het experiment en landelijke belanghouders onderschreven de uitgangspunten en tussenproducten uit het experiment. Maar er was ook tegen- en zijwind. De discussies over de positie van corporaties en over hun verhoudingen met de overheid vormden stoorzenders in focus en tempo. Maar de pilots gingen door.

Een interessante formule binnen het experiment was het ontwikkelen met en door visiterende bureaus. Bureaus met verschillende achtergronden, expertise en cultuur. Bureaus in een toekomstige situatie van concurrentie werden in de situatie geplaatst om – ieder voor zich maar in het experiment juist samen – te leren visiteren. Dus, individueel werken aan een duidelijk eigen profiel én gezamenlijk werken aan een gemeenschappelijke methodiek. Het werd een voortdurend balanceren tussen enerzijds het streng vasthouden aan een gemeenschappelijk kader en het anderzijds ruimte geven aan het gebruik van eigen werkwijzen. Onafhankelijkheid in oordelen was een bijzonder punt van aandacht. Zijn bureaus scherp genoeg in hun oordelen over en naar partijen die ook een markt vertegenwoordigen? Passen ze de methodiek scherp toe en komen ze daadwerkelijk tot een objectief en herleidbaar kritisch oordeel? Dat was de reden waarom in het experiment alle visitatierapporten ter toetsing aan de Auditraad werden voorgelegd. Met terugkoppeling naar de bureaus over de status van het rapport en gewenste verbeterpunten.

Communicatie was niet vanzelfsprekend altijd eenduidig. Vragen waren er genoeg. Over standaardisatie en vrijheidsgraden: waar houdt de 'methodiek' op en worden het 'werkwijzen'? Hoe zit het met openbaarmaking en wie doet dat wanneer? Wanneer begint beoordeling en moet dat in rapportcijfers of mag dat ook in kleurtjes? Hoe vertel je over het presteren van de corporatie naast en op basis van alle cijfers? En hoe ga je om met de behoefte van corporaties om te leren naast de noodzaak van en behoefte aan verantwoorden. Maar ook meer praktisch. Wie geeft de opdracht tot een visitatie? Wat mag een visitatie kosten? Het experiment heeft op al deze vragen antwoorden gegeven. De evaluatie van de pilots, bijzondere expertmeetings en vooral de gezamenlijke bijeenkomsten van de bureaus leverden daarvoor de bouwstenen. Er ontstond meer en meer scherpte op de visitatievelden Presteren naar Opgaven, Presteren volgens Stakeholders, Presteren naar Ambitie en Presteren naar

Vermogen. En op de normering van prestaties. Bijzonder aandachtspunt vormde ook de verhouding tussen (in het verleden) geleverde maatschappelijke prestaties en condities die voor (toekomstig) duurzaam maatschappelijk presteren zijn vereist. Kan je een voldoende scoren als de condities in governance goed zijn maar de prestaties zelf (nog) niet? Nee, maar daar hoort wel een verhaal bij!

Zo werden al experimenterend oplossingen gevonden. Inmiddels staat er een methodiek van maatschappelijke visitatie met een eenduidig referentiekader, scorecard en spinnenwebben, een normenstelsel, een informatieplan, etcetera. Een methodiek die 'hardheid' op de kern van maatschappelijke visitatie borgt én ruimte laat voor verscheidenheid en keuze. Er liggen handreikingen voor een goede procesgang in visitatie voor bureaus en corporaties. Er ligt een advies van de Auditraad aan het ministerie van VROM en Aedes over de bestuurlijke inbedding van het stelsel, waarin maatschappelijke visitatie duurzaam geborgd wordt. En, en passant, is er ook een gezelschap van visiterende bureaus dat in staat is te visiteren en staat te trappelen markt en maatschappij te bedienen. In zekere zin is de implementatie van een nieuwe maatschappelijke visitatie in de ontwikkeling al voor een groot deel gerealiseerd.

De beer is nog niet definitief geschoten, maar ook nauwelijks meer te missen

Het experiment voorbij

Maatschappelijke visitatie als experiment nadert zijn oplevering. Eigenlijk is het nog te vroeg om terug te kijken. De beer is nog niet definitief geschoten, maar ook nauwelijks meer te missen. Er zijn nog wel wat laatste losse eindjes vast te maken. De positie van KWH als visiterend bureau bijvoorbeeld [red. - bij het ter perse gaan van dit artikel waren afspraken in de maak om KWH te laten aanhaken]. De bestuurlijke inbedding, inclusief de oprichting van een orgaan voor beheer van het stelsel. Daar ligt de bal bij Aedes en VROM. Tot het zover is neemt de Auditraad de honneurs waar en loopt ieder visitatierapport langs de Auditraad voor goedkeuring. Er liggen nog een paar verbeterpunten in de methodiek. Die monden in januari a.s. uit in een versie 3.0 die als resultaat van bijna twee jaar experimenteren wordt opgeleverd aan de sector, aan corporaties en vooral aan de samenleving.

De SEV kan bijna loslaten nu anderen vastpakken. Corporaties hoeven in elk geval niet langer te wachten zich te laten visiteren. Het belang stond al eerder vast. Het experiment heeft aangegeven dat en hoe het kan. Met bijzondere dank aan leergierige corporaties en bureaus. Een leerzame verantwoording gewenst! ■



foto's Gemeentearchief Den Haag, Geneviève Ruocco

IN DE BUURT VAN...

De heer en mevrouw Bogaart huren sinds 1959 een een-gezinswoning aan de Hongarenburg in Mariahoeve. Een naoorlogse nieuwbouwwijk in Den Haag. De opzet van Mariahoeve was koop gemengd met huur. Zowel sociale huur als vrije sector. De woning van de heer en mevrouw Bogaart valt onder de sociale huur. De buurt is in de loop der tijd sterk veranderd. Momenteel wordt er drastisch gesloopt. Bijvoorbeeld het flatcomplex tegenover de rijtjeshuizen waar de heer en mevrouw Bogaart wonen. De sociale huurwoningen moeten plaats maken voor dure koopwoningen. De heer en mevrouw Bogaart vertellen samen waarom.

"We woonden in een driekamerflat in Morgenstond. Dat was te klein met drie kleine kinderen. Zeker in combinatie met de nachtdiensten die ik werkte. De woningtoewijzing was in 1959 nog heel ondoorzichtig. De corporatie – toen Patrimonium – bepaalde. Er was een niet openbare lijst, dus je kon ook niet vragen wanneer je aan de beurt was. Wij hoorden via burens dat andere burens deze vijfkamer eengezinswoning gingen weigeren, want het huis werd kleiner wegens de 'bestedingsbeperking'. Oorspronkelijk was er nóg een verdieping bovenop gepland. Ik naar de Patrimonium om te zeggen dat ik deze woning graag wilde hebben. Het antwoord luidde dat de woning al aan iemand anders was toegezegd. Ik: 'Dat kan niet, want je wist tot nu toe niet dat de mensen de woning niet willen.' Toen ik de voorzitter van de woningstichting had benaderd, konden wij het huis toch krijgen. De buurt was kaal en leeg. Alleen aan de Finnenburg stonden een paar huisjes. Verder was het weiland. De koeien graasden naast het huis. Dáár, waar nu die woningen staan. Als de boer ging melken, haalden we er verse melk voor een zwager die dat voor een bepaald dieet moest drinken. Er woonde vooral de middenklasse: ambtenaren, leraren. Wij woonden eigenlijk iets boven onze stand. Onze buurvrouw vroeg: 'Durf je dat wel, 75 gulden per maand voor een huis?' Nou het was niet ruim, maar we

konden het redden. Wat het momenteel kost? Als je nu in een van deze woningen trekt, betaal je €532. Wij betalen €380. Dat was eigenlijk €370, maar we kregen een huurverhoging voor een badkamer die we zelf betaald hebben.

Nee, winkels waren er totaal niet. Daarvoor moest je naar het Bezuidenhout, die wijk werd begin van de twintigste eeuw gebouwd. Maar je had wel alles aan de deur, de groenteboer, de kruidenier, de bakker en de melkboer. In die bijna vijftig jaar dat we hier wonen, hebben we alleen een nieuw aanrecht gekregen. Dat was dan ook totaal op. De cv hebben we zelf aan laten leggen. De badkamer vernieuwen moesten we zelf betalen. Een deel contant en de rest in die huurverhoging. Nee, ze hebben niets geïnvesteerd in deze woningen.

En nu met Staedion als corporatie is het helemaal slecht. Bij Patrimonium kwamen ze nog binnen een week als je een reparatie had. Bij Staedion duurt het wel een maand. Ze zijn te druk bezig met vastgoedonderneming zijn. De flats hier tegenover worden gesloopt en voor de huizen aan Het Kleine Loo heeft Staedion een sloopvergunning aangevraagd. Er komt dure nieuwbouw voor in de plaats. Koop natuurlijk, want alle huurhuizen worden gesloopt of verkocht. Dat zal met ons huis ook gebeuren. Je merkt dat ze afgeschreven zijn. Vijf jaar geleden kregen deze woningen een 'instandhoudingsbeurt'. Als je ziet wat dat is... Rotte kozijnen worden niet vervangen, maar overgeverfd. Je kunt hier over een tijdje geen huurhuis meer krijgen. Ik heb wethouder Marnix Norder een brief geschreven: zorg dat Mariahoeve geen Marlot wordt [red. - chique villawijk in de buurt van Mariahoeve].

Ja, nu zijn er wel winkels. Volop zelfs. Alles is volgebouwd. In deze buurt wonen in de sociale huurwoningen nog wat oude middenklassers die nooit verhuisd zijn. De mensen die er nu in komen zijn uit lagere inkomensklasse. Maar waar ze naartoe moeten als alles gesloopt is? Ik denk dat het met vijf jaar plat ligt. Deze dertig huizen zijn een blok aan het been van Staedion. Ze kunnen veel meer verdienen met nieuwe huizen." ■

Frieda Crooy

AGENDA EN PUBLICATIES

SEV-congressen

Medeopdrachtgeverschap

Het SEV-congres dat in het vorige nummer stond gepland voor donderdag 13 december is verschoven naar 2008. Er is nog geen definitieve datum vastgesteld.

12 woensdag
MAART

SEV-congres

De toekomst van de bloemkoolwijk

Hoe pakken we de problematiek van de bloemkoolwijken aan?

Locatie: Meeting Plaza Maarssen

Bij het ter perse gaan van dit blad was nadere informatie nog niet voor handen. Kijk voor actuele informatie op www.sev.nl

Kijk voor een uitgebreid overzicht op www.sev.nl

Publicaties

■ Rendement aanpak woonfraude

Dit rapport presenteert een methode waaruit blijkt dat woonfraudebestrijding maatschappelijk rendement én economisch rendement oplevert. Als casus voor de studie geldt de gemeente Nijmegen. In 2006 heeft MBALL de omvang van woonfraude in het bezit van drie grote Nijmeegse corporaties in kaart gebracht. Naar aanleiding daarvan is in Nijmegen beleid ontwikkeld en ingezet om woonfraude structureel aan te pakken. SEV / oktober 2007 / 44 pagina's / als pdf te downloaden van www.sev.nl of te bestellen (via www.sev.nl) voor €3,-

■ Sociale huurmakelaars in Nederland

Na het burgerplatform van 2005 is de SEV door VROM gevraagd om onderzoek te doen naar het concept 'onafhankelijke verhuis- en huurmakelaar'. Deze makelaar helpt woningzoekenden op de sociale woningmarkt een geschikte woning te vinden. Het onderzoek is door Jonge Honden uitgevoerd. De rapportage geeft aan dat drie verschillende verschijningsvormen van de sociale huurmakelaar (persoonlijke dienstverlening bij het zoeken naar een geschikte woning in de sociale sector) in de praktijk zijn terug te vinden.

SEV / oktober 2007 / 22 pagina's / als pdf te downloaden van www.sev.nl of te bestellen (via www.sev.nl) voor €3,-

■ Handreiking Achter de voordeur

Eefke Cornelissen en Taco Brandsen van de Universiteit van Tilburg maakten voor de SEV de balans op bij zeven gemeenten en/of corporaties die deelnemen aan het SEV-experiment 'Achter de Voordeur'. In deze Handreiking vindt u daarvan het resultaat. Naast een korte kennismaking met de zeven projecten en een systematische beschrijving van de methodiek legt de

handreiking de vinger op enkele prangende kwesties bij huisbezoek.

SEV / oktober 2007 / 60 pagina's / als pdf te downloaden van www.sev.nl of te bestellen (via www.sev.nl) voor €7,-

■ Buurthelden

De SEV koos voor u zeven 'buurthelden' uit om te laten zien hoe het is om sociale cohesie, activerend arbeidsmarkt beleid, intensief beheer en wonen-leren-werken in de praktijk te brengen. In deze publicatie zeven inspirerende verhalen van mensen die je niet of nauwelijks hoort klagen over bureaucratische belemmeringen en gebrek aan steun van bovenaf. Het zijn opgeruimde mensen die het vanzelfsprekend vinden dat ze doen wat ze doen.

SEV / oktober 2007 / 35 pagina's / als pdf te downloaden van www.sev.nl of te bestellen (via www.sev.nl) voor €12,-

■ Beter kijken naar wijken

Om te weten wat er werkelijk in een buurt aan de hand is, moet je erop af. In het dagelijks leven van veel bewoners spelen professionals niet of nauwelijks een rol. Omgekeerd weten professionals soms ook weinig van de werkelijkheid van bewoners. Er gaapt een kloof tussen het systeemdenken van professionals en de ervaringswereld van bewoners. Het overbruggen van die kloof met behoud van ieders verantwoordelijkheid is een kwestie van zorgvuldig laveren. Negen aanpakken uit de praktijk passeren de revue: Kan Wél!, Achter de voordeur, floormanagement, Jeugd op Straat, Dochters voor Moeders, Erop Af, Kind in de Wijk, Thuis op straat en vrouwenstudio Cleo-Patria.

SEV / oktober 2007 / verschillende brochures / als pdf te downloaden van www.sev.nl of te bestellen (via www.sev.nl) voor €10,-

■ Kennisnetwerk buurtbeheer-bedrijven

Cambio onderzocht met steun van de SEV de mogelijkheden voor een kennisnetwerk voor buurtbeheerbedrijven. Het netwerk moet uiteindelijk gaan functioneren als een branchevereniging. Uit dit rapport blijkt dat de buurtbeheerbedrijven niet zitten te wachten op een zwaar opgetuigde branchevereniging, maar wel graag op lichtvoetige wijze kennis en ervaring zouden willen uitwisselen. En deze kennis en ervaring zouden vervolgens tevens ten dienste kunnen worden gesteld van plaatsen waar nog geen buurtbeheerbedrijf bestaat. Hieruit kunnen zeker ook inkomsten voortvloeien. Het beste, zo concludeert het rapport, kan een dergelijk kennisnetwerk worden opgehangen aan een bestaande landelijke organisatie als de Sociale Ondernemerskamer.

SEV / oktober 2007 / 38 pagina's / als pdf te downloaden van www.sev.nl of te bestellen (via www.sev.nl) voor €3,-

■ Praktijkboek Maatschappelijk Rendement

Elke corporatie streeft naar het realiseren van maatschappelijk rendement. Dat staat op de website en in het jaarverslag. Maar hoe maak je het maatschappelijk rendement van je activiteiten zichtbaar? Een serie SEV-experimenten leverde zes in de praktijk beproefde methoden op die deze vragen beantwoorden. In dit praktijkboek leest u over de sterke en zwakke punten van de verschillende methoden en wanneer u welk instrument het beste kan inzetten. SEV / november 2007 / 74 pagina's / als pdf te downloaden van www.sev.nl of te bestellen (via www.sev.nl) voor €10,-

Voor een uitgebreid overzicht van eerder verschenen SEV-publicaties kijkt u op www.sev.nl



HET GLAZEN HUIS 2007

Tendrapport

De deelname was in de tweede editie van Het Glazen Huis, de jaarverslagprijs voor transparante wooncorporaties, indrukwekkend te noemen. 153 ingezonden jaarverslagen vertegenwoordigen bijna tweederde van de volkshuisvesting, gezien als huishoudens en belanghouders aan wie verantwoording is afgelegd.

Verantwoording, vertellen, legitimeren en aanvonken zijn de kenmerken die de uiteindelijke winnaars van Het Glazen Huis 2007, Woonpunt Elsloo (Zuid-Limburg) en van de themaprijs 'Transparantie over maatschappelijk vermogen', Woningbouwvereniging Amerongen, onderscheiden van heel veel andere goede jaarverslagen. Want die waren er meer dan genoeg.

Toch zijn er ook nog een aantal duidelijke verbeterpunten. In het Tendrapport 2007 staan alle feiten, cijfers, best practices en leer- en verbeterpunten voor u op een rij.

SEV / december 2007 / 56 pagina's / kosteloos te downloaden via www.sev.nl of te bestellen voor €10,-

Colofon

Het Experiment is een kwartaaluitgave van de SEV, Postbus 1878, 3000 BW Rotterdam. De SEV ontwikkelt innovatieve oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken op het gebied van wonen. De SEV is onafhankelijk, maar kan niet zonder initiatiefrijke netwerkpartners. Samen met hen beproeft zij ideeën voor innovaties in de praktijk.

Een abonnement op Het Experiment is kosteloos en op vier manieren aan te vragen: schriftelijk op bovenstaand adres, telefonisch via 010 – 282 50 50, per e-mail sev@sev.nl of via www.sev.nl.

Adreswijzigingen kunt u schriftelijk doorgeven. Gebruikt u daarvoor de adreswijzigingskaart/bestelbon. Dit is de andere zijde van de adresdrager. Overname van artikelen is mogelijk na toestemming van de hoofdredacteur.

Aan dit nummer werkten mee: Frieda Crooy, Paul Doevendans, Marnix Groenland, Niels Hatzmann, Ingrid Pieters, Letty Reimerink, Renée Schoonbeek, Jeroen Singelenberg, Sander Sparenberg
Beeldmateriaal: Aedes, Brian Rose, gemeentearchief Den Haag, Gerard Marlet, Het Oosten, Len Munnik, Mike van Bemmelen, Raymond de Vries, stichting Architecten-bouwers

Hoofdredactie: Sander Sparenberg

Eindredactie: Frieda Crooy en Sander Sparenberg

Concept en vormgeving: Absoluut Design, Bergen op Zoom

Lithografie en druk: NPN drukkers

Andere SEV-publicaties kunt u bestellen via: telefoonnummer 010 - 282 50 50, per email sev@sev.nl of via www.sev.nl

Nog geen abonnee van SEV@actueel?

Een kosteloos abonnement op onze elektronische nieuwsbrief SEV@actueel krijgt u door uw naam (eventueel de naam van uw organisatie en functie) te mailen naar sevactueel@sev.nl. U kunt zich ook abonneren via www.sev.nl.



INNOVATIE IN WONEN