

gulden regel voor de afweging

Bij de keuze voor de specifieke ingreep in de bestaande woningvoorraad spelen in algemene zin drie soorten kennis een rol: de benodigde feitenkennis, de expertise (ofwel ervaring) en de wijsheid (ofwel begrip voor de context). Dit artikel richt zich

op de kennis die überhaupt nodig is om de afweging te maken voor de toekomst van een woning, een bouwblok of een complex. Vijf invalshoeken zijn te onderscheiden: de fysieke dragers, het tijdsperspectief, het proces, de kosten en de waarden.

tekst jelle persoon en haico van nunen,
BouwhulpGroep BV





DE FYSIEKE DRAGERS

Iedereen is er van overtuigd dat de bestaande voorraad de komende jaren een structurele kwaliteitssprong moet maken. In die zin heeft er een cruciale omslag in het denken plaatsgevonden. Juist de bewustwording dat renovatie meer is dan conserveren of op de winkel passen, leidt bij corporaties tot een kennisbehoefte[1], die meer verband houdt met de toekomst en de te verwachten ontwikkelingen. Hoe komt men in de praktijk tot een goede afweging voor de aanpak van de woningen? Het startpunt is de fysieke kwaliteit.

TIJDSPERSPECTIEF

Bij het beheren van woningen gaat het om de afweging tussen conserveren (een beperkte onderhoudsbeurt, 15 jaar), renoveren (het up-to-date brengen van de kwaliteiten, 30 jaar) of om transformeren, (het toevoegen van kwaliteit, 45 jaar). Al deze ingrepen hebben een eigen exploitatietermijn. Het is telkens een afweging die gemaakt dient te worden, waarbij zowel de kwaliteit, in dit geval de aspecten, als de waarden in worden opgenomen. In beide zit een financiële afweging die daarin een rol speelt.

De ingreep moet echter wel in een groter geheel worden geplaatst. Woningen gaan gemiddeld meer dan 120 jaar mee. Bij het maken van een afweging moet dan ook worden gekeken naar de lange termijn. De gemiddelde woning in Nederland is 43 jaar oud [2]. Dat houdt in dat de volgende afweging die gemaakt wordt een effect heeft voor nog minimaal 75 jaar. Ook dit is een invloed die in de afweging moet worden meegenomen.

HET PROCES

Een goed proces is de voorwaarde van succes. Het kan technisch nog zo goed uitgedacht zijn, als het niet zo wordt gemaakt of op de juiste wijze op de markt wordt gebracht, wordt het een fiasco. In de praktijk moet de communicatie over de toestandkoming en het gebruik een veel dominantere rol krijgen. Renovatie dient tweerichtingsverkeer te zijn. Tijdens het proces, van programma tot en met uitvoering van de renovatie, moet extra aandacht worden besteed aan het versterken van de betrokkenheid van de bewoners. In de praktijk zijn hier verschillende vormen voor, waarvan de keuze afhankelijk is van de wensen van de opdrachtgever en van de fase in het proces. Te denken valt aan:

KADER 1

Bij een zorgvuldige afweging spelen de volgende aspecten een rol:

- 1 Het huidig gebruik van de woningen en de wensen van de zittende bewoners.
 - 2 De vraag vanuit de verhuur- en woningmarkt.
- De fysieke kwaliteiten van woningen en hun omgeving.
- 3 Stedenbouwkundige/architectonische beoordeling.
 - 4 Bouwtechnische en bouwtechnische beoordeling.
 - 5 Woontechnische beoordeling.

- klankbordgroep;
- tussentijdse terugkoppeling van de resultaten naar bewonerscommissie en/of bewoners;
- volwaardige deelname van de bewoners aan de werkgroep/projectgroep, die de renovatie begeleidt.

De werkwijze kenmerkt zich vooral door een 'open' proces met een vaste structuur van overlegmomenten, dat moeten leiden tot oplossingen waarvoor draagvlak te vinden is en op grond waarvan beslissingen kunnen worden genomen.

Een open proces betekent, dat er naast inhoudelijke en procesmatige deskundigheid van de adviseur, inbreng is van betrokkenen. Denk hierbij aan bewonersenquête, modelwoning, sociaal plan, huisbezoeken en dergelijke. De bewoners hebben daarbij over het algemeen oog voor de huidige kwaliteit, terwijl de eigenaren, gezien de noodzakelijke investeringen, meer naar de gewenste toekomstige kwaliteit kijken. Beide invalshoeken zijn reëel en zullen in het proces een plaats moeten krijgen.

Op het moment dat de keuze in eerste instantie bij de individuele huurder komt te liggen als het gaat om kwaliteitsaanpassing, zal ook de benadering van de bewoners wijzigen. Niet de buurt maar de woning en de bewoner staan dan centraal. Dan gaat het niet meer om inspraak, maar om de wensen van de klant en klanttevredenheid. Er wordt iets geboden wat past bij de vraag van de bewoner.

KADER 2

Van enquête naar modelwoning

Om zo vroeg mogelijk in het proces een beeld te krijgen van wat de huidige bewoners van de kwaliteit van hun woning vinden en welke verbeteringen zij wensen, is het zinvol om een individuele, schriftelijke enquête te houden. De resultaten van de enquête vormen de basis voor de communicatie over mogelijke oplossingsrichtingen in de toekomst.

Wanneer de plannen concreter worden, is het zinvol om modelwoningen te realiseren. Hiermee wordt de communicatie met bewoners mogelijk en kan tevens de uitvoering worden geoptimaliseerd.

Van sociaal plan via huiskamertafel naar optimaal renovatie proces
In het sociaal plan zijn de rechten en plichten van huurders en verhuurder vastgelegd. Dit plan vormt het kader voor de individuele afspraken die met de huurders aan de huiskamertafel gemaakt en vastgelegd worden in contracten. Het uitvoeringsproces wordt zodanig ingericht dat er optimale keuzevrijheid kan worden geboden en dat er optimaal gebruik gemaakt kan worden van wisselwoningen binnen het complex.

Van bewonersinspraak naar klanttevredenheid

Binnen het overleg in samenspraak met bewoners zal steeds meer het accent worden verlegd naar de keuze van de individuele huurder. Analoog met de praktijk bij eigenaar-bewoners bij koopwoningen.

