

KENNISBANK 2012

'ORAKELDOSSIER: PHILIPSDORP - EINDHOVEN'

Haico van Nunen en Marion van de Mortel, 30 juli 2012

Het orakel heeft gesproken....

Tijdens de renovatiebeurs in Den Bosch heeft er voor de eerste keer een 'Orakel' plaatsgevonden. Nu geen mythische verhalen maar concrete projecten met energiebesparing als thema en mogelijke oplossingen voor de dilemma's. De dilemma's zijn zeer divers. Van monumenten waar aan de buitenzijde nagenoeg niets kan veranderen, tot aan de vraag welke ambities (reëel) haalbaar zijn. Het SEV roadshow team, dat als doel heeft om corporatie-managers te stimuleren om de woningvoorraad te verduurzamen, geeft haar visie op de dilemma's. In deze visie speelt de blik naar de toekomst vaak een grote rol. In deze serie van artikelen wordt telkens een project uit het orakel nader toegelicht. Welke dilemma's spelen er en wat is de visie die hierbij past.

Philipsdorp Eindhoven

Het Philipsdorp bestaat uit 771 woningen. In de periode 1910-1915 zijn deze woningen gebouwd voor de werknemers van Philips. Toen, maar ook nu vormen ze een belangrijk deel van de stad Eindhoven. Woonbedrijf is bezig met een renovatie van deze woningen, die momenteel ongeveer 100 jaar oud zijn. De hoofddoelstelling van de renovatie is dat de kwaliteit (bouwkundige kwaliteit, wooncomfort en gebruikskwaliteit, veiligheid en energieprestatie) op peil wordt gebracht, met oog op het door exploiteren voor minimaal vijftienvintig jaar, en mogelijk veertig jaar. Dit wordt technisch uitgewerkt in onder meer een combinatie van isolerende maatregelen, mechanische ventilatie en HR ketel, waarmee de woningen van label E/D naar label B gaan. Een belangrijk aspect in het totaal is de wens de cultuurhistorische waarde van de woningen in architectonische zin te behouden of beter gezegd 'terug te halen'. Dit stelt Woonbedrijf voor de vraag: hoe kan het voor bewoners aantrekkelijk gemaakt worden zodat ze kiezen voor energiebesparende maatregelen?

Daar komt bij dat het Philipsdorp een beschermd stadsgezicht is en sommige woningen zelfs een monument zijn. Niet alle gewenste kwaliteiten zijn daarmee eenvoudig te realiseren. Bijvoorbeeld het plaatsen van zonnepanelen of andere voorzieningen aan de buitenzijde van de woning behoort niet tot de mogelijkheden. Tweede vraag, die hieraan is gekoppeld, hoe is te stimuleren dat de bouwsector innovatieve oplossingen ontwikkelt voor beschermde stadsgezichten, beeldbepalende panden en monumenten?

Het Orakel spreekt

Deze dilemma's zijn voorgelegd aan het SEV roadshow team. De oplossing voor de beide dilemma's zoals die door het roadshow team werd aangedragen is eigenlijk heel eenvoudig. Als het niet mogelijk is om zonnepanelen op de eigen daken te leggen, maak dan gebruik van ruimte elders in de wijk. En waar kan nu beter energie worden opgewekt dan op het Philipsstadion? Deze 'PSV-stroom' is dan bedoeld voor bewoners van Philipsdorp, waarmee het voor bewoners van de wijk een voordeel wordt om juist daar in

de wijk te wonen en gebruik te maken van de duurzame energie (betrokkenheid). De woningen bereiken met deze ingreep de levensduur van 120 jaar. In de komende jaren zal energie en de energiebehoefte een belangrijk onderdeel vormen van de kwaliteit van de woningen. Het is daarom zaak om de woningen op alle gebieden naar een hoger kwaliteitsniveau te brengen, ook energieopwekking. Er moet dus gezocht worden naar een manier om kwaliteit aan woningen toe te voegen, die gepaard kan gaan met geringe aanpassingen aan het uiterlijk van het gebouw.

In de Orakelsessie zijn nog een aantal suggesties gedaan die Woonbedrijf verder helpen bij het doorontwikkelen van haar aanpak. Benader energie niet als een op zichzelf staand aspect maar maak er een totaalplaatje van, waarbij energie een onderdeel uitmaakt. Kijk naar zaken waar mensen behoefte aan hebben en maak er een samenhangend pakket van. Koppel een schil renovatie bijvoorbeeld aan een interne verbetering. In de communicatie naar huurders niet alleen inzoomen op de energiebesparing maar op het gehele woonlastenplaatje. Het is een totaalrenovatie waar de totale kwaliteit verbetert. Daarbij ontstaat een wisselwerking tussen huur, energielasten en geleverde kwaliteit. Hierbij gaat het erom de juiste aspecten naar voren te brengen. In de Retail zijn hier hele afdelingen voor die de consument moet verleiden hun product te kopen, corporaties kunnen hier nog wat van leren. Benieuwd naar meer Orakels? Kijk in het Orakeldossier.