



Bellende koelkasten en gratis wonen: Eigen Haard op expeditie naar de innovatiegrenzen van vastgoedontwikkeling

Kunnen huurders van **Eigen Haard** in de toekomst in ruil voor persoonlijke informatie gratis wonen? Lukt het de Amsterdamse corporatie om de kostprijs van een woning onder de dertigduizend euro te krijgen? Voor de spreekwoordelijke stip van de Amsterdamse corporatie moet de horizon nog bedacht worden. Een gesprek met directeur Ontwikkeling **Danny Wijnbelt** over trends in vastgoedontwikkeling.

Danny werkte als adviseur bij een consultancy-bureau en adviseerde gemeenten en marktpartijen op ruimtelijke projecten in Rotterdam en Den Haag. In de Hofstad adviseerde Danny onder meer op projecten van Staedion, zoals de herstructurering van de wijk Transvaal. "Het vastgoedproces is het mooiste wat er is en ik doorzag dat de grote opgave bij woningcorporaties ligt. Ik ben in 2002 mijn maatschappelijke hart gevolgd en via Portaal als senior ontwikkelaar de corporatiesector ingerold." Na een tussenstap als directeur projectontwikkeling bij Mitros is Danny nu twee jaar directeur Ontwikkeling bij Eigen Haard.



ruim 650 woningen voor terug. Eigen Haard is volledig risicodragend en regie-voerend voor de gehele sloop, nieuwbouw en infrastructuur. Dit betreft echter een overgangssituatie. Straks zullen we meer afhankelijk zijn van de samenwerking met marktpartijen."

Extern wegzetten

Een andere trend is dat corporaties veel nieuwbouw en herstructurering extern wegzetten. "Daar zijn wij niet van," zegt Danny. "Wij zijn langdurig eigenaar van het bezit dat we ontwikkelen en dat schept een verplichting. Als je zelf ontwikkelt heb je veel meer grip op de kosten, de

Vastgoedontwikkeling in de buurt

Als hij terugblijkt op zijn ervaring bij Portaal geeft hij aan te twifelen aan het model waarbij woningcorporaties wijd verspreid in heel verschillende woningmarktregio's ontwikkelen. "Wij werken momenteel veel samen met organisaties binnen de European Federation for Living (EFL). Daar brainstormden wij onlangs met een Franse woningcorporatie uit Lille die duizend kilometer verderop in Marseille woningen ontwikkelt. Wij geloven meer in het ontwikkelen van vastgoed in een geconcentreerde woningmarktregio waar je als corporatie middenin zit. Je moet weten wat er speelt en feedback gebruiken van je wijkbeheerders die er dagelijks rondlopen. Als ontwikkelende corporatie ben je langdurig in de buurt aanwezig, dan kan een fysieke afstand letterlijk te groot zijn."

Veranderende rol

Eigen Haard ontwikkelt ieder jaar honderden nieuwe woningen in de Metropoolregio Amsterdam. Met software van Reasult worden haalbaarheidsanalyses gedaan en verschillende scenario's van een project doorgerekend. Gevraagd naar de trends die Danny ziet als het gaat om vastgoedontwikkeling in de corporatiesector, zegt hij: "De rol van de woningcorporatie als ontwikkelaar verandert. Ze zullen in de toekomst voor hun ontwikkelopgave veel minder integraal kunnen sturen. Op dit moment slopen wij bijvoorbeeld een kleine vierhonderd woningen in de Kolenkitbuurt in Nieuw West en bouwen er

technische afwikkeling en het betaalbaar houden van het onderhoud. Pas ik doorgestreeken voegen toe? Welke kleur baksteen gebruik ik en kies ik voor houten of kunststoffen kozijnen? Daar moet je het met elkaar over hebben. Het commentaar is wel eens dat er te mooi wordt gebouwd. Alsof sober en saai altijd goedkoop en duurzaam is. Ons motto is: als je het in de markt wegzet, heb je er vaak onvoldoende invloed op. Onze afdeling Ontwikkeling telt 25 fte en die kosten kan ik uitsmeren over vijf- tot zeshonderd woningen per jaar. Zou ik het aan de markt uitbesteden, dan krijg ik die algemene kosten ook in rekening gebracht. Ik besef me dat we bij Eigen Haard anders tegen zelf ontwikkelen of wegzetten kunnen aankijken dan bij een kleine woningcorporatie, maar in de basis ben ik een voorstander van zelf ontwikkelen. Uiteraard wel minstens zo efficiënt en marktconform."

Investeringsruimte

Een andere trend is dat de verhuurderheffing en wet- en regelgeving de investeringsruimte van corporaties verkleint. Toch ziet Danny de verhuurderheffing niet als de grootste bottleneck voor zijn nieuwbouwambities. "De verhuurderheffing kost ons jaarlijks 50 miljoen euro en daar zouden we ieder jaar 300 woningen van kunnen bouwen. Ook de lagere huren – als gevolg van passend toewijzen – remmen onze investeringen af. Desondanks zijn we financieel gezond en kunnen jaarlijks ca. 500 woningen bouwen. Maar waar? Dat is het grootste probleem: beschikbare bouwlocaties zijn schaars."

>>



Grondprijzen

Daarbij komt ook nog dat de belangen van gemeenten en corporaties soms haaks op elkaar staan. "In Amsterdam niet, daar zijn grondprijzen gemaximaliseerd voor sociale woningbouw. In de Amsterdamse gemeenteraad is zelfs besloten om op de Zuidas 35 procent van de bouwgrond voor sociale woningbouw te gebruiken. Daarmee loopt de gemeente geld mis maar neemt het haar verantwoordelijkheid in het streven naar de ongedeelde stad." In Zaandam is dat anders, zegt Danny. "Er worden in een plan vijf woontorens gebouwd, waarvan wij één voor sociale woningbouw willen bestemmen. De commerciële grondprijs geldt echter voor het totaal en dat maakt het voor ons lastig om tot een haalbaar plan te komen."

Big data

Big data ziet Danny als een belangrijke trend die steeds meer met vastgoedontwikkeling verweven raakt. "Op basis van data-analyse van klantwensen komen wij bijvoorbeeld tot een heel effectieve plattegrond. We zijn bezig met een uit-

gebalanceerd woonconcept waarbij we een driekamerwoning intekenen op 65 vierkante meter in plaats van 75. Het blijft een goede plattegrond en levert een besparing in bouwkosten op. Het vereist een andere benadering van wonen en ook een andere manier van denken van de bouwwereld."

Gratis Wonen

Hij vervolgt: "Momenteel werken wij met vier marktpartijen – AM, BAM, ERA en BouwInvest – aan het experiment 'Gratis Wonen'. We hebben een 'innovatoloog' in de arm genomen die met de mensen van de vijf organisaties aan de slag gaat om een aantal expedities op te starten. Eén expeditie onderzoekt of big data in de woning geld kan opleveren. Zoveel dat dit de huurkosten dekt. Denk aan lege koelkasten die zelf producten bestellen. De bewoner geeft dus persoonlijke data prijs in ruil voor gratis wonen."

Karton als bouw materiaal

"Een andere expeditie onderzoekt de ontwikkeling van een woning van slechts 30.000 euro. Kunnen we 3D printen in plaats van conventioneel beton, staal en hout te gebruiken? Is weersbestendig karton in te zetten als bouw materiaal? Natuurlijk gaan deze expedities botsen met privacywetgeving en technische beperkingen. We willen de scope aan de voorkant echter wagenwijd openzetten, in kansen denken."

Voorspellen

Corporaties zullen big data steeds meer in de bedrijfsvoering gaan toepassen, voorspelt Danny. "De corporatie van de toekomst heeft een goede onderzoeksafdeling die complexe prestatie modellen kunnen doorrekenen, gebruikmakend van ongelofelijk veel data. Ook wij gaan ernaar toe dat onze vastgoedportefeuille volledig in 3D in BIM beschikbaar is. Op basis van data-analyses kun je dan bijvoorbeeld voorspellen dat een wijk gaat afglijden en dat tijdig fysiek ingrijpen nodig is, in plaats van dat dit je jaren later overkomt."

Kennen en verleiden

Eigen Haard heeft voor ogen big data ook te gaan gebruiken voor de zo gewenste doorstroming. "Bij ons heeft een kwart van de huurders een te hoog inkomen voor de sociale huurwoning waarin ze wonen. Wij geven deze doelgroep op basis van hun profiel voorrang bij de nieuwbouw van middensegment huurwoningen of koopwoningen. Bij een project in Amstelveen zijn in alle 22 woningen sociale huurders doorgestroomd naar een duurdere huurwoning. De uitdaging is dus om je doelgroep beter te kennen en vroegtijdig achter hun verhuisneiging te komen. Dat kan met data en met een gerichte verleidingstactiek. Big data biedt corporaties écht kansen en zal samen met onconventionele bouwmethodes en productinnovaties de wereld van vastgoedontwikkeling voorgoed veranderen." ■