



Expeditie Gratis Wonen Wonen zonder dat het een cent kost

Is gratis wonen een utopie of is het werkelijk mogelijk? Woningcorporatie Eigen Haard, AM, BAM Wonen, Bouwinvest en TBI WOONlab nemen met het initiatief 'Expeditie Gratis Wonen' de proef op de som. Een gesprek met Projectleider Rick van den Bos over duurzaam, comfortabel en 'gratis' wonen.

Rick hoeft niet lang na te denken over voorbeelden van gratis wonen. "Het bestaat immers al. Kijk maar naar het tv-programma 'Utopia', die mensen wonen gratis. Utopia is wellicht een extreem voorbeeld, maar laat wel zien dat het concept al bestaat. De vraag is alleen: wat wil je voor gratis wonen opgeven?"

Drie concepten

Binnen de Expeditie Gratis Wonen hebben drie concepten een investering ontvangen voor verdere doorontwikkeling: 'Simpel en Functioneel', 'Stad van Strax' en 'Datahouse'. "Het concept Simpel en Functioneel is ontstaan vanuit een groep die deze expeditie vertrok onder de noemer '100% woongeluk met 50% korting'. De conceptnaam was eerst 'De 30.000 euro woning' maar dat dekte de lading niet. Bijna iedereen kan goedkoop een gebouw neerzetten en het een huis noemen, maar een prijskaartje alleen zegt niets over het woongeluk. Vandaar dat de koppeling tussen woongeluk en de halvering van de kostprijs is onderstreept. Met Simpel en Functioneel wordt daar invulling aan gegeven: qua consumentenniveau terug naar de basis. Dat betekent goed kijken wat voor functies een woning moet bieden voor écht woongeluk. Het upgraden van die basis is vervolgens relatief makkelijk."

Apple

Centraal in dit concept staat een 'Programma voor Bewonersgeluk'. "Dit is de tegenhanger van het Plan van Eisen. De kernactiviteit is niet het produceren van woningen maar het achterhalen van dieperliggende woonwensen en -behoeften, en dat doorvertalen naar een functioneel ontwerp. In de essentie wordt hiermee in de bouw- en vastgoedsector gedaan waar Apple in haar productdomein geniaal goed is: het uitvinden wat consumenten lekker vinden werken en mooi vinden, dat vertalen naar een ontwerp en doorzetten naar een derde partij die het produceert."

Uitvinden wat mensen willen in hun woning is volgens Rick lastiger dan het lijkt. "Mensen willen veelal iets anders dan ze zeggen. Je moet ontwerpen naar wat mensen zijn en doen, en niet wat ze zeggen dat ze willen. In die nuance zit een wereld van verschil." Voor het concept zijn onder andere hoogleraren psychologie en design uit binnen- en buitenland geïnterviewd om hier grip op te krijgen. "Zelf ben ik bijvoorbeeld psycholoog en ondernemer. Ik formuleer geen technisch verzoek, maar wel de vraag welke oplossing een aannemer biedt voor mensen die geregeld woonfuncties als koken, slapen of loungen aan hun huis willen toevoegen of weghalen."

'Plug-and-live'

Met het concept wordt zo een 'plug-and-live'-concept gecreëerd. "Wij kwamen al snel bij heel basale vragen uit. Waarom zijn woningen gemaakt van baksteen en beton? Waarom zijn de plattegronden zo statisch? Waarom blijven



Programma voor Bewonersgeluk centraal in 'Simpel en Functioneel'

woningen 150 jaar staan? Waarom kan ik niet na vijftien jaar mijn huis economisch en ecologisch verantwoord laten opknippen en een nieuwe neerzetten? Dat is allemaal niet de expliciete keus van consumenten. Die willen zich veilig, beschermd, verbonden, vrij en geliefd voelen. Probeer dat maar eens terug te vinden in een Plan van Eisen."

Gebruiken en bezitten

Het tweede concept 'Stad van Strax' kijkt naar gedeeld vervoer, materieel en energie. "Centraal in dit nieuwe woon- en leefconcept staan delen, mobiliteit en community. Denk aan de deelauto, buurtschuif, buurtbatterij en gedeelde inkoop. In de praktijk betekent dit bijvoorbeeld minder parkeerplaatsen, wat doorvertaald kan worden in goedkoper wonen. Community verwijst daarbij naar een andere manier van leven en denken, en kan dus verder gaan dan een complex, straat of locatie. De onderlinge samenwerking is wat elkaar in de Stad van Strax verbindt."

De Stad van Strax is daarbij geen 'communistische utopie' legt Rick uit. "Maar je kunt wel stellen dat het onder andere een zoektocht is naar een optimum tussen gebruiken en bezitten, dat meegaat in de ontwikkeling om producten als dienst aan te bieden. En om het communistische aspect er helemaal uit te halen: er doen vier commerciële partijen mee aan dit initiatief. Zij willen hier simpelweg geld aan verdienen, een gezond streven dat wat mij betreft de voortgang toetst en in stand houdt."

>>

Eerlijk delen

Dat huurders - of technisch gezien: 'gebruikers' - zich aan de regels houden en eerlijk delen is een van de grote uitdagingen bij het concept. "Het inrichten van de governance-structuur is een cruciaal thema waar het team zich op richt. Het is nu echter te vroeg om een afgemeten antwoord te geven op hoe dit er precies uit zal zien." Rick is daarnaast niet bang dat de toenemende interactie tussen bewoners problemen zal opleveren. "Een van de factoren die als schuldige aangewezen wordt bij slechte integratie van nieuwe groepen in de samenleving, is het gebrek aan interactie. Mensen die de grotere hoeveelheid interactie vervelend vinden zullen uiteindelijk niet in de Stad van Strax willen wonen of vertrekken. Maar je zou tegelijkertijd kunnen stellen dat door de toenemende interactie zich juist minder problemen zullen voordoen."

Bricks and bytes

In het concept 'Datahouse' worden fysieke huizen gekoppeld aan digitale mogelijkheden. Rick: "Ik vind de term 'bricks and bytes' in dit verband een mooie. De bouw- en vastgoedsector richt zich nog steeds nagenoeg uitsluitend op de stenen, terwijl 'hun' woningen enorme bronnen van data zijn. Als je vervolgens naar een woning kijkt als hub voor digitale verdienmodellen, dan gaat er een wereld voor je open. Bijvoorbeeld thema's als onderhoud, veiligheid, comfort en energie. Partijen die zich op die thema's richten kunnen extreem veel betere proposities ontwikkelen als ze de juiste data hebben, en hebben bij gevolg geld over voor die data. In die zin zit je dus op 'data-goud' als vastgoedbeheerder. Dat goud moet nog wel gedolven worden. Concreet betekent het dat je met sensoren waarde creëert door data uit woningen te halen en dit door te vertalen naar informatie. Die waarde kun je commercieel uitnutten door het te verkopen en terug te laten vloeien naar een beter aanbod voor je huurders, door lagere prijzen of meer woongeluk."

Reclame in de spiegel

"Het 'gebruik van de woning' kan in allerlei opzichten in kaart gebracht worden," licht Rick het verzamelen van data toe. "Hier ligt direct een link naar Simpel en Functioneel; met data kun je zien wat mensen feitelijk doen waarop je je aanbod optimaliseert. Handelen naar feiten, en niet naar wat je verwacht wat mensen willen en doen. Het meest voor de hand liggende voorbeeld is het monitoren van ramen- en

deurengedrag in relatie tot energiekosten. Maar je kunt sensoren ook gebruiken door bijvoorbeeld de verblijfsduur en looplijnen in een huis te meten, om zo plattengronden te optimaliseren. De opties zijn wat dat betreft oneindig."

De mogelijkheden gaan voor Rick echter nog een stuk verder. "Ik vind het geen probleem als er 's morgens in mijn spiegel iemand verschijnt die ziet welke tandpasta, deodorant en scheerschuim ik gebruik, en weet heeft van de staat van mijn tanden, zweetklieren en baard. Het is niet erg als diegene op basis daarvan aanbiedingen doet voor goedkopere of betere merken.

Daarmee wordt de kwaliteit van mijn leven verbeterd."

"Ik pak zo de nieuwste elektrische fiets, om nog even de stad in te gaan, gereserveerd via het Straxplatform."

Zelfbeschikking

Het verlies van privacy bij dit concept is volgens Rick geen probleem.

"Ik zeg weleens gekscherend:

'Privacy is iets van de jaren negentig, het is te laat om je daar nu nog druk

over te maken'. Dat is natuurlijk heel ongenueanceerd, maar dat is het opwerpen van de privacy-drempel ook.

"Er is nog een plekje vrij in Strax, word nu lid! Wat is jouw aandeel!"

"Ik krijg echt zo'n camping gevoel hier, zoveel groen en geen blik voor de deur. Kids spelen lekker vrij en veilig."

"Ik doe zo boodschappen voor de 80 jarige buurvrouw."



Delen, mobiliteit en community in de 'Stad van Strax'

Als de huurders weten welke informatie ze prijsgeven en wat ze daarvoor terugkrijgen waarden, is er geen probleem. Uiteindelijk gaat het erom dat je zelf bepaalt wat je wel of niet prijsgeeft. De een moet niet denken aan reclame voor tandpasta in de spiegel, terwijl de ander dit fantastisch vindt. Uiteindelijk willen bedrijven per individu het best toegespitste aanbod doen, en dat lukt het beste met veel informatie van de huurder. Het op deze manier ontvangen van goede, specifieke aanbiedingen in plaats van onzin - zoals sommige mensen elke week kilo's aan folderpapier binnenhalen - is dan juist iets positiefs."

Woongeluk

Mochten de concepten uit de expeditie werkelijkheid worden, dan betekent dat een ander verdienmodel voor woningcorporaties. Maar dat is volgens Rick geen probleem: "In de regel zijn corporaties er niet om geld te verdienen. In die zin kunnen zij hun eigenlijke propositie sterker doorontwikkelen en effectiever invullen. Bij Eigen Haard staat bijvoorbeeld 'woongeluk' centraal. Dat is een mooie en kernachtige gedachte die dan nog veel beter geladen kan worden. Gratis wonen - of in ieder geval een stuk goedkoper - is dan zeker mogelijk." ■