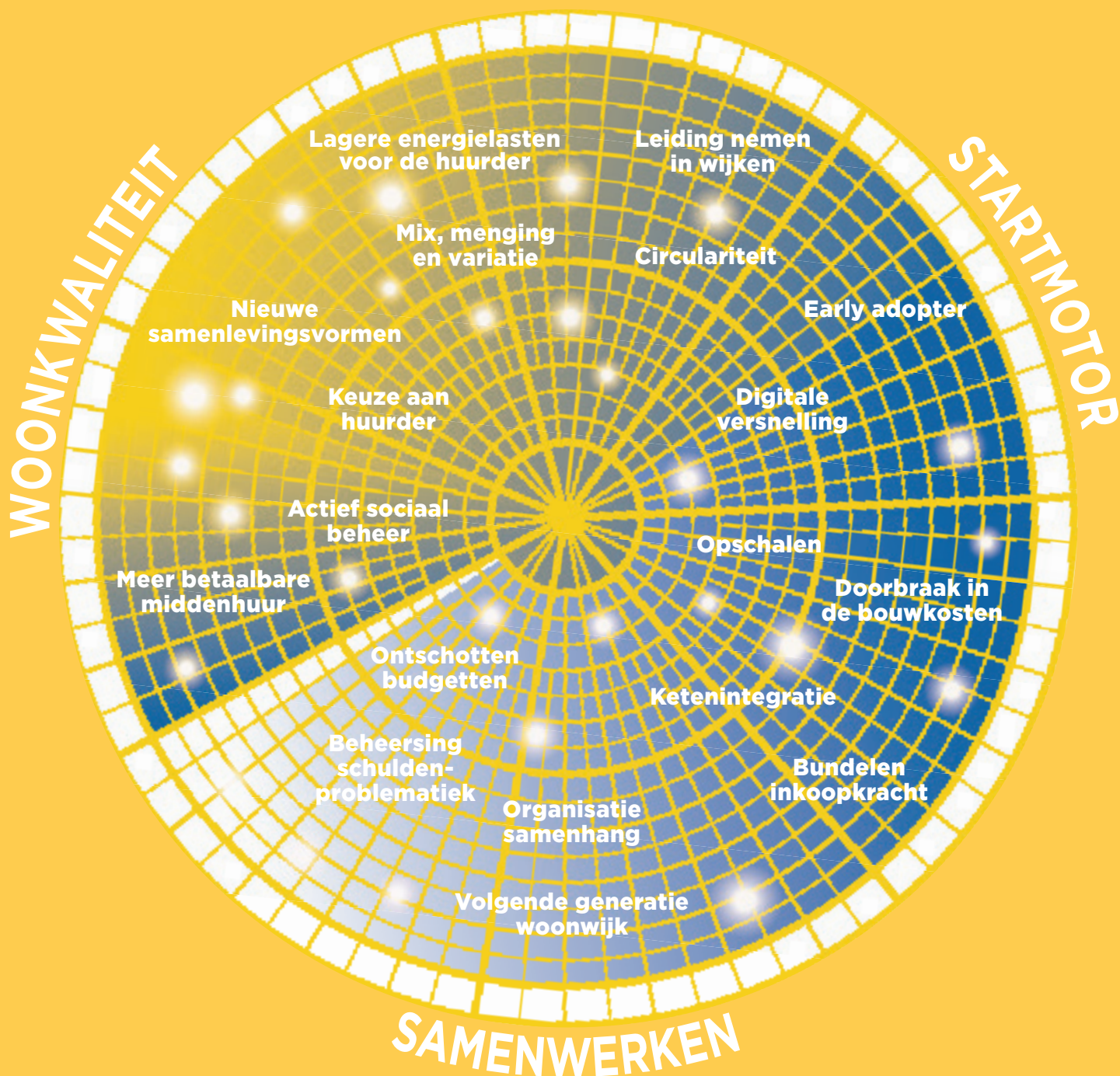
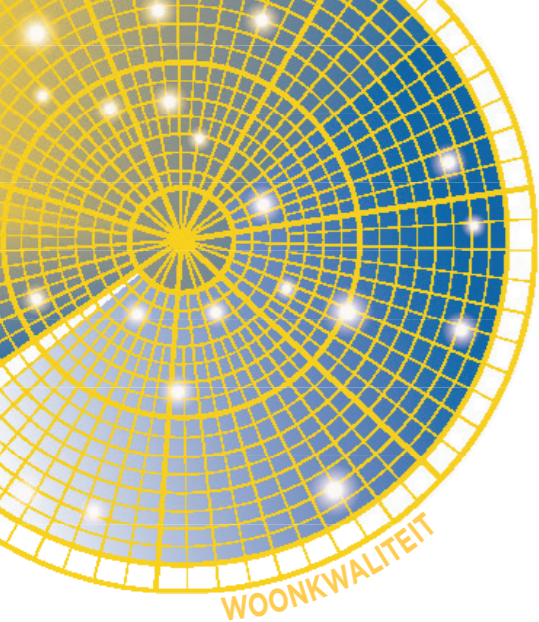


Nationale Trendradar Corporatievastgoed 2019

EEN PROJECT VAN HET INSTITUUT VOOR VASTGOED & DUURZAAMHEID



De Nationale Trendradar Corporatievastgoed 2019 is samengesteld op basis van acht interviews in de corporatiesector en één daarbuiten. Ook is er online onderzoek gedaan in de corporatiesector. Uit de interviews en het onderzoek zijn op basis van de grootste gemene deler trends geselecteerd waarmee woningcorporaties nu te maken hebben of gaan krijgen.



WOONKWALITEIT

Woningcorporaties zijn er altijd in het belang van de huurder en de omgeving. Zij hebben langjarige betrokkenheid bij betaalbare, kwalitatief goede huisvesting in zowel financiële als in morele zin. In ons online-onderzoek geeft een derde van de respondenten aan dat sociale huurwoningen gemiddeld een hogere kwaliteit moeten hebben dan strikt vereist is vanuit het Bouwbesluit. Vaak lopen woningcorporaties ook vooruit op de aanpassingen in het Bouwbesluit.

Betaalbaarheid staat hoog in het vaandel en daarbij wordt er naast de huur ook naar de totale woonlasten gekeken. De huurder zou moeten profiteren van de energietransitie. Ons onderzoek wijst ook uit dat zaken als de circulaire economie en een gezond leefklimaat de huurder niet te veel extra mogen kosten. De woningcorporatie absorbeert veel van dit soort kosten uit oogpunt van betaalbaarheid van de totale woonlasten. Het thema betaalbaarheid vertaalt zich nu ook naar de drang om meer in het middenhuursegment van de woningmarkt te doen.



HANS PARS

BESTUURSVORZITTER WONENBREBURG

‘De energietransitie biedt huurders kans op lagere energiekosten en het klimaat wint’

LAGERE ENERGIELASTEN VOOR DE HUURDER

Betaalbaarheid van de woonlasten is prioriteit nummer één bij woningcorporaties. Dat vertaalt zich ook naar de energielasten. Ons online-onderzoek wijst uit dat 85% vindt dat de huurder in meer of mindere mate zou moeten profiteren door een lagere energierekening. Zo'n 10% vindt dat de huurder zelfs volledig zou moeten profiteren.

MEER BETAALBARE MIDDENHUUR

Een grote groep personen verdient te veel voor sociale huur en te weinig voor een koopwoning. In de vrijhuursector komen zij niet in aanmerking voor een betaalbare huur. In ons onderzoek vindt 45% dat woningcorporaties ook het middenhuursegment moeten oppakken en 45% alleen daar waar beleggers het laten liggen.

MIX, MENGING EN VARIATIE

Mix, menging en variatie in wijken, kernen en buurten staan hoog op de agenda. Een te hoge concentratie aan sociale huurwoningen geeft met de huidige instroom van huurders een te hoog risico op verloedering. Instrumenten zijn: oppakken middenhuur, woningen verkopen met koopgarantconstructie en het woningbestand aanpassen aan nieuwe woonvraag.

ACTIEF SOCIAAL BEHEER

De huidige instroom van nieuwe huurders verandert het huurdersbestand. De kwetsbaarheid van deze huurders is toegenomen, deels omdat zij vaak een rugzakje dragen. De vinger aan de pols houden voor de leefbaarheid is cruciaal. Dat gebeurt via een (buurt)conciërge, maar ook door het inschakelen van bewoners en door ruimte te geven aan bewonersinitiatieven.



STEFAN VAN LOON

MANAGER VASTGOEDONTWIKKELING
STADLANDER

‘Gemixte wijken en buurten hebben de toekomst. Daar zetten wij op in’



JACK HOCK

PROJECTDIRECTEUR TRUDO

‘Onze speerpunten zijn betaalbaarheid, menging en aantrekkelijke plekken’

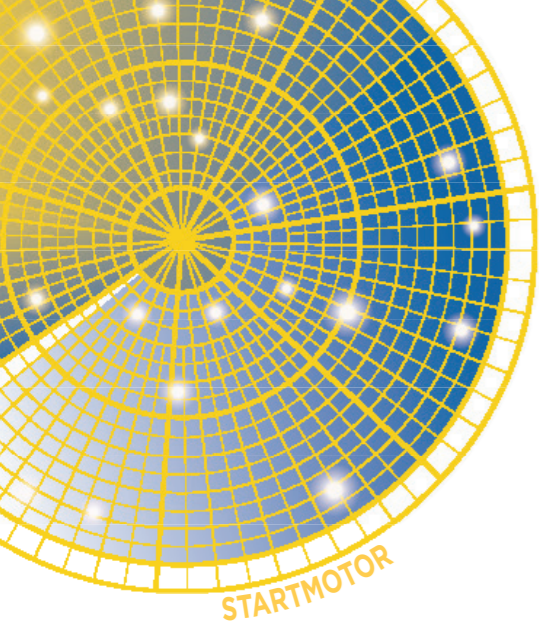
KEUZE AAN HUURDER

De neiging bestaat alles te bedenken en dan de huurder een kant-en-klaar oplossing ergens voor te presenteren. In toenemende mate krijgen huurders door corporaties nu keuzes voorgelegd ten aanzien van de eigen woning en dat zorgt voor meer enthousiasme, eerder mee willen doen en/of een grotere bereidheid ergens voor te betalen.

NIEUWE SAMENLEVINGSVORMEN

Naast het traditionele huishouden ontstaan alternatieven in de vorm van nieuwe samenlevingsvormen. Of het nu ouderen met jongeren, stathouders met studenten, ‘retrovormen’ als hofjes of andere groepen zijn, de belangstelling groeit. Groepen mixen zich in verschillende grootte en vormen zo een oplossing voor bepaalde (sociale) vraagstukken.





STARTMOTOR

Woningcorporaties bezitten zo'n 2,4 miljoen woningen. Dat is 31% van de totale woningvoorraad in Nederland (circa 7,7 miljoen woningen). Deze dominante positie in de woningmarkt geeft mogelijkheden om een betere deal te krijgen voor je bewoners. Woningcorporaties kunnen hierin een leidende positie nemen bij veranderingen in de huizenmarkt, of het nu om renovatie / nieuwbouw gaat, om het omvangrijke jaarlijkse onderhoud of om de vele processen die samenhangen met verhuren van woningen. De stroomversnelling is daar een goed voorbeeld van. Het succes hiervan lijkt sterk af te hangen van het type bril waarmee je naar de stroomversnelling kijkt. Ieder heeft daar zo een eigen mening over. Wat sterk naar voren kwam is dat innovatie in principe aan de markt overgelaten moet worden, maar dat woningcorporaties wel een cruciale rol kunnen spelen bij het vroeg oppakken van innovaties en bij het opschalen. De innovatie moet zich dan wel bewezen hebben om overlast bij huurders te voorkomen.



WILLEM DEBETS

PORTEFEUILLEMANAGER PORTAAL

'Het omvangrijke beroep op corporaties geeft een forse uitdaging het ook financieel sluitend te houden'

OPSCHALEN

De opdracht bij de energietransitie is immens en de kosten zijn hoog. In toenemende mate zoeken woningcorporaties elkaar op om gezamenlijk de markt uit te dagen om met 'schaal'-oplossingen te komen voor bijvoorbeeld 'gevelisolatie' of 'van het gas af'. De grote drijfveer daarbij is de zoektocht naar substantieel schaalvoordeel.

DOORBRAAK IN DE BOUWKOSTEN

In het online onderzoek vindt ruim 80% dat woningcorporaties actief moeten sturen op een doorbraak in de bouwkosten. De mogelijkheden lijken vooral te liggen in de seriematige productie van de woning of delen daarvan. De druk zit er op vanwege stijgende bouwkosten door de aangetrokken economie. Die druk zou nog groter kunnen worden door een mogelijke stijging van de rente.

EARLY ADOPTER

Het omvangrijke bezit van woningcorporaties maakt het mogelijk dat zij tot de eerste behoren die nieuwe producten / diensten kunnen invoeren. Voorbeelden zijn toepassing van het warmtenet voor verwarming van woningen of het gebruik van het Pownest op woningcomplexen, dat zowel duurzame windenergie als zonne-energie produceert.

LEIDING NEMEN IN WIJKEN

Woningcorporaties hebben in bepaalde wijken of buurten veel bezit. Dat biedt de mogelijkheid de leiding te nemen bij veranderingen. Corporaties beschikken over inkoopkracht, brengen expertise en zijn ervaren onderhandelaars. Veranderingen komen nu vooral voort uit de energietransitie, zoals het doorvoeren van alternatieven voor aardgas, maar kunnen ook op ander gebied liggen.



ANKE HUNTJENS

BESTUURDER PRÉ WONEN

'Door onze schaal kunnen wij als "early adopter" het verschil maken'



JOKE VAN DEN BERG

BESTUURDER WOONWAARD

'Een collectief innovatiebudget van een paar euro per corporatiewoning zie ik wel zitten'

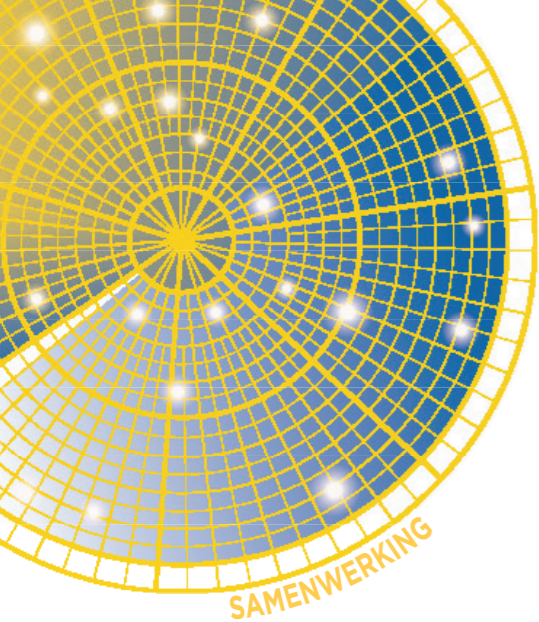
DIGITALE VERSNELLING

Digitalisering zorgt voor sneller verloop van processen tegen lagere kosten. Denk aan inkomenstoetsen die digitaal gevalideerd worden, drones met zelflerende software voor onderhoudsinspectie en data-analyse voor de beste match tussen huurder en woning. De mogelijkheden zijn eindeloos en aantrekkelijk voor corporaties vanwege de omvang van hun bezit.

CIRCULARITEIT

Nu is circulariteit bij woningcorporaties vooral bouwen met hergebruik van materiaal. Bouwen voor hergebruik vindt nog minder plaats, maar is wel in opkomst. Het vereist een andere manier van denken en het omgooien van processen. Vooraf moet namelijk bedacht worden hoe materialen later in de tijd weer gebruikt kunnen worden.





SAMENWERKING

Woningcorporaties worden gezien als betrouwbare partners die gewend zijn om samen te werken met anderen. Ze zijn ook belangrijk gezien de dominante positie die zij in de woningmarkt hebben. Ze zijn de natuurlijke partner. De klacht van de bewoners van wijken is de laatste jaren sterk van karakter veranderd. Deze gaat meer en meer over de veranderende samenstelling van wijken door de eenzijdige instroom van sociaal zwakkeren en/of personen met een rugzakje. De woningcorporatie staat dicht bij deze personen omdat het vaak hun huurders betreft. Zij is niet de nieuwe hulpverlener, maar kan en wil ook niet de zaak op zijn beloop laten. Sociale problematiek heeft effect op alles. Intensief samenwerken met hulpverlenende instanties en de gemeente is vaak noodzakelijk. Na de turbulente periode van decentralisatie van overheidstaken naar gemeenten vindt 45% van de respondenten in ons onderzoek dat gemeenten nu alles ook steeds beter op orde krijgen.



VINCENT GRUIS

HOOGLEERAAR HOUSING MANAGEMENT TU DELFT

‘Corporaties bieden vaak meer dan er volgens wettelijke normen minimaal gevraagd wordt’

BUNDELEN INKOOPKRACHT

Het is niet meer dan logisch dat woningcorporaties samenwerken als het op inkoop aankomt. Daar vallen namelijk grote voordelen te behalen. Duidelijk is wel dat samenwerking op dit terrein wat makkelijker is op regionaal niveau dan op nationale schaal. De bundeling van inkoopkracht wordt breed opgepakt.

KETENINTEGRATIE

De kanteling is wel gemaakt als het op thema's als regisserend opdrachtgeverschap, ketensamenwerking en resultaatgericht samenwerken aankomt. Het zet gewoon lekker door. Woningcorporaties leren steeds beter de juiste vragen te stellen, te sturen op resultaat en durven langjarige samenwerking in de vorm van ketenintegratie aan te gaan. Alles is gebaseerd op wederzijds vertrouwen.

BEHEERSING SCHULDENPROBLEMATIEK

Wetenschappelijk zijn negatieve effecten van schulden op het IQ aangetoond. Woningcorporaties zijn steeds meer gericht op de voorkant, het voorkomen van schuldproblematiek, dan op de achterkant, huisuitzetting en/of schuldsanering. Vroegsignalering maakt dat effectief hulp verleend wordt in samenwerking met de partners die ook een financiële relatie met de huurder hebben.

ONTSCHOTTEN BUDGETTEN

Voor de aanpak van sociale problematiek in wijken en buurten is het nodig om samen met partners in de betreffende gebieden buiten de kaders te denken. De oplossing van sociale problematiek vereist vaak een programma-aanpak waarvoor het noodzakelijk is budgetten te ontschotten om zo tot verbinding te komen.



NIGEL JANSSEN

KWARTIERMAKER ASSETMANAGEMENT
BRABANTWONEN

‘Onze toegevoegde waarde is het leveren van betaalbare woningen voor de lange termijn in stabiele buurten’



MARIA MOLENAAR

CEO WOONSTAD ROTTERDAM

‘Onze opgave wordt steeds complexer, waardoor een integrale aanpak noodzakelijk is in de samenwerking’

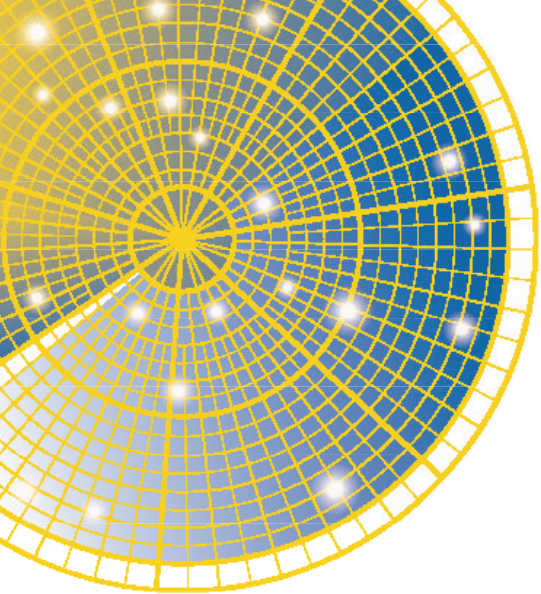
ORGANISATIE SAMENHANG

In een netwerksamenleving waarin niemand meer iets in zijn eentje kan bepalen is de enige manier waarop je iets voor elkaar kan krijgen: het organiseren van samenwerking door samenhang. Alle opgaven worden in integraal perspectief geplaatst om antwoord te vinden op de vraag hoe een wijk naar de toekomst toe vitaal en aantrekkelijk blijft.

VOLGENDE GENERATIE WOONWIJK

Een stap verder is meewerken aan de creatie van een woonwijk van de toekomst die via internet slim is aangesloten op de technologische mogelijkheden en waar de circulaire economie, klimaatadaptatie en duurzame energie een centrale plaats hebben. Thema's als vanuit huis werken, maar ook langer thuis wonen zijn daarin meegenomen.





MAATSCHAPPELIJK DIVIDEND

Wij stelden bij de interviews ook de vraag wat het maatschappelijk dividend is van een woningcorporatie. Doordat de corporatie van nature een 'revolving fund' is, blijven de ontvangen huurgelden, met uitzondering van te betalen belastingen, binnen de corporatie. Effectief worden zo voor een relatief lage huur kwalitatief goede woningen aangeboden. Met andere woorden, in de vrije markt zouden deze woningen een hogere huur hebben. Bij de woningcorporatie profiteert de huurder. Maar de maatschappij heeft ook voordeel doordat het hoge onderhoudsniveau van corporatiewoningen zichtbare verloedering van wijken en buurten voorkomt. Woningcorporaties voelen zich ook verantwoordelijk voor de stabiliteit in wijken en buurten en handelen dienovereenkomstig. Meer voordeel ontstaat op het moment dat woningcorporaties als startmotor fungeren voor de realisatie van de energietransitie, bij het inhoud geven aan de circulaire economie en in brede zin voor innovatie op vele terreinen in de economie.



VERANTWOORDING

Voor deze Nationale Trendradar Corporatievastgoed hebben wij gesprekken gevoerd met acht personen werkzaam bij woningcorporaties, waaronder vier bestuurders en een hoogleraar bij de TU Delft. U vindt ze met een foto en een quote uit deze gesprekken op de voorgaande pagina's. Aanvullend hebben wij via een online onderzoek een aantal vragen gesteld aan zo'n 2.000 personen werkzaam bij woningcorporaties. We kregen 214 reacties, waaronder 33 van directeur en/of bestuurders. Wij danken allen voor hun bereidwillige medewerking. Op basis van de gesprekken en het online onderzoek, hebben wij een selectie gemaakt van de belangrijkste trends. Wij presenteren en bespreken deze trends op de Woningcorporatie Dag die wij op 17 april 2019 organiseren op Nyenrode Business University. In het juninummer van 'Vastgoedsturing', het kwartaalmagazine van IVVD, doen we er verslag van.

Bart Schouten
Interim manager bij Rochdale



Wim Fieggen
Mede-oprichter / Directeur IVVD
www.ivvd.nl



De Nationale Trendradar Corporatievastgoed is een project van IVVD naar een idee van Roberts Muijsers van Arbol. Dit trendonderzoek wordt ook uitgevoerd voor zorgvastgoed, onderwijsvastgoed en gemeentelijk vastgoed.

Nabestellen

Wilt u meerdere gedrukte exemplaren van deze trendradar ontvangen? Ga naar www.ivvd.nl/ntrc

IVVD • Zuidzijde 146 • 2977 AM Goudriaan
info@ivvd.nl • www.ivvd.nl