

Als kwartiermaker ben ik gewend om in 15 minuten updates te doen en daarnaast maak ik ook meestal gebruik van 'het Brabants kwartiertje'. Vandaag is de opgave om u in 2 minuten bij te praten en aan uw vraagstelling richting te geven. Dank voor uw uitnodiging. U heeft gevraagd om mijn licht te laten schijnen over *-oplossingsrichtingen, rekening houdend met de specifieke aard van de koopsector, als daar zijn: de grote aantallen eigenaren; een grote variëteit in huizen en een verscheidenheid aan belangen en financiële- en technische mogelijkheden-*.

Het antwoord is niet eenvoudig en vraagt uitgebreide discussie, maar de opgave die we hebben in de bestaande bebouwde omgeving is immens. Vier jaar geleden introduceerde ik dat er in de Provincie Noord-Brabant een opgave zou moeten liggen van 100 woningen per dag naar nul op meter. Dat getal stijgt inmiddels ieder jaar omdat bestaande systemen niet goed op elkaar aansluiten en grootschalige realisatie uitblijft.

Grote aantallen eigenaren,

Gisteren had ik een besturingssysteem update van mijn smartphone. Vervolgens begonnen alle door mij zelf gekozen en aangeschafte apps zich daarop aan te passen. Als we de woning gaan zien als een device, dan zijn warmte-elektra en comfort de apps. In de wereld van automobielen, televisietoestellen en mobiele devices zijn we dat al gewend. Maar als het gaat om wonen blijven we hangen in systemen van de 20^e eeuw. Nu moeten we de woning zien als device gedigitaliseerd in een ict-platform en de apps zijn installaties, uitbouw-tjes, slimme daken en zorgpakketten. Het lijkt misschien op Chriet Titulaer's 'Wondere Wereld' maar alle systemen die nodig zijn om dit voor elkaar te krijgen staan al in de steigers.

Zo worden er in Brabant nu 15.000 woningen gedigitaliseerd en in het platform Woonconnect ondergebracht. Gemeenten, woningcorporaties, bouwers, installateurs en toeleveranciers werken met elkaar ondernemend samen om dit bewonersplatform te ontwikkelen. Bewoners kunnen thuis op de bank hun eigen woning digitaal bekijken, scenario's kiezen, advies opvragen en maatregelen bestellen. Hierdoor ontstaat inzicht, transparantie én uitzicht op mogelijkheden. Het opschalen en 'socialiseren' van deze aanpak wordt momenteel in de City Deal digitale woonomgeving getest.

Grote variëteit aan huizen

Aanbieders van particuliere renovatieconcepten werken nu veelal in een serie-van-één. Woningen wijken van elkaar af en eigenaren hebben verschillende specifieke woonwensen. Dat is ook de belangrijkste reden dat aanbieders zich vooral richten op een beperkt aantal woningtypen en woonwensen en niet op particulieren met a-typische woningen en behoeften. Op dit moment zijn er positieve ontwikkelingen om op basis van het bundelen van data-sets veel sneller inzicht te krijgen in woningtypologieën, eigenaarschappen, het energieverbruik en bewonersprofielen. Dergelijke inzichten zijn zeer van belang voor aanbieders die miljoenen euro's willen investeren in innovaties en productiemethoden. Tegelijkertijd hebben groot-woningbezitters diezelfde inzichten nodig om de inkoop van renovatieconcepten te bundelen (red. proef met Geodan, KMIDB, gemeenten en woningcorporaties provincie Utrecht).

Specifieke aard koopsector

Hoe krijg je bewoners enthousiast om hun woondromen te verbinden aan de maatschappelijke opgave van het terugdringen van CO₂ uitstoot? En dat terwijl het aanbod van nul-op-de-meter renovaties en no-regret renovatiepakketten momenteel voor particuliere woningeigenaren nog niet betaalbaar is. In de praktijk blijkt dat op natuurlijke momenten bij particuliere woningeigenaren, zoals bij verhuizingen, verbouwingen of het aanschaffen van keukens, het meest kansrijk zijn om op aan te haken. Particuliere woningeigenaren moeten daarbij verleid worden met positieve incentives. Deze kunnen zowel van aanbieders komen (all inclusive aanbod) als vanuit de rijksoverheid door positief gedrag financieel te belonen. Energie besparen moet leuk worden. Op dit moment bevindt het zich

nog in de hoek van aspirines kopen of belastingformulieren invullen. Er worden mooie resultaten gehaald met het zogenaamde cafeteria-model waarbij particulieren voor de renovaties en energiebesparende maatregelen in een renovatie winkel terecht kunnen.

Een verscheidenheid aan belangen

In het innovatieprogramma OP-Zuid Sneller en Beter naar Nul op de meter, met daarin gemeenten, woningcorporaties en industriële partijen, zijn we juist bezig deze renovatieproducten slimmer geïndustrialiseerd en geautomatiseerd te produceren. De verscheidenheid binnen deze kleine groep van 17 partijen is zó groot, dat wij 1,5 jaar nodig hebben gehad om in deze groep de juiste inzichten over ketens, processen en verdienmodellen te delen. We zien dit in alle samenwerkingsmodellen binnen de energietransitie. Het doel van dit innovatieprogramma is om binnen de samenwerking industrialisatie te stimuleren, waardoor de zogenaamde 'Ikea-renovatiepakketjes' aansluiten op de vraagzijde en gerealiseerd worden vanuit een zogenaamde 'coolblue/bol.com filosofie' (eindklant ontzorgen en merkbeleving). Met daarin ingebouwd: financieringen, zekerheden in kwaliteit en een geïntegreerd proces wat ook aan geldende wet- en regelgeving is getoetst.

Het idee is zeer zeker opschaalbaar, maar vraagt om vernieuwende samenwerkingen en systemen. Daarbij ontstaan ook weer nieuwe vraagstukken zoals; blijven we wel in euro's verkopen en wordt het renoveren van woningen een dienst met een financiële belasting per maand blijvend gekoppeld aan de woning? Wat gaat de ontwikkeling van de vastgoedwaarde doen, als halve wijken geüpgraded zijn naar aardgasloos en halve wijken niet? Welke systemen gaan daarop aansluiten, zoals de OZB, taxaties en hypotheek? En hoeverre kunnen we kennis en tempo van de verschillende stakeholders hierop laten synchroniseren.

Circa 50% van de huidige kosten nul-op-de-meter renovaties zijn geheel afhankelijk van allerlei lokale wisselende condities zoals kennis van gemeenten, welstandscommissies, bestaande samenwerkingsverbanden en technische condities van de woningen.

Willen we de grote aantallen woningeigenaren in beweging krijgen dan is het ook van belang om de juiste informatie goed te ontsluiten. De afgelopen jaren zijn er zeer goede ervaringen opgedaan met regionale digitale en fysieke loketten, waar woninghuiseigenaren advies en begeleiding kunnen krijgen bij het maken van keuzes over energiebesparing. Deze loketten zijn effectief, maar in de huidige structuur nog niet goed schaalbaar. Daarvoor is nationale regie gewenst en regionale-lokale uitvoering. Ik zie dan ook veel mogelijkheden voor de overheden om die taak goed uit te bouwen en te verrijken met ict-infrastructuren waardoor kennis en aanbod voor deze woonconsumenten eenvoudiger beschikbaar komen.

Wat vraag ik aan u:

1. Experimenteerruimte (tijd en middelen), waardoor marktrijpe producten en bestaande processen beter geïntegreerd en geoptimaliseerd kunnen worden. Ik heb nu ervaring met versnellingsstudio's waarin een vertegenwoordiging van stakeholders in korte sprints werken aan optimalisatie-trajecten en concrete oplossingen.
2. Innovatieruimte (tijd en middelen) om bestaande systemen en productontwikkelingen te kantelen door te innoveren. Maar ook om daarbij cross-overs te maken met andere platforms buiten de bouwsector (ict, automotive, farmacie, assurantie en design). En het stimuleren van broednesten en maker-places waar prototyping kan plaats vinden.
3. Het opzetten van een nationaal kennis- en adviesplatform, waaraan regionale en lokale samenwerkingen kunnen aanhaken met digitale en fysieke loketten. En waarin woonconsumenten toegang hebben tot voorbeelden en casussen.
4. Het beter laten aansluiten van MBO en HBO onderwijs op uw vraagstuk en het initiëren van vernieuwingen door een intensiever samenwerking met de betrokkenen sectoren.

5. En tot slot van u een heldere en transparante visie, met daarin het benoemen van drempels, uitdagingen, kansen en waarbij goede eerste stapjes een bijdrage leveren aan een fijne, comfortabele, gezonde en duurzame woonomgeving.

Ik hoop dat ik met mijn bijdrage uw vraag heb kunnen beantwoorden door middel van het aanbieden van ideeën en oplossingsrichtingen.

Met vriendelijke groet en zeer bedankt voor uw toehoren,

Peter Linders

Kwartiermakers in de Bouw | 06-53406221 | peter.linders@kmidb.nl

Interessante links en bronnen

- De Bouwagenda is een prima samenvatting van verschillende routes naar een duurzame toekomst, waarbij Bernard Wientjes leiding geeft aan een concrete aanpak. <http://www.debouwagenda.com>
- Cassandra Vugts maakt van de Spark Campus een broeinest van innovatie waar corporate, mkb en zzp'ers kunnen prototypen in een XXL Lab en makersplace. <http://www.sparkcampus.nl>
- Woonconnect is een ict-infrastructuur en samenwerkplatform waardoor woonconsumenten toegang krijgen tot een digitale werkelijkheid van de eigenwoning en eenvoudig woon- en zorgscenario's kunnen aanroepen en bestellen. www.woonconnect.nl
- De City Deal beoogt realisatie van grootschalige digitalisering van woningen om kosteneffectieve ontwikkeling van innovatieve woon- en zorgdiensten mogelijk te maken en bij te dragen aan sociale cohesie en leefbare steden. <https://agendastad.nl/citydeal/woonconnect/>
- Het OP-Zuid project Sneller en Beter naar Nul-op-de-meter is een innovatieproject van 3 jaar met daarin gemeenten, woningcorporaties en toeleveranciers. De output van dit project zijn industriële ikea-pakketjes, inpasbaar in series en serie van één, beschikbaar en te bestellen in een ict-platform zoals Bol.com of Coolblue. www.sbnom.nl
- Innovatieve aanpak van gemeente 's-Hertogenbosch; Investeren in een mooie, warme en zuinige woning die past in uw maandlasten? De aankoop van een woning is hét natuurlijke moment om te investeren in energiebesparende maatregelen. <https://bit.ly/2H5HQvm>
- Innovatieve aanpak gemeente Leidschendam-Voorburg is met zorg en op basis van feiten een kansrijke wijk geselecteerd voor een innovatieve aanpak. Dit volgt onder andere uit de energietransitiekaart, de leeftijd van de woningen en de welstandsnota. <https://bit.ly/2HpOzPS>