

# Corporatie in spagaat tussen oproep Rijk en gemeentelijke wensen

"Mitros en Portaal hebben een prachtig plan gemaakt," vindt Elisabeth ter Borg, directeur/bestuurder van Jutphaas Wonen. "Een echte aanwinst voor de stad. Wat ik alleen niet begrip, is hoe de keuze voor dit plan zich verhoudt tot de oproep van minister Dekker om vooral te bouwen. Ook regionaal liggen er extra opgaven, nu de minister ook per regio het woonruimtekort wil terugdringen. Nieuwegein is in feite onderdeel van de Utrechtse woningmarkt. Daar is een groot tekort aan huurwoningen. De wachtlijden zijn inmiddels opgelopen tot acht jaar. Bovendien is er sprake van concurrentie van huurwoningen in de oude wijken, in een nieuwbouwwijk als Blokhoeve zijn door de gemeente maar honderd sociale huurwoningen gepland op een totaal van 700 woningen. In onze ogen was een extra inzet op woningen in het sociale segment daarom in dit project goed haalbaar geweest. Wij wilden die extra inzet graag leveren. Ons plan voor Het Blok, het laatste deelplan van het totale gebied Blokhoeve, van de gemeente 250 à 280 woningen gepland had, bevatte maar liefst honderd woningen meer in het sociale segment dan het plan van de concurrentie. Op het totale plan zouden we ook nog eens dertig woningen meer realiseren dan Mitros en Portaal. Dat zijn er toch weer dertig, denk ik dan." De Nieuwegeinse wethouder van Ruimtelijke Ordening en Wonen Evert van Linge waardeert het vernieuwende karakter van de oriëntering van Jutphaas. Tegelijkertijd is hij kritisch, want extra woningen betekenen ook extra dichtheden en dat zou volgens hem op termijn wel eens problemen kunnen geven. Op de vraag hoe zijn keuze zich verhoudt tot de oproep van het Rijk om extra bouwproductie te leveren, zegt hij: "Het programma is geheel conform het rijksbeleid en wat betreft het deelgebied Het Blok kan worden gesteld dat er een zeer geconcentreerd programma is met een fors aandeel sociale huur. Zowel de gemeentelijke uitgangspunten als de uitwerkingen van beide planniveaus voldoen volledig aan het rijksbeleid." Sinds voldoen aan de regels en niet meer dan dat, lijkt dus nog steeds het adagium.

Voortdurend liggen corporaties onder vuur. Ze zouden niet genoeg bouwen, op hun geld zitten en hun volkshuisvestelijke taken onvoldoende oppakken. Jutphaas Wonen, een kleine corporatie uit Nieuwegein, nam de handschoen op en ontwikkelde de 'kansrijke buurt'. Het plan voorziet in maar liefst zeventig procent sociale woningen. Bovendien biedt het concept ruimte voor particulier opdrachtgeverschap in de sociale huur, waardoor een sterkere binding met de wijk ontstaat. Dat was het idee althans, want het plan kwam niet verder dan de tekentafel. De gemeente Nieuwegein koos voor het plan van de collega-corporaties, de goede en vooruitstrevende initiatieven ten spijt.

De extra bijdrage aan het woningtekort verdwijnt in de kloof tussen Rijk en gemeente. Een domper voor Jutphaas Wonen, die haar verantwoordelijkheden serieus neemt.

door Letty Reimerink \*

## Kansrijke buurt verbindt drie doelstellingen

Het bijzondere aan het plan van Jutphaas Wonen was dat het oude dogma van 70 procent koop en 30 procent sociaal is omgedraaid. Het plan voorziet in maar liefst 70 procent sociale woningen, voor een deel in de koop. Waarom lukt het Jutphaas wel om dit financieel rond te krijgen en andere corporaties niet? Elisabeth ter Borg: "Het is een keuze. Een corporatie als Jutphaas Wonen moet daar helemaal goed over nadenken, want wij zijn een kleine club met een voorraad waar ook nog het nodige in moet gebeuren. We moeten dus goede afwegingen maken waar we ons geld aan uit willen geven. De vraag 'wat kan onze bijdrage aan de lokale volkshuisvestingspositie zijn bij de ontwikkeling van deze locatie?', stond voor ons voorop. We wilden extra sociale woningen bouwen, de vraag was alleen nog hoe? Het kan door de exploitatie te wijzigen. Een deel van de sociale woningen wordt

binnen een termijn van zo'n 25 jaar verkocht. Die insteek past ook nog eens heel goed in onze filosofie om mensen invloed te geven op hun eigen woongenot. Ze moeten zelf kunnen kiezen of ze willen kopen of huren. De manier waarop mensen in hun woning wonen, bepaalt in onze optiek heel erg de relatie die ze hebben met de wijk. Als ze hun eigen woongenot kunnen vormgeven, zijn ze meer verbonden met hun woning en met de wijk, wat de sfeer en de sociale cohesie weer ten goede komt. En dat is weer goed voor de waardeontwikkeling van het vastgoed in zo'n wijk. In dit plan hebben we drie lijnen bij elkaar weten te brengen: een bijdrage leveren aan de oplossing van het woningtekort, de waardeontwikkeling van het vastgoed en zeggenschap van bewoners met een smalle beurs over hun toekomstige woning. Om het financieel allemaal rond te brengen hebben we een matchingspartner gezocht. De Gooische corporatie Dudok Wonen was bereid om bijna



Elisabeth Ter Borg

de helft van de benodigde investering op tafel te leggen in ruil voor aandelen in de op te richten cv."

#### **Bewoners sociale huurwoning zijn geen kanslozen**

Een wijk waarbij bewoners zich betrokken voelen, nog voor ze er wonen. Dat is het ideaalbeeld van Ter Borg. "We zijn constant aan het nadenken hoe je mensen kunt laten investeren in hun woning. Enerzijds door ze invloed te geven op hoe de woning eruit ziet en anderzijds door ze ook de mogelijkheid te geven op termijn te kopen. Het blijkt keer op keer dat de belangrijkste verhuisreden een financieel betere positie is. Wij willen zorgen dat ze om die reden niet meer hoever te verhuizen. Door levensloopbestendig te bouwen. De plattengrond kan worden aangepast aan de ontwikkeling van de bewoner, maar ook de eigendomsvorm. Het idee is dat bewoners hun woning op termijn kunnen kopen; voor de marktprijs of

via Koop Goedkoop, een constructie die met erfpacht werkt. We hebben onlangs een aantal woningen via Koop Goedkoop in de markt gezet en het blijkt dat bewoners ambitie hebben om op termijn ook de grond te kopen. Ze willen iets opbouwen. Dat bevestigt voor mij weer eens dat de sociale huurder mondig is en weet wat hij wil. Het zijn geen kanslozen, zoals ze vaak worden afgeschilderd."

Jutphaas had in LATEI projectontwikkeling de ideale samenwerkingspartner gevonden. Samen hebben ze het particulier opdrachtgeverschap voor huurders vorm weten te geven. Iets waarvan ook iedereen altijd dacht dat het alleen in de koopsector mogelijk was. Ter Borg: "LATEI heeft Carte Blanche ontwikkeld. Dit is een ondersteuningsmiddel om particulier opdrachtgeverschap in de middeldure koop te begeleiden. Dit instrument helpt kopers bij onder meer de architectenkeuze, de indeling van de woning en maakt meteen de kosten inzicht-

telijk. Samen met LATEI hebben we gekeken hoe we dit instrument kunnen omzetten naar huurwoningen. We willen ook huurders de mogelijkheid geven om geheel zelf hun woning te ontwerpen. We stellen met de huurders een programma van eisen op dat resulteert in een ontwerp-stijl. De ontwerp-stijl bepaalt de architectuurkeuze. Natuurlijk wil je als verhuurder wel een bepaald straatbeeld garanderen, zonder dat dit overigens tot eenvormigheid hoeft te leiden. Dus op stedenbouwkundig niveau stel je wel de lijnen vast. Op straatniveau kijk je samen met bewoners hoe het moet worden. Bewoners willen immers ook graag weten hoe het huis er naast eruit komt te zien. Binnenshuis bepaalt de huurder wat er gebeurt. Alles moet natuurlijk wel via een strak proces verlopen. Dat moet je dus goed organiseren. Wij zijn heel benieuwd of onze vooronderstellingen inderdaad kloppen. Leidt particulier opdrachtgeverschap in de huur inderdaad tot een andere wijk? Gaan mensen carrière maken? Ontstaat er een band met de buurt?"

#### **Blik op de toekomst**

In dit plangebied krijgt Jutphaas nog niet de gelegenheid om haar aannames te toetsen. Aanvankelijk was er natuurlijk wel enige teleurstelling. Ter Borg: "We zoeken een matchingspartner en doen alles wat in ons vermogen ligt om dit te realiseren en uiteindelijk trekken we toch aan het kortste eind! Het spreekt voor zich dat ik het jammer vind en ook een gemiste kans voor de stad." Volgens Ter Borg was de gemeente ook niet erg enthousiast over de exploitatie die erin voorziet dat een deel van de woningen, het gedeelte bovenop de honderd vereiste sociale huurwoningen, binnen 25 jaar wordt verkocht, omdat de woningen dan weer uit het sociale segment verdwijnen. "Als of vijfentwintig jaar niets is," reageert Ter Borg verontwaardigd.

Ook Leon Bobbe, directeur/bestuurder van matchingspartner Dudok Wonen is teleurgesteld: "Jutphaas stelt de bewoner centraal en maakt hem vanaf het eerste moment regisseur van zijn wooncarrière." Bobbe vindt dat de hele sector een voorbeeld kan nemen aan de plannen van Jutphaas: "In Den Haag zit men te springen om dit soort initiatieven. Maar blijkbaar heeft het Nieuwegeinse gemeentebestuur een ander beeld van wat maatschappelijk gewenst is. Dat is een trieste constatering."

Immiddels kijkt Ter Borg alweer naar de toekomst. "We zijn op dit moment de mogelijkheden aan het verkennen om het concept met andere corporaties te gaan neerzetten. De eerste contacten daartoe zijn al gelegd. Dus wij gaan gewoon door met de verdere ontwikkeling van de kansrijke buurt, want in het concept blijven we geloven." <<

\* Letty Reimerink is zelfstandig adviseur.