

Vastgoedloze corporatie luidt nieuw tijdperk in

De corporatie als facilitator van woonwensen en als zak met geld die door de stad beweegt.

Vastgoed komt er niet meer aan te pas of is in ieder geval geen noodzakelijke voorwaarde.

Met het idee van de vastgoedloze woningcorporatie gaan Leon Bobbe, directeur van de Hilversumse corporatie Dudok Wonen (voorheen

Patio), en Martien Kromwijk,

directeur WoonbronMaasoevers uit

Rotterdam, terug tot de essentie: de corporatie als huisvester.

door Letty Reimerink*

In de jaren negentig had iedereen het opens over vastgoedbedrijven als het over corporaties ging. Maar volgens Leon Bobbe is dat beeld achterhaald. Hij gaat liever terug tot het wat ouderwets aandoende begrip 'huisvester'. "Als je het huisvesten als uitgangspunt neemt, kun je opens veel meer doen dan alleen huizen verhuren," aldus Bobbe. Die gedachte heeft geleid tot het concept van de vastgoedloze corporatie. Inmiddels wordt binnen Het Netwerk^{se}, een club van tien initiatiefrijke corporaties, aan de verdere uitwerking van het concept gewerkt in samenwerking met de SEV.

Tijdelijkheid als uitgangspunt

Het concept van de vastgoedloze corporatie is simpel. Bobbe: "Je zegt tegen de klant: zoek maar een woning uit op een locatie naar keuze. Je koopt de woning en gaat



Leon Bobbe



Martien Kromwijk

vervolgens op zoek naar het juiste koop- of huurarrangement, passend bij de wensen van de bewoner (zie kader, red.). Je volgt dus als corporatie de bewoner en niet andersom. Als je alleen kooparrangementen hebt, heb je dus feitelijk geen vastgoed meer. Bovendien breng je het vermogen dat in het vastgoed zit in beweging en breng je het geld daar naartoe waar je het nodig hebt."

Kromwijk ziet niet zo snel een volledig vastgoedloze corporatie ontstaan. "Ik denk dat er altijd huurwoningen zullen blijven. De bewoner staat immers centraal, dus als hij wil huren, dan kan dat. In dat geval heeft de corporatie op zijn minst voor de duur van het huurcontract vastgoed in bezit. Bij Woonbron hebben we de laatste jaren sterk ingezet op het 'Te Woon'-systeem, waarbij we in feite al de vastgoedpositie van de corporatie ondergeschikt hebben gemaakt aan de woonwensen van bewoners. Alleen hebben wij het model nooit zover doorgedacht dat er een vastgoedloze variant ontstond. Die stap van Leon werkt als een steen in de vijver en dwingt je weer om na te denken of het concept dat je had nu een tussenfase of een eindfase is. Op dit moment kan ik me het concept makkelijker voorstellen in Het Gooi dan in een stad als Rotterdam, waar je ook te maken hebt met leefbaarheidsproblemen. Onze investeringsmotor voor dit soort vraagstukken is de indirecte waardevermeerdering van het vastgoed. Ik kan me wel voorstellen

dat je voor het beheer van stadswijken zonder vastgoed kunt, maar ik weet nog niet hoe je die investeringsmotor aan de praat kunt houden zonder vastgoed. Maar ik realiseer me dat ik nu de uitzondering aan het beschrijven ben, namelijk die van de kwetsbare stadswijken. Mijn denkoefening is: hoe kan ik met het idee meegaan, ook in kwetsbare stadswijken?"

"Dat geeft heel goed de dogma's weer waar ik ook mee worstelde," vervolgt Bobbe. "Ik kom zelf ook uit een grootstedelijke omgeving. Toen ik in Het Gooi kwam, keek ik met die grootstedelijke blik naar de volkshuisvestelijke opgave. Dan merk je dat er blijkbaar één manier van denken leidend is. Wij denken dat we als corporaties een zegen zijn voor de mensen en voor de wijk. Dat wij het allemaal beter weten. Misschien moet je dat idee wel laten varen en veel meer vanuit tijdelijke betrokkenheid gaan denken. Je moet er zijn als het fout gaat, maar langdurige betrokkenheid is uitzondering en geen regel. Misschien gaat het zelfs wel beter als corporaties niet zo nadrukkelijk aanwezig zijn. Ik vroeg laatst aan iemand uit de marktsector wat voor hem nou een goede of slechte wijk kenmerkt. 'Dat is simpel', zei hij. 'Hoe meer corporatiewoningen, hoe slechter de wijk.' Dat zet je wel aan het denken."

Houdgreep

Kromwijk herkent zich niet in het beeld van de corporatie die meer kwaad dan

goed doet, maar is het wel eens met de gedachte dat de corporatie niet alle wijksheld in pacht heeft als het gaat om de vraag wat goed is voor een wijk. "Decennialang was er de politieke opvatting dat het bevorderen van eigenwoningbezit maatschappelijk goed was. In de jaren negentig kwam daar nog een economisch motief bij: corporaties gingen bezit verkopen om geld vrij te maken voor investeringen. Nu gaan we uit van een nieuwe grondslag voor verkoop, namelijk de keuzevrijheid voor bewoners. Specifiek voor kwetsbare gebieden zitten er sterke facetten aan. Je kunt meer middeninkomens in de wijk of stad vasthouden, er ontstaat meer vitaliteit en het houdt sociale verbanden in de buurt in stand. Uit onderzoek bij mensen die hun huurwoning gekocht hebben, blijkt dat de arbeidsparticipatie van deze mensen openers stijgt. Er is geen betere vorm van integratie."

Ook voor Bobbe is de impact op de bewoners het sterkste aspect van het concept. "Ik verbaas me iedere keer weer als je ziet wat een energie en investeringsvermogen er vrij komt als mensen hun woning kunnen kopen. In Het Gooi zie je het verschil tussen koop en huur heel goed. Soms denk ik wel eens dat we mensen gevangen houden in een houdgreep. De gedachte dat wij als corporatie misschien mensen blokkeren in hun ontwikkeling doet pijn." De econoom Sweder van Wijbergen waarschuwde in de Enetis Heermaalizing van 2002 voor het verloederen van wijken. Hij verwees daarbij naar het Verenigd Koninkrijk, waar massaal woningen aan lage inkomensgroepen waren verkocht. Toen het economisch minder ging, was er geen geld meer voor onderhoud en zette de verloedering in. Kromwijk is niet bang voor dergelijke doemscenario's. "Wij denken genoeg geleerd te hebben van die situatie. Daarom zorgen wij ook voor voldoende waarborgen, onder meer door een vangnet voor kopers. Op het moment dat iemand in inkomen terug gaat, kan hij weer terug van koop naar huur. We breken met de traditie van 'gij zult huren'. De beste legitimatie voor het idee van de vastgoedloze corporatie kreeg ik overigens laatst op een bijeenkomst met verschillende bewoners uit Rotterdam. In de ene workshop klaagden bewoners over leegstaande woningen boven winkels die stonden te verloederen. Na de theepauze was er een workshop met voornamelijk jongeren die klaagden dat ze zo lang op een woning moesten wachten. Die combinatie van beelden maakte weer eens duidelijk dat het probleem van de ene groep, de oplossing voor de andere groep is. Als corporatie moet je daarop inspringen."

Schulven met geld

Behalve voordeel van de vastgoedloze corporatie is dat het vermogen beschikbaar komt. In een tijd waarin corporaties ervan

worden beschuldigd dat ze passief op hun vermogen zitten, lijkt dat een niet onbelangrijk voordeel. Bobbe: "De centrale vraag in alle discussies is hoe we de bouwproductie kunnen opvoeren. Projectontwikkelaars hebben locaties, maar willen niet bouwen in economisch slechte tijden. Wat mij betreft is er niets op tegen om in de bestaande stad extra te verkopen en de helft of meer van de nieuwbouwwoningen in het sociale segment te bouwen. Corporaties kunnen die woningen kopen van ontwikkelaars. Dat kan tegen marktconforme prijzen. Immers, in andere delen van de stad verkoop je ook tegen marktconforme prijzen. Je schuift dus als het ware met een zak met geld door de stad." Doordat corporaties al over een groot vermogen beschikken, kunnen ze bovendien via allerlei sociale constructies ook de lagere inkomensgroepen in staat stellen een woning te kopen. Kromwijk: "Ik ben wat dat betreft ook erg blij dat constructies als Sociale Koop, KoopGarant en KoopGoedkoop op steun kunnen rekenen van de VROM-Raad en de WRR."

Veel corporaties klagen over stagnerende verkoop, maar volgens Kromwijk ligt de oorzaak vooral bij henzelf: "Corporaties die al een tijd bezig zijn met verkoopprogramma's investeren het meeste in de stad. Een goed voorbeeld is Het Oosten, dat onlangs door het ministerie van VROM tot actiefste corporatie is uitgeroepen. Je moet de stelling ook durven omdraaien. Niet de corporaties zouden moeten bepalen of en waar ze verkopen, maar de bewoner. Als verkoopprogramma's niet lopen, ligt dat vaak aan het paternalistische gedrag van corporaties."

Ook matching is straks passé. Kromwijk: "Als corporaties de beweeglijkheid ontwikkelen die wij voorstaan, dan heeft iedere corporatie voldoende middelen om te investeren." Bobbe voegt daaraan toe: "Als je het geld uit de stenen haalt, dan kun je het drie of vier keer effectiever besteden. Je moet beweging krijgen en dat krijg je alleen door tijdelijkheid."

De minister en de revolutie

Een corporatie zonder vastgoed is een ...? Ja, wat eigenlijk? Een bank? Een makelaar? En wat vindt de minister daar dan van? Bobbe en Kromwijk zijn niet bang voor een afhoudende reactie van de minister. Bobbe: "We kopen en verkopen nu ook al. We willen het alleen op een veel kleinere schaal doen, zodat we de bewoner beter kunnen faciliteren. Wat let ons om een bewoner uit Rotterdam die naar Groningen wil, een huis in Groningen aan te bieden? Of in Spanje? Nu verzet zich daar de organisatie tegen die helemaal is ingericht rond klantencontacten."

Kromwijk: "Vroeger had je confectie, waarbij je groot inkocht. Nu heb je maatwerk. De activiteit is niet anders, alleen veel consu-

KOOPCONSTRUCTIES

Sociale Koop - De klant betaalt slechts een deel van de koopprijs, afhankelijk van wat hij wil of kan betalen. Bij doorverkoop op de vrije markt, betaalt hij de rest.

KoopGoedKoop - De klant koopt de woning en huurt de grond. Op de grondhuur geeft de corporatie een aflopende korting. Bij doorverkoop krijgt de nieuwe bewoner opnieuw korting. www.koop-goedkoop.nl

KoopGarant - De klant koopt de woning tegen een gereduceerde prijs. Bij terugverkoop aan de corporatie wordt winst/verlies gedeeld. www.koopgarant.com

mentgerichter. Ik kan me niet voorstellen dat de minister daar tegen is. Eigenlijk zouden we ook af moeten van de regionale toelating. De klant bepaalt waar hij wil wonen. Overigens zou ik zelf niet snel kiezen om een woning in Groningen te kopen voor een klant uit Rotterdam. Wij kiezen bewust voor betrokkenheid bij een bepaald gebied. Maar je kunt wel een rekening-ouderrelatie aangaan met een collega-corporatie uit Groningen. Dan help je die klant ook." Bobbe vult aan: "Vitaliteit van steden is zeker ook een taak voor corporaties en daarvoor is het belangrijk dat je lokaal je relaties en deskundigheid kunt opbouwen. Dan ben je niet alleen een zak met geld, maar ook een partner die nadenkt over de ontwikkeling van een gebied."

Toch is de hele gedachtevorming rond de vastgoedloze corporatie volgens Kromwijk en Bobbe eerder revolutionair dan 'meer van hetzelfde'. Kromwijk: "Met de vastgoedloze corporatie hebben we echt iets wezenlijks te pakken. Iets dat alle huidige discussies in de volkshuisvesting in een ander daglicht plaatst. Er is veel discussie en onvrede over de starheid van corporaties, over het disfunctioneren van de woningmarkt en over het gebrek aan invloed van bewoners. De denkrichting waarin we nu zitten geeft antwoord op al die thema's. Daarmee zijn we er nog lang niet, maar het biedt inspirerende aanknopingspunten met de thema's om ons heen zoals de modernisering van het huurbedrijf, een betere afstemming tussen huur en koop. Europa. Dus ja, het is het begin van een grote revolutie, maar vraag me niet naar het eindbeeld." <<

* Letty Reimerink is zelfstandig adviseur.

**De volgende corporaties zijn lid van Het Network: WoonbronMaanseveers, Dudok Wonen, De Alliantie, Saenwonen, Volkshuisvesting Arnhem, Woonrecht, In, Jatphaas Wonen, Sité en Wonen Limburg.