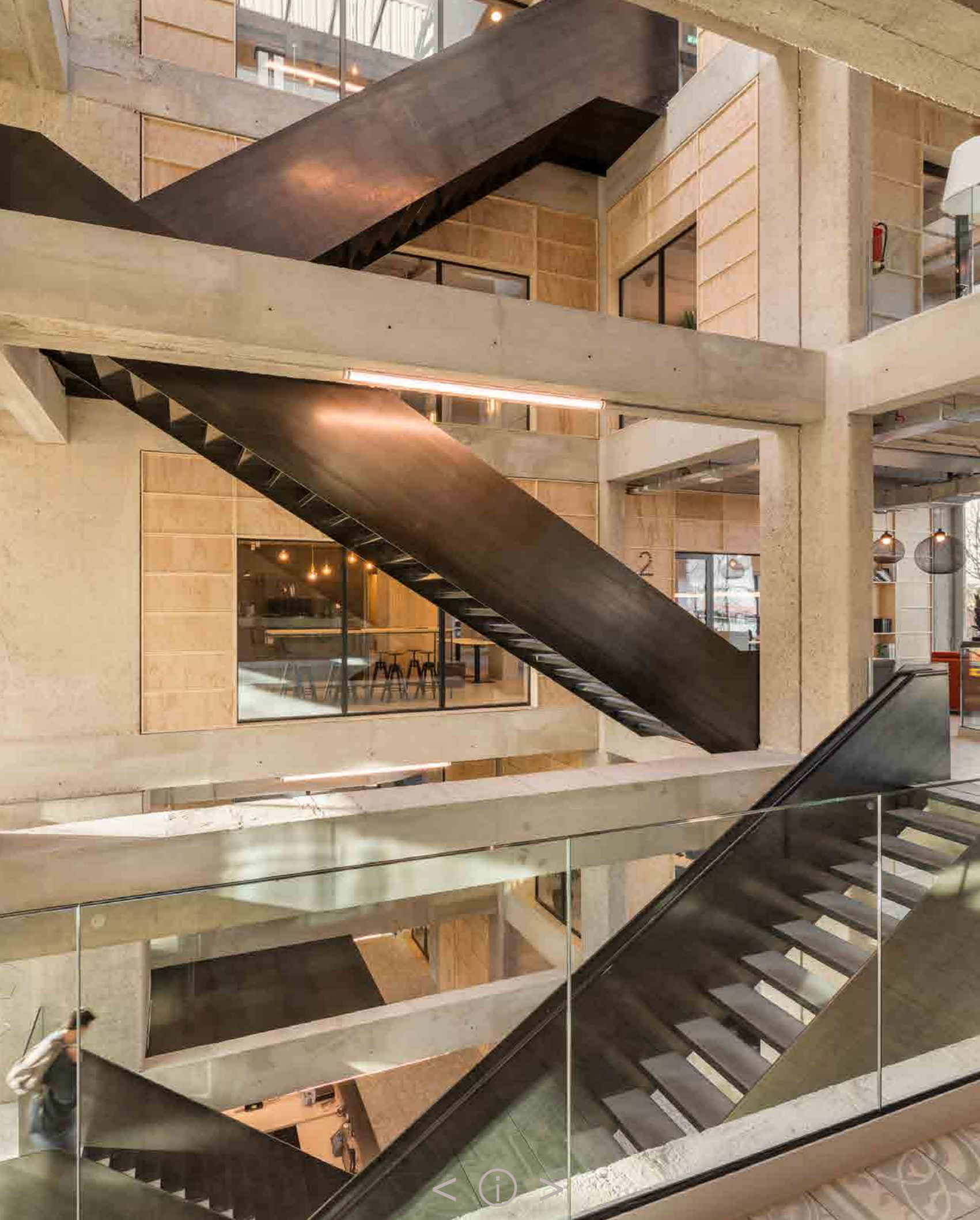




**Net als
het huis dat
steen voor steen
en de weg
stap voor stap
bouwen we levens
door vele
handen ineen;
de kracht**

SAMEN





Rob Haans in gesprek met Inge Diepman

De afgelopen tijd hebben wij bij de Alliantie veel gesproken over waar we voor staan, wie wij dan zijn en wat wij willen betekenen voor onze huurders en woningzoekenden. Over onze primaire taak bestond weinig misverstand: we willen zoveel mogelijk mensen met een bescheiden inkomen een betaalbare woning bieden. Al snel ging het gesprek over hoe we dat dan doen en met wie. Dat bleek de rode draad te zijn van ons werk: wij doen alles samen met anderen. Samen met onze huurders én samen met gemeentes, met bouwers, ontwikkelaars en beleggers, onderhoudsbedrijven, zorg- en welzijnsorganisaties. Wij zijn voortdurend op zoek naar de kennis, expertise en vaardigheden die ons helpen bij onze kerntaak, maar ook bijvoorbeeld bij het verduurzamen van onze woningen. 'Samenwerken voor een betere versie dan de versie die je in je eentje zou bereiken', zoals Tamara dat zo mooi zegt in het artikel 'Met vertrouwen kom je tot slimmere plannen'.

Daarbij willen we innovatief zijn: altijd op zoek naar de beste manieren om onze woningen klaar te maken voor de toekomst. Duurzaam innoverend in betaalbaar wonen, hebben we dat genoemd. En wie wij dan willen zijn voor al die huurders en woningzoekenden? We zouden graag de vriendelijkste woningcorporatie van Nederland willen zijn. Een verhuurder waar mensen op kunnen rekenen en waar ze zich welkom voelen.

In maart heeft het coronavirus ons vertrouwde leven opeens op z'n kop gezet. We zijn, meer dan ooit, teruggeworpen op onszelf. Deze onzekere situatie dwingt ons om naar binnen te kijken en terug te gaan naar de essentie. Wat heb ik nodig en wat kan ik doen voor anderen, is een vraag die velen zich stellen, terwijl de context voortdurend verandert. Voor mij persoonlijk vergroot het nog eens de noodzaak om ons ten volle in te zetten voor al die mensen die een dak boven hun hoofd nodig hebben. Immers, een thuis hebben is nu noodzakelijker dan ooit. Dat onze werksituatie voorlopig volledig anders is, is soms lastig, daagt ons uit en biedt misschien ook wel kansen.

Het magazine dat voor u ligt laat zien waar we nu staan. U leest hierin over onze drijfveren, hoe wij graag verschillende mensen laten samenwonen, de resultaten in cijfers en over de praktijk van elke dag. We willen u graag inspireren, vermaken en vooral uitnodigen om met ons mee te werken aan die belangrijke maatschappelijke taak.

Veel leesplezier!

Rob Haans

bestuursvoorzitter de Alliantie



INHOUD

Over drijfveren	6
Rob Haans, bestuursvoorzitter de Alliantie en Pieter Broertjes, burgemeester Hilversum	
Starter	12
Column Thijs Tomassen	
Het mooiste van de Alliantie	14
Jaarcijfers in beeld	20
2019	
Beweging krijgen in verhuisketen vraagt om luisterend oor	22
Doorstroming	
Q&A	30
Klantenservice	
Met vertrouwen kom je tot slimmere plannen	31
Sequent NXT	
Slimme omgang met big data	36
Column Joost Meijer	
Het is echt thuis	38
Marius Meijboom	
Wooninspiratie	42
Duurzaamheid	

Colofon

Samen - Magazine de Alliantie

Tekst

Letty Reimerink
Hester Schaaf

Eindredactie

Annet Postma

Gedicht cover

Berry Awesome

Huisstijl ontwerp

Studio Dumbar

Ontwerp en vormgeving magazine

Miriam Snijder | creativefacilities.nl

Fotografie

Pepijn Leupen, Studioninedots,
Francisco Paramos, Petra van Schaik

Aan dit nummer werkten mee

Thijs Tomassen, Joost Meijer, Petra van
Schaik, Barbara Kramer, Linda Kas,
Marije Spiering, Sonja van Beek

Drukwerk

Drukkerij Koopmans

Oplage

5.000

de Alliantie

Postbus 105
1200 AC Hilversum
Jan van der Heijdenstraat 36
1221 EJ Hilversum

www.de-alliantie.nl

info@de-alliantie.nl

©2020 de Alliantie

Niets uit deze uitgave mag worden
overgenomen zonder schriftelijke
toestemming van de Alliantie.

Burgemeester van Hilversum Pieter Broertjes en bestuursvoorzitter van de Alliantie Rob Haans in gesprek over hun overstap van de Volkskrant naar het (semi)publieke domein.

‘ALS JE WILT WETEN HOE HET ZIT, DAN MOET JE MET MENSEN IN GESPREK’



Pieter Broertjes en Rob Haans delen een verleden bij de Volkskrant. Broertjes werkte er dertig jaar vanaf 1979, waarvan de laatste 15 jaar als hoofdredacteur. Haans was van 2007 tot 2010 uitgever en directeur van dezelfde krant. Vanuit een commercieel mediabedrijf maakten ze beiden de overstap naar de (semi)publieke sector. Op een zonnige middag in een vrijwel leeg Alliantie-kantoor op het Lucent-terrein in Hilversum ging het gesprek vooral over het verschil in dynamiek tussen het openbaar bestuur en de krant, wat zij meenemen vanuit hun achtergrond en wat hen drijft.

Tekst: Letty Reimerink

Tempowisseling

Hun vertrek bij de Volkskrant werd ingegeven door dezelfde reden. Er kwam een nieuwe eigenaar en die wilde graag zijn eigen mensen om zich heen. Broertjes: "Het burgemeesterschap kwam toevallig op mijn pad. Ik wilde niet de rest van mijn leven oud-hoofdredacteur zijn. Voor mijn gevoel kon ik ook nog wel iets anders. De gemeenteraad ging akkoord met mijn toch wel atypische kandidatuur. Ik had natuurlijk geen idee waar ik aan begon. Toch had ik het gevoel dat ik met mijn journalistieke achtergrond wel iets zou kunnen toevoegen. De eerste collegevergadering kwam ik met enige bravoure binnen en zei, nou vertel me maar, wat is hier aan de hand?"

Ook Haans belandde min of meer per toeval in de corporatiesector, al kwamen er wel een paar lijntjes samen. "Mijn vader was architect en ik houd heel erg van de dynamiek van steden en de diversiteit in de samenleving. Net zoals je met de krant midden in de maatschappij staat, is dat ook zo bij een corporatie. Bovendien kun je als corporatie ook echt impact hebben op die samenleving."

Wat beiden opvalt is het verschil in dynamiek tussen beide werelden. Broertjes: "Het hoofdredacteurschap is echt topsport. Elke dag moet die krant af. En daarna is het ook klaar."

Haans herkent dat. "Bij de krant zit je dicht op de inhoud. Je moet altijd snel reageren. De afwegingen die je maakt, zijn ook in de publieke sector relevant, maar toch heel anders."

Als het kan wil Broertjes nog steeds graag snel schakelen. "Mijn ambtenaren vertellen me dat we twaalf weken hebben om een procedure te

"In een omgeving waarin veel gestuurd wordt op regels, is het soms goed om tegenwicht te bieden."





“Een journalistieke opleiding is eigenlijk een hele goede basis voor een burgemeester”

doorlopen, dus dat er geen haast is. Dan denk ik soms, ja, maar als we al in de eerste week een antwoord kunnen geven, waarom zouden we er dan twaalf weken over doen?”

Haans: “In vergelijking met de publieke sector is de besturing van een commerciële organisatie eigenlijk vrij eenvoudig. Je hebt een heel eenduidig doel. In het publieke domein is de complexiteit vele malen groter.” “Nog veel groter dan veel mensen denken”, vult Broertjes aan.

Onder het vergrootglas

Een ander verschil met de commerciële sector is dat burgemeesters en corporatiebestuurders geen contract voor onbepaalde tijd krijgen. In plaats daarvan wordt

periodiek, elke zes jaar voor een burgemeester en elke vier jaar voor een corporatiebestuurder, gekeken of ze in aanmerking komen voor een volgende termijn. Daarmee liggen zij altijd onder het vergrootglas. Speelt dit gegeven een rol in hun werk?

Broertjes: “In het begin was ik er helemaal niet mee bezig. Ik was 58 toen ik burgemeester werd, dus met één termijn zit ik goed, dacht ik. Toch zeiden collega-burgemeesters steeds vaker dat je pas echt bekend staat als een goede burgemeester als je een tweede termijn krijgt. Dan kennen ze je pas echt. Dus toen ben ik toch voor een tweede termijn gegaan en gelukkig in 2017 ook herbenoemd.”

Haans heeft een uitzonderingspositie. Hij is net aangesteld voordat ook in de corporatiewereld is overgestapt op benoemingen in termijnen. Hij staat er wat dubbel in. “Laat ik voorop stellen dat het sowieso goed is om het gesprek te voeren als iemand niet goed functioneert. Waar ik wel huiverig voor ben, is dat we eenzelfde dynamiek als in de politiek krijgen, waarbij je in het eerste jaar aan het inwerken bent, in het tweede jaar op stoom komt, je in het derde jaar wilt profileren met het oog op de verkiezingen en in het vierde jaar alweer met je herverkiezing bezig bent. De sector is gebaat bij enige vorm van continuïteit. We moeten voorkomen dat we een systeemwereld over de sector leggen. Laten we vooral vasthouden aan wat de bedoeling is: voor de lange termijn zoveel mogelijk mensen een goede en betrouwbare woning bieden.”

De journalistieke aanpak

“Een journalistieke opleiding is eigenlijk een hele goede basis voor een burgemeester”, herhaalt Broertjes een aantal keer. Op verschillende manieren zet hij zijn journalistieke vaardigheden in bij de uitvoering van zijn ambt. Het grootste verschil is dat hij nu veel meer zelf in de spotlights staat. “Als ik als journalist naar een bijeenkomst ging, dan zat ik altijd op de achterste rij met mijn notitieboekje lekker onzichtbaar te zijn.

Als burgemeester moet je altijd op de voorste rij plaatsnemen en moet je ook altijd iets zeggen. Ook al vind je misschien dat je niet zoveel te zeggen hebt.”

Als Broertjes zijn publiek toespreekt, dan is het meestal uit eigen werk. “Ik spreek zelden ambtelijke teksten uit”, zegt Broertjes stellig. “Ik schrijf bijna al mijn speeches zelf. Dan houd ik het journalistieke metier nog een beetje in ere.”

“Ik was vroeger altijd jaloers op Pieter”, voegt Haans toe. “Dan zat jij na een bijeenkomst in je auto nog even in tien regels op te schrijven wat er was gebeurd die avond. Echt heel knap.”

Broertjes: “Dat leer je als journalist: het verschil tussen hoofd- en bijzaken. Wat is ‘Chefsache’ en ga ik mij zelf mee bemoeien en wat laat ik gaan? Dat deed ik als hoofdredacteur en dat is nu eigenlijk niet heel anders.”

“Als we in de eerste week een antwoord kunnen geven, waarom zouden we er dan twaalf weken over doen?”

Je kunt ook als burgemeester echt het verschil maken, is de overtuiging van Broertjes. “Ik krijg bijvoorbeeld help-mailtjes, waarin mensen een beroep op mij doen. Die mails beantwoord ik ook allemaal zelf. Dat is gewoon een kwestie van goed fatsoen, ook al verklaren mijn ambtenaren me regelmatig voor gek. Ik praat ook veel met mensen. Dat ben ik gewend vanuit de journalistiek. Als je wilt weten hoe het zit, dan moet je met mensen in gesprek. Dat is vaak het begin van een oplossing.” Haans is het daar helemaal mee eens: “Je voorkomt daarmee dat je te snel in ambtelijke procedures terecht komt. Voor je het weet ben je alles aan het juridiseren.

Daarom is taal ook zo belangrijk. Dat je dingen goed kunt verwoorden en toegankelijk kunt maken, zodat iedereen het kan begrijpen. Houd het vooral simpel.”

Het verschil maken

Haans en Broertjes zijn allesbehalve afstandelijke beroepsbestuurders. Ze zijn benaderbaar en staan dicht bij de mensen. ‘Het verschil maken’, ‘aan de juiste knoppen draaien’, het zijn uitspraken die herhaaldelijk terugkomen in het gesprek. Waar hebben Haans en Broertjes echt concreet het verschil kunnen maken, vinden ze zelf?

Haans: “Ik zie als mijn belangrijkste bijdrage de focus die we als corporatie hebben op maatschappelijke prestaties. Er is de afgelopen jaren veel gedoe in de corporatiesector, onder andere over de verhuurdersheffing. Ik heb er altijd voor gepleit om weg te blijven van de slachtofferrol en vooral te kijken naar wat wel mogelijk is. We zijn mede hierdoor de best producerende corporatie van Nederland en bouwen zo’n duizend woningen per jaar. Ik vertaal dat altijd liever naar het aantal mensen dat je daarmee een nieuw huis biedt. De afgelopen jaren hebben zo’n tienduizend mensen per jaar een feestje kunnen vieren, omdat ze een nieuwe woning kregen. Daar gaat het uiteindelijk om.”

Voor Broertjes komt een heel ander onderwerp meteen naar voren: het agenderen van het vuurwerkverbod.



De aanleiding om juist dit onderwerp op te pakken deed zich voor rond de jaarwisseling van 2011. Toen werd door vuurwerk vrijwel de hele pui van het Gooilandtheater eruit gerukt. Broertjes was daar min of meer getuige van. "Ik ben toen met heel veel buurtbewoners gaan praten over het afsteken van vuurwerk", vertelt Broertjes. "Die zeggen dan: zo doen we dat altijd of het hoort er gewoon bij. En dat terwijl de Onderzoeksraad voor de Veiligheid al jaren zegt dat Oud en Nieuw verreweg de gevaarlijkste dag van het jaar is. Als iets mijn verantwoordelijkheid is als burgemeester, dan is het wel de veiligheid in de stad. Dus ik ben het toen anders gaan doen."

"Als burgemeester moet je altijd op de voorste rij plaatsnemen en moet je ook altijd iets zeggen."

Zijn inzet op dit onderwerp heeft zeker ook bijgedragen aan het feit dat de Tweede Kamer nu bepaalde categorieën vuurwerk heeft verboden. De volgende stap is een totaalverbod, maar dat is vanuit het oogpunt van handhaving heel lastig, volgens Broertjes. Inmiddels is Oud en Nieuw weer een van de leukste dagen in het jaar voor de burgemeester. "We zijn in Hilversum al heel vroeg begonnen met het centraal organiseren van vuurwerk. In het begin kwamen daar vijfhonderd mensen op af. Inmiddels zijn dat er zeventuizend. Op zo'n avond vallen mensen me om de hals om me te bedanken."

Alles is een kwestie van schaal

Waar beiden elkaar vinden, is in de overtuiging dat schaal belangrijk is. De Alliantie is ooit ontstaan uit vier regionale corporaties. Die fusie heeft bijgedragen aan de professionaliteit van de organisatie en dat is volgens Haans ook nodig. "Als corporatie wil je kwaliteit leveren. Bovendien gaan in de sector honderden miljoenen per jaar om. Dat vraagt om professionele aansturing. Door de schaal die we nu hebben, kunnen we meer investeren in woningen, maar ook in kennis, bijvoorbeeld op het gebied van een slimmere klantenservice en ICT. Tegelijkertijd werken we wel met regiobedrijven per stad die de lokale context kennen en de verbinding hebben met de bewoners en lokale wethouders."





“Als je niet meeloopt met de groei, dan zet je alles op slot.”

Waar Broertjes in zijn contacten met inwoners in het klein handelt, denkt hij wel degelijk groot. Dit typeert zijn aanpak. Volgens Broertjes bevindt Hilversum zich nu op een kantelmoment. “Hilversum is te klein voor het tafellaken en te groot voor het servet”, aldus Broertjes. “We hebben nu 91.000 inwoners. We zijn niet groot, maar wel de mediastad van Nederland. Om die positie ook in 2040 en daarna te kunnen behouden, zullen we heel hard moeten werken. Om een vitale economie te hebben, heb je een goed vestigingsklimaat nodig. Dat betekent ook voldoende woningen en voorzieningen.” Om te onderstrepen dat het eigenlijk heel vanzelfsprekend is dat Hilversum een stad van formaat is, refereert Broertjes aan het verleden: “Veel mensen weten dat niet meer, maar voor de oorlog was Hilversum een van de snelst groeiende gemeentes van Nederland. Het lag heel centraal en in een mooie omgeving met bossen en heide. Iedereen wilde hier wonen. In de jaren '50 en '60 van de vorige eeuw hadden we maar liefst 105.000 inwoners. Daarna is het ingestort. Nu doet zich een kans voor om weer mee te doen.” Die kans om mee te doen in de vaart der volkeren ligt in de Metropoolregio Amsterdam. Binnen dat verband

worden plekken aangewezen waar woningen worden gebouwd om de enorme woningnood in de regio te lenigen. Daarvoor is ook geld beschikbaar. Hilversum komt in aanmerking om zeven- tot tienduizend woningen te bouwen. Broertjes vervolgt: “We staan nu voor die keuze. Of we worden een soort Groot Blaricum óf we groeien door naar honderdduizend inwoners met alle bijpassende voorzieningen. Dan krijgen jongeren misschien ook weer een kans om hier te wonen. Het debat daarover moet nog gevoerd worden in de raad. Ook over de locaties waar we die woningen dan zouden willen bouwen. Hilversum wil niet de natuur opofferen, dus er zal vooral binnenstedelijk gezocht moeten worden. Dan kan ook goed. Kijk wat er hier op het Lucent-terrein is gebouwd.” Volgens Haans is die focus op groei ook heel logisch. “Het is goed om je te realiseren dat in de tijd dat wij leven de wereldbevolking zo'n beetje is verdubbeld. Uiteindelijk wil je toch dat mensen ook hier op een goede manier kunnen wonen en ook dat hun kinderen weer ergens een eigen plek kunnen vinden. Als je niet meeloopt met de groei, dan zet je alles op slot.”





Thijs Tomassen is freelance journalist en tekstschrijver en sinds 2007 woonachtig in Amersfoort.

www.thijstomassen.nl



Starter

Tot wanneer ben je eigenlijk starter op de woningmarkt? Mijn vriendin en ik, allebei begin dertig, huren bijna tien jaar in de Amersfoortse binnenstad. In de laatste vier jaar zaten er periodes tussen dat onze jacht op een koophuis verwoede vormen aannam. Kortstondige piekmomenten, zullen we maar zeggen, vaak aangewakkerd door een betaalbaar pareltje dat op Funda verscheen.

Maar ja, betaalbare pareltjes in deze tijd, ook nog redelijk in de buurt van het levendige centrum zoals op ons wensenlijstje staat: ga maar vast in de rij staan - die van de Droomvlucht in de Efteling is er niks bij. Talloze jonge stellen vissen in dezelfde vijver die steeds een beetje leger raakt.

'Wegens grote belangstelling' draait het dan altijd uit op 'kopen op inschrijving'. Dat zijn verhullende bewoordingen voor: één kans, één bod en de hoogste bidder wint. Wat de gek ervoor geeft dus, want alleen door flink over te bieden maak je kans. Wij hebben regelmatig meegedaan in die tombola en net zo vaak ging ik slapen met het gevoel dat we zelf gek geworden waren. De volgende dag volgde de kater, of de opluchting - we waren in elk geval niet gek genoeg geweest.

Toch kreeg nieuwe hoop steeds weer vat op ons en maakten we, verlekkerd door de foto's van de makelaar met daarbij de tekst 'hier wil je wonen!', voor de zoveelste keer een afspraak voor een bezichtiging. Hoop vervliegt echter snel in tijden van een oververhitte woningmarkt.

Neem onze laatste poging, een degelijk rijtjeshuis in de Amersfoortse wijk Randenbroek. Nog voordat we ook maar een stap over de drempel van ons potentiële toekomstige stulpje hadden gezet, zakte de moed ons alweer in de schoenen. 'Jullie zijn de

laatsten die we nog kunnen inplannen. De telefoon stond roodgloeiend vanochtend', zei de makelaar door de telefoon. De woning waar we onze zinnen deze keer op hadden gezet, stond toen welgeteld een uur online.

De makelaar lacht, de zoeker huilt. Nou ja, toch maar even kijken. Je weet maar nooit, toch? Weer zo'n vleugje hoop. Wellicht was het lot ons nu, na vele bezichtigingen, gunstig gezind. De makelaar deed de deur open en zei, alsof het om een attractie ging, dat de voorgaande kijkers nog rondliepen in het huis. Wij konden wel in de tuin beginnen. Welja. Tien minuten later diende het volgende koppel zich al aan. Zij werden linea recta naar boven gedirigeerd. Het voelde alsof we een toeristisch toertje kregen, maar het ging hier toch echt om de grootste en belangrijkste aankoop in ons leven - een vaste plek waar we lang en gelukkig kunnen wonen.

Als dat de essentie is, waarom blijven we dan gewoon niet lekker huren? We waren weer thuis in ons huurappartement en ik sprak het hardop en welgemeend uit. We wonen op een verrukkelijke plek in hartje binnenstad. Het appartement is niet groot, maar ook niet klein. In de afgelopen jaren zijn we door de verhuurder verblijd met een fonkelnieuwe badkamer, toilet en keuken. En als er iets kapot gaat wordt het gemaakt, hoewel we daar wel eens achteraan moeten blijven zitten, maar het is wat ze zeggen: de aanhouder wint. Wat een luxe! En wat een vrijheid!

Mijn meisje keek me aan. Ik las aan haar teneergeslagen blik af dat zij er ook wel klaar mee was, die knotsgekke huizenjacht. Voorlopig dan. Zij is wat rationeler. Het is toch wel verstandig om te investeren in stenen als die mogelijkheid er is. Heb ik als zzp'er ooit, als die levensduur me gegeven is, ook een appeltje voor de dorst.

Maar tot die tijd prijzen we ons gelukkig als huurders. En blijft het voelen alsof we nog steeds starters zijn.

HET MOOISTE VAN DE ALLIANTIE

ONTROERDE EN BLIJE BEWONERS GENIETEN VAN VERRASSINGSCONCERTEN VAN ABKE EN BOUWE BRUINS

Tijdens de coronacrisis verraste de Alliantie haar huurders op een aantal bijzondere concerten van de Amersfoortse zangeres Abke Bruins. Samen met haar broer Bouwe gaf ze hart-onder-de-riem-concerten bij onze huurders in alle regio's. Met gepaste afstand genoten de bewoners mee van klassiekers, zoals 'Weet je nog wel, die avond in de regen' en 'Que sera sera'. Tranen van ontroering werden weggepikt bij het troostrijke 'Mag ik dan bij jou'. Echtparen dansten en er werd volop meegezongen. De mooiste complimenten waren 'Komt u morgen weer?' en 'Dit was echt het zonnestraaltje dat ik nodig had'. Deze woorden maakten het onvergetelijk voor iedereen. Met zijn allen zijn we dankbaar dat we dit voor onze bewoners kunnen doen om deze tijd van eenzaamheid en contactloosheid te verlichten.

Via de social media kanalen genieten de andere huurders ook een beetje mee: www.facebook.com/wonenbijdealliantie en www.instagram.com/woningcorporatie_de_alliantie.





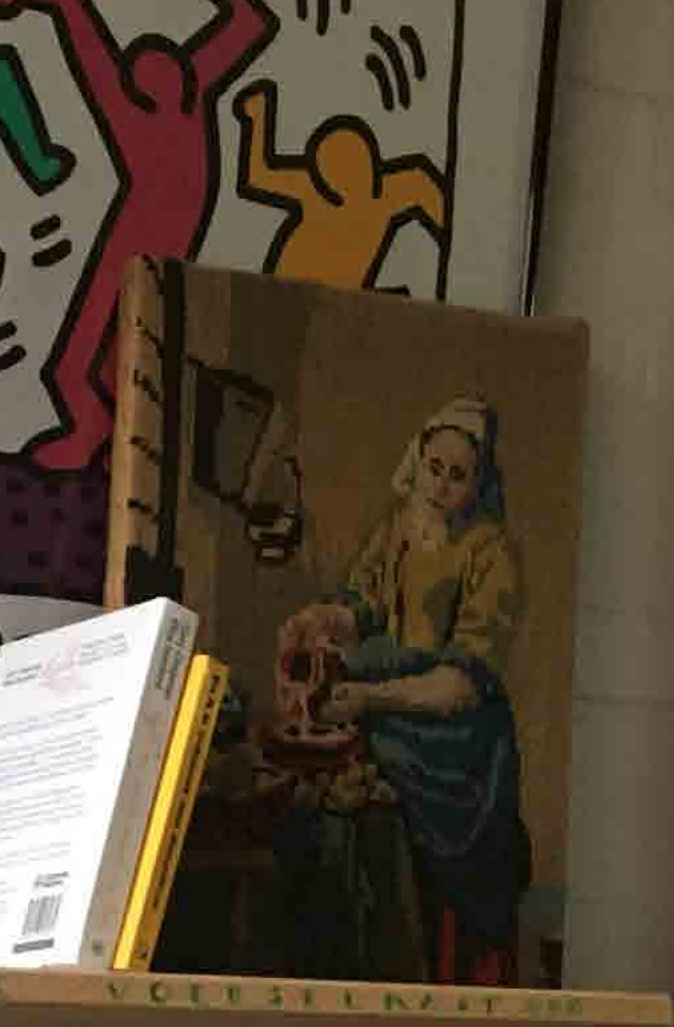
HET MOOISTE VAN DE ALLIANTIE

HOE CIRCULAIR BEN JIJ? :)

Dat vroegen we op Facebook. Het was de week van de circulaire economie, oftewel: hoe kunnen we dingen hergebruiken? We zagen vaak mooie initiatieven van onze huurders en buurten voorbijkomen. Spullen die een tweede leven krijgen bij #secondlife, gebruikt plastic dat kunst wordt bij Haak-In en huurders die voedsel herverdelen. Heb jij mooie ervaringen of tips? We horen ze graag!

#tweedeleven #circulair #duurzaam #circulairebouw #hergebruik





VOETSTENZET 100



LOVE



HET MOOISTEVAN DE ALLIANTIE

'Tuinieren verbindt', vindt meneer Dekker. Samen met mevrouw Gresnich en een vast groepje bewoners bekommert hij zich om de gemeenschappelijke tuin. Wooncomplex Het Tuinhuis in Almere werd in 2017 opgeleverd, de Alliantie vroeg de bewoners zelf ook mee te denken en te werken aan een fijne leefplek. De tuin werd aangelegd door een hovenier, in samenspraak met de bewoners. Nu houden ze het samen met de hovenier bij; in het voorjaar het onkruid eruit en mooie planten erin. Meneer Dekker: 'Je leert elkaar toch net wat beter kennen. En na afloop drinken we wat samen, dat is altijd gezellig!'





JAARCIJFERS in beeld 2019

HET HUISHOUDBOEKJE

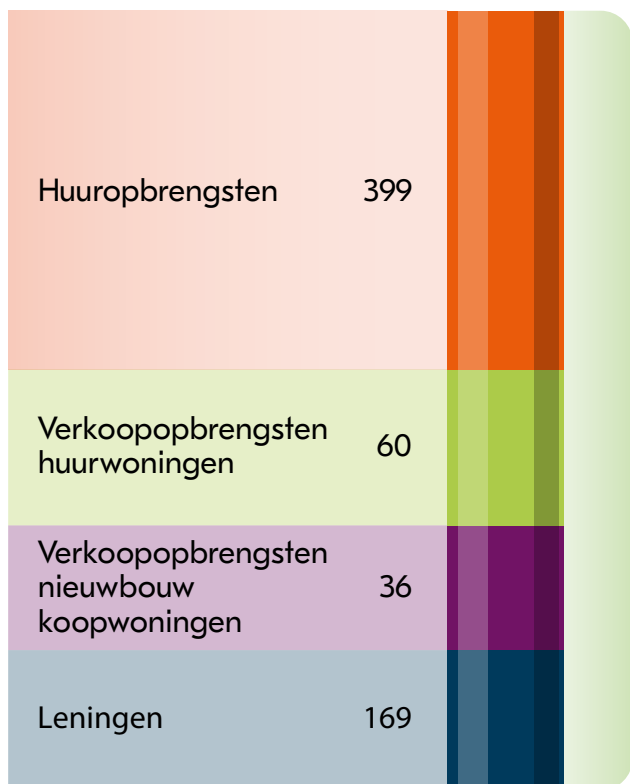


De Alliantie is een maatschappelijke organisatie zonder winstoogmerk en zonder aandeelhouders aan wie geld uitgekeerd wordt. Onze organisatie is een gesloten financieel systeem. De inkomsten uit de huur en verkoop geven we uit aan onderhoud, organisatiekosten, belastingen, verzekeringen, heffingen en rente op leningen.

De ruimte die overblijft, investeren wij in duurzame verbetering van de woningen, transformatie van gebouwen en in nieuwbouw.

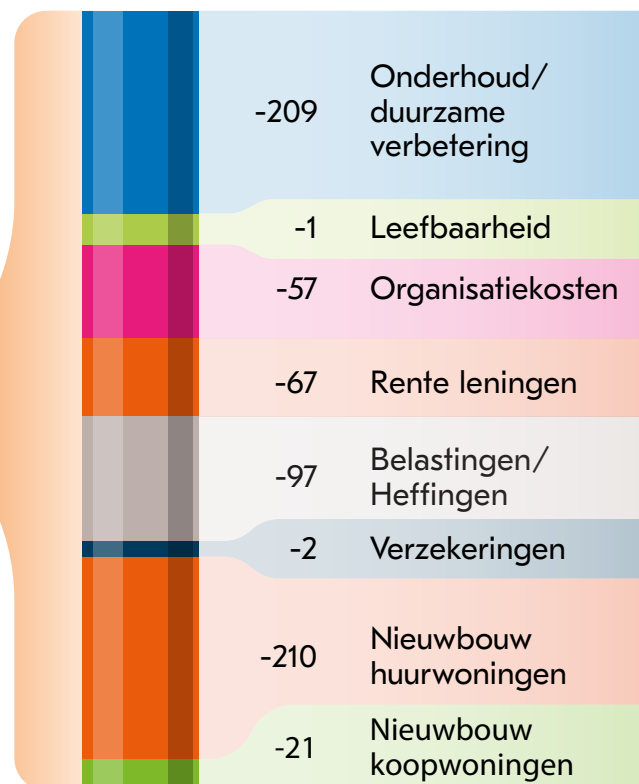
Inkomsten/leningen

100%



Uitgaven/investeringen

100%

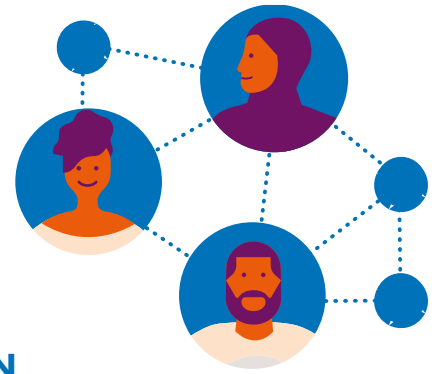


2020

World class
Work place

HOERA!
We mogen een jaar lang
het keurmerk
'Workclass - Work place'
voeren. Samen beoordeelden*
wij de Alliantie met een **7,4**
op het gebied van goed
werkgeverschap. Het is dus
ook nog eens leuk werken bij
de Alliantie!

* in het medewerkersonderzoek 2020



238.000 KLANTCONTACTEN

Via telefoon, WhatsApp, sociale media, het contactformulier,
de website, e-mail, post of bezoek aan onze kantoren.

FEESTJE!



852 nieuwe sociale
huurwoningen opgeleverd



4.600 huishoudens
maakten een nieuwe start.
Alle verhuizingen binnen
de Alliantie meegeteld.

**4.000
keer!**

Hoeveel keer
zijn de FAQ's
bezoekt?



RAPPORTCIJFERS van onze huurders

9,0 PLANMATIG
ONDERHOUD
7,7 REPARATIEPROCES
8,2 VERBETERING EN
VERDUURZAMING



WEBSITE

4.000 bezoeken per maand
24/7 online zaken regelen
rondom huurwoning

11.000 huurders maandelijks actief
op mijnalliantie.nl. Een stijging van
16% t.o.v. 2018

16%



Al **70.000** zonnepanelen op **13.400** woningen

5.800 woningen verbeterd en/of verduurzamd



Voor **2.045**
mensen
**maatschappelijke
huisvesting**
voor korte of langere tijd



63 ontruimingen

Dat betreuren we, want we zijn er om mensen te
huisvesten en niet om te ontruimen. Maar soms
kan het niet anders. 34 huishoudens hadden een
huurachterstand, 7 hadden een wietplantage, bij
17 huishoudens ging het om woonfraude en bij
5 huishoudens was er ernstige overlast.



In de Molenbuurt
in Almere Buiten
zijn resultaten
vastgoedstrategie
zichtbaar

BEWEGING KRIJGEN IN VERHUISKETEN VRAAGT OM EEN LUISTEREND OOR

Woonruimte is een schaars goed. Als sociale verhuurder wil je daar zo slim mogelijk mee omgaan. Je kunt immers beter een gezin in een eengezinswoning laten wonen en iemand alleen in een kleiner appartement, dan omgekeerd. Met dat inzicht alleen breng je als woningcorporatie echter nog geen verhuisketen op gang. In huizen wonen mensen en die hebben zo hun eigen logica om wel of niet te verhuizen.

Tekst: Letty Reimerink



De Alliantie heeft een strategie ontwikkeld om via twee sporen beweging in de woningmarkt te krijgen. Aan de ene kant bouwt de Alliantie nieuwe, kleinere appartementen in wijken waar veel kleine huishoudens in relatief grote woningen wonen. Dat verlaagt de drempel om te verhuizen, omdat mensen dan in hun eigen buurt kunnen blijven wonen. Daarnaast zet de corporatie heel gericht wooncoaches voor senioren in. Zij gaan het gesprek aan met bewoners om ze te verleiden die stap van een eengezinswoning naar een appartement te zetten. Die aanpak werpt zijn vruchten af. De Almeerse Molenbuurt is daarvan een mooi voorbeeld.

“We willen onze woningvoorraad efficiënter gebruiken én ervoor zorgen dat mensen in hun eigen wijk kunnen blijven wonen, als ze dat willen.”

Het kán in Almere

Met deze slogan zet de jongste grote stad van Nederland zich al jaren op de kaart als plek waar je iets voor elkaar krijgt. Volgens Jeroen Lebbink, assetmanager van de Alliantie in Almere, zijn hier wel een paar verklaringen voor: “Almere heeft een forse groeiambitie. Bovendien beschikt de gemeente over bouwlocaties om die ambities te realiseren. Dat is een groot verschil met bijvoorbeeld Amsterdam. En dan zijn er ook nog minder corporaties in Almere actief, dus volop kansen voor de Alliantie.” Vanuit de overkoepelende vastgoedstrategie van de Alliantie werkt Jeroen Lebbink aan het regionale portefeuilleplan. “We willen onze woningvoorraad efficiënter gebruiken én ervoor zorgen dat mensen in hun eigen wijk kunnen blijven wonen, als ze dat willen. Daarmee behouden we de sociale structuur in de wijken. Dit zijn de twee belangrijkste doelstellingen van onze vastgoedstrategie.”

De Alliantie is in Almere één van de grote spelers op de (sociale) woningmarkt en timmert er flink aan de weg. Vorig jaar leverde de corporatie hier maar liefst 278 woningen op, zelfs meer dan in Amsterdam. Ook voor de komende jaren zijn de ambities groot. De plannen voor de periode 2019 tot 2028 gaan uit van de bouw van 2.200 tot 3.200 woningen. Daar staat tegenover



“Het zijn vaak de kinderen die op hun ouders inpraten en ze toch over de streep trekken.”

dat er ook woningen verkocht en wellicht gesloopt worden. Uiteindelijk levert de rekensom 1.300 tot 2.300 extra woningen op in Almere. Jeroen Lebbink legt uit hoe het zit met verkoop en sloop in Almere: “Almere is natuurlijk een stad die pas dertig jaar oud is, dus sloop is nog niet echt aan de orde. Wel kijken we de komende tien jaar, op het moment dat we een complex zouden gaan renoveren, of sloop en nieuwbouw misschien verstandiger is. Dat kan bijvoorbeeld zo zijn als je op die plek meer woningen kunt terug bouwen. Stel er staat nu een gebouw met drie verdiepingen en je kunt er vijf van maken, dan kun je meer mensen op dezelfde plek huisvesten. Voor wat betreft de verkoop kijken we vooral naar plekken waar we meer menging van huur en koop willen krijgen, zoals in Almere Haven. Daar is het goed voor de wijk als er naast mensen in een sociale huurwoning ook wat meer mensen wonen die iets meer te besteden hebben en een woning kunnen kopen.”

Van groot naar beter

Als corporatie wil je zoveel mogelijk mensen met een bescheiden inkomen aan een woning helpen. Dat is een van je kerntaken. Als de mensen er eenmaal wonen, dan zijn er alleen niet zoveel mogelijkheden meer om te sturen, terwijl je vanuit de vastgoedstrategie graag je woningvoorraad zo efficiënt mogelijk wilt inzetten. Je wilt dat mensen in een woning wonen die past bij de fase van hun leven. Niet te groot, niet te klein, met trap of juist zonder en in een buurt waar ze zich thuis voelen. De afgelopen jaren is er zowel vanuit de gemeente als de corporaties nagedacht over slimme ingrepen om die doorstroming op gang te brengen.

In 2016 kwam het signaal vanuit de gemeente dat er wel erg veel één- en tweepersoonshuishoudens in eengezinswoningen woonden. “Onder de naam ‘Van groot naar beter’ werd toen met het bureau ‘Jonge Honden’ een pilot opgezet”, vertelt wooncoach en medewerker sociaal beheer Astrid Visscher. Het idee was om oudere bewoners die alleen of met zijn tweeën nog in een eengezinswoning wonen, te verleiden om naar een appartement te verhuizen. De pilot had vooral als doel om erachter te komen welke overwegingen bij deze groep een rol spelen. Als je dat weet, kun je nadenken over het woningaanbod dat voor deze groep interessant

zou zijn. Ook kun je dan kijken of je hobbels die mensen zien, kunt wegnemen. Visscher: De Jonge Honden gingen van deur tot deur om gesprekken te voeren met mensen. Dat leverde veel nieuwe inzichten op. Na twee jaar stopte de pilot. De Alliantie en Ymere gingen gezamenlijk hiermee verder. Wij hebben toen ieder vijf uur vrijgemaakt voor een wooncoach voor senioren. Naast mijn werk in het sociaal beheer, pakte ik deze rol op bij de Alliantie.”

Per 1 oktober 2019 zijn in Woningnet woningen opgenomen met een label ‘Van groot naar beter’. Dit zijn appartementen waarvoor bepaalde bewoners voorrang krijgen. “Er gelden wel voorwaarden om voor zo’n woning in aanmerking te komen”, licht Astrid Visscher toe. “Mensen moeten ouder dan 55 jaar zijn, minimaal een vierkamerwoning achterlaten en binnen een bepaalde inkomensgrens vallen. Voor zestig bewoners die aan deze criteria voldoen en naar een kleinere woning willen verhuizen, biedt de gemeente ook nog een verhuisvergoeding aan van 1.250 euro.”

Behoud van sociale structuur

Een financiële impuls en voorrang bij toewijzing is niet altijd voldoende. Veel mensen die in de jaren '70 als pioniers in Almere zijn komen wonen, wonen nu nog steeds in dezelfde woning. Ze zijn niet alleen verknocht aan hun huis, maar ook vergroeid met de buurt. De kinderen zijn inmiddels de deur uit. Toch verplant je een diepgewortelde boom niet zomaar. Sociale netwerken in de buurt spelen een belangrijke rol voor mensen.

“Als je alleen op basis van leeftijd en of iemand een eengezinswoning achterlaat een woning kunt toewijzen, dan is het maar afwachten of je daarmee ook de mensen uit de buurt bereikt”, vertelt Jolanda Niessen. Zij is gebiedsontwikkelaar in de Molenbuurt in Almere Buiten. “Misschien zijn er dan bewoners uit andere buurten die ook aan de criteria voldoen en langer staan ingeschreven bij Woningnet. Dan gaan zij voor. Terwijl je eigenlijk mensen de kans wilt bieden om binnen hun eigen buurt te verhuizen.”

Nieuwe menging in de Molenbuurt

Grenzend aan de Molenbuurt leverde de Alliantie onlangs het project de Molenwiek op. Van de 76 woningen in het appartementencomplex zijn twintig woningen via een zorginstelling verhuurd aan mensen met autisme. Van de overgebleven woningen kon de helft via de regeling ‘Bouwen voor de buurt’ worden toegewezen aan 55-plussers uit de wijk, die een eengezinswoning achterlieten. De andere helft is via de normale woningtoewijzing verhuurd. Daarmee is een heel gemengd complex ontstaan met zowel jongeren

als ouderen. Uiteindelijk hebben zestien mensen uit de buurt gebruik gemaakt van de voorrangsregeling. Zij zijn inmiddels verhuisd naar hun nieuwe appartement. De bewoners werden gezocht in de naastgelegen Molenbuurt. "Een typische jaren '70/'80 wijk met grote eengezinswoningen en lage huren. Hier zijn ooit veel jonge gezinnen uit Amsterdam komen wonen en nooit meer weggegaan", aldus Jolanda Niessen. Op basis van de gegevens die de corporatie over de bewoners heeft, zoals leeftijd en woonduur, heeft de Alliantie ervoor gekozen om in dit geval de hele wijk per brief te benaderen met het aanbod om met voorrang in aanmerking te komen voor een appartement in de Molenwiek.

Astrid Visscher is als wooncoach een jaar geleden begonnen met het benaderen van bewoners. "Na de eerste brief hebben we informatieavonden georganiseerd. Daar vertelden we over het appartementencomplex, de ligging en lieten we tekeningen en plattegronden zien. Ook vertelden we bijvoorbeeld over aardgasvrij koken en hoe dat in zijn werk gaat. Als mensen nog meer vragen hadden, ben ik bij ze op huisbezoek gegaan."

Beren op de weg

Na al die gesprekken met mensen uit de buurt heeft Astrid een goed beeld gekregen van de overwegingen die bij mensen een rol spelen. "Mensen zien vooral

heel erg op tegen de verhuizing. Ze gaan van een eengezinswoning, waar ze vaak al tientallen jaren wonen en heel veel spullen hebben verzameld, naar een kleiner appartement. Dat vergt heel veel opruimen. Er moet ook veel geregeld worden voor een verhuizing. Ook daar zien mensen tegenop. Het zijn vaak de kinderen die op hun ouders inpraten en ze toch over de streep trekken." Het feit dat de Alliantie ze een nieuwbouwwoning kon aanbieden, hielp wel. "Je hebt dan een langere voorbereidingstijd. De woning is immers nog niet gebouwd. Mensen kunnen aan het idee wennen. En ze hebben ook gewoon meer tijd om alles te regelen. Dat geeft rust", vult Astrid aan.

In een enkel geval speelde ook mee dat bewoners er tegenop zagen om de oude woning in de oorspronkelijke staat op te leveren. "In die gevallen hebben we alvast een opzichter langs gestuurd, die op hoofdlijnen kon aangeven wat er verwacht werd", vertelt Astrid. "We gingen daar redelijk flexibel mee om als mensen al heel lang in de woning woonden en het netjes onderhouden was. Vaak maakten we dan afspraken in de trant van: wij halen de plavuizen eruit, als u de schrootjes weghaalt."

Als mensen uiteindelijk zover waren om de stap te zetten, speelde als laatste punt soms nog de voorkeur voor een bepaald appartement. Op het moment dat er dan meerdere gegadigden voor één appartement waren, werd gekeken naar de inschrijfduur bij Woningnet. Degene met de langste inschrijfduur had eerste keus. Op het financiële vlak probeerde de Alliantie de overstap zo soepel mogelijk te maken. Jolanda Niessen: "De mensen komen natuurlijk toch in een woning met meer comfort; met vloerverwarming en alles gelijkvloers. Dus in sommige gevallen gingen de mensen iets meer betalen, maar dat ging om kleine bedragen. Misschien veertig euro per maand. Daarvoor hebben ze dan wel een super geïsoleerd huis en lagere stookkosten. We hebben in dit project echt heel erg ons best gedaan om de huren op 619 euro per maand te houden. Dit is de grens waarbinnen ze bereikbaar blijven voor mensen met lage inkomens die gebruik maken van huurtoeslag." De huur heeft niemand weerhouden om de overstap te maken, wel waren er mensen die op andere redenen op het laatst afhaakten, bijvoorbeeld door ziekte.

Nieuwkomers in de Molenbuurt

De 16 vrijgekomen eengezinswoningen in de Molenbuurt vinden via Woningnet hun weg naar nieuwe bewoners. Jolanda Niessen: "De woningen worden door ons gemoderniseerd. Dat betekent ook dat de huren iets omhoog gaan. Ze zitten nu op 720 euro, de bovenkant van het sociale segment. We willen ook graag nieuwe instroom van mensen die net iets meer te besteden hebben. Daarmee krijgt de Molenbuurt ook een impuls."





Doorstroming via de Runmolenstraat

STAP 1

Mevrouw Mahangoe, nieuwe bewoner van de Molenwiek:

“Ik rijd elke dag vlak langs mijn oude woning, maar ben nog nooit naar het verkeerde huis gereden”

Op 16 maart van dit jaar kreeg mevrouw Mahangoe (62) de sleutel van haar nieuwe appartement in de Molenwiek in Almere Buiten. Het bevalt haar prima. Toch had ze wel een zetje van haar kinderen nodig om haar ruime eengezinswoning in de naastgelegen Molenbuurt op te geven.

“Ongeveer een jaar geleden lag er een briefje van de Alliantie in de bus”, vertelt mevrouw Mahangoe. In het briefje stond het aanbod om te verhuizen naar een nieuw appartement in de Molenwiek.

“Maar weet je, ik hou niet van verandering”, vertelt ze heel stellig. “Het waren de kinderen die zeiden, doe het nou maar. Als je wat ouder bent, wordt het traplopen misschien moeilijker en kun je de tuin niet meer onderhouden. Daar hadden ze natuurlijk wel gelijk in.” Mevrouw Mahangoe woonde 22 jaar in haar woning in de Runmolenstraat. Ze is er ooit met haar man en twee kinderen komen wonen. Twee jaar later overleed haar man en heeft ze er alleen de kinderen opgevoed. Haar zoon van 33 en dochter van 32 zijn inmiddels het huis uit.

In 22 jaar verzamel je natuurlijk een hoop spullen om je heen. Mevrouw Mahangoe: “Ik zag echt enorm op tegen het verhuizen en al het geregeld. Ik heb heel veel weggegooid. Mijn kinderen en mijn broer hebben gelukkig enorm geholpen met alles.”

Op de vraag of ze haar tuin niet zal missen, antwoordt ze: “O, nee. Die moet je alleen maar onderhouden. Bovendien zat ik nooit alleen in de tuin. Dat is helemaal niet gezellig.”

Mevrouw Mahangoe gaat nog steeds elke dag naar haar werk bij het COA. “Als ik van mijn werk kom, dan rijd ik op de brommer altijd vlak langs mijn oude huis”, vertelt ze. “Maar ik ben nog nooit per ongeluk naar mijn oude huis gereden. O nee, ik moet nog een stukje verder, zeg ik nu tegen mezelf.”

Het enige nadeel van haar nieuwe woning is, dat ze geen schuurtje meer heeft om de brommer in te zetten. “Die staat nu buiten.”

Anna Willems-Jorna, nieuwe bewoners van de Runmolenstraat:

“Eindelijk hebben de kinderen een eigen kamer”

Op 9 april van dit jaar kreeg Anna Willems-Jorna de sleutel van haar nieuwe woning in de Runmolenstraat in de Molenbuurt van Almere Buiten. Dezelfde woning waar mevrouw Mahangoe een groot deel van haar leven heeft gewoond en haar kinderen heeft grootgebracht.

Anna en haar man zijn, tussen het thuiswerken en de zorg voor de twee kinderen van twee en vijf jaar, druk aan het klussen en uitpakken.

Na vijf jaar zoeken via Woningnet zijn ze dolblij met hun nieuwe woning. “We woonden hiervoor op twee hoog in een driekamerflatje in de Seizoenenbuurt, aan de andere kant van Almere Buiten. Nu hebben we drie slaapkamers en een huiskamer. Dat is wel een verschil. Eindelijk hebben de kinderen een aparte slaapkamer.”

De ruimte en vooral ook de tuin zijn voor haar en haar gezin een ongekende luxe. Op de vraag hoe lang ze hier denkt te wonen, antwoordt ze zonder aarzelen: “Ik ben niet van plan om hier ooit nog weg te gaan!”





Verhuisbereidheid 65-plussers heel klein als ze niet in eigen buurt kunnen blijven

Een kwart van de bevolking is ouder dan 65 jaar. Van deze groep wonen 820.000 huishoudens (41%) in een woning die op termijn niet geschikt is om tot op hoge leeftijd te blijven wonen. De verhuisbereidheid binnen deze groep is echter heel laag en neemt nog verder af als mensen niet in dezelfde buurt kunnen verhuizen. Dit concludeert de Rabobank in een recent verschenen studie 'Kwart miljoen ouderenwoningen gevraagd, liefst in eigen buurt'. Ouderen die wel willen verhuizen, willen in hun vertrouwde woonomgeving blijven. Als dat niet mogelijk is, zegt 40% van deze groep in dat geval niet te willen verhuizen. Dit aandeel wordt nog groter naarmate de leeftijd stijgt. Ook willen ouderen die wel willen verhuizen het liefst naar een voor ouderen geschikte woning. Dat levert volgens het Rabobank-onderzoek een potentiële vraag van een kwart miljoen ouderenwoningen op. Het onderzoek laat duidelijk zien dat 65-plussers een extra zetje nodig hebben om te verhuizen, maar ook vragen om een aanbod dat maar mondjesmaat beschikbaar is. Het realiseren van woningen voor ouderen en waar mogelijk aanpassen van bestaande woningen zal de komende jaren nog veel inspanning vragen.

1 Bron: www.stadszaken.nl d.d. 20 april 2020



VRAGEN



Tekst: Petra van Schaik

weetje

Klantenservice heeft per dag 100 klantcontacten aan de balie, 661 per telefoon, 72 per e-mail en 106 keer via WhatsApp, Facebook en Twitter.



Ik heb de huur opgezegd. Wat moet ik nu nog regelen?

Als u de huur heeft opgezegd, krijgt u een brief waarin we uw opzegging bevestigen. Hierin staat waar en wanneer u de huissleutels kunt inleveren. Bij het inleveren van de sleutels geeft u ook het ingevulde meterstandenformulier af en (eventueel) het ingevulde overnameformulier.

Kunnen er zonnepanelen geplaatst worden op mijn woning?

Als het technisch kan en voordeel voor u oplevert, jazeker! Door de zonnepanelen gaat uw energierekening omlaag en houdt u na het betalen van servicekosten onderaan de streep geld over. Ook helpt u het milieu een handje, want zonnestroom zorgt voor minder CO₂-uitstoot.

Kunt u mij een verhuurdersverklaring sturen?

Als u nu huurt bij de Alliantie maar u gaat verhuizen, kan het zijn dat u een verhuurdersverklaring nodig heeft van ons. Dit is een verklaring waarin wij bevestigen dat u op goede wijze bij ons gehuurd heeft en geen betaalachterstanden heeft. Voor een nieuwe verhuurder is dat belangrijk om te weten. Wij kunnen een verhuurdersverklaring opstellen voor onze (oud-) huurders. Neem hiervoor contact op met onze klantenservice via het contactformulier.



Samen met
www.lekkerinjetuin.nl
www.rainproof.nl

De burens maken veel lawaai. Kunnen zij hierop aangesproken worden?



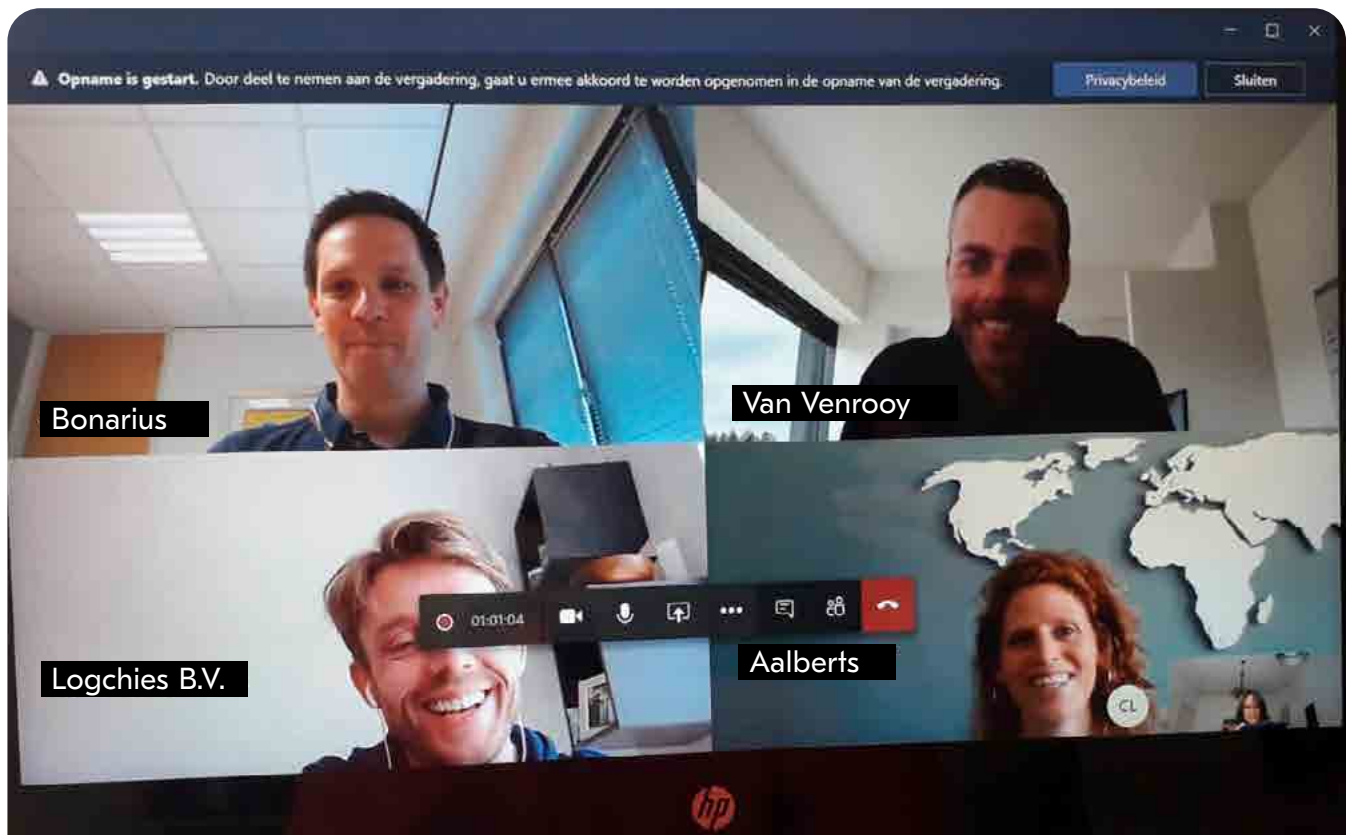
Overlast van burens kan heel vervelend zijn en is soms moeilijk aan te kaarten, er bestaan geen landelijke regels voor. U kunt een aantal dingen doen als er sprake is van overlast:

- Stap 1: zelf in gesprek gaan
- Stap 2: buurtbemiddeling inschakelen
- Stap 3: schriftelijk melding doen bij de Alliantie

Sequent NXT is ketensamenwerking
op het hoogste niveau

MET VERTROUWEN KOM JE TOT SLIMMERE PLANNEN





In januari 2020 begon de Alliantie samen met twaalf partners op het gebied van installatietechniek, gevels, daken en interieur aan een nieuw avontuur: Sequent NXT. De Alliantie beoogt hiermee kostenreductie, betere kwaliteit van het werk, hogere klanttevredenheid en bovenal een CO₂-neutrale woningvoorraad in 2050. Vier partners en een programmaregisseur vertellen in een videogesprek over hun ervaringen en ambities. Ook spraken we met de programmamanager van Sequent NXT bij de Alliantie.

Tekst: Letty Reimerink

Ketensamenwerking is niet nieuw binnen de Alliantie. De afgelopen zeven jaar is al veel ervaring opgedaan met de samenwerking tussen bedrijven uit één discipline. De Alliantie zet nu een volgende stap, waarbij ze samen met partners gaat programmeren. Per regio werken teams, bestaande uit een partner uit elke discipline (gevel, installatie, dak en interieur) en een programmaregisseur van de Alliantie, aan de beste onderhouds- en verduurzamingsoplossingen per complex voor de komende 30 jaar. Het ultieme doel is een CO₂-neutrale woningvoorraad in 2050. In 2019 zijn de partners voor Sequent NXT geselecteerd en in december zijn

de contracten ondertekend. Programmaregisseur in Amersfoort, Cees Luyckx, vat zijn nieuwe rol als volgt samen: "Van opdrachtgever ben ik nu opeens deelgenoot. De deskundigheid laten we nu aan de markt, vanuit het idee dat zij efficiënter en doelmatiger kunnen werken. Als regisseur heb ik natuurlijk nog wel een iets afwijkende rol, omdat ik over de budgetten ga. Toch voelt het heel anders dan de traditionele opdrachtgeversrol."

Voor de partners is de grootste verandering dat ze veel eerder betrokken worden. Jeroen Smolders van installatiepartner Bonarius zegt: "In de traditionele

setting kregen we de opdracht om cv-installaties te vervangen. Nu krijgen we een open vraag om mee te denken over verbetermogelijkheden in een complex. Dat doen we nu in een team met mensen van andere disciplines. Dan word je echt uitgedaagd."

Van integraal naar modulair

De essentie van Sequent NXT is om bij de keuze voor verduurzaming meer gebruik te maken van het natuurlijk onderhoudsmoment van een complex om stapsgewijs te verduurzamen. Dick Schotvanger, planontwikkelaar bij Logchies, de gevel- en interieurpartner in het programmteam van Amsterdam, geeft met een voorbeeld aan dat timing daarin cruciaal is: "Bij een complex in Osdorp deed zich de vraag voor wat we met een gedateerde verwarmingsinstallatie zouden doen. Vervangen of nog even laten zitten? Toen bleek dat de gemeente Amsterdam subsidie verstrekt om woningen aardgasvrij te maken door ze aan te sluiten op stadsverwarming. Dat leverde een veel interessantere business case op. Als je het complex aansluit op stadsverwarming betekent dat namelijk niet alleen iets voor de installatie, maar ook voor de isolatiewaarde van gevel en dak. Voor het interieur kun je dan alvast voorsorteren op het verwijderen van de gasaansluiting voor het koken."

Volgens Stefan Zuiderwijk van dakpartner Van Venrooy in de regio Amersfoort valt er veel winst te behalen door in de ontwerpfase de faalkosten te reduceren. Dat zijn kosten die ontstaan doordat over meerdere jaren werkzaamheden van verschillende disciplines onvoldoende op elkaar afgestemd zijn, waardoor sommige werkzaamheden weer ongedaan gemaakt moeten worden. Hij heeft een voorbeeld: "Bij een flat zijn zonnepanelen op het dak geplaatst. Daarvoor moesten leidingen worden gelegd via de schachten in de woningen. Dan is het op zo'n moment slim om ook al voorbereidingen te treffen voor toekomstige maatregelen. Anders moeten later die schachten steeds opnieuw open. Dat brengt extra kosten met zich mee én overlast voor bewoners. Ook kan in het dakwerk alvast een ruimer dakoverstek aangebracht worden, omdat we al weten dat in een later stadium ook een voorzet-gevelisolatie geplaatst wordt. Dan wordt de muur dikker. Op het dak heb je die extra ruimte dan alvast gecreëerd."

De partners binnen Sequent NXT werken samen wanneer zich een natuurlijk onderhoudsmoment voordoet. In plaats van dat één partij op een afgesproken moment een heel complex in één keer verduurzaamt, bepaalt de natuurlijke levensloop van (onderdelen van) een complex nu wanneer het optimale moment voor verduurzaming is. Zo wordt

een complex stap voor stap CO₂-neutraal. Door samen te programmeren kun je vooraf slimme verbindingen leggen met de andere disciplines. Stefan Zuiderwijk: "Die verandering van integraal naar modulair werken, dus stap voor stap en op logische onderhoudsmomenten, dat zie ik als de grootste verandering ten opzichte van de oude manier van werken."

Vooruit kijken

De factor tijd speelt een belangrijke rol binnen Sequent NXT. Ellen Boerema van de Amersfoortse interieurpartner Aalberts Bouw heeft daar soms last van. "Waar de collega's van de andere partners met de blik op verduurzaming werken met een tijdshorizon van 2023 of nog verder weg, hebben wij voor mutatieonderhoud te maken met een tijdshorizon van vier weken en voor reparaties zelfs nog korter. Ik weet bij wijze van spreken nog niet eens hoe mijn agenda voor volgende maand eruit ziet. Daarin moeten we nog een goede aansluiting zien te vinden. Onze rol is wat dat betreft nog in ontwikkeling."

Dick Schotvanger van Logchies ziet ook bij mutaties juist kansen voor verduurzaming. "Je kunt een nieuwe bewoner al inzicht geven in wat er de komende tijd op hem of haar afkomt. Bijvoorbeeld wanneer zonnepanelen geplaatst worden of isolatiemaatregelen gepland zijn. Ook kun je dan inzichtelijk maken wat dat betekent voor eventuele huurverhoging."

De interieurpartners zijn wel de partijen die het vaakst bij huurders achter de voordeur komen. "In drie jaar tijd zijn wij bij 75 procent van de complexen van de Alliantie wel eens binnen geweest", vertelt Ellen Boerema. "Wij kunnen inzichtelijk maken wanneer de badkamers, keukens en toiletten vervangen zijn. Die gegevens heeft de corporatie niet altijd en zijn wel relevant als je bijvoorbeeld wilt isoleren. Dat kun je makkelijk doen op het moment dat je het interieur gaat vervangen. Als er bijvoorbeeld net een nieuwe keuken in zit, kun je misschien beter de keukenkasten die grenzen aan de buitenmuur aan de binnenkant isoleren", licht Boerema toe. Zo'n ingreep vergt weliswaar meer maatwerk, maar scheelt de corporatie geld voor een nieuwe keuken, die op dat moment eigenlijk nog niet nodig is. Bovendien heeft de bewoner veel minder overlast van de werkzaamheden.

Klant moet meerwaarde zien

Grote ingrepen op complex-niveau hebben vaak een huurverhoging tot gevolg. Daarom moet in die gevallen 70 procent van de bewoners instemmen met de ingrepen. "Binnen Sequent NXT hebben we het



ophalen van die klantinstemming gedelegeerd aan onze partners”, zegt Cees Luyckx, van de Alliantie. Ellen Boerema heeft deze handschoenen opgepakt. “Als interieurpartner hebben we hier al veel ervaring mee. Alleen doet iedereen het op zijn eigen manier. Daarom werken we toe naar een gezamenlijke en herkenbare aanpak, die als dé werkwijze van de Alliantie wordt neergezet.”

Uiteindelijk is de belangrijkste doelstelling van Sequent NXT dat de klanten tevreden zijn, dat ze zich gehoord voelen, dat ze weten wat er op ze afkomt en dat ze, binnen bestaande kaders, ook zoveel mogelijk keuzevrijheid hebben. “Door de modulaire aanpak maken we optimaal gebruik van de tijd”, licht programmamanager Tamara van de Graaf toe, “zo kunnen we gebruik maken van toekomstige innovaties die verduurzaming betaalbaar moeten maken, kunnen we goed aansluiten op gemeentelijke warmtetransitieplannen en zorgen we voor een meer gelijkmatige kasstroom door de jaren heen. Door deze manier van efficiënt programmeren met partners verwachten we uiteindelijk een kostenreductie van zo’n 20 procent te realiseren. Uiteindelijk profiteren daar de bewoners van, want geld dat we overhouden kunnen we weer op andere manieren inzetten voor onze doelgroep.”

Over het algemeen zijn bewoners van de Alliantie tevreden over de uitvoering van werkzaamheden.

Gemiddeld ligt het rapportcijfer tussen de 7 en 8. Voor Sequent NXT is de ambitie om die score naar minimaal een 8 te brengen. Het commitmentteam, waarin alle directeuren van de partners en de directeur vastgoedonderhoud van de Alliantie zitten, stuurt op deze meetbare doelstellingen. Naast de klanttevredenheid zijn er ook meetbare doelstellingen voor het functioneren van het team, de mate waarin aan de kwaliteitseisen is voldaan en de reductie van de onderhoudslasten.

Kennisontwikkeling op basis van big data

Belangrijk onderdeel van Sequent NXT is kennisontwikkeling en het op een transparante manier ontsluiten van die kennis. Cees Luyckx: “Kennis is vaak nog gekoppeld aan papier of zit in de hoofden van mensen. Ons doel is om alle kennis te digitaliseren en voor alle partners toegankelijk te maken.”

Ondertussen wordt er volop nieuwe kennis vergaard en dat gebeurt via tal van digitale instrumenten. Zo worden er drones ingezet om inspecties uit te voeren en zitten complexen tegenwoordig vol met sensoren. Stefan Zuiderwijk van Van Venrooy legt uit: “Wij plaatsen sensoren in dakgoten die bijhouden wanneer de goot vol staat. Die metingen zijn bedoeld om een algoritme te ontwikkelen waarmee we het onderhoud kunnen voorspellen.”

Ook in de kozijnen zitten sensoren die voorspellen wanneer het materiaal slijt. En natuurlijk in de cv-ketels. "Beheer op afstand is tegenwoordig al heel gewoon", aldus Jeroen Smolders van Bonarius. "De bewoner moet daar wel toestemming voor geven, maar dan kunnen we op afstand kijken wat er aan de hand is. Het mooie van die systemen is, dat je aan voorspellend onderhoud kunt doen. In plaats van dat je ketels vervangt op basis van leeftijd, vervang je de installaties die het slechtste presteren. Dan maak je dus veel beter gebruik van de levensduur van de installaties."

Echte problemen, zoals lekkages of een kapotte cv-ketel, worden met voorspellend onderhoud voorkomen. Vervanging vindt immers al plaats voordat het probleem zich voordoet. Dat is een prettig gevoel voor de bewoner.

Nieuwe energie

Het samenwerken aan complexe onderhouds- en verduurzamingsopgaven zorgt voor een enorme energie en dynamiek in de programmateams. "We zijn bezig met slimme plannen en met het totaalbeeld van wat we willen bereiken", zegt Jeroen Smolders. "Terwijl de traditionele manier van werken veel meer op wantrouwen was gebaseerd, werken we nu juist vanuit de aansluiting met elkaar. Het totale plaatje moet kloppen. Dat onderlinge vertrouwen levert slimmere plannen op."

Naast de programmateams en de specialistenteams van vakgenoten zijn er ook nog zogenaamde

gelegenheidsteams. Dit zijn gemengde teams die bepaalde actuele vraagstukken oppakken, zoals innovatie, de nieuwe klantbenadering of samenwerking. "Die gelegenheidsteams zijn kortlopend, met een heldere scope en duidelijke doelstellingen. Het zijn een soort sprints", legt Stefan Zuiderwijk uit. De gelegenheidsteams presenteren hun ideeën aan de grotere groep via zogenaamde 'podia'. "Onlangs hadden we een podium van het innovatieteam, waarin tal van innovaties waar de partners mee werken, werden gepresenteerd", vertelt programmamanager Tamara van de Graaf. "Dat ging van methoden van dataverzameling tot circulaire keukens en was erg indrukwekkend. Al tijdens het podium werden verbindingen gelegd tussen partners om elkaar te helpen een innovatie te versnellen. Dat is Sequent NXT ten voeten uit: samenwerken voor een betere versie dan de versie die je in je eentje zou bereiken."

Jeroen Smolders is enthousiast over de enorme drive van de deelnemers aan Sequent NXT, gekoppeld aan de technische uitdagingen. "Het enige gevaar is dat je te veel gaat uitwaaiëren en je overal mee bezig gaat houden. Innovatie is ook gebaat bij focus", zegt hij. "Tegelijkertijd heeft een doorbraak in de ene discipline ook gevolgen voor de andere partners, dus dan wordt het vanzelf toch weer breed."

Stefan Zuiderwijk is vooral blij met het onderlinge vertrouwen. "Ik kan iedereen bellen over een probleem. We staan voor elkaar klaar en de lijntjes zijn kort."

"Het scheelt ook dat het bekende gezichten zijn", voegt Jeroen Smolders daar nog aan toe. "Je weet hoe ze in de wedstrijd zitten en je kunt snel schakelen."







Joost Meijer is consultant Big Data en betrokken bewoner van Brainport Smart District, een slimme woon- en werkwijk in Helmond

www.ifility.nl

Slimme omgang met big data

In mijn dagelijkse werk krijg ik vaak te maken met de vraag hoe data ingezet kunnen worden om dingen slim te maken. Bedrijven willen 'iets' met data. Bouwbedrijven willen slimme woningen, overheden zelfs complete slimme steden. De grootste successen worden geboekt door te starten met een probleem of het zien van een duidelijke kans. Om dat te illustreren begin ik graag met een voorbeeld.

Een paar jaar geleden twitterde een student in Seoul over zijn probleem in het uitgaansleven. Na een avond stappen had hij moeite om veilig thuis te komen. De vele illegale taxi's die zich aanboden waren onveilig en bovendien sterk vervuilend. Hij vroeg zich af of met behulp van beschikbare data van belgedrag niet een nieuw nachtnet van bussen zou kunnen worden opgezet. De burgemeester van Seoul (Park Won-Soon) pikte het idee op. Hij zette het idee op Facebook en kreeg dertigduizend 'likes' en veel reacties. Hij zag kans om van een Koreaans telecombedrijf de belgegevens van drie miljard gesprekken te krijgen en samen konden ze toen een analyse starten.

Vaak bellen jongeren, voordat ze na het stappen naar huis gaan, nog op. En als ze thuis zijn bellen ze nog een keer. Een telecombedrijf weet dus *wanneer* gesprekken gevoerd worden en, op basis van de locatie van telefoonmasten, ongeveer *waar vandaan*. Met hulp van data-experts konden de gebruikte 'routes' relatief simpel uit deze gegevens gehaald worden.

Op basis van deze informatie was het eenvoudig vast te stellen waar de nachtbussen ingezet moesten worden. Het gericht inzetten van deze nieuwe lijnen had resultaat: het bespaart per jaar miljoenen (onveilige) taxiriten, vermindert de CO₂-uitstoot flink en het bespaart de stad en de inwoners veel geld.

Bewoners kozen, na invoering, het nachtnet zelfs als het meest succesvolle project in Seoul van dat jaar. Dit voorbeeld laat heel duidelijk zien hoe je slimme dingen kan ontwikkelen door gebruik te maken van (big) data.

- Begin altijd met een kans, een verbetering of een probleem dat opgelost moet worden. Data zelf lossen geen problemen op. Als in dit voorbeeld begonnen was met het belgedrag, had dit dan geleid tot het inzicht om miljoenen taxiriten te voorkomen?
- Voorkom ook een 'ivoren toren'. Veel bedrijven of organisaties duiken zelf in een brainstorm, gaan de hei op of roepen hulp in van dure consultants. De ideeën liggen echter op straat. Juist de mensen op straat weten wat ertoe doet, zij kunnen meedenken, zien de kansen en herkennen soms zelf de oplossingen.
- Zorg voor toegang tot de data. In dit voorbeeld was de burgemeester in staat de juiste data te achterhalen bij het belangrijkste Koreaanse telecombedrijf. Zonder data, geen inzichten. Daarbij komen direct twee andere aspecten naar voren: *wie heeft* de data, en *over wie* gaan de data. Veel data verdwijnen tegenwoordig in de datazakken van overheden en grote bedrijven, zoals Google en Facebook. Deze data gaan echter over 'ons'. Wil je dus slimme dingen in de stad gaan doen, dan is het belangrijk om te zorgen dat deze data openbaar beschikbaar zijn, maar zonder de privacy aan te tasten!
- Ten slotte: bouw een kwaliteitslus. Data kunnen inzichten leveren, met deze inzichten kunnen slimme dingen gedaan worden, maar de lus moet gesloten blijven. Seoul blijft de buslijnen optimaliseren met nieuwe data over reizigersgedrag en telefoongegevens. Ook worden data van de bussen gebruikt om reizigers te informeren over aankomsttijden en mogelijke vertragingen.

Je ziet: data bieden kansen, maar begin bij een kans of een probleem. Ga in gesprek met bewoners, bedrijven en overheden en kijk samen wat er te verbeteren valt. Slimme steden en slimme woningen bouw je samen!

HET IS ECHT THUIS



Op IJburg staat een opvallend gebouw, 'een gekke taartpunt'. Dit is de Marius Meijboom, een woon- en logeershuis voor kinderen en volwassenen met een meervoudig complexe handicap. Marius Meijboom is een huiselijke woonplek, met volledige verzorging en verpleging. Deze bijzondere zorglocatie kwam er niet zonder slag of stoot, een groot aantal samenwerkende partijen moest boven de eigen schaduw uitstijgen. Maar het werkt nu uitstekend, vinden ouders, bewoners en personeel.

Tekst: Hester Schaaf

Jurgen Klaassen, gebiedsontwikkelaar de Alliantie

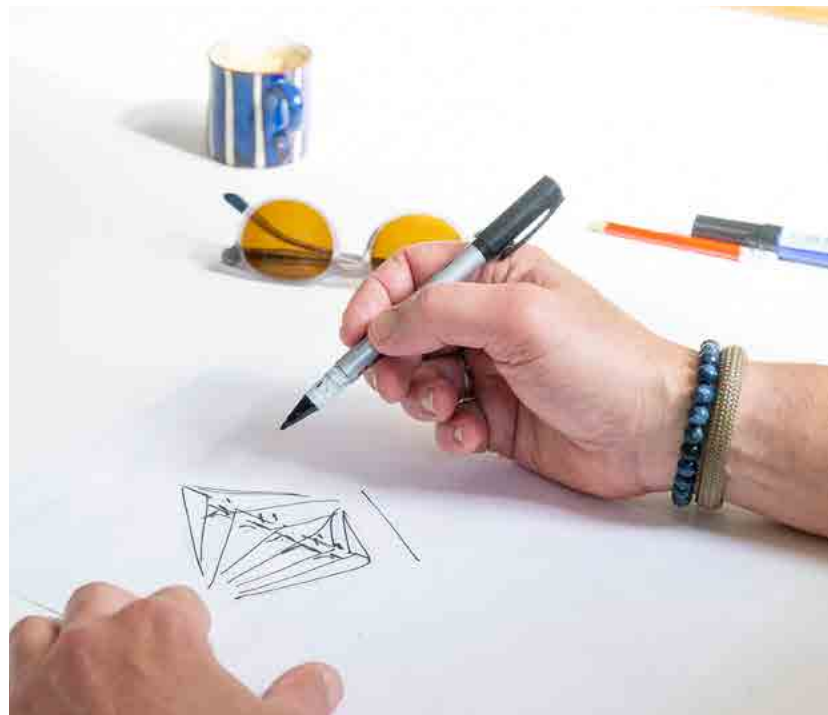
'IJburg is een wijk zonder scheidslijnen'

"Een project als dit, lukt maar heel af en toe. Op elke plek moet de juiste persoon zitten, anders werkt het gewoon niet. Je moet lef hebben, buiten de lijntjes kunnen denken en het vooral heel erg graag willen. Er werkten allemaal mensen mee die 180 procent in het project geloofden, nooit opgaven en er helemaal voor zijn gegaan.

Als gebiedsontwikkelaar kijk ik naar een woningbouwproject door de bril van: 'We moeten er vijftig of honderd jaar op passen, dan moet het technisch en sociaal wel werken. Dus ik kijk naar duurzaamheid en de manier waarop verschillende mensen bij elkaar wonen. Om iedereen enthousiast te krijgen voor een project, overleg ik veel met onder andere gemeente, samenwerkingspartners en bewoners.

Vrijwillige buurtbewoners

In dit geval was er sprake van een heel complexe samenwerking, met veel verschillende partijen. Omega, die de dagbesteding en de zorg regelt. De cliënten en het personeel komen van Cordaan en zorggroep



Ons Tweede Thuis, en dan heb je de gemeente en de Alliantie. Ieder heeft zijn eigen regels, zijn eigen financieringsvorm. Je moet boven die sectoren kunnen uitstijgen om zo'n project mogelijk te maken.

Voorheen werden deze cliënten in een busje naar de rand van de stad gereden. Nu blijven ze hier in de wijk. Het motto van IJburg is: een wijk zonder scheidslijnen. Dit is een ultiem voorbeeld daarvan. De Marius Meijboom-bewoners maken deel uit van de wijk, ze wonen onder de mensen, ze zijn geïntegreerd in de samenleving. Het project wordt echt gedragen in de wijk. Er zijn buurtbewoners die, vrijwillig, helpen met het verplaatsen van cliënten van de woning naar de dagbesteding, of naar het zwembad. Daar heb je flink wat capaciteit voor nodig. Dat is geweldig, want de tijd die je besteedt aan verplaatsing kun je niet besteden aan zorg.

Bijzonder was ook dat er een heel actieve oudergroep bij de bouwplannen betrokken was, die al in een heel vroeg stadium kritisch en betrokken meekeek. Ze dachten mee over de eisen waaraan het gebouw moest voldoen en over de inrichting. Voor ons was dat een heel andere manier van werken. Normaliter zetten we gewoon woningen neer, nu hebben we echt vanuit de cliënt gewerkt."



Marc van Gemert, lid ouder kerngroep en vader van bewoner Eva

'Het voelt niet als een instelling, maar als een echt thuis'

"Wat er voorheen bestond aan woonvoorzieningen in Amsterdam vonden we niet geschikt voor Eva. We wilden kwaliteit, zoals iedere ouder dat voor zijn kind wil. Tien jaar geleden ben ik naar het bestuur van de zorgaanbieders Cordaan en Omega gestapt, die toen al met elkaar in gesprek waren over een geschikte woonlocatie voor meervoudig complex gehandicapte mensen. Ik kwam dus op precies het juiste moment. Het was een trigger om door te gaan nu er ook een vraag van ouders lag.

Wat nog ontbrak was een kavel. Het gebouw moest in de buurt van Omega zijn, want veel kinderen en jongvolwassenen hebben daar hun dagbesteding. Maar de meeste kavels op IJburg waren al vergeven. Samen met Marinus Knulst, voorheen ontwikkelaar bij de Alliantie en later bestuurder bij Omega, ben ik in gesprek gegaan met het stadsdeelbestuur en een projectmanager van de gemeente. Uiteindelijk is daar een kavel uit voortgekomen op een rare, maar mooie plek. Het heeft een driehoekige vorm, een punt met een heel scherpe hoek. Als architect moet je heel creatief zijn om de droom van ouders en personeel vorm te geven op die rare kavel. Dat was heel bijzonder.

Allereerst zijn we met een stuurgroep van ouders en personeel gaan dromen en schetsen: wat voor voorziening moet het worden? Aan welke eisen moet het voldoen? Wat heb je nodig om fijn te werken en te wonen? Hoe zorg je voor gemak, voor een goede uitstraling? En hoe zorg je ervoor dat het geen instelling is, maar echt een woning, dat bewoners er daadwerkelijk thuis zijn? Dit zijn heel belangrijke zaken en er werd veel tijd genomen om daarover te praten. Iedereen raakte ontzettend gemotiveerd en enthousiast, er zat een enorme energie in. We zijn zelfs nog, ter inspiratie, met de Alliantie op werkbezoek geweest bij Villa Pardoës, bij de Efteling. Alle partijen werkten op basis van gelijkwaardigheid samen.

Tegelijk moest er aan de exploitatie gewerkt worden, want alles moest wel binnen de centen passen. Dat was heel spannend. Je bent medeverantwoordelijk, ook voor compromissen die je moet sluiten. Je weet: die oorspronkelijke droom gaat het niet worden, daar ging ook niemand vanuit. Het liefst wil je, bij wijze van spreken, een boerderij op de Dam. Stad en platteland tegelijk. Dat kan natuurlijk helemaal niet binnen de financiën, die zijn in de zorg vrij beperkt. En die gekke kavel beperkte enorm. Maar als ik nu kijk naar de buitenruimte, het uitzicht over het water... Op die locatie had het niet beter kunnen worden.

Bomen en planten

Binnen- en buitenkant zijn heel mooi op elkaar afgestemd, daar is enorm over nagedacht. Er is ook rekening gehouden met zintuigelijke waarneming. Als je voor het gebouw staat zie je in het balkon, in de punt, een boom. Die is in het gebouw verwerkt, door alle verdiepingen heen. Beeltenissen van planten en bomen komen overal terug. Bedenk je, deze bewoners zijn heel kwetsbaar, communicatie is moeilijk, voelen en ruiken zijn erg van belang. Er is gekozen voor wandbekleding met warme kleuren, die ook een prikkeling veroorzaakt die bewoners prettig vinden. Die faciliteit was een wens van ouders en personeel en vormt weer een geheel met de architectuur van het gebouw. Dat kan alleen als de architect, binnenhuisarchitect en ontwikkelaar al in een heel vroeg stadium met elkaar optrekken en samen zo'n ontwerp maken. Ik vind het geweldig!

Maatwerk

Alle woongroepen hebben een verschillende identiteit gekregen qua samenstelling en sfeer. Bewoners en personeel hebben hier samen naar gekeken: hoe richten we het in, met welk meubilair en welke verlichting? De basisinrichting is hetzelfde, maar details als de kleur van de gordijnen en verlichting hebben we overal net

even anders gedaan. Er was budget gereserveerd voor wat maatwerk, bijvoorbeeld voor de kamers van de bewoners zelf. Iedere ouder is de kamer samen met zijn kind gaan inrichten, precies zoals je wilt als je kind op kamers gaat wonen. Dat heeft ertoe bijgedragen dat het heel persoonlijk is geworden, veel minder een instelling. Het is natuurlijk wel een instelling, die onder zware wettelijke eisen moet opereren, maar het is ook een echt thuis. En dat was precies de bedoeling.

Natuurlijk was het soms verschrikkelijk stressen. Er zijn echt mensen behoorlijk overspannen geraakt. De verhuizing, de inrichting van de kamers, alles wat erbij komt kijken wanneer verschillende organisaties moeten samenwerken. Ons Tweede Thuis, Cordaan en Omega hebben elk hun eigen richtlijnen over hoe je dingen aanpakt. Daar moet je het over hebben en dat kost tijd. En dan heb je nog eens de wettelijke kwaliteits- en veiligheidseisen. Iedereen wist: We moeten hier met elkaar doorheen. Maar het heeft wel twee jaar geduurd voor alles gezeteld was.

Het is dus wel gelukt. Het gebouw staat er, het is een mooi gebouw, het werkt, iedereen werkt er met tevredenheid. Dat is deels dankzij de Alliantie, die er vol enthousiasme in ging en steeds het perspectief van ouders, bewoners en personeel in de gaten hield. De samenwerking tussen en de gedrevenheid van alle partijen hebben bijgedragen aan het succes. Dat blijft een mooi verhaal om te vertellen.

Tessa Siepe, begeleider bij Marius Meijboom

‘Het gebouw nodigt uit tot ontmoeting’

“Ik werk nu twintig jaar met mensen met een ernstige meervoudige beperking, sinds 3,5 jaar dagelijks bij Marius Meijboom. Ik ondersteun andere begeleiders en de leerlingen en houd me bezig met de implementatie van een nieuwe methodiek. Ik help de cliënten bij dagelijkse activiteiten en dagelijkse zorg, zoals wassen, aankleden en eten. Deze groep mensen is (bijna) helemaal afhankelijk van zorg.

Er wonen hier 35 mensen, verdeeld over zes woongroepen, waaronder één kinder-/tiengroep. Naast deze zes woongroepen hebben we nog een logeergroep met ruimte voor zes cliënten, deze is open in de weekenden en vakanties. Een gedragsdeskundige heeft meegekeken bij de samenstelling van de groepen, je moet bijvoorbeeld niet een heel prikkelgevoelig iemand in een groep zetten bij iemand die veel geluid maakt.

Klein kunnen kijken

We proberen te zorgen voor zoveel mogelijk eigen keuzemogelijkheden, voor regie waar het kan. Hierbij moet je goed letten op kleine signalen, zoals de ademhaling. Je leert het enthousiasme of juist de aversie van bewoners goed kennen, zoals bijvoorbeeld hun eet- of muzieksmaak. Dat wisselt erg per client. Je hebt voor dit werk een bepaalde interesse en nieuwsgierigheid nodig, je moet klein kunnen kijken. Dat is een kwestie van ervaring, maar soms ook juist van een verse blik om uit je tunnelvisie te komen.

Ik ben heel blij met de faciliteiten van dit gebouw. Het zijn grote woningen, met ruime deuropeningen, dat helpt bij het goed doen van je werk. Er is een plafondliftrails door het hele gebouw, tot aan de badkamers toe, daar kan een tilband aan en zo kun je cliënten heel makkelijk verplaatsen. De keukens nodigt uit tot ontmoeten en meehelpen met koken. Bewoners gaan bij elkaar op bezoek tussen de verschillende wooneenheden, iedereen kent elkaar.

De ruimtes zijn overzichtelijk, licht, kleurrijk, met een warme uitstraling. Een kernteam van onder andere ouders en ergotherapeuten dacht mee over een slim gebouw: over licht- en kleurgebruik, maar ook over bijvoorbeeld vilt aan de muren. Dat zorgt voor een zachte uitstraling, maar helpt ook tegen beschadiging door rolstoelen. Je wilt niet allemaal beschadigingen in een nieuw gebouw. Het is wel de woning van mensen. En wij mógen hier komen werken.”





WOONINSPIRATIE

Duurzaamheid

Een CO₂-neutraal woningaanbod in 2050 is haalbaar. En als het aan de Alliantie ligt, mag het zelfs een stapje ambitieuzer. Een aantal inspirerende voorbeelden laat zien welke stappen al gezet zijn...

Tekst: Marije Spiering

Circulair bouwen

Uiterlijk in 2050 (maar liefst eerder) wil de Alliantie een 100% circulair woningaanbod aanbieden. Dat gaat stapsgewijs. Vanaf 2022 is er bij elke bouw of renovatie een materialenpaspoort verplicht, om inzicht te krijgen in welke materialen er gebruikt zijn en hergebruikt kunnen worden. In 2025 moet bij elke sloop of renovatie 70% van het materiaal hergebruikt worden en 20% gerecycled. Dit moet oplopen naar 100% circulaire bouw in 2050.

Bij de constructie van een gebouw wordt de levensduur geoptimaliseerd, bij sloop is hergebruik van grondstoffen van belang. Vanaf 2030 streeft de Alliantie naar demontabel bouwen: gebouwen zijn hierbij in onderdelen te demonteren, wat ze geschikt maakt voor hergebruik.



CIRCULAIRE BADKAMER

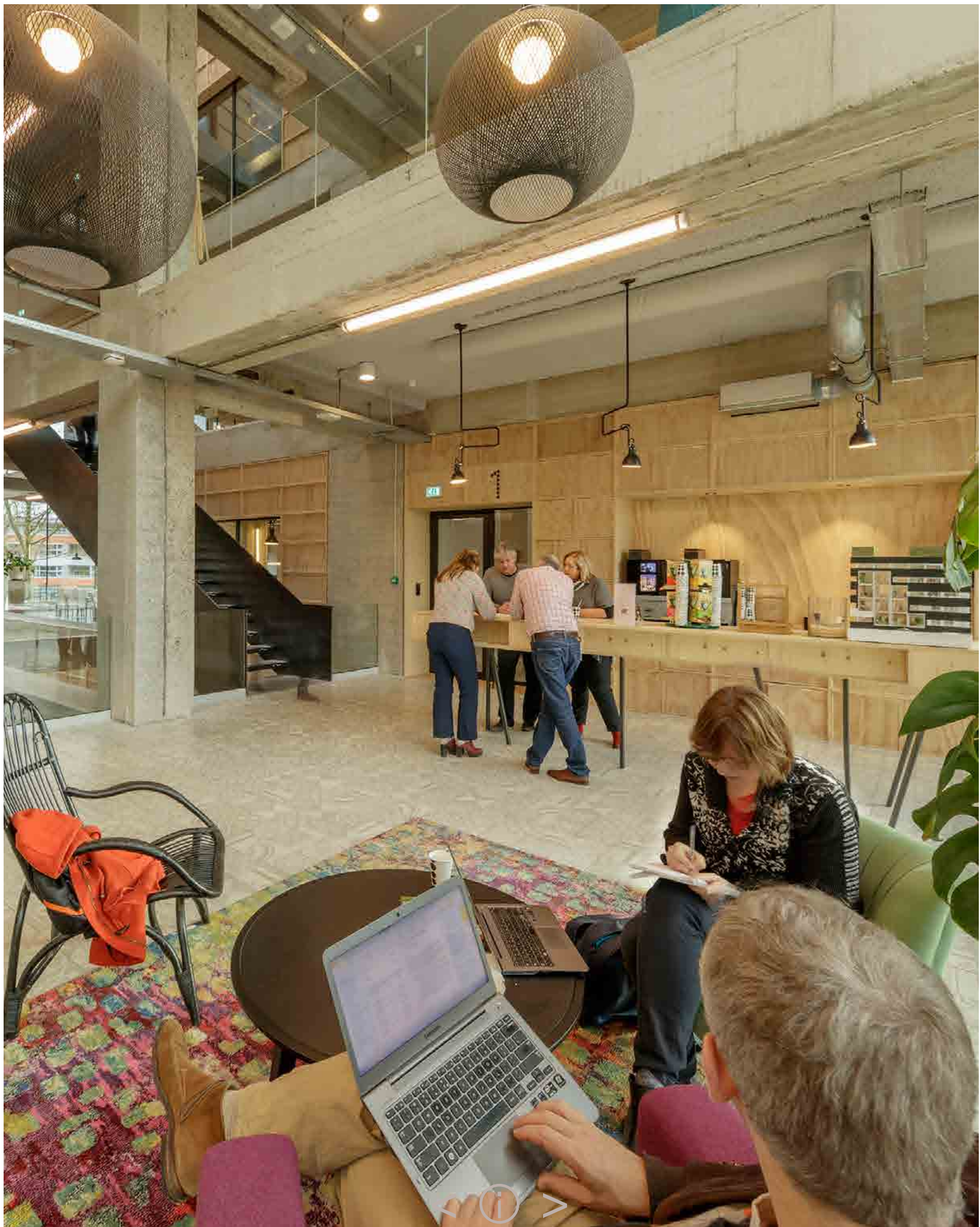
In een woning in de Hilversumse wijk Noord Oost heeft de Alliantie dit jaar de eerste circulaire badkamer van Nederland opgeleverd, in samenwerking met aannemingsmij Intersell. Circulair bouwen betekent bouwen zonder natuurlijke hulpbronnen onnodig uit te putten en de leefomgeving te vervuilen. Door materialen opnieuw te gebruiken wordt de CO₂-voetafdruk verlaagd, in het geval van deze badkamer met 60%.

Concreet houdt dat in dat in deze badkamer de spiegel en wastafel hergebruikt zijn. Ze komen uit een oude kliniek en zijn weer helemaal opgeknapt. De wandtegels zijn gemaakt van gerecyclede petflessen: 3400 in totaal (voor een vierkante meter tegels zijn 302 petflessen nodig).



Gemiddeld energielabel B

De Alliantie heeft een flinke stap gezet in het isoleren van haar bestaande woningen. Om gemiddeld energielabel B ('een tussenstap') te halen geeft de woningcorporatie de oudere woningen een 'warme jas': isolatie van daken, gevels, vloeren en plaatsing van dubbel glas. Sinds 2017 krijgen huurders bovendien op grote schaal zonnepanelen aangeboden. Inmiddels zijn 13.400 woningen voorzien van in totaal 70.000 zonnepanelen. Behalve energiebesparend zijn deze investeringen ook, op termijn, geldbesparend. Hoewel de huurders in eerste instantie met een huurverhoging te maken krijgen, gaat de energierekening uiteindelijk omlaag. Bovendien genieten huurders met een beter geïsoleerde woning meer wooncomfort. De nieuwbouwwoningen die de Alliantie bouwt zijn zeer energiezuinig.





facebook.com/wonenbijdealliantie



instagram.com/woningcorporatie_de_alliantie



linkedin.com/company/de-alliantie



twitter.com/deAlliantie

