

Verstandig praten met bewoners is het halve werk

Bart Mullink
Groningen - Bij renovatieprojecten is tijd en geld te winnen door betere communicatie met de bewoners, stellen Henk Kieft van KAW architecten & adviseurs en Henk Zaagman van de Groningse corporatie De Huismeesters.

KAW en De Huismeesters vonden elkaar in hun zoektocht naar een succesformule voor wijkrenovatie. BAM Woningbouw haakte aan bij dit initiatief en ook Agent-schap NL Energie & Klimaat en de gemeente Groningen deden mee. Verstandig praten met bewoners blijkt het halve werk. Resultaat van de gezamenlijke inspanning is een lijvig boekwerk met daarin een beknopte schematische samenvatting die alles duidelijk moet maken: het Communicatiekompas. Wat de ideale aanpak blijkt, verschilt per project. De voorgeschiedenis en de zwaarte van de ingreep spelen een rol. In het kompas staan de relevante factoren bij elkaar, inclusief hun onderlinge samenhang. Wie het eenmaal begrijpt, heeft aan dit schema genoeg. Aannemers, corporaties, adviesbureaus en gemeenten, huurdersorganisaties: de doelgroep is omvangrijk. Het boek heet *Bewonerscommunicatie bij duurzame woningverbetering*. Van die communicatie hangt veel af, onderstrepen Kieft en Zaagman. Zeker als mensen tijdelijk hun huis uit moeten, of blijvend naar een andere woning moeten, is hun voortvarende medewerking belangrijk. Maar ook als de aannemer bij de mensen over de vloer moet komen, werkt een warm welkom beter.

Efficiënt

Financieel zitten corporaties in een lastige positie omdat de huur voor zittende bewoners niet omhoog mag. Reden temeer om te zorgen dat de operatie efficiënt verloopt. Besparingen op bijkomende maatregelen voor bewoners en faalkosten komen ten gunste van het budget voor de uitvoering. Toch blijft een onrendabele top gauw onontkoombaar, vanwege de beperkte verdienmogelijkheden. Bij een afname van het aantal woningen, dalen zelfs de totale huurinkomsten. "In het boek hebben we de praktijkervaring verwerkt van

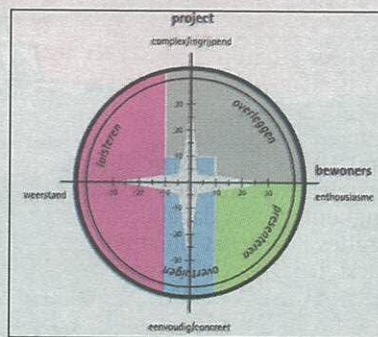


Henk Kieft (links) en Henk Zaagman bij een gerenoveerde woning in de Tuinwijk. Foto: Pepijn van den Broeke

een groot aantal projecten waarbij we in de loop van de jaren waren betrokken", zegt Kieft. Naast de projectpartners leverden nog een aantal partijen bijdragen, zoals andere corporaties, de Woonbond en Aedes.

De renovatie van de begin twintigste-eeuwse buurten De Hoogte en Tuinwijk in Groningen gebeurt volgens het juist verschenen boek. Niet toevallig is De Huismeesters de opdrachtgever en KAW zowel de renovatiearchitect als -adviseur. Zaagman: "Deze buurten zijn zo karakteristiek voor Groningen, dat sloop voor ons geen optie is." Bij elkaar betreft het een kleine vijfhonderd woningen voor en driehonderd na de renovatie. De forse afname van het aantal komt helemaal door samenvoelingen. Circa honderd woningen gaan in de verkoop, voor prijzen tot circa anderhalve ton.

In nauw overleg met bewoners zijn de plannen gemaakt. Belangrijk voor hen bleek het behoud van de huizen voor de sociale sector, een lagere energierekening en een leefbare buurt. Dat laatste was een van de redenen om sterk in te zetten op woningen voor gezinnen. "Zo



Het Communicatiekompas.

hou je draagvlak voor voorzieningen zoals scholen. Maar gezinnen willen in deze tijd geen bovenwoning meer. Voor de samengevoegde woningen richten we ons op gezinnen met één, twee, drie, vier of zelfs vijf kinderen."

KAW had veel tekenwerk aan de nieuwe indelingen, waarvoor soms woningscheidende wanden worden verplaatst. De huizen zijn bovendien wel karakteristiek maar in de verste verte niet uniform. Kieft trof ze aan met tientallen verschillende plattegronden. Samen met een reeks onderaannemers neemt Nijhuis Bouw uit Assen de woningen binnen en buiten

grondig onderhanden. Door woningsamenvoelingen krijgen gezinnen er veel ruimte bij. De woningen gaan allemaal naar energielabel B, een forse verbetering. Eerder kwamen ze niet hoger dan D en E, ondanks gevelisolatie en beperkt dubbel glas.

"Ik heb het boek helemaal doorgeploeterd", zegt vestigingsdirecteur Herman Jan Visser van Nijhuis Bouw. "Het is de moeite waard. Wij zijn geïnteresseerd in onze bouwpartners. Omdat we te maken hebben met zware ingrepen, is de communicatie tussen opdrachtgever en bewoners erg belangrijk. Als die slecht is, moeten wij vaak woningen overslaan. Na 250 huizen hebben we dat hier nog niet een keer hoeven doen. Zo bespaar je veel kosten."

Uitvalsbasis

Terwijl hij mee door de wijk loopt, fietst een van zijn timmermannen langs. Achter op zijn fiets staat een grote, getimmerde kist. "Dit is, zegt Zaagman, "een voorbeeld hoe je hinder kunt beperken. Het is hier bovendien handiger dan een auto, met alle eenrichtingsstraten en kleine doorsteekjes."

Een voormalige school aan de rand van de wijk is eigendom van de De Huismeesters. Een deel dient als uitvalsbasis voor de aannemer. Nijhuis gebruikt de oude kantine als timmerwerkplaats en bouwt daar onder meer dakkapellen. Dat werkt prettiger dan buiten op het dak staan, vinden de bouwers. Het scheelt ook aan transport ten opzichte van productie in een ver weggelegen timmerfabriek. De kosten van het hele project bedragen 44 miljoen euro. Veel geld, maar dan heb je ook wat, vindt Zaagman. "Deze buurten zijn een icoon van de stad. In een andere wijk, met bijvoorbeeld naoorlogse bouw, maken we in de toekomst misschien een andere afweging."

Kieft onderkent in renovaties als deze een interessante groeiemarkt. "Een groot deel van de bestaande woningvoorraad is de komende tijd aan verbetering toe. Dat zijn miljoenen huizen."

Bewonerscommunicatie bij duurzame woningverbetering, uitgeverij Aeneas, ISBN 978-94-6-104-004-6, www.bewonerscommunicatie.nl