

door Kees de Graaf

Drie visies op de dagelijkse praktijk

Gestudeerd op de oorzaken en gevolgen van demografische krimp is er de laatste tijd volop. Iets anders is de vraag hoe deze ontwikkeling het dagelijks handelen van lokale en regionale partijen beïnvloedt. Building Business sprak met drie disciplines in Noord-Nederland: het ontwikkelend bouwbedrijf, de adviseurs/ontwerpers en de woningcorporatie. Gebundelde conclusie: 'krimp als kans' blijkt zeker geen loze slogan, maar vereist wel veel inzet, betrokkenheid en expertise. Gemakkelijk is het transformatieproces bepaald niet, maar het beeld van een onthaaste regio met volop rust, ruimte en kwaliteit is wel degelijk aantrekkelijk.

Zomaar een berichtje in de plaatselijke huis-aan-huis-krant van Hoogezand-Sappemeer: "De komende zaterdagcompetitie moet het doen zonder elftal van voetbalclub Borgercompagnie. Er zijn onvoldoende spelers om een representatief team voor het niveau in de vijfde klasse op de been te brengen." Langdurige blessures eisen in dit geval hun tol, maar door de regels heen lees je iets anders: de bevolking loopt terug en dat heeft ook gevolgen voor de sportverenigingen. Krimp wordt daarmee al snel veel tastbaarder dan wanneer je puur naar de droge macrocijfers kijkt, ook al worden die dan uitgesplitst naar de drie regio's waar het thema het meest urgent is: Noord- en Oost-Groningen, Parkstad Limburg en Zeeland. Eerstgenoemd gebied onderwerpen we in dit artikel aan een nadere beschouwing. Een gebied dat in 2008 prominent op de kaart werd gezet, toen het kleine dorp Ganzedijk tegen de vlakte dreigde te worden gegoooid. Massaal protest van de bewoners was het gevolg en uiteindelijk werd van de sloop afgezien. Uit een onlangs gehouden evaluatie door de SEV blijkt dat vooral de communicatiestrategie het af liet weten: "Verder bewijst Ganzedijk dat bewoners tijd nodig hebben om zich bewust te worden van bevolkingskrimp. Die tijd is niet genomen. Ook laat de evaluatie zien dat een zekere mate van onplanbaarheid hoort bij de aanpak van krimp." Die laatste conclusie klinkt ook door in de visies van drie lokaal en regionaal betrokken partijen. Jaap Kooi en Henk Schipper maken duidelijk hoe het is om als ontwikkelend bouwbedrijf in een krimpgebied te werken. Enno Zuidema en Coen Weusthuis staan als adviseurs de gemeenten in de Eemsdelta bij in het maken van krimpstrategieën. En Ton Selten werkt met woningcorporatie Lefier aan gebieden die tijdens en na de bevolkingsdaling leefbaar zijn en blijven.



1 Het ontwikkelend bouwbedrijf: **Bouwbedrijf Kooi** uit Appingedam
Jaap Kooi (algemeen directeur) en **Henk Schipper** (controller)

Wie Appingedam binnenrijdt, ziet het kantoor van Bouwbedrijf Kooi meteen liggen. Aan de rand van het terrein van de voormalige strokartonfabriek De Eendracht, dat de komende jaren door de gemeente Appingedam wordt herontwikkeld. Daarachter, op de rand met het centrum, heeft Bouwbedrijf Kooi recent het nieuwe woon- en winkelgebied Overdiep gerealiseerd, met naast woningbouw ook de nodige voorzieningen – zoals de grootste Albert Heijn van Noord-Nederland.

Jullie ontwikkelen in een markt waar de druk niet bijzonder groot is. Hoe gaan jullie daar mee om?
Schipper: "Bij de ontwikkeling van Overdiep kregen we daar uiteraard mee te maken. Dit was een plek waar een werkvoorzieningschap

met driehonderdvijftig medewerkers was gevestigd, maar de deuren sloot en naar een nieuwer bedrijventerrein verkaste. De gemeente ging op zoek naar een partij die het gebied kon herontwikkelen en klopte in eerste instantie aan bij de grote landelijke ontwikkelaars. Zij gaven allemaal nul op het rekest; ze slaagden er niet in opbrengstendragers voor dit project van 35 miljoen euro te vinden. Vervolgens kwam de gemeente bij ons terecht. Wij slaagden er wel in om investerende partijen aan ons te binden en voldoende programma bij elkaar te halen. Denk aan het lokale en regionale bedrijfsleven, maar ook corporatie Woongroep Marenland. Wij kennen die partijen, zij ons. Dan kom je verder."

Kooi: "Die grote jongens kunnen lokale partijen onvoldoende motiveren, er is te veel onbekendheid over en weer. Dan moeten ze

'Krimp is hier al twintig jaar aan de gang'

eerst elkaar leren kennen; het duurt een tijd voordat je dan verder komt. Grote ontwikkelaars hebben bovendien grote organisaties: voordat die aan de gang zijn, dat duurt. Zo iets schrikt lokale ondernemers uit het MKB af. Een plan als dit kunnen wij van de grond krijgen, omdat we vertrouwen krijgen van lokale partijen. Als ze zien dat een corporatie en wij er vol in gaan, twee solide partijen met de nodige knowhow, dan neemt dat de koudwatervrees weg. En vervolgens komen ook Albert Heijn, het Groene Kruis en Aldi kijken, gevolgd door de lokale ondernemers die willen mee liften."

Schipper: "Wat verder mee hielp, was dat in een aangrenzende herstructureringswijk zes winkelondernemers moesten verkassen. De gemeente had besloten om de voorzieningen meer te concentreren en wel in Overdiep. Er is gewoon geen markt om overal nog winkels te handhaven. Dat zie je hier, maar ook bijvoorbeeld in winkelstraten in de stad Groningen. Consumentengedrag – er wordt steeds meer via internet gekocht – is hierin simpelweg bepalend."

Kooi: "Laten we niet vergeten dat de mensen hier zelf ook hebben bijgedragen aan het verdwijnen van voorzieningen. Wie koopt er nog bij dat kleine supermarktje in het dorp? Als we met zijn allen niet bereid zijn daar geld in te steken, moeten we ook de hand in eigen boezem durven steken. En laten we ook reëel zijn: we kunnen best een stapje terug doen. Door het aardgas zijn we decennia lang verwend, we zijn lui geworden. Iedereen denkt dat we het hier heel slecht krijgen, maar ik geloof daar niets van."

Leegstaande woningen

Een heel ander probleem dat speelt rond krimp is de dreigende leegstand in de particuliere woningvoorraad.

Kooi: "Er zijn simpelweg te veel woningen met een slechte kwaliteit, die niet meer voldoen aan de huidige en toekomstige kwaliteitseisen. Woningcorporaties hebben in het verleden het nodige verkocht. En verder heeft de omzetting van de gulden naar de euro de waardes van de woningen kunstmatig opgeklopt. Daar ligt een grote creatieve uitdaging: hoe kun je die voorraad herstructureren? In die zin zorgt krimp – die overigens hier al twintig jaar aan de gang is – voor het scherpen van de eigen geest. Je moet zelf als onderneming in actie komen."

Schipper: "Eenzelfde uitdaging ligt er bij de bouw van nieuwe wo-

ningen. We moeten kostendekkend gaan produceren en ophouden met die onrendabele top. Regelgeving zoals de aangescherpte EPC zorgt ervoor dat de bouwkosten de komende jaren verder omhoog gaan. Dat betekent dat de grondkosten substantieel omlaag moeten; ten opzichte van de bouwkosten zijn die compleet buiten verhoudingen gegroeid."

Kooi: "Wij hebben daar het concept van 1-2-3 HUIS voor ontwikkeld: een woning die grotendeels prefab wordt gemaakt en op de bouwplaats in elkaar wordt gezet. Het gevolg – niet onbelangrijk wanneer we bijvoorbeeld in een herstructureringswijk werken – is dat er veel minder transportbewegingen noodzakelijk zijn."

Schipper: "In Delfzijl hebben we hier goede ervaringen mee opgedaan, door woningen te ontwikkelen voor de groep doorstarters. Oftewel huishoudens die 30.000 tot 40.000 euro meer aan een koopwoning willen uitgeven, maar niet in een goedkope bestaande woning willen gaan wonen. Zij willen ook nieuwbouwkwaliteit hebben."

Kooi: "De woningen die zij achterlaten nemen wij in, met een inkoopgarantieregeling die mogelijk wordt gemaakt door een subsidie van de gemeente. Het resultaat: die bestaande woning die eigenlijk te duur is, kunnen we afprijzen tot 90 procent van de taxatiewaarde. En daarmee wordt-ie weer interessant op de markt."

Kostendekkend bouwen

Jullie ontwikkelen een dergelijk concept; niet per se ingegeven door de krimp, maar wel goed toepasbaar in deze tijd. Welke bijdrage moeten andere partijen leveren?

Kooi: "Het zou bijvoorbeeld helpen als we met flexibelere bestemmingsplannen kunnen werken. Nu moet je wanneer je in een bestaande wijk een nieuw blok woningen 20 cm laat verspringen ten opzichte van de oude rooilijn, een compleet nieuwe procedure doorlopen! Wat regelgeving betreft is er echt nog een slag te winnen. Minister Donner wijst dan wel naar de bouw wat het terugdringen van de faalkosten betreft, maar hij zou eens moeten onderzoeken wat zijn eigen regels aan onnodige kosten veroorzaken."

Schipper: "De positie van de corporaties is niet geweldig, zij zijn feitelijk terug bij af. Ook voor hen geldt: zij kunnen alleen nog investeren als projecten rendabel zijn. Wel is het zo dat hun monopoliepositie vanuit het verleden niet meer bestaat. Destijds werden de contingenten woningen louter onder de corporaties verdeeld. In-

'Flexibelere bestemmingsplannen zouden helpen'

middels is er ook meer ruimte gekomen voor partijen zoals wij."

Kooi: "Om krimp de komende jaren echt goed te begeleiden, moet er samengewerkt worden op verschillende schaalniveaus. Rond zo'n thema als kostendekkend bouwen, daar moeten gemeenten, corporaties en marktpartijen de handen ineenslaan. Los daarvan is het goed wanneer de provincie een sterkere rol opeist; veel gemeenten hier reddend het niet meer zelf. Niet voor niets ondersteunt de dienst RO/EZ van de gemeente Groningen de gemeenten Bedum en Ten Boer, dat is op zich prima. We moeten de krachten bundelen." >>



De ontwerper/adviseur:
Enno Zuidema Stedenbouw en Weusthuis en Partners

2

Enno Zuidema (stedenbouwkundige) en Coen Weusthuis (procesmanager)

Enno Zuidema en Coen Weusthuis staan momenteel de vier DEAL-gemeenten (Delfzijl, Eemshoek, Appingedam en Loppersum) bij in het ontwikkelen van krimpstrategieën voor de komende jaren. De gemeenten werken in regionaal verband samen, in het besef dat ingrepen op een laag, lokaal schaalniveau niet zonder een overkoepelende krimpvisie kunnen. Het gesprek met de ontwerper en de procesdeskundige vindt plaats in Groningen-Stad, een van de weinige gemeenten in Noord-Nederland die maar blijft groeien naar inwonertal.

Wanneer en hoe zijn jullie met het thema krimp in aanraking gekomen?
Weusthuis: "Ik ben in het najaar van 2007 met het onderwerp krimp begonnen. De provincie Groningen was bezig met een nieuw provinciaal omgevingsplan en krimp was een van de centrale dilemma's. Het onderzoek van Derks was net uit en ik werd gevraagd om hier in het noorden krimp op de agenda te zetten. We organiseerden een aantal bestuurdersconferenties, maar mochten het woord krimp niet in de mond nemen. Men zat nog in de ontkenkende fase, het probleem speelde niet hier. Ook wel weer begrijpelijk, dit gebied heeft het al niet gemakkelijk – de Eemshoek en Oost-Groningen – en dan ook dit nog erbij."
Zuidema: "Mensen begrijpen ineens dat alles waar ze zo hard voor gevochten hebben, op de tocht komt te staan. Het theater, de bibliotheek, de voetbalclub – het komt allemaal onder druk te staan en is niet overeind te houden. Als je dan de boodschapper bent van dat nieuws, zoals Coen dat een paar jaar geleden was, heb je het niet gemakkelijk. Bestuurders vinden het namelijk geen fijne boodschap om mee naar de achterban te gaan. Overigens hebben ambtenaren er minder moeite mee; die kennen de cijfers wel en hoeven ook niet in een politiek speelveld te acteren. Maar voor iedereen geldt: het oude groeidenken is passé. Krimp draait alles 180 graden om en dat is een moeilijke draai."
Weusthuis: "Nog een kanttekening: in de Eemshoek was krimp al langer een fenomeen. Delfzijl is al tien jaar met herstructureren bezig. Daar was men de ontkenkende fase al voorbij. Maar elders in de provincie moest men er echt nog aan wennen."

Inventiviteit nodig

Hoe hebben jullie de gevolgen van krimp over het voetlicht gebracht?
Weusthuis: "Je kunt aan de hand van cijfers – geboorte, sterfte, migratie – de objectieve processen schetsen. Maar vervolgens is het zaak ook de kansen van krimp te belichten."
Zuidema: "En dat lukt alleen door heel diep in de materie te duiken en het gesprek met mensen op lokaal niveau aan te gaan. Het gesprek over krimp is best pijnlijk en lastig, maar door het er samen over te hebben kom je wel tot de goede overwegingen en keuzes. Want doorgaan met bouwen kan bijvoorbeeld niet onbeperkt. Er zitten allerlei plannen in pijplijnen, maar voor elk nieuw huis moet

je er twee slopen in de bestaande voorraad. Daar is nooit rekening mee gehouden, iedere gemeente trok zijn eigen spoor. Het bouwen in de wei, daar moeten we uiterst voorzichtig mee zijn. In plaats daarvan moet je de plekken aanpakken waar krimp toeslaat: de verouderde en leegkomende woningen in de dorpskern, de supermarkt die leeg komt. Daar moet je mee aan de slag. Maar eerst moet samen bepaald worden: wat voor dorp willen wij zijn?"
Weusthuis: "Het debat over het voorzieningenniveau is inderdaad erg belangrijk. Er is veel gaande: de kindgebonden voorzieningen lopen hard terug, maar de zorgvoorzieningen nemen juist toe. Binnen die context voeren we het gesprek, met vragen als: de school is straks weg, wat betekent dat voor ons dorp?"
Zuidema: "Over krimp is veel bekend, je moet de diepte in. Ieder dorp, zo hebben wij gemerkt, heeft zijn eigen oplossend vermogen."
Weusthuis: "Met het besef dat de tijd van de grote gebaren voorbij is. Het wordt de komende tijd vooral een kwestie van herontwikkelen en inbreiden; echt maatwerk dus. Hoe krijgen we dynamiek in dat proces? En hoe houden we de kwaliteit van leven hier maximaal, tegen minimale kosten? Daar hebben we een veelheid aan partijen voor nodig. Binnen de regio maar ook buiten de regio, omdat het transformatieproces de draagkracht van de regio te boven gaat. Hypotheekverstrekkers moeten hier bijvoorbeeld ook over nadenken. De Rabobank heeft al aangegeven zich verantwoordelijk te voelen voor het vinden van oplossingen. We hebben alle middelen en alle mogelijke inventiviteit nodig. Want één ding is duidelijk: het op zijn beloop laten is geen optie. Dan kom je in een negatieve spiraal terecht met nog ernstiger gevolgen."

Anticiperregio's

De inzet is het creëren van een blijvende kwaliteit van leven, wat moeten we daar onder verstaan? En hoe geef je zo'n proces vorm?
Zuidema: "We moeten in de hele keten heel precies analyseren hoe we kwaliteiten kunnen toevoegen en hoe we daar het planningsproces op kunnen inrichten. Inmiddels zijn daar de eerste goede voorbeelden van."
Weusthuis: "Het plan Overdiep in Appingedam is een goed voorbeeld. Voorzieningen die eerst in de wijken aanwezig waren, worden daar nu geconcentreerd. De nieuwe woningen hebben duidelijk kwaliteit en zijn geschikt voor senioren. En dat alles zonder uitbreiding van de woningvoorraad."
Zuidema: "En die lijn trekt men straks door met de aanpak van het terrein van De Eendracht. Ander voorbeeld: het oude gemeentehuis in Loppersum dat is omgebouwd tot bedrijfsverzamelgebouw."

'Krimp vergt ook kleine, maar bepalende interventies'

Of de oude tramremise in Winschoten waar een theater in is gemaakt; zo succesvol dat zelfs wordt overwogen de bouw van een nieuw theater te schrappen. Het gaat bij krimp ook echt om dat soort kleine maar bepalende interventies."
Weusthuis: "Maar daar moet wel een sterk overkoepelend verhaal boven hangen, waarin bijvoorbeeld afspraken worden gemaakt over reductie van plancapaciteit. Die langetermijnbril is evenzeer noodzakelijk. Voor de DEAL-regio is dat gebeurd: de transformatieopgave is in beeld gebracht en vertaald naar de vier gemeenten. In programmatisch opzicht moeten er realistische kaders worden aangelegd, waarbinnen afzonderlijke dorpen en wijken dan zelf aan de slag kunnen met hun eigen Woon- en Leefbaarheidsplan. Dat laatste is echt maatwerk."

Zuidema: "Voor een aantal kernen maken we nu een voorbeelduitwerking, daarbij ondersteund door de SEV. Om de dorpen te laten zien wat de knoppen zijn waar men aan kan draaien en welke instrumenten daar bij passen."
Weusthuis: "En de ervaringen die we daarbij opdoen wisselen we – onder regie van het Rijk – uit met Zeeland en Parkstad Limburg. Deze gebieden zijn het voorland voor de rest van Nederland, de zogenaamde anticiperregio's. De kennis die we hier opdoen kan daar straks worden uitgezet."

3

De woningcorporatie:
Lefier
Enno Zuidema
(bestuursvoorzitter)



Ton Selten werkte, voordat in 2009 de corporatie Lefier tot stand kwam, als directeur-bestuurder bij Wooncom in Emmen. Dat is een gemeente waar, net als in Delfzijl, al een langjarige traditie bestaat (met Emmen Revisited, zie *Building Business* november 2010) met wijkaanpak en vernieuwing van de woningvoorraad. Het fenomeen van krimp was hem in die zin bepaald niet onbekend. Inmiddels moet hij de blik op de regio tussen Groningen-Stad, Hogeveen en Emmen richten: waar loopt hij tegen aan en welke oplossingsrichtingen komen in beeld?

Wanneer ben je met krimp in aanraking gekomen?

"In mijn tijd bij Wooncom in Emmen werd al aangekondigd dat de krimp eraan zat te komen. Wij zaten toen al midden in de transformatie van bepaalde naoorlogse woonbuurten in Emmen; daar was al te merken dat de ontspanning op de woningmarkt toesloeg. We hebben daar veel verkocht, gesloopt en nieuw gebouwd. Uiteindelijk nam de voorraad in absolute termen af – Lefierbreed met zeventuizend woningen om precies te zijn. Dat kun je reeds als krimp betitelen, zij het nog vooral in het segment van de sociale huurvoorraad. Aangezien Emmen naar verwachting in de toekomst ook niet echt zou gaan 'boomen', hebben we dat aspect wel mee laten wegen op het moment dat zich fusiepartners aandienen. Zo is uiteindelijk de verbinding met Hogeveen (Volksbelang, red.) en Groningen-Stad (IN, red.) tot stand gekomen. Daarin lag mede het idee besloten dat de krimp in de veenkolonien gematched kan worden met de groeipotentie van de stad Groningen. Het was het concept van de 'ongedeelde regio', met verbindingen tussen stad en land, groei en krimp, gespannen en ontspannen markten. Door de samenvoeging van uiteenlopend woningbezit werden we minder kwetsbaar. Anders gezegd: als het aan de ene kant regent, schijnt aan de andere kant de zon. We kunnen de buffer van Lefier heel goed gebruiken nu in Stad 185 woningen onverkocht aan de straat staan. Straks op termijn hebben we de potentie van Groningen weer hard nodig voor de aanpak van de veenkolonien. De pendule zwaait heen en weer."

Goedkope koopwoningen

Krimp speelde aanvankelijk dus vooral in de transformatie van de sociale huursector. Hoe is dat anno 2011?
"Inmiddels is het een veel bredere ontwikkeling geworden. Dat weerspiegelt zich onder meer in de samenwerking die VNO-NCW, Rabobank, provincie Groningen en Lefier hebben opgestart. Gezamenlijk kijken we met name naar een probleem dat veel bedreigender is dan leegstand in de sociale huursector, namelijk de onver-

koopbaarheid van woningen aan de onderkant van de particuliere koopsector. In die goedkope koopwoningen woont onze primaire doelgroep, ze kunnen niet investeren, hebben al zeven jaar het bord 'te koop' in de tuin staan en zien de waarde van hun woning fors onder druk staan. We hebben daar nu met partners uit de overheid, bankwezen en corporatiesector een aanpak voor ontwikkeld, een experiment waarbij we in de gemeenten Stadskanaal en Vlagtwedde particuliere koopwoningen op strategische plekken uit de markt gaan halen. Dat zijn woningen die de waarde van het omliggend vastgoed naar beneden halen. De partijen stoppen allemaal geld in de pot. Daarmee kunnen bewoners een sprong maken naar een courante sociale huurwoning, die ze kunnen gaan huren of kopen. Zij krijgen daartoe een rentevrije lening, die uiteindelijk gewoon afgelost moet worden. Het experiment wordt uitgevoerd, als de gemeenteraden van Stadskanaal en Vlagtwedde hun goedkeuring eraan geven, en zal worden gevolgd door het Kenniscentrum Noord-Nederland van de Rijksuniversiteit Groningen en de Hanzehogeschool. Zij gaan onder meer monitoren in hoeverre de waarde van het omliggend vastgoed positief wordt beïnvloed door de slechtste particuliere woningen te slopen."

Geringe verdien capaciteit

Jullie investeren in de aanpak van de particuliere woningvoorraad, maar staat jullie verdienmodel in het Noorden dat wel toe?
"Met zeven noordelijke woningcorporaties, die overigens dit experiment in Oost-Groningen van harte steunen, hebben we Jan van der Schaar van RIGO gevraagd naar zijn visie op de volkshuisvesting in dit deel van Nederland. Hij gaf aan dat de corporaties het hier op de keper beschouwd prima doen: werken bijna 100 procent voor de primaire doelgroep, vragen huren die in de buurt liggen van de markthuren en hebben al veel in hun voorraad getransformeerd. Prima op orde dus. Zijn tweede constatering is echter: de verdien capaciteit is hier gering. Huren kunnen niet veel verder omhoog en verdienmogelijkheden uit verkoop zijn beperkt. En we dragen fors af aan allerlei heffingen. Deze uitkomsten hebben we recent aan minister Donner voorgelegd. Onze conclusie: de opgave is groot, maar de verdienmogelijkheden zijn daarmee in disbalans. Prima dat in de Woonvisie wordt geconstateerd dat de regionale verschillen toenemen, maar hoe kunnen we dat productief maken? Denk aan huurbeleid, verkoopbeleid, OZB en ontschotting. Laten we proberen te komen tot specifieke oplossingen voor het Noorden. Daar zijn we nu met het ministerie over in gesprek."

Jullie staan als corporatie vooral aan de lat voor de fysieke opgave. Hoe staat het met de consequenties van krimp in het sociaal-economisch domein?
"Ons domein is eigenlijk maar heel beperkt in verhouding tot het sociaal-economische. Dat bepaalt nog veel sterker of er sprake is van vitale dorpen en gemeenschappen of niet. Geograaf Frans Thissen (UvA, red.) heeft dat onderzocht. Vitaal zijn de dorpen die organisch zijn gegroeid en waar mensen bewust voor kiezen om daar te gaan wonen. Warffum, Sillingen, dat soort plekken. Men ontmoet elkaar daar rond de cultuur. De niet-vitale dorpen zijn ten tijde van de industrialisatie in één keer uit de grond gestampt, daar speelt dat veel minder. Nu de fabrieken daar zijn verdwenen, worden mensen op zichzelf teruggeworpen. Wij proberen ze daarin wel te helpen, maar ze moeten het uiteindelijk zelf doen. Het wrange is alleen wel dat juist in deze gebieden de combinatie van krimp en sociale achterstand het hardst toeslaat." ◀◀

Meer informatie

De Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting heeft het proces rond de voorgenomen sloop van Ganzedijk geëvalueerd; het rapport is te vinden op www.sev.nl. Hier is ook informatie te vinden over het SEV-experiment van de Transformatiestrategie die voor de Eemshoek wordt ontwikkeld.