

Column: Een huis kost geld, maar niet als je anders durft te denken!

17-03-2016 10:06

Kijk om je heen en je ziet dat er de afgelopen jaren in elke sector nieuwe bedrijven zijn gekomen die het bedrijfsmodel dat decennia heeft gewerkt in hun branche ontworpen. Maar in de woningbouw moet je naar disruptief gedrag zoeken met een vergrootglas. Bas Groothelm, mede-oprichter Ik Woon Betaalbaar, vertelt u hier meer over.

Als je kijkt naar de huidige koplopers hebben ze eigenlijk één ding gemeen. Ze kijken op een andere manier naar het gebruik van auto's (Tesla), gebruik van kranten (Blendle), gebruik van mobiliteit (Uber) of gebruik van data (Google). Geïnspireerd door deze zeer succesvolle voorgangers moeten we dus ook anders gaan kijken naar woningbouw. Alleen begint dit niet bij het huis zelf, het begint namelijk bij het gebruik van een huis: Wonen! We moeten dus anders kijken naar wonen en wel vanuit een breder perspectief.

Profit center

Wat bij deze opvatting van wonen centraal staat, is dat huizen niet als kostenpost maar als 'profit center' beschouwd moeten worden. Je meest waardevolle bezit kost niet alleen geld, maar levert juist geld op. De vraag is dan hoe huiseigenaren gaan verdienen aan wonen. Om van een huis een profit center te maken is het van belang om vier pijlers te combineren: Energie, Mobiliteit, Technologie en Delen.

Energie

Geld verdienen met energie is als het plukken van laag hangend fruit: maak de woning energieneutraal en bespaar op die manier aanzienlijk op je woonlasten. Daar komt verder weinig bij kijken. Maar wat volgt, maakt het echt interessant.

Mobiliteit

Combineer wonen met mobiliteit. Je koopt als consument een huis in combinatie met de beschikbaarheid van een elektrische auto. Door de woning bijvoorbeeld te voorzien van een slimme batterij, die wordt gevoed door zonnepanelen, levert dit naast elektra voor het huis ook brandstof voor de elektrische auto. De woning krijgt een eigen oplaadpunt en voorziet de auto van brandstof met een actieradius per dag, die gelijk is aan de gemiddelde woon-werkafstand.

Technologie

Voeg vervolgens de pijler technologie toe aan de woning. De nieuwbouwhuizen die vandaag de dag worden opgeleverd zijn nog steeds zo dom! De technologie om je huis slim te maken is namelijk gewoon beschikbaar, alleen ontbreekt veelal de durf om dit toe te passen. Maak gebruik van slimme sensoren voor registratie van klimaat en gebruikspatronen door bijvoorbeeld toepassing van gedempt licht bij nachtelijk toiletbezoek. Wacht daarom niet op een actieve vraag vanuit de markt, maar anticipeer nu.

Staar je echter niet blind op de technologie zelf, maar kijk vooral ook naar de gebruiker. Overhandig daarom kopers bij oplevering een tablet waarop software staat die de kersverse huiseigenaar in staat stelt verwarming, licht en overige gewenste elektronica optimaal en efficiënt te gebruiken en te monitoren in relatie tot het verbruik.

Delen

De laatste pijler, delen, is gebaseerd op de steeds groter wordende deeleconomie. Delen is immers het nieuwe hebben. De woningmarkt voor eenpersoonshuishoudens wordt namelijk nauwelijks bediend. Maak in het

ontwerp van een nieuwe koopwoning ook ruimte beschikbaar voor een huurwoning voor eenpersoonshuishoudens met een eigen entree of minder verstrekkend door een kamer aan te bieden via bijvoorbeeld airbnb. De opbrengsten die je door delen kunt genereren zullen je als eigenaar in staat stellen om een aanzienlijk deel van de woonlasten terug te verdienen.

Juist door anders te kijken en je te laten inspireren door succesvolle toepassing van zogeheten gamechangers in andere sectoren, ontstaat een geheel nieuw gebruik en manier van wonen. Je moet alleen wel durven!

Een column van Bas Groothelm, mede-oprichter [Ik Woon Betaalbaar](#).