

Het Arnhemse Klarendal is veranderd van krachtwijk in een leefbare volkswijk. Onderzoekers van de Radboud Universiteit trokken de wijk in en rapporteerden in *Geografie* over stoepzitters, modeateliers en 'vulkanische' acties. Deel 4: investeren in woningen.

# Investeren in Klarendal

Een belangrijke verklaring voor gentrificatie is Neil Smiths theorie van doelbewuste verwaarlozing van arbeiderswijken om vervolgens via herontwikkeling grote winsten te behalen. Ook in Klarendal vinden dit soort praktijken plaats. Tegelijkertijd kom je er ook heel andere investeringspraktijken tegen.

Er is de afgelopen jaren volop geïnvesteerd in Klarendal: herenhuizen, hofjes en arbeiderswoningen zijn in ere hersteld, er kwamen drie woonbuurten bij en er verrezen iconische gebouwen zoals Station Klarendal en hotel Modez. Minder zichtbaar in het straatbeeld, maar wel in de statistieken, zijn de veranderingen in de samenstelling van de woningvoorraad. Het aandeel eigenwoningbezit is bijna verdubbeld sinds 2000. Als je wilt begrijpen waarom juist oude arbeiderswijken zoals Klarendal in trek raken bij investeerders, kun je niet om het belangrijke werk van de Amerikaanse geograaf Neil Smith heen. Hij wees er in de jaren 80 op dat het jarenlange proces van desinvestering, dat veel van deze wijken zou kenmerken, de weg effende voor de terugkeer van het kapitaal. Zo ontstond er een opbrengstgat (*rent gap*) tussen het huidige, steeds meer inferieure gebruik, en de potentiële bestemming die een locatie via herontwikkeling kon krijgen. Een van de meest fameuze verklaringen voor gentrificatie was geboren. Investeerders van allerlei pluimage (beleggers, ontwikkelaars, bouwers) spelen in deze verklaring een cruciale rol. Zij moeten constant op zoek naar de locaties waar het opbrengstgat het grootst is. Geen gemakkelijke opgave! Te ver in het verloederde gebied en ze krijgen hun pand niet verkocht, te ver van tevoren en de opbrengstmarges zijn te klein. Dit vergt welhaast de mythische kwaliteiten van een superinvesteerder als George Soros. Het toeval wil dat hij al ruim zeshonderd corporatiewoningen in en rondom Arnhem heeft opgekocht. Wij zijn in Klarendal op zoek



Hommelseweg  
137-143 vóór de  
renovatie in 2010  
en erna, in 2017.



gegaan naar het soort rationele praktijken dat je zou associëren met dit soort superinvesteerders. Die hebben we inderdaad gevonden, maar we troffen ook andere praktijken aan.

## Winst maken

De zoektocht brengt ons allereerst naar een non-descript pand op een groot industrieterrein buiten de regio. Hier vertelt een projectontwikkelaar waarom zijn bedrijf besloot een van de drie nieuwbouwuurten in Klarendal te realiseren. Zittend voor een uitgebreide spreadsheet met de projectbegroting toont hij wat er gebeurt als hij het type woningen invult. Automatisch komt er een bedrag voor de bouwkosten uitrollen. Opmerkelijk, want de bouwsector worstelde jarenlang met het accuraat inschatten hiervan, het zogenoemde faalkostenprobleem. Wat maakt dit nu wél mogelijk? Allereerst hebben bouwers hun product vergaand gestandaardiseerd. Daardoor worden nu overal dezelfde tweekappers, hoek- of rijwoningen gebouwd, waarbij slechts gevari-

eerd wordt met platte of hellende daken, een uitbouw, garage of carport en in het materiaalgebruik. Ook zijn ze langlopende samenwerkingsverbanden aangegaan met andere partijen in de keten zoals installateurs en toeleveranciers. Samen hebben ze de cataloguswoningen zowel financieel als technisch 'helemaal uitgeëngineerd' in computermodellen. Die modellen zijn nu zover ontwikkeld dat ze de betonfabriek, waar de casco's worden gemaakt, direct aansturen.

De spreadsheet geeft niet alleen inzicht in de bouwkosten, maar ook in de potentiële opbrengsten. Om te achterhalen hoe die tot stand komen, moeten we naar een andere plek: het makelaarskantoor. Ontwikkelaars – zeker als ze niet uit de regio komen – winnen daar namelijk advies in om de opbrengsten te bepalen. Een makelaar vertelt ons dat digitale technologieën daarin een steeds belangrijkere rol spelen. Niet alleen maken makelaarssoftware en grootschalige vastgoeddata het makkelijker prijzen vast te stellen, via een algoritme dat vastgoedplatform Funda heeft ontwikkeld, krijgt de makelaar ook veel beter inzicht in de actuele vraag. Funda monitort en analyseert namelijk continu het zoekgedrag van de bezoekers van haar huizensite. De makelaar licht toe hoe hij deze informatie gebruikt in de advisering: 'Dan komt er een ontwikkelaar bij mij die ergens appartementen wil bouwen. Dan zeg ik: Nou, weet je, het afgelopen halfjaar hebben daar twintig mensen op gezocht en ik denk dat dat te weinig is.' Deze voorbeelden laten zien dat ook in Klarendal investeringsbeslissingen genomen worden op een manier die je kunt identificeren als die van een rationele economische actor. Verder wordt duidelijk dat zo'n superinvesteerder niet per se een internationale belegger hoeft te zijn. Iedereen die wij spraken in verband met Klarendal opereerde op niet meer dan 50 kilometer afstand van

Arnhem. Tegelijkertijd blijkt het ook niet zinvol zo'n superinvesteerder te reduceren tot een organisatie of individu zoals Soros. Investeringsbeslissingen ontstaan juist in een complex samenspel van organisaties en betrokkenen zoals (onder)aannemers, toeleveranciers, installateurs en makelaars. Daarbij is de besluitvorming deels afhankelijk van allerlei technische hulpmiddelen, algoritmes en elektronische data. We kunnen dan ook beter spreken van een rationele praktijk.

## Iets moois creëren

Toch kwamen we ook andere investeringspraktijken tegen. Zo spraken we met een vastgoedondernemer die al een groot aantal panden in Klarendal heeft opgeknapt. Terwijl we voor een van zijn renovatieprojecten staan – een voormalige kruidenierswinkel – licht hij toe hoe hij investeert in de wijk. Hij koopt de 'rotte kiezen' op en knapt die vervolgens op om ze 'terug te geven aan de buurt'. Dit betekent in zijn geval dat hij de panden in oude luister herstelt. Deze investeringspraktijk is niet gericht op het exploiteren van een opbrengstgat. Er is een symbolisch gat dat gedicht moet worden: het pand voldoet niet aan een bepaalde esthetische norm. Deze investeerder praat dan ook liever over speklagen, Belgisch blauwsteen en hanenkammen dan over aanvangsrendementen, vormfactoren en grondquotes. Hier geen computers en softwareprogramma's, maar een verfkraabber waarmee lagen verf en vuil verwijderd worden om de originele kleuren bloot te leggen (de eigenlijke renovatie laat hij aan anderen over). Geen *big data*, maar oude foto's en blauwdrukken van de panden die opgedoken worden in historische archieven. Deze praktijk verwijst overigens niet per definitie naar een historiserende esthetiek. Zo spreken we een eigenaar van een kluswoning die stad en land afreisde op zoek naar bijzondere materialen en bewerkingen voor zijn interieur. Op elke etage heeft hij zo een ander thema kunnen creëren: van *popart* woonkamer tot kantoor in botanisch groen, met een muur van mos.

## Een thuis realiseren

Een paar straten verderop toont een Turkse bewoner bezoekers graag de achtergevel die hij een aantal jaar geleden helemaal opnieuw heeft laten optrekken. Binnen klopt hij op de kunststof kozijnen met houtnerfprint. 'Die gaan nooit meer kapot.' Hoewel ook deze woning uit het begin van de 20e eeuw stamt, ontbreekt het aan verwijzingen naar de historie van het pand. In deze verbouwing ging het vooral om het creëren van een woning die de tand des tijds kan doorstaan. De woning is niet getransformeerd in een speculatieobject of statussymbool. Er is geïnvesteerd omdat het pand niet voorzag in de woonbehoeften van de Turkse eigenaar. Hier is dus sprake van een gat in de gebruikswaarde dat via inzet van arbeid en materiaal is gedicht. Daarnaast vind je op de grens met de wijk Sint Marten een blok 'kluswoningen'. In haar samengevoegde boven- en benedenwoning vertelt een bewoonster over het renovatieproces. Samen met ongeveer 50 andere verloederde huurwoningen stond het



De Nijhoffstraat in 2014 (links) en 2019 (rechts): de kluswoningen waren van de gemeente, maar die had geen geld om ze op te knappen. Omdat er al veel arbeiderswoningen gesloopt waren, besloot de gemeente er kluspanden van te maken. Ze stelde daarbij de eis dat de voor-gevels in oude glorie hersteld werden; erachter mochten de bewoners hun huis opnieuw inde-len en moderniseren. Het zandkleurige pand uiterst links op de foto is een oude dansschool. Hier kwamen acht hippe woningen in particulier opdrachtgeverschap met een grote variatie in architectuur (foto rechts).



FOTO'S: HENK DONKERS

huis op de nominatie gesloopt te worden. Mede als gevolg van protest uit de wijk besloten de eigenaren - woningbouwcorporatie Portaal en de gemeente - de panden niet te slopen, maar als kluswoningen aan te bieden. Voorwaarde was wel dat het grote werk in alle woningen door dezelfde aannemer werd gedaan. 'We hadden vier muren en een lekkend dak gekocht en we hebben vier geïsoleerde muren en een geïsoleerd dak opgeleverd gekregen.' In deze praktijk zit vooral veel fysieke arbeid – slopen, strippen en weer opbouwen. En zeeën van tijd. Maar al gauw bleek dat het ook specifieke taalvaardigheden vergt. Een greep uit het dialect van de klusser: 'Hoe is de staat van de constructieve strijkbalken? Zijn er verroeste lateien?' En zelfs met de juiste taal- en klusvaardigheden kan niet iedereen participeren. Hoewel de meeste klussers uit de buurt komen – een van hen huurde het pand voordat het een kluswoning werd – ontbrak bij een deel van de Klarendallers de financiële armslag om zo'n pand te kunnen kopen.

### Competitie en uitsluiting

We zagen de drie investeringspraktijken in meer of minder sterke mate terug bij alle personen en organisaties die we spraken. Een investering zal dan ook nooit volledig rationeel, esthetisch of door het toekomstig gebruik bepaald zijn. Welke lessen kunnen we hieruit trekken? Ten eerste is het proces van gentrificatie niet te begrijpen door uit te gaan van competitie tussen rationele individuen, zoals Neil Smith deed. Er is veeleer sprake van competitie tussen verschillende praktijken. De investeringskeuzes die individuen of organisaties maken, hangen af van hoe zij verward zijn in deze praktijken. Hoewel de vastgoedondernemer met veel passie panden renoveert, kan hij niet helemaal zonder calculatie: hij verdient er naar eigen zeggen een 'goede boterham' aan.

Op de Nederlandse woningmarkt is vooral sprake van indirecte uitsluiting door ongelijkheid in competenties en middelen

Tegelijkertijd weigert hij om bij het plaatsen van een trapgevel met balusters of een nieuw kantelraam na te gaan of het de investering wel waard is. 'Dan ontwikkel je ook niet lekker, want dan kom je er niet uit.'

Een tweede les is dat de ongelijkheid in calculatieve capaciteiten toeneemt. Door de investeringen in digitale technologieën en grootschalige databases worden bepaalde taxatiemethoden en 'marktwaarden' steeds belangrijker. Woningzoekenden zullen zich tot deze methoden en berekeningen moeten verhouden. Alleen al omdat de woningwaarde volledig geautomatiseerd bepaald wordt in een taxatierapport dat nodig is om een hypotheek te krijgen. De meeste mensen zullen de woning zelf op een andere manier waarderen en ook niet beschikken over de middelen en vaardigheden om prijzen op die manier te berekenen. We moeten gentrificatie dan ook niet zozeer bekijken in termen van verdringing, maar vooral in termen van uitsluiting. Een punt dat Cody Hochstenbach, gentrificatie-onderzoeker verbonden aan de UvA, eerder heeft gemaakt ten aanzien van de Nederlandse woningmarkt. Het gaat hier vooral om *indirecte* uitsluiting, waarbij bepaalde praktijken niet (langer) aansluiten bij bestaande 'marktnormen'.

Maar dit is niet de enige vorm van indirecte uitsluiting in de woningmarkt. Er is ook sprake van symbolische uitsluiting: investeringskeuzes passen niet binnen gangbare esthetische normen. Zo is de woning met de houtnerfprints volgens andere standaarden gerenoveerd, constateert een buurtgenoot. 'Hij heeft gewoon lukraak wat ramen in die achtergevel gezet. Helemaal niet zoals het in 1900 was. Ja, dat vind ik dan jammer.' En de vastgoedondernemer verwondert zich over het feit dat bijna iedereen speklagen – de horizontale versieringen in een gevel, aangebracht tussen de lagen baksteen – wit verft. Terwijl degenen die 'verstand hebben van stadsontwikkeling' weten dat ze eigenlijk mosterdgeel horen te zijn. Iets wat je op oude zwart-wit foto's niet kunt zien. Voor mensen die niet over deze creatieve of culturele vaardigheden beschikken, wordt de woningmarkt niet meteen minder toegankelijk, maar zij zullen hun woning bijvoorbeeld wel moeilijker kunnen verkopen. Om Klarendal toegankelijk te houden voor armere en oude bewoners zal deze ongelijkheid in middelen en competenties

verkleind moeten worden. Dat kan door deze groepen zodanig te equiperen dat ze wel kunnen meedoen in de woningmarkt. De woningbouwcorporatie Volkshuisvesting, die ruim de helft van de woningen in de wijk bezit, kan daarin een belangrijke rol spelen. Zij beschikt over de noodzakelijke middelen en com-

petenties om passende huisvesting te vinden, te behouden en beschikbaar te stellen als betaalbare huurwoningen. Een andere strategie is de markt zelf op een andere manier te structureren. Het kluswoningenproject is daar een voorbeeld van – al was dat dus niet voor alle Klarendallers weggelegd. Doordat de gemeente de kopers verplichtte vijf jaar in de woning te blijven wonen, waren praktijken van speculatie op kortetermijnwinst hier niet aan de orde. Een van de klussers die we spraken kocht de woning weliswaar in eerste instantie om deze met winst door te verkopen, maar het collectieve proces met de andere kluseigenaren deed hem uiteindelijk besluiten toch zelf in de woning te trekken. •

### BRONNEN

- Hochstenbach, C. 2017. *Uitsluiting door gentrificatie*. Sociale Vraagstukken. Te vinden op: [www.socialevraagstukken.nl/uitsluiting-door-gentrificatie/](http://www.socialevraagstukken.nl/uitsluiting-door-gentrificatie/)
- Smith, N. 1996. *The New Urban Frontier. Gentrification and the Revanchist City*. New York: Routledge.

Advertentie

KNAG EXCLUSIVE

## EUROPESE KWESTIES

**EDITIE 2019**

**Europese Kwesties : een belangrijk boek in een belangrijk jaar**

De Europese Unie is volop in beweging. Zowel binnen haar grenzen als daarbuiten - en ergens daar tussenin - zijn spannende ontwikkelingen gaande die ons in de komende jaren allemaal zullen raken.

Dit boek geeft in 45 kwesties een rijk beeld van de historie, structuur en uitdagingen van de EU zoals wij haar heden ten dage kennen. Ruim 300 pagina's en 50 kaarten voorzien u van de achtergrond en duiding die broodnodig zijn in dit verkiezingsjaar en daarna.

Voor 30 euro inclusief verzending wordt het boek *Europese Kwesties* bij u thuisbezorgd. Bestellen kan exclusief bij het KNAG. Via [www.europesekwesties.eu](http://www.europesekwesties.eu) komt u op het bestelformulier. Heeft u meer dan een exemplaar nodig, bijvoorbeeld voor onderwijsdoeleinden, neem dan contact op met de uitgever via [info@bruyltuyn.nl](mailto:info@bruyltuyn.nl)

Meer informatie: [www.europesekwesties.eu](http://www.europesekwesties.eu)



AMSTERDAM CENTRE FOR EUROPEAN STUDIES



UITGEVERIJ BRUYLTUYN



### HET FUNCTIONEREN VAN DE EU IN KAART GEBRACHT

Virginie Mamadouh en Herman van der Wusten