

Van een inactieve VvE naar een duurzaam MJOP

Wat heeft hen wakker geschud?
Slapende VvE's, de trigger tot activatie en het proces van ontwaken.

Dit project is uitgevoerd door Muzus (2024/2025) in opdracht van:
Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO)

Colofon

Onderzoek en rapportage is uitgevoerd
in opdracht van het Ministerie van
Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO)
door sociaal ontwerpers:
- Sanne Kistemaker
- Asja Föllmi
- Jelske van de Ven

Project is uitgevoerd 2024/2025
Rapportage aangeleverd in Januari 2025

Tekst, fotografie en illustratie: Muzus

Contact

Bij vragen over het onderzoek kunt u mailen
naar more@muzus.nl.



Jelske van de Ven
Jelske@muzus.nl



Sanne Kistemaker
Sanne@muzus.nl



Asja Föllmi
Asja@Muzus.nl

Inhoudsopgave

- Colofon
- Contact

Introductie

5 Project
- Onderzoeksvraag
- Aanpak
- Impact
- Begrippenlijst

6 Methode
- Verdiepen
- Verbeelden
- Vernieuwen

Onderzoek

8 Onderzoeksopzet
- Doelgroep en scope
- Contextmapping

9 Onderzoeksmateriaal

Bevindingen

11 Hoofdinzichten

12 Tritgger tot activatie

13 Sociale en structurele activatie

14 Rol van de beheerder
- Momentum van belang bij activatie

Klantreis

18 Thema's
- Sociale cohesie
- ALV stemprocedures
- Kennis en informatie
- Financieel
- Regels en procedures

19 Sociale cohesie

20 ALV stemprocedures

21 Kennis en informatie

22 Financieel

23 Regels en processen

26 Ondersteuning
- 1. Kennisdeling en ontwikkeling
- 2. Externe deskundigheid
- 3. Financiering en subsidies
- 4. Taal- en communicatietools
- 5. Taal- en communicatietools

Kansen

30 Slagkracht versterken
- Stappenplannen en handleidingen voor VvE's
- Visuele en vereenvoudigde informatie
- Heldere en toegankelijke communicatie voor effectieve besluitvorming
- Verhuurders en corporaties betrekken en verantwoordelijk maken
- Adviseurs en subsidies toegankelijker maken
- Sociale (juridische) ondersteuning

Introductie

Dit hoofdstuk introduceert het onderzoek en beantwoordt de vraag hoe inactieve VvE's geactiveerd kunnen worden richting duurzaam beheer. Het behandelt de vraag vanuit het Ministerie van VRO, verduidelijkt de begrippen slapende, inactieve en actieve VvE's en biedt een overzicht van de aanpak, gebruikte methoden, onderzoeksopzet en materialen. Dit alles is gebaseerd op de drie fasen van verdiepen, verbeelden en vernieuwen.

Project

Het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO) heeft de ambitie om inactieve Verenigingen van Eigenaars (VvE's) te activeren richting een duurzamer beheer van hun wooncomplexen. Dit project richt zich specifiek op het in kaart brengen van het proces van het activeren van inactieve VvE's en het opstellen en uitvoeren van een duurzaam meerjaren onderhoudsplan (DMJOP). Ondanks de wettelijke verplichtingen en het belang van verduurzaming, blijkt dat kleinere VvE's veelal tegen barrières aanlopen die hen belemmeren om actief bij te dragen aan duurzaam onderhoud en energiebesparing.

Onderzoeksvraag

Muzus is gevraagd om inzicht te bieden in dit proces en kansen te identificeren die VvE's kunnen ondersteunen. Het doel is tweeledig:

- **Inzicht bieden in kansen:** het genereren van bruikbare inzichten en praktische kansen om deze VvE's effectief te activeren.
- **Klantreis visualiseren:** het in kaart brengen van een visuele klantreis van inactieve VvE's richting een duurzaam MJOP, inclusief hun ervaringen, behoeften en barrières op die klantreis.

Aanpak

Dit project bestaat uit twee stappen:

1. **Verdiepen:** Kwalitatief contextmapping onderzoek naar de ervaringen van VvE-leden door middel van interviews met diverse betrokkenen binnen VvE's. Deze fase richt zich op het identificeren van knelpunten en behoeften binnen verschillende fasen van het activeringsproces van de VvE.
2. **Verbeelden:** Het visualiseren van de klantreis met stappen, rollen en barrières. En het ontwikkelen van een overzicht van wat er speelt met praktische handvatten voor ondersteuning en strategieontwikkeling om VvE's beter te helpen.

Impact

Dit project biedt diepgaand begrip van trigger tot activatie en de uitdagingen waarmee inactieve VvE's worden geconfronteerd in het activatieproces. Het definieert wat hen zou helpen bij het verduurzamen van hun onderhoudsplannen. Het resultaat is een visueel en actiegerichte klantreis en rapportage dat beleidsmakers en andere stakeholders in staat stelt om VvE's hierin optimaal te ondersteunen.

Begrippenlijst

BEGRIP

Slapende VvE: Een woningcomplex dat juridisch erkend wordt als een Vereniging van Eigenaars (VvE), maar waarvan de essentiële basisstructuren, zoals een bankrekening, inschrijving bij de Kamer van Koophandel (KvK), opstalverzekering en Algemene Ledenvergadering (ALV) ontbreken. Er is geen formele activiteit of besluitvorming binnen de VvE.

BEGRIP

Inactieve VvE: Een VvE die de basisstructuren (ALV, KvK-inschrijving en bankrekening) op orde heeft, maar waarbij aanvullende aspecten, zoals een onderhoudsplan, actief sparen of sociale betrokkenheid beperkt zijn of geheel ontbreken.

BEGRIP

Actieve VvE: Een VvE die niet alleen de basisstructuren op orde heeft, maar ook beschikt over een gezond spaargedrag, een onderhoudsplan hanteert en uitvoert, en besluiten bijstelt waar nodig. De VvE komt minimaal jaarlijks bijeen voor de ALV. Er is vaak ook informeel contact tussen de leden, wat de sociale cohesie en het functioneren van de VvE versterkt.

Methode

Muzus werkt vanuit een aanpak in drie gestructureerde stappen: verdiepen, verbeelden en vernieuwen. Deze stappen sluiten aan bij het Double Diamond proces (Design Council, 2005), waarbij fasen van divergeren (exploreren en onderzoeken) en convergeren (analyseren en kansen/oplossingen identifceren) elkaar afwisselen. De eerste fase richt zich op het achterhalen van het echte probleem en dit begrijpen, door de ervaringen, barrières en behoeften van de VvE's in kaart te brengen. Vervolgens wordt toegewerkt naar het vinden van de juiste oplossingen voor dit probleem, die aansluiten bij de inzichten en behoeften van de VvE's.

STAP 1

Verdiepen

In de verdiepende stap ligt de focus op het in kaart brengen van het proces dat inactieve VvE's doorlopen richting een duurzaam MJOP. Door middel van contextmapping met diepte-interviews zijn de perspectieven van zowel VvE-leden als experts onderzocht. Hierbij is onderzocht hoe de verschillende fasen, rollen, motivaties en barrières binnen dit proces een rol spelen.

- **Vooronderzoek:** Analyse van bestaand onderzoek en eerdere bevindingen rondom VvE's, met focus op duurzame initiatieven en activatieprocessen.
- **Expertinterviews:** Gesprekken met VvE-adviseurs en andere professionals om aanvullende inzichten te verzamelen.
- **Contextmapping met VvE-leden:** Diepgaand onderzoek naar de keuzes, ervaringen en behoeften van individuele leden binnen verschillende VvE's.

STAP 2

Verbeelden

In de verbeeldende stap wordt de data geanalyseerd en de inzichten omgezet in een visueel en toepasbaar framework. Dit framework biedt overzicht van het proces, inclusief drempels, drijfveren en kansen, en vormt een basis voor strategische interventies.

- **Analyseren:** Het structureren en verdiepen van de data uit de contextmapping interviews.
- **Klantreis ontwikkelen:** Het visualiseren van de stappen, rollen en barrières binnen het proces van een inactieve VvE naar een duurzaam meerjaren onderhoudsplan (DMJOP).
- **Rapporteren:** Het samenstellen van een toegankelijke rapportage waarin de klantreis en onderliggende thema's helder worden gepresenteerd.

STAP 3

Vernieuwen (niet in offerte)

De stap vernieuwen bouwt voort op de klantreis en biedt ruimte om iteratief oplossingen te ontwikkelen en te testen. Hoewel deze stap in het huidige project buiten scope valt, biedt de verbeeldingsfase handvatten voor vervolgacties zoals het ontwikkelen van interventies of tools die VvE's en dienstverleners kunnen ondersteunen in het activatieproces en realiseren van duurzaamheidsdoelen.

- ***Kansenworkshop**: Het ontdekken van kansen en co-creëren van nieuwe oplossingen en diensten.*
- ***Conceptontwikkeling**: Ontwikkelen van kansrijke ideeën en concepten.*

Onderzoek

Dit hoofdstuk beschrijft de onderzoeksopzet, gericht op het verkrijgen van inzichten in de ervaringen, barrières en drijfveren van VvE-leden rondom activatie en verduurzaming. Het onderzoek richtte zich op kleine en middelgrote VvE's, waarbij de contextmapping methodiek is gehanteerd. Deze aanpak gaf een genuanceerd beeld van sociale dynamiek, uitdagingen en kansen en biedt waardevolle inzichten voor verdere ondersteuning.

Onderzoeksopzet

Doelgroep en scope

Dit onderzoek richt zich op kleine (tot 10 appartementsrechten) en middelgrote VvE's (tot 30 appartementsrechten) die recentelijk geactiveerd zijn of momenteel in het proces van activatie zitten. Kleinere VvE's zijn vaak minder gestructureerd en hebben te maken met beperkte of afwezige ondersteuning door een professionele beheerder. Wanneer bij kleine VvE's een beheerder wel aanwezig is, betreft dit vaak eenmanszaken met een administratieve focus en gebrek aan kennis rondom duurzaamheid. In sommige gevallen, vaak bij slapende VvE's, ontbreekt zelfs het bewustzijn onder VvE leden van het bestaan en de verantwoordelijkheden van de VvE. Dit maakt het voor deze VvE's extra uitdagend om actief te worden en duurzame plannen te ontwikkelen. Hierbij is er rekening gehouden met spreiding in het bouwjaar van de VvE's.

Om inzicht te krijgen in de dynamieken en uitdagingen binnen deze VvE's, interviewen we 24 VvE-leden. Binnen één VvE, spraken we ten minste twee betrokkenen, zodat verschillende perspectieven vastgelegd worden. Soms waren dit er meer, bijvoorbeeld wanneer een VvE bestaat uit particuliere verhuurders, woningcorporaties en eigenaren-bewoners, die elk een unieke rol hebben. In echt kleine VvE's met slechts twee appartementsrechten is het voorgekomen dat slechts één persoon deelnam aan het onderzoek.

Een belangrijke meerwaarde van deze aanpak is dat binnen één VvE meerdere personen zijn geïnterviewd. Dit biedt niet alleen inzicht in de visie van mensen in de rol van kartrekker, maar ook in de perspectieven van minder actieve leden. Hierdoor wordt de sociale dynamiek binnen VvE's zichtbaar, inclusief hoe verschillende leden elkaar beïnvloeden en hoe draagvlak en besluitvorming in de praktijk tot standkomt. Deze bredere benadering geeft een genuanceerder beeld van de wisselwerking tussen actieve en minder actieve bewoners en hoe deze sociale dynamiek de activatie en verduurzaming beïnvloedt.

ONDERZOEKSACTIVITEITEN

- **Expertinterviews** met VvE-adviseurs en andere professionals (n=5)
- **Contextmapping** met VvE-leden uit verschilldende VvE's (n=24)

Contextmapping

In dit project is de contextmapping methode (Sleeswijk Visser, 2005) gebruikt om diepgaande inzichten te verkrijgen in de motivaties, ervaringen en latente behoeften van VvE-leden. Deze methode, gebaseerd op generatieve (make & say) technieken, begeleidt deelnemers met creatieve, exploratieve opdrachten. Hierdoor worden zij stapsgewijs bewust van hun eigen drijfveren en barrières en kunnen zij als 'expert van hun eigen ervaringen' over hun situatie vertellen.

Contextmapping werkt aan de hand van reflectie op ervaringen in het nu en verleden. Het maakt gebruik van explorerende opdrachten in plaats van directe vragen. De methode onderzoekt niet alleen het hoofdonderwerp—het activeren van VvE's en het ontwikkelen van een duurzaam MJOP—maar ook de bredere context. Dit levert rijkere en meer contextuele inzichten op. De onderzoeksopzet start met sensitizing (bewustmaken van behoeften) opgevolgd door diepte-interviews om inzichten te verkrijgen in de ervaringen, barrières en drijfveren van VvE-leden rondom VvE-activatie en duurzaamheid.

ONDERZOEKSOPZET

- **Sensitizing materiaal**: voorafgaand aan het interview ontvingen de deelnemers een boekje met opdrachten, bedoeld om hen te laten reflecteren op verschillende thema's. De opdrachten, zoals het invullen van een tijdlijn, zijn stapsgewijs opgebouwd om de deelnemers bewust te maken van hun ervaringen en behoeften.Dit helpt hen om hun eigen situatie helder te krijgen en zich goed voor te bereiden op het interview.

- **Interviews:** De interviews duurden gemiddeld een uur en vonden voornamelijk digitaal plaats, met enkele fysieke gesprekken op locatie. Tijdens het interview werd samen het ingevulde sensitizing materiaal besproken, waarbij deelnemers hun inzichten toelichtten en verder verdiepten. Dit interactieve proces leverde rijke informatie op en zorgde er ook voor dat deelnemers zich actief betrokken voelden bij het onderzoek.

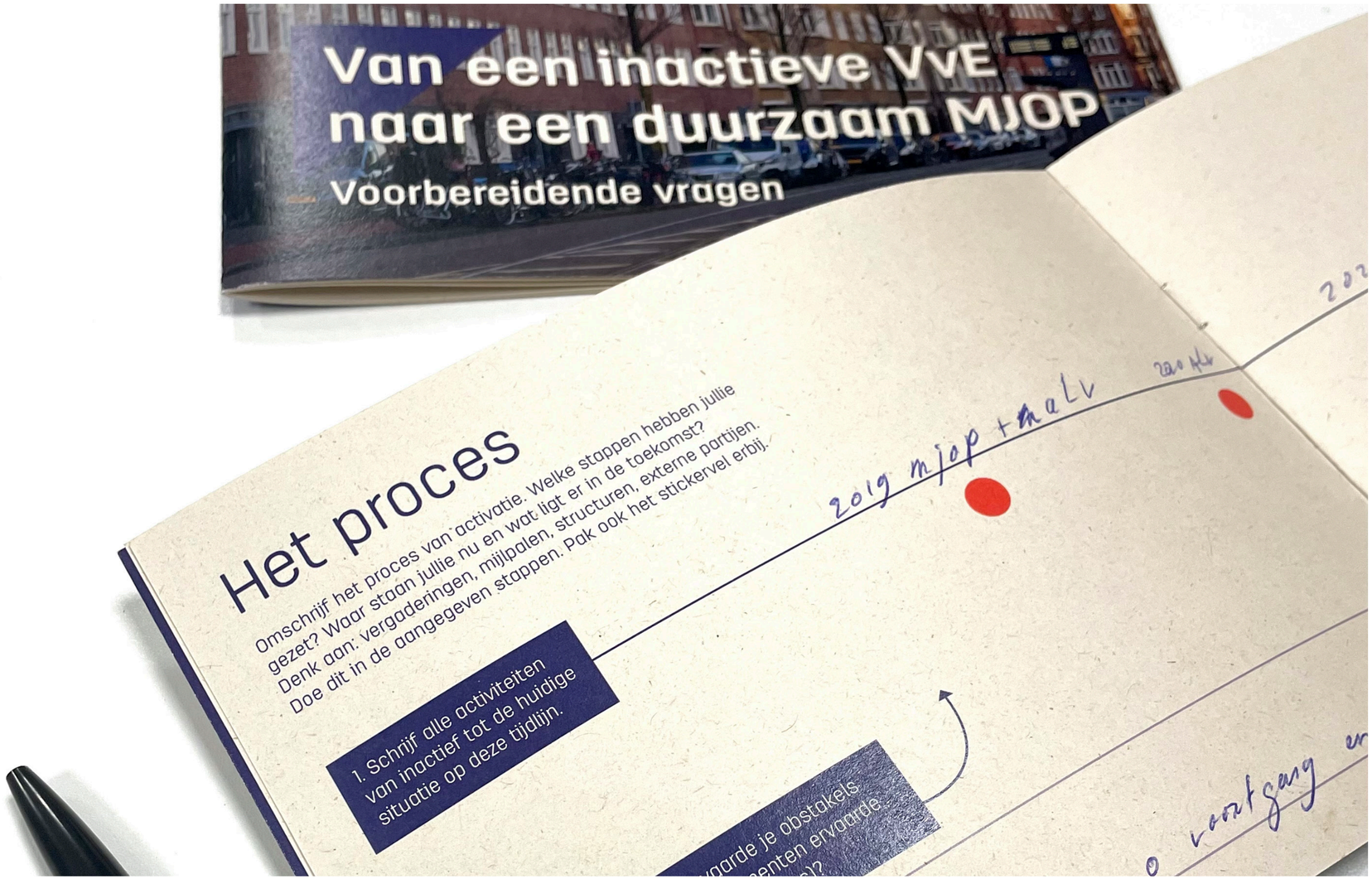
Onderzoeksmateriaal

De opdrachten in het sensitizing materiaal, zorgvuldig opgebouwd in een logische volgorde, laat deelnemers reflecteren op de volgende thema's:

1. De huidige VvE-situatie en structuren
2. Het proces van activatie en de trigger hiertoe.
3. De betrokkenen en rollen binnen de VvE
4. De ervaren ruimte voor duurzaamheid

De opdrachten, zoals het invullen van een tijdlijn en het schetsen van rollen, zijn ontworpen om deelnemers geleidelijk in het thema te laten duiken. Dit proces helpt hen bewust expert te worden over hun eigen situatie en bereidt hen voor op het interview.

Het gebruik van deze visuele en associatieve hulpmiddelen (sensitizing materiaal) in combinatie met het interview verrijkt de gesprekken. Dit gaf een genuanceerd beeld van het activatieproces richting een duurzaam MJOP. De verzamelde inzichten zijn de basis voor het visualiseren van de klantreis en het ontdekken van kansen voor ondersteuning en interventies.



Bevindingen

Dit hoofdstuk presenteert de hoofdinzichten uit het onderzoek. Het geeft antwoord op de vraag wat triggert VvE-activatie en laat zien dat het verloop van dit proces wordt beïnvloed door drie pijlers: sociale factoren, structurele randvoorwaarden en de rol van de beheerder. Samen bepalen deze elementen in hoeverre een VvE in beweging komt en de activatie doorzet na de initiële trigger.

Hoofdinzichten

De activatie van een VvE begint vaak met een trigger, zoals urgente problemen (bijvoorbeeld een lekkend dak) of positieve veranderingen (zoals nieuwe bewoners met frisse ideeën). Ook externe factoren, zoals subsidies of regelgeving, kunnen een impuls geven. De aard van de trigger bepaalt vaak de focus van de activatie, zoals onderhoud, sociale cohesie of verduurzaming.

Voor een succesvolle activatie is zowel sociale betrokkenheid als een solide structurele basis essentieel. VvE's zonder formele structuren, zoals een KvK-registratie of een meerjarenonderhoudsplan, kunnen via sterke sociale interactie toch plannen realiseren. Omgekeerd kan een goed georganiseerde VvE stagneren zonder actieve betrokkenheid van de leden.

De rol van de beheerder is hierin cruciaal. Deze kan een sociale katalysator zijn die samenwerking stimuleert of zich richten op administratieve en juridische ondersteuning. Actieve beheerders kunnen duurzaamheidsplannen initiëren, terwijl meer reactieve beheerders slechts de basis onderhouden.

1

Trigger tot activatie

- Momentum
- Noodzaak
- Juridisch
- Conflict
- Interesse van nieuwe bewoner
- Externe impuls

2

Sociale en structurele activatie

- Elkaar leren kennen
- Sociale cohesie
- Besluitvormingsprocedures
- ALV en andere vergaderingen
- Onderhoudsplan
- Spaarplan
- Bankrekening
- Kvk-registratie

3

De rol van de beheerder

- Administratieve ondersteuning
- Organisatorische ondersteuning
- Juridische ondersteuning
- Sociale verbinder
- Duurzaamheidsexpert

Trigger tot activatie

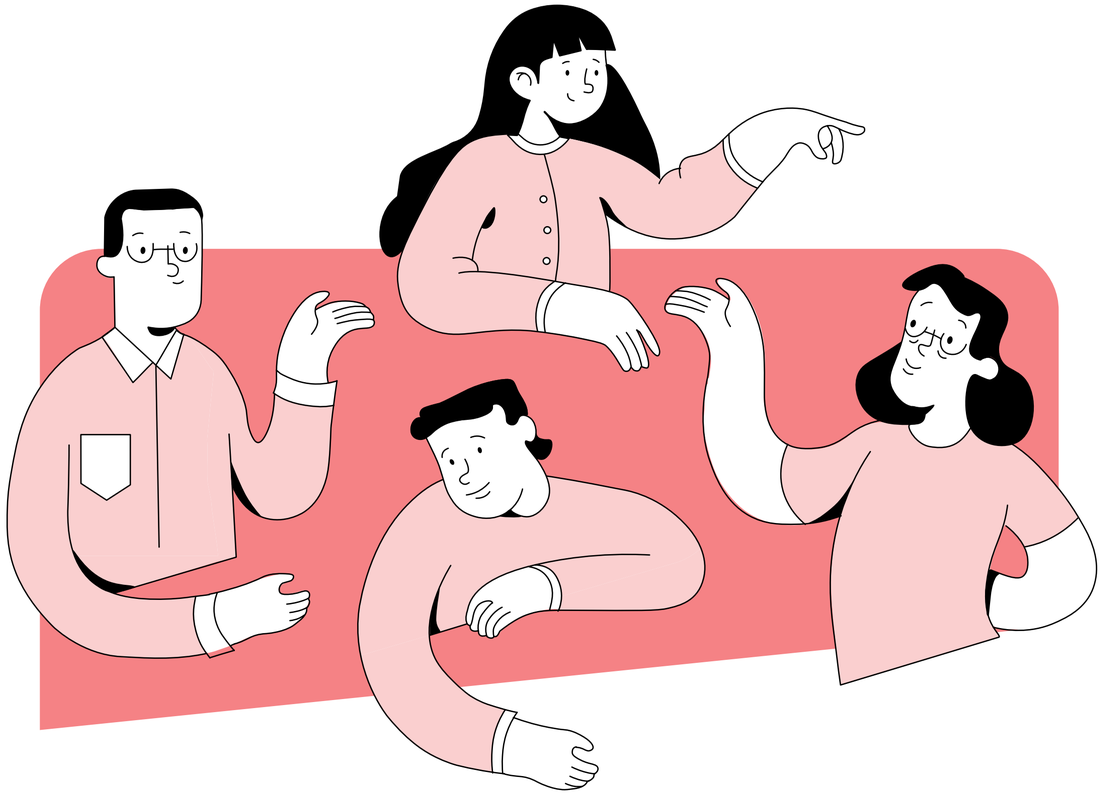
In ons onderzoek zijn we verschillende soorten triggers tegengekomen die leiden tot activatie. Soms ontstaat de noodzaak voor activatie uit noodzaak of urgentie, zoals een lekkend dak of gevaarlijke verouderde balkons. Wanneer de VvE voorheen inactief was en dergelijke zaken door mensen individueel zijn aangepakt, kan dit tot extra commotie leiden. Activatie kan ook voortkomen uit conflicten, bijvoorbeeld met een woningcorporatie, lastige buren of overheersende bestuursleden.

Aan de andere kant kan activatie ook voortvloeien uit positieve veranderingen, zoals nieuwe bewoners die bij een verbouwing hun huis willen verduurzamen of met specifieke kennis en expertise die een frisse dynamiek in de VvE brengen. Soms ontstaat er ruimte voor plannen wanneer dwarsliggende bewoners vertrekken of woningcorporaties panden verkopen, wat meer flexibiliteit geeft voor vergaderingen en besluitvorming. In andere gevallen wordt activatie extern aangewakkerd, bijvoorbeeld door een gemeentelijk beleid dat activatie verordonneerd.

TRIGGER TOT ACTIVATIE

De trigger voor activatie is casus afhankelijk en bepaalt het verdere vervolg van het traject.

De aard van deze initiële trigger beïnvloedt de loop van het daaropvolgende activatieproces sterk. Zo zorgt een lekkend dak voor aandacht voor onderhoud, terwijl bij een trigger als nieuwe buren juist meer sociale activiteiten ontstaan. Afhankelijk van de trigger wordt het activatieproces anders ervaren en komen verschillende focuspunten naar voren, zoals juridische, financiële of praktische prioriteiten. Deze initiële aanzet bepaalt daarmee de route en dynamiek van de VvE-activatie richting duurzame plannen.



QUOTE

"Je merkt dat de komst of vertrek van een bepaalde particuliere eigenaar kan betekenen dat de VvE weer iets actiever wordt of zelfs inactiever want het zijn echt de acties van de individuen die bepalen wat er gebeurt."

QUOTE

"Wij hebben een vraagstuk over het dak liggen. Dat moet echt nu vervangen worden. Dus vandaar dat wij zelf ook een beetje haast hebben met die verduurzaming en dat in gang zijn gaan zetten."

Sociale en structurele activatie

De activatie van een VvE hangt af van twee essentiële pijlers: een structurele basis en een sociaal momentum. Zonder beide elementen wordt het initiëren en realiseren van (duurzame) plannen ingewikkeld.

Bij kleinere VvE's ontbreekt vaak een structurele basis, zo is er vaak geen spaarpotje, beheerder, KVK-nummer of een vaste Algemene Ledenvergadering (ALV). Tegelijkertijd kunnen deze kleine VvE's een sterke sociale structuur hebben waarin leden gezamenlijk taken oppakken. Aan de andere kant zijn er ook VvE's met alle benodigde structuren, zoals een externe beheerder, een bankrekening, statuten en georganiseerde ALV's, maar ontbreekt het aan actieve betrokkenheid van de leden. In dergelijke situaties blijven duurzame plannen vaak liggen. Voor een succesvolle activatie en het maken van duurzame plannen is het combineren van beide factoren noodzakelijk: structurele fundamenten én een sociaal draagvlak.

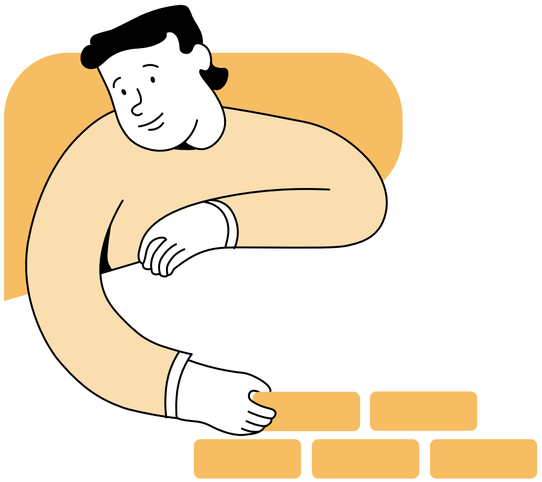


QUOTE

"Bij het kopen van het huis was het wel vervelend dat de VvE geen collectieve opstalverzekering had want daardoor moesten we allemaal extra dingen regelen bij de notaris."

BEGRIP

De sociale laag omvat de onderlinge betrokkenheid, samenwerking en besluitvorming binnen de VvE. Dit betreft zowel formele als informele communicatie tussen leden, de mate van participatie, het functioneren van het bestuur en het sociale draagvlak voor plannen. Actieve bewoners, transparante communicatie en sociaal momentum zijn cruciaal voor een goed functionerende VvE. Zonder sociale cohesie en betrokkenheid kunnen besluitvorming en uitvoering van plannen stagneren, zelfs als de formele structuren goed zijn ingericht.



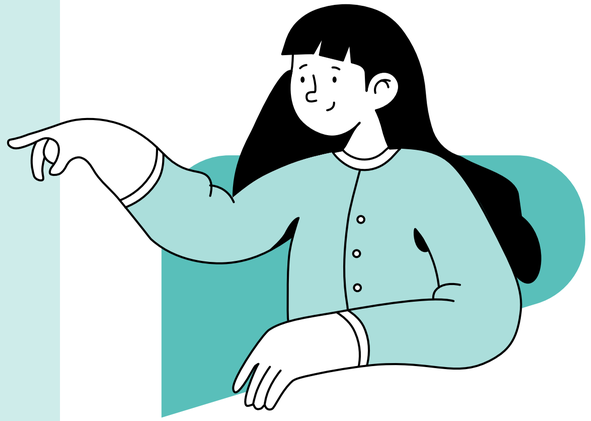
BEGRIP

De structurele laag omvat de juridische en financiële basis van de VvE. Dit bevat formele afspraken en documenten die het bestuur en de besluitvorming structureren, zoals de KvK-inschrijving, statuten, splitsingsakte, verzekeringen, financiën, besluitvormingsprocedures en onderhoudsplannen zoals een (D)MJOP. Een solide structurele laag zorgt ervoor dat plannen juridisch en financieel uitvoerbaar zijn. Zonder deze basis ontbreekt het fundament om als VvE effectief te opereren en duurzame maatregelen te realiseren.

Rol van de beheerder

De beheerder speelt een cruciale rol in de activatie van VvE's en bevindt zich op het grensvlak van sociale en structurele ondersteuning. Bij de ene VvE draagt de beheerder bij aan constructieve sociale processen, terwijl hij bij een andere VvE vooral verantwoordelijk is voor structurele ondersteuning, zoals het organiseren van ALV's en stemprocedures.

Voor kleine VvE's is het vaak lastiger om een geschikte beheerder te vinden. Hoe kleiner de VvE, hoe beperkter en goedkoper de beheerder meestal is, wat vaak ten koste gaat van expertise. Mensen geven aan dat grote beheerders hun kleinere VvE's niet aan willen nemen vanwege de lage opbrengsten en de goedkopere of kleinschalige beheerders bieden vaak alleen administratieve ondersteuning. Hierdoor ontbreekt de kennis en begeleiding die nodig is om duurzame plannen te ontwikkelen en effectief te activeren. Daarnaast kosten extra ALV's of specifieke ondersteuning vaak meer geld, wat in kleinere VvE's niet altijd beschikbaar is.



Afhankelijk van de beheerder kan de rol variëren: sommige ondersteunen bij het oplossen van conflicten en het coördineren van vergaderingen, terwijl anderen zich richten op het waarborgen van basisstructuren en het behouden van momentum. In beide gevallen is de bijdrage van de beheerder een belangrijke schakel in zowel de sociale als structurele activatie van de VvE.

ROL VAN DE BEHEERDER

Een betrokken beheerder met kennis in huis is bepalend voor de voortgang.

QUOTE

"In de 6 jaar dat ik hier nu woon hebben we 4-5 accountmanagers gehad. Dit was echt een vertrager. Als ik dan weer aan het mailen was kreeg ik ineens een out of office, en dacht ik echt wie moet ik nu dan bereiken? Vanuit de beheerder werd niet goed bericht over de wisselingen in account contact."

QUOTE

"De beheerder is nu degene die ons had getipt dat onze wijk was geselecteerd voor subsidies."

QUOTE

"The manager should just be very open, honest, and communicative. I think that's what we all want, that the manger listens to our problems and gives us a response. It doesn't have to be always positive, it doesn't have to be we are going to do it right now but just give us a reason why it can't be done. Because right now we're just chasing them and we're waiting for replies."

QUOTE

"Ik denk dat transparantie ook belangrijk is, er zijn best wel vaak periodes waarin het lang stil is en er geen vergaderingen zijn en dan wil je toch weten wat er tussentijds gebeurt."

QUOTE

"Tot 5 jaar geleden was het echt heel schraal, er werd echt het minimale aan onderhoud gedaan door de beheerder, nu wordt onderhoud serieus opgepakt. De buren zijn daardoor ook afgeketst."

QUOTE

"Nou ja, wat maakt de activatie moeilijk? Weinig output of weinig input vanuit de VvE beheerder, waardoor dus die info van buitenaf gehaald moest worden."

QUOTE

"We are considering changing because I've had this really good experience with my previous VvE. This is not how it has to be."



Momentum van belang bij activatie

De activatie van een VvE komt niet vanzelf tot stand, maar vereist een combinatie van sociale cohesie, een structurele basis en een activerende trigger. Deze trigger kan variëren van urgente problemen, zoals achterstallig onderhoud, tot positieve ontwikkelingen, zoals nieuwe bewoners met frisse ideeën. Externe factoren, zoals subsidies of regelgeving, kunnen het proces verder beïnvloeden.

Echter, een initiële trigger alleen is niet voldoende. Zonder een sociale basis van betrokken leden en een goed georganiseerde structuur blijft activatie vaak beperkt tot losse initiatieven. De beheerder speelt hierin een cruciale rol: een actieve beheerder kan samenwerking stimuleren en processen versnellen, terwijl een reactieve of afwezige beheerder juist vertraging of stilstand veroorzaakt.

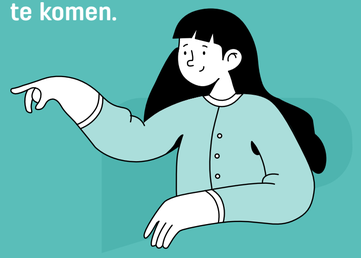
Daarnaast kunnen bepaalde thema's, zoals financiële kwesties of ALV-stemmingen, het momentum zowel versnellen als afremmen (hierover meer in het volgende hoofdstuk). Wanneer energie en betrokkenheid afnemen, bestaat het risico dat activatie stilvalt en duurzame plannen niet worden gerealiseerd. Het behouden en versterken van momentum is daarom essentieel voor een succesvolle en blijvende VvE-activatie.

Klantreis

Het vorige hoofdstuk heeft duidelijk gemaakt dat de dynamiek van VvE-activatie wordt bepaald door een samenspel van sociale en structurele factoren, met de beheerder als verbindende schakel. Om dit samenspel inzichtelijk te maken, hebben we een klantreis ontwikkeld waarin deze elementen samenkomen. Dit hoofdstuk introduceert drie klantreizen die de uitdagingen en kansen binnen VvE-activatie verduidelijken.

Van inactieve VvE naar een duurzaam MJOP

Stappen om tot actieve sociale betrokkenheid en structureel toekomstbestendig onderhoud te komen.



De activiteit van een VvE wordt bepaald door zowel de sociale betrokkenheid van haar leden als actieve structuren. Er kunnen allerlei formele structuren aanwezig zijn, zoals een jaarlijkse ALV, een beheerder en een Meerjaren Onderhoudsplan (MJOP), maar zonder sociale activatie blijven deze plannen vaak op de plank liggen. Wanneer de onderlinge communicatie en betrokkenheid tussen bewoners laag zijn, kan de VvE in slaapstand blijven, ongeacht de formele structuren die er zijn. Aan de andere kant kunnen VvE's, ondanks het ontbreken van formele structuren zoals een KVK-registratie, externe beheerder of bankrekening, via sociale interactie en samenwerking binnen de gemeenschap wel degelijk actie ondernemen en plannen uitvoeren.

De rol van de beheerder is hierbij een cruciale factor: deze kan variëren van een passieve, op aanvraag werkende en puur administratieve beheerder tot een actieve beheerder die duurzaamheids plannen proactief aanjaagt.

Om deze reden heeft deze visualisatie een onderscheid in sociale en structurele activatie binnen de VvE. Het hebben van een beheerder bevindt zich vaak op het snijvlak van deze twee, aangezien een beheerder zowel de administratieve en juridische structuur kan ondersteunen als het sociale proces kan stimuleren.

MUZUS

Instappen

Het moment waarop iemand toetreedt in een VvE, na de aankoop van een of meerdere appartementsrechten.

Slaapstand

De periode waarin de VvE inactief is en er weinig tot geen beslissingen worden genomen of plannen worden uitgevoerd.

Trigger tot activatie

Het moment waarop interne of externe factoren, zoals conflict, verandering in samenstelling, urgentie of financiële druk, de VvE aanzet tot actie.

Activatie

De fase waarin de VvE (weer) actief wordt, plannen worden besproken, en stappen gezet worden richting uitvoering van projecten of onderhoud.

Wakkerstand

De situatie waarin de VvE volledig operationeel is, regelmatig vergadert, besluitvorming plaatsvindt en er voortgang is in de uitvoering van plannen.

Duurzame overwegingen

De afwegingen die gemaakt worden met betrekking tot het verduurzamen van het gebouw, zoals het verbeteren van het energielabel.

Sociale cohesie en momentum (b.v. de komst van een nieuwe bewoner) is nodig voor activatie.

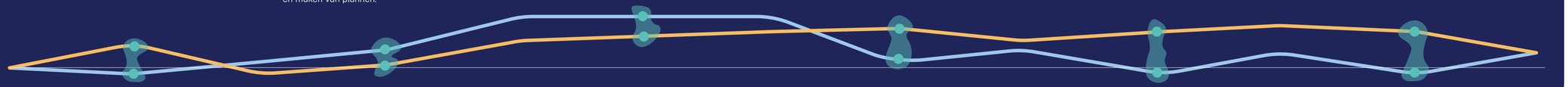
ALV stemmingen hebben invloed gedurende het gehele proces met een zwaarte in het activeren en maken van plannen.

Alle factoren spelen hier een rol. Afhankelijk van de trigger is er een ander zwaartepunt.

Bepaalde achtergrond kennis helpt om van idee naar uitvoering te gaan.

Financiele kwesties hebben invloed gedurende het gehele proces, met een zwaarte in de uitvoer.

Regels en procedures hebben met name effect in de uitvoerende fase.



Sociaal | **Beheer** | **Structureel**

Een weloverwogen woningkeuze hangt af van eerdere ervaring en informatie.

Ervaring met VvE: voor kopers is niet altijd duidelijk welke rechten en plichten horen bij het lid zijn van een VvE.

Informatie over VvE: de mate van sociale activiteit binnen de VvE is niet altijd inzichtelijk tijdens het aankoopproces.

Hoe kleiner de VvE, hoe lastiger het is een goede beheerder te krijgen.

Hoge kosten: grote beheerders met veel kennis zijn vaak te duur voor kleine VvE's.

Afgewezen: grote beheerders met veel kennis nemen geen kleine VvE's aan.

Het is bij aankoop niet altijd duidelijk of en hoe actief de VvE is.

Ervaring: wanneer mensen wel ervaring hebben met een VvE maken zij bewustere keuzes en is een spaarpotje en actieve VvE juist aantrekkelijk.

Wooninkeuze: een actieve VvE is niet altijd doorslaggevend voor de woningkeuze. Lage VvE kosten zijn daarentegen wel aantrekkelijk.

Aankoop: een inactieve VvE / ontbreken van basisstructuren kan voor (financiële) barrières zorgen bij aankoop.

Het hebben en inzetten van bepaalde sociale structuren bepaalt of en in welke mate de VvE actief is.

Kennis en besluitvorming: wanneer dit er niet is of bij één persoon ligt kan dit ertoe leiden dat iedereen maar wat doet of er helemaal niets gebeurt.

Bestuur: vormen bewoners een bestuur of neemt de beheerder deze rol. Een langdurig zittend bestuur biedt structuur, maar kan bij dominantie leiden tot conflict of stilzwijgende bewoners.

VvE's zonder externe beheerder doen hun eigen beheer intern.

Intern beheer: door één bewoner kan, bij gebrek aan kennis en onwetendheid van mede-eigenaren, leiden tot focus op persoonlijke voorkeuren i.p.v. noodzaak.

Extern beheer: externe beheerders kunnen passief zijn (alleen administratieve taken en jaarlijkse ALV's/op aanvraag) of actief (duurzaamheid aanjagen en adviseren).

Bepaalde basisstructuren zijn cruciaal om van start te gaan.

Basisstructuur: KVK, bankrekening, ALV en beheer zijn nodig om bijvoorbeeld leningen aan te vragen.

Financiële structuur: of er een spaarplan is en er gespaard wordt, is van belang om van start te gaan.

Juridische structuur: is alles juridisch op orde? Zijn de statuten, regelingen en splitsingsakte achterhaald of verouderd.

Preventieve plannen: (onderhouds)plannen worden uitgevoerd en bijgeteld middels een MJOP dat geïndexeerd en up-to date is met de onderhoudsstatus van het gebouw. Is er achterstallig onderhoud; plannen worden uitgesteld om kosten te drukken.

Een interne prikkel (financieel, duurzaamheid, wooncomfort) heeft altijd momentum nodig.

Intern conflict: bestuurslid, buurman of woningcorporatie die de overhand heeft.

Controle: zelf weten/bepalen wat moet gebeuren en waar het geld heen gaat.

Sociale verandering: dwarsliggende bewoners gaan weg of er komt een nieuwe frisse bewoner wonen.

Onvrede over beheerder, door gebrek aan kennis, passiviteit, hoge koste en doorloop.

Gebrek aan kennis: hoe kleiner de beheerder, hoe minder kennis in huis.

Extra kosten: het activeren van een beheerder kost vaak extra geld.

Doorloop: frequente wisseling vaan contactpersonen leidt tot trage processen en gefragmenteerde kennis.

Interne en externe urgentie stimuleert VvE activatie.

Urgentie: achterstallig onderhoud (een lekkend dak of vervangend raamwerk).

Gemeente: deze urgentie kan ook vanuit de gemeente gepusht worden (aangestuurd vanuit een loket).

Notaris: wanneer iemand zijn huis wil verkopen kan dit een externe push geven om de VvE te activeren.

Externe prikkel: inflatie, stijgende prijzen door bijvoorbeeld corona of oorlog.

Elkaar leren kennen en betrekken is cruciaal om iedereen op één lijn te krijgen.

Sociaal verbinden: op de koffie, langs de deuren, straatgesprekken, persoonlijke hulp en informatieavonden om elkaar te begrijpen, iedereen gehoord te laten voelen en (financieel) mee te krijgen.

Communicatie middelen inzetten: e-mail verzamelen, whatsapp groep oprichten, of een online portaal opstellen.

Bestuur opstellen: voorzitter aanstellen, kascommissie en eventueel een duurzaamheidscommissie.

Een nieuwe beheerder vinden met de juiste kennis en skills kost tijd en geld.

Kennis: nieuwe beheerder aanstellen met bepaalde competenties en expertise kennis in huis.

Talen: beheerder die in meerdere talen (o.a. Engels) communiceert waardoor meer mensen processen kunnen volgen en betrokken kunnen zijn.

Nieuwe plannen vereisen duidelijke feiten en prioriteiten.

Wat is nodig: feiten op tafel, inspectie van de huidige situatie.

Wat is mogelijk: bouw- en kosten technischsche haalbaarheid.

Prioriteren: wat is wenselijk en wat is noodzakelijk (kosten-batenanalyse).

Actieve leden en vertrouwen in het bestuur zijn belangrijk voor behoud van sociaal momentum.

Elkaar beter leren kennen: evenementen en klusdagen organiseren.

Korte lijntjes: actief contact via verschillende kanalen aanbieden.

Regelmatige informatieavonden: bewoners informeren en updaten.

Proactieve en flexibele beheerders versnellen processen.

Proactieve beheerder: een beheerder die ALV's organiseert, huurders/verhuurders meeneemt, subsidie-informatie deelt, experts betrekt en momentum faciliteert.

Flexibele beheerder: nieuwe beheerder zet processen in gang en is flexibel, door mee te bewegen met de agenda van bewoners, zoals avondvergaderingen en extra vergaderingen wanneer nodig.

Actief zijn betekent proactief keuzes maken en plannen uitvoeren.

Processen en plannen: de beheerder is actief, er zijn vergaderingen en worden beslissingen genomen. Er is een actief spaarplan.

Uitvoeren en bijsturen: het onderhoud gaat volgens plan, er wordt gemeten en waar nodig bijgestuurd. Bijvoorbeeld aan de hand van een (D)MJOP.

Er zijn verschillende redenen en manieren om duurzaamheid in plannen mee te nemen.

Duurzaamheid in onderhoud is mooi meegenomen: noodzaak voor onderhoud, en daardoor ruimte voor duurzaamheid

Subsidies: duurzaamheid meenemen wegens de aanspraak op subsidies.

Duurzaamheidscommissie opstellen: soms wordt deze ook weer opgeheven als het draagvlak toch te klein blijkt.

Een actieve beheerder kan ervoor zorgen dat een inactieve VvE toch functioneert en vice versa.

Beheerder actief: een beheerder die alles regelt en zorgt dat alles vlekkeloos loopt, zorgt ervoor dat bewoners weinig omkijken meer hebben naar de VvE.

VvE actief: intern zo actief worden dat een externe beheerder niet meer nodig is (kosten nog meer gedrukt kunnen worden) en je zelf de agenda bepaalt.

Duurzame beheerder: beheerder die duurzaamheid aanjaagt.

Proactief sparen maakt grotere innovaties en ambities mogelijk.

Spaarplan+: een spaarplan voor extra's en investeringen zorgt ervoor dat er voldoende middelen beschikbaar zijn om ambities daadwerkelijk uit te voeren.

Ambities: er zijn grotere ambities met een breed draagvlak en innovaties worden gerealiseerd.

Thema's

De hoofdklantreis (zie vorige pagina) laat zien hoe sociale en structurele activatie elkaar versterken of tegenwerken, met de beheerder als cruciale schakel. Daarnaast bieden twee verdiepende klantreizen extra inzicht: de sociale klantreis (zie p.23) richt zich op de onderlinge dynamiek binnen de VvE en de rol van betrokkenheid en samenwerking. De structurele klantreis (zie p.24) belicht de juridische, financiële en organisatorische processen die activatie mogelijk maken of juist belemmeren.

Het is belangrijk om op te merken dat de klantreis lineair is gevisualiseerd, maar dat het proces van VvE-activatie in de praktijk geen rechtlijnig proces is. De klantreis dient vooral als middel om de verschillende fasen van activatie en de bijbehorende thema's te verduidelijken, en niet als een exacte weergave van het activatieproces zoals dat daadwerkelijk verloopt. Het proces is in werkelijkheid dynamisch, met terugkerende stappen en iteratieve bewegingen tussen de verschillende fasen.

Binnen deze klantreizen komen vijf centrale thema's naar voren (zie hiernaast) die VvE-eigenaren ervaren in het activatieproces. Subthema's zoals kennis en informatie, financiële afwegingen en besluitvormingsprocessen zijn visueel gemarkeerd in de klantreizen en worden in dit rapport verder toegelicht. Deze thema's kunnen zowel op de sociale als de structurele activatie invloed uitoefenen. Ze kunnen het proces versnellen (meewerken) of vertragen (tegenwerken).

Deze inzichten bieden concrete handvatten voor het ondersteunen van VvE's, zowel voor beheerders en dienstverleners als voor beleidsmakers en andere betrokken partijen.

THEMA



Sociale cohesie

Sociale cohesie en het juiste momentum (bijvoorbeeld de komst van een nieuwe bewoner) is nodig voor sociale activatie.

THEMA



Financieel

Financiële kwesties hebben invloed gedurende het gehele proces, met een zwaarte in de uitvoer. Maar bij elke nieuwe keuze kan dit tegenwerken.

THEMA



ALV stemprocedures

ALV stemmingen hebben invloed gedurende het gehele proces, met een zwaarte in het activeren en plannen maken.

THEMA



Regels en procedures

Regels en procedures kunnen tegenwerken in de opstartende fase, maar hebben met name effect in de uitvoerende fase.

THEMA



Kennis en informatie

Bepaalde achtergrondkennis helpt om van idee naar uitvoering te gaan. Met name bij het zetten van de eerste stappen helpt het hebben van kennis.

Sociale cohesie

Een gebrek aan sociale cohesie vormt een grote uitdaging binnen VvE's. Bewoners blijven vaak passief door persoonlijke situaties zoals het gezinsleven of werkdrukte, maar ook uit angst om zich uit te spreken tegen dominante bestuursleden, of simpelweg omdat zij niet willen veranderen. Daarnaast maakt het ontbreken van contactgegevens en duidelijke communicatiekanalen het lastig om bewoners effectief te betrekken. Het ontbreken van een kartrekker, een rol die veel tijd en verantwoordelijkheid vraagt, versterkt deze passiviteit. Zonder een sterke sociale structuur blijft de communicatie en samenwerking tussen bewoners minimaal, wat activatie bemoeilijkt.

QUOTE

"Soms helpt een frisse wind wel. Als je al drie keer iets hebt geprobeerd, dan ga je het niet meer zo snel doen. Maar als er weer iemand nieuw komt, ontstaat er zo weer beweging"

Tegelijkertijd kan sociale cohesie een krachtige versneller zijn. Goede samenwerking, steun van medebewoners en het gevoel dat "je het niet alleen hoeft te doen," vergroten de betrokkenheid en het draagvlak. Sociaal momentum ontstaat vaak spontaan, bijvoorbeeld door de komst van nieuwe bewoners, en kan niet worden afgedwongen. Transparante communicatie en een collectief plan dat breed overtuigt, zorgen voor een effectievere samenwerking. Het actief betrekken van álle bewoners, inclusief nieuwe bewoners en huurders, en hen het gevoel geven dat hun stem telt, is essentieel om cohesie en betrokkenheid te versterken. Zo wordt sociale cohesie niet alleen een basis, maar ook een katalysator voor succesvolle VvE-activatie.

In de klantreis is sociale cohesie onderdeel van de sociale structuur. Het is belangrijk in iedere stap van het activatieproces; van het creëren van een beweging tot het meenemen van bewoners in het proces en het creëren van draagvlak. Uit de gesprekken blijkt dat een goede sociale cohesie aan de basis staat van soepel lopende VvE's.

QUOTE

"Eerst deed ik alles alleen, maar gelukkig is er nu ook iemand anders die meer dan gemiddeld betrokken is. Hij doet de kascommissie. Het is fijn om nu een buddy te hebben die er ook achteraan zit."

QUOTE

"Wij zijn twee jaar geleden begonnen met het opzetten van de VvE, en we hebben daarvoor gewoon meetings gehad met de buren. Dat was dan een VvE-meeting, maar ook gewoon gezellig om elkaar een beetje te leren kennen."

THEMA

Sociale cohesie binnen een VvE draagt bij aan overleg en besluitvorming

"We gingen langs de deuren om buren te werven voor de ALV, met als gevolg dat we een hogere opkomst hadden dan anders. Die hogere opkomst hebben we voor elkaar gekregen door een mix van dingen: nieuwe mensen die enthousaister zijn, maar ook omdat we een betere connectie hebben met de buurt, en er lag iets 'scherps' op tafel [het wijzigen van de splitsingsakte]."

THEMA

Sociale cohesie



Sociale cohesie en het juiste momentum (bijvoorbeeld de komst van een nieuwe bewoner) is nodig voor sociale activatie.

ALV stemprocedures

ALV's en stemprocedures spelen een cruciale rol in het proces van VvE-activatie en het behoud van momentum. Een lage opkomst bij ALV's (vaak gezien als saai en langdradig) remt de besluitvorming. Dit wordt versterkt wanneer unanimiteit vereist is. Conflicterende belangen tussen bewoners of verhuurders met een groot stemrecht kunnen besluitvorming en plannen blokkeren. Wanneer stemprocedures door afwezigen moeten worden uitgesteld en men moet wachten op de volgende ALV of een extra bijeenkomst, vertraagt dit het proces verder. Ook een ongelijke machtsverdeling binnen VvE's, bijvoorbeeld door ongelijke machtspositie van ondersplitsingen in de hoofdstak, kan leiden tot misbruik en stagnatie.

QUOTE

"Ik heb gemerkt dat het belangrijk is wat er gecommuniceerd wordt in de agenda, want in de ALV moet er gestemd worden en dan is het belangrijk dat dat duidelijk is, want anders krijg je in zo'n vergadering weinig voor elkaar."

QUOTE

"Ik vraag me ook echt af of het format van één keer per jaar een vergadering van drie uur werkt. Naar mijn mening zou een ALV gewoon binnen een uur klaar moeten zijn. Ik denk dat twee keer per jaar een uur beter kan werken. En er moeten duidelijke punten zijn waar beslissingen over genomen kunnen worden."

Goed georganiseerde en toegankelijke ALV's verlagen de drempel om deel te nemen. Bijeenkomsten die kort, efficiënt en flexibel zijn (bijvoorbeeld online, in de avond of met machtigingen) bevorderen de besluitvorming en houden het draagvlak onder bewoners vast. Eenvoudige stemprocedures met een gemakkelijke meerderheid, zoals bij kleinere VvE's, vergroten de slagkracht. Ook woningcorporaties of verhuurders die actief meedenken en plannen ondersteunen, dragen bij aan een vlottere voortgang. Daarnaast kan een veranderde stemverdeling, bijvoorbeeld door de verkoop van panden door corporaties, nieuw momentum creëren en de besluitvorming vergemakkelijken. Zo vormen ALV's en stemprocedures een sleutel tot het succes of falen van activatie binnen VvE's. Het behoud van momentum via ALV's, waarin daadwerkelijk keuzes worden gemaakt, is in iedere fase van het activatieproces essentieel. Stemprocedures vormen het grootste struikelbrok bij het activeren van een VvE en maken van de eerste plannen. Het speelt ook een belangrijke rol in het actief houden van de VvE. Wanneer ALV's stroef verlopen, vormt dit een risico op de-activatie.

QUOTE

"Er zijn niet voldoende mensen aanwezig en dan kunnen er geen keuzes gemaakt worden. Daarom wordt er een tweede meeting ingepland waarin dat niet meer nodig is. De beheerder plant daarom één keer per jaar de vergadering in en verstuurd dan meteen twee uitnodigingen."

INZICHT

Een bondige ALV met duidelijke agenda en relevante onderwerpen vergroot deelname van leden.

"Het hangt een beetje af van wat er op de agenda staat. Bij weinig interessante agendapunten, dan is meestal de opkomst wat minder. Op het moment dat er grotere besluiten zijn [dakisolatie], zie je dat er meer interesse is."

THEMA

ALV stemprocedures

ALV stemmingen hebben invloed gedurende het gehele proces, met een zwaarte in het activeren en plannen maken.

Kennis en informatie

Een gebrek aan kennis en informatie vormt een belangrijke drempel voor VvE-activatie. Veel VvE-leden hebben onvoldoende inzicht in hun verantwoordelijkheden, weten niet waar te beginnen of zijn niet op de hoogte van subsidies en leningen die medebewoners kunnen overtuigen. Dit leidt vooraf tot inactiviteit omdat het een blokkade vormt om in activatiestand te komen en veroorzaakt gedurende het proces vertraging. Bewoners kunnen daarnaast bewust of onbewust tegenwerken door complexiteit, taalbarrières of persoonlijke omstandigheden. Tegenstrijdige informatie van externe partijen of experts zaait verwarring en bemoeilijk besluitvorming. Het ontbreken van een kartrekker met competenties zoals bestuursvaardigheden, financiële kennis en sociale verbindingskracht vertraagt het proces verder.

Toegang tot de juiste kennis en middelen versnelt het proces. Feitelijke informatie, inspectierapporten en betrouwbaar, onafhankelijk advies van experts verminderen betwisting en vergroten het draagvlak voor beslissingen. Het delen van ervaringen en informatie tussen VvE-leden van verschillende panden wordt vaak als waardevol beschouwd; succesverhalen kunnen inspireren en nieuwe ideeën stimuleren. Maar als deze gedeelde informatie negatief is, bijvoorbeeld over mislukkingen of hoge kosten, kan dit ook voor terughoudendheid zorgen en veranderingen tegengaan. Handige eigenaren met specifieke vaardigheden zorgen ervoor dat plannen worden opgepakt, terwijl een netwerk van uitvoerende partijen, advocaten en gemeentelijke contactpersonen processen soepel laat verlopen.

De juiste kennis kan het verschil maken tussen stilstand en succesvolle activatie. Ervaren eigenaren fungeren binnen een VvE vaak als kartrekkers, omdat hun kennis helpt om obstakels sneller te overbruggen en houvast biedt aan medebewoners, waardoor het activatieproces soepeler verloopt.

QUOTE

"We hebben van de voorzitter van de VvE naast ons, met die vier appartementen, toegang gekregen tot hun begroting en verdeelsleutel. Dit hielp bij het opstellen van onze plannen."

QUOTE

"Er zijn mensen in onze VvE met meer kennis over onderhoud dan ik. Dat is wel handig als je even wilt overleggen."

Hoewel kennis en informatie in elke fase van de klantreis een rol spelen, blijkt uit gesprekken met VvE-eigenaren dat eerdere ervaringen met een VvE – en de daarmee opgedane kennis over procedures – van grote waarde zijn bij het aanjagen en ondersteunen van VvE-activiteit. Eigenaren die eerder betrokken waren bij een VvE hebben ervaring met de procedures en weten wat er nodig is om van idee naar concrete plannen en uitvoering te gaan.

Ervaren VvE eigenaren kijken bij een volgende aankoop kritischer naar de financiële en sociale status van een VvE. Of een VvE ook echt actief is, is voor kopers niet altijd goed te beoordelen. Soms jagen verkopers schijnactivatie aan om de woning aantrekkelijker voor de verkoop te maken.

THEMA

Eerdere ervaring met en kennis over VvE's helpt in het proces.

"Toen ik hier kwam wonen had de notaris aangegeven dat het een financieel gezonde VvE is. Maar over de dynamiek van de hoofdstak en ondersplitsing wist ik toen nog niets, hier let ik een volgende keer ook op."

"Die kennis was er denk ik wel. Dat heeft mijn vader ook wel een beetje kunnen achterhalen. Van welk traject is daar nou eigenlijk voor nodig? Maar het blijft wel redelijk complex voor een VVE. Van, oke, wat is er? Wat moet je nou doen?"

THEMA



Kennis en informatie

Bepaalde achtergrond kennis helpt om van idee naar uitvoering te gaan. Met name bij het zetten van de eerste stappen helpt het hebben van kennis.

Financieel

Activeren kost altijd geld, waarbij stijgende kosten het proces kunnen vertragen. Het opzetten van basisstructuren zoals een spaarpotje of het inhuren van experts brengt kosten met zich mee, wat weerstand oproept bij bewoners met beperkte middelen of recente individuele uitgaven. Stijgende eigen bijdragen en grote investeringen, zoals verduurzaming, vereisen vaak leningen of extra hypotheken, wat de bereidheid verder verlaagt, zeker als duurzaamheid wordt gezien als een kostenpost in plaats van een investering met financiële voordelen zoals energiebesparing en waardevermeerdering. Financiële druk, zoals stijgende jaarlijkse VvE-bijdragen, versterkt deze weerstand, terwijl krapte in de markt en hogere bouwkosten uitgestelde plannen alleen maar duurder maken.

QUOTE

"De draagkrachtige mensen die hebben toen besloten dat de bijdrage omhoog ging. Dat was best pijnlijk want dan moet iedereen 50 euro per maand extra gaan betalen en dat kan gewoon niet iedereen. Ik wist bijvoorbeeld dat mijn bovenbuurman met schulden zat en we beslisten hiermee ook voor hem, tegelijk was het nodig omdat de kosten in de toekomst anders nog hoger werden."

QUOTE

"De maandelijkse bijdrage is heel laag en is eigenlijk onvoldoende. De kosten zijn onhoudbaar, want we betalen alles van de maandelijkse bijdragen, maar we sparen niks, sterker nog, de reserve wordt aangesproken en niet aangevuld. Dus voor onderhoud in de toekomst gaat dit echt problemen geven."

Aan de andere kant kan een solide financiële basis het proces juist versnellen. De aanwezigheid van spaargeld vergroot de bereidheid om plannen snel uit te voeren. Tegelijkertijd kunnen kostenbesparende maatregelen ruimte creëren voor duurzame investeringen. Plannen die energiebesparing opleveren of de woningwaarde verhogen, maken verduurzaming financieel aantrekkelijker en vergroten het draagvlak onder bewoners. Effectieve activatie vraagt daarom niet alleen om een solide financiële basis maar ook om het overtuigen van bewoners van de lange-termijnvoordelen.

Als we kijken naar de klantreis, zien we dat financiële afwegingen vaker naar voren komen in de latere fasen van het activatieproces, de momenten waarop er besloten moet worden óf en welke investering er gedaan gaat worden.

QUOTE

"Als je een voorstel doet dan zeggen mensen: ja maar verduurzamen is duur, er komt 50 euro in de maand bij en dat kan ik helemaal niet betalen. Ik zei toen, maar wacht even zo zit het niet. Wat nou als jij 50 euro In de maand meer gaat betalen, maar jouw energiekosten gaan met 70 euro naar beneden, dan betaal je misschien meer in je maandbijdrage maar verdien je er uiteindelijk 20 euro mee."

INZICHT

De aanwezigheid van spaargeld vergroot de bereidheid om plannen (snel) uit te voeren en investeringen te doen.

"Zolang het uit het potje kan, doet het niemand echt pijn. Dat maakt beslissen makkelijker."

THEMA



Financieel

Financiële kwesties hebben invloed gedurende het gehele proces, met een zwaarte in de uitvoer. Maar bij elke nieuwe keuze kan dit tegenwerken.

Regels en processen

Langzame bureaucratische en juridische procedures, zoals het machtigen van bestuursleden of het verkrijgen van subsidies en leningen, kunnen de voortgang van VvE-activatie belemmeren. Ook wettelijke inspecties en keuringen brengen extra tijd, kosten en externe afhankelijkheden met zich mee, terwijl banken vaak terughoudend zijn in het verstrekken van leningen aan VvE's. Daarnaast zorgt onzekerheid over toekomstige regelgeving, zoals wijzigingen in saldering of terugleverkosten, voor terughoudendheid bij duurzame investeringen.

Complexe of verouderde splitsingsakten en verdeelsleutels vormen een belangrijke hindernis. Als deze niet up-to-date zijn, kan dit leiden tot onduidelijkheid en conflicten tussen eigenaren. Het wijzigen van een splitsingsakte is juridisch complex, tijdrovend en kostbaar, omdat dit vaak unanimiteit binnen de VvE, notariële vastlegging en goedkeuring van externe partijen vereist. Hierdoor blijven VvE's vasthouden aan verouderde afspraken, zelfs als deze verduurzaming of onderhoud bemoeilijken.

QUOTE

"De splitsingsakte is sinds 1972 niet meer geüpdatet, maar er zijn wel veranderingen geweest waardoor de bouwtekening niet meer relevant is voor hoe de verdeling op dit moment is. Daarom willen we de splitsingsakte wijzigen. Dit blijkt veel gedoe te zijn. Ik ben daar echt veel tijd mee kwijt. [...] Veel notarissen bieden het wijzigen van de splitsingsakte niet aan."

Duidelijke regels en verplichtingen kunnen het proces echter ook versnellen. Wettelijke verplichtingen dwingen mede-eigenaren in de VvE tot actie en vereenvoudigen van de besluitvorming, terwijl subsidies en leningen plannen concreet uitvoerbaar maken. Sancties, zoals waardevermindering of hogere rentelasten bij uitblijvende verduurzaming, stimuleren actie, maar kunnen bewoners met een laag inkomen ook onder financiële druk zetten. Dit kan leiden tot weerstand of uitstel, waardoor een evenwicht tussen stimulering en haalbaarheid nodig is.

In de klantreis speelt dit thema vooral in de eerste fasen, zoals bij het bepalen of een kwestie een VvE-aangelegenheid is. Bij activatieprocessen waarbij de trigger juridisch van aard is, bijvoorbeeld bij de wens om twee woningen samen te voegen, komt het belang van regels en processen extra sterk naar voren.

INZICHT

Een verouderde splitsingsakte of complexe verdeelsleutel kan voor onenigheid zorgen. Wijzigingen van splitsingsakte is juridisch moeilijk.

"Wat in dit verhaal een indirecte rol speelt, zijn de notaris en de hypotheekverstrekker. Voor juridische thema's zoals het samenvoegen van woningen of het splitsen van een VvE is een notaris nodig. Tegelijk eisen die partijen dat de hele VvE 100% akkoord gaat. Je zit dan in een vicieuze cirkel waar je niet uitkomt."

THEMA

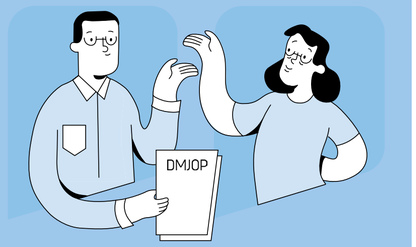


Regels en procedures

Regels en procedures kunnen tegenwerken in de opstartende fase, maar hebben met name effect in de uitvoerende fase.

Sociale activatie

Vertragers en versnellers in sociale activatie



De activiteit van een VvE wordt in grote mate bepaald door de sociale structuren binnen de gemeenschap. Sociale factoren, zoals onderling contact tussen buren, de mate van actieve bewoners, hun kennis en de besluitvormingsprocessen, maar ook momenten van samenkomst, spelen een cruciale rol in de mate van betrokkenheid.

Onderhoudsmatige en duurzame overwegingen komen voort uit individuele ambities rondom financiën, duurzaamheid en wooncomfort. Om deze ambities daadwerkelijk om te zetten in actie, is sociaal momentum nodig. Dit ontstaat door het betrekken van (nieuwe) bewoners en het stimuleren van samenwerking en is essentieel voor de voortgang van projecten.

Een goed bestuur is noodzakelijk, maar kan bij dominantie ook conflicten veroorzaken. Vertrouwen in het bestuur, actieve leden en transparante communicatie zijn belangrijke pijlers voor het behouden van dit momentum. Evenementen, klusdagen, regelmatige informatieavonden en persoonlijke gesprekken kunnen de sociale cohesie versterken.

Duurzaamheidsinitiatieven worden vaak pas geïntegreerd wanneer onderhoud nodig is of wanneer hier subsidies mee kunnen worden aangevraagd. Het oprichten van een duurzaamheidscommissie kan bijdragen aan de integratie van duurzaamheid, maar het verkrijgen van breed draagvlak blijft een uitdaging.

MUZUS

Instappen | Slaapstand | Trigger tot activatie | Activatie | Wakkerstand | Duurzame overwegingen

Sociale | Versnellers | Vertragers | Neutraal

Ervaring en informatie bij de woningkeuze: Nieuwe woningeigenaren zijn vaak niet volledig op de hoogte van hun VvE rechten en plichten. Beschikbare informatie is beperkt: de mate van sociale activiteit binnen de VvE is vaak onduidelijk tijdens het aankoopproces.

Voor nieuwe woningeigenaren is niet altijd duidelijk welke rechten en plichten horen bij het onderdeel zijn van een VvE.

"Heel veel mensen hebben geen gevoel bij de VvE, mensen denken gewoon 'oh dit is toch gewoon mijn woning. Dus als ik nieuwe ramen wil of iets met de gevel wil doen, dan doe ik dat."

"Die onwetendheid heeft denk ik iets te maken met veel niet Nederlandse mensen maar voornamelijk de algemene kennis die bij veel mensen ontbreekt. Toen ik daar kwam wonen heb ik ook gewoon de ramen en kozijnen vervangen zonder dat ik door had dat dit bij de VvE hoorde."

De mate van sociale activiteit binnen de VvE, zoals nabuurschap en besluitvormingsstructuren, is niet altijd inzichtelijk tijdens het aankoopproces.

"Als ik van tevoren had geweten, wat voor een ellende het was, was ik nooit in een appartement gaan wonen. Echt horror dat je alles moet over overleggen en afstemmen."

"Van tevoren heb ik echt onderschat hoe moeilijk het is om een VvE een beetje op een lijn te krijgen."

Sociale structuren bepalen VvE-activiteit: Sociale factoren zijn cruciaal voor activiteit. Gebrek aan kennis, actieve bewoners of besluitvorming kan leiden tot inactiviteit. Een goed bestuur is nodig, maar kan bij dominantie conflicten veroorzaken.

Een makkelijke meerderheid in stemprocedures, geeft het gevoel dat je wat kunt bereiken (met name bij kleine VvE's i.v.m. de meerderheidsregels).

"We hadden best een grote club mensen die allemaal met de neuzen dezelfde kant uit stonden. Dus ja, we hadden daardoor eigenlijk altijd een meerderheid."

Handige eigenaren met bepaalde skills en expertise zorgen ervoor dat dingen opgepakt worden.

"Omdat ik in m'n werk ook met de energietransitie werk. Dus het is makkelijker voor mij. Ik weet best goed wat voor structuren en subsidies er zijn."

"Ik pak kleine dingen op. Denk aan deur repareren, lamp vervangen. Op het moment dat het groter wordt moeten we andere partijen inhuren."

Gebrek aan basis VvE kennis over verantwoordelijkheden, waardoor ze inactief blijven.

"Nou, Ik heb wel af en toe dingen waarvan ik zeg, oh dat wist ik helemaal niet. Bijvoorbeeld dat ik een vergadering kan starten […]. Online weet ik ook niet waar ik VvE informatie zou kunnen vinden. Dus ik heb inderdaad geen idee hoe VVE's werken en wat ik allemaal kan? Ik doe maar wat."

VvE-leden zijn passief door drukte, niet willen veranderen of angst om zich uit te spreken tegen dominante (bestuurs)leden.

"Ik heb heus wel geprobeerd om mensen in de benen te krijgen, maar dat is gewoon heel lastig. Iedereen is heel druk. Die heeft een kind en die is ziek en die heeft zijn werk en nou ja verzin het. Er is altijd wel een smoes."

"Het was werkelijk zo dat mensen gewoon niet naar onze avondjes durfden te komen omdat zij zoiets hadden van 'maar het bestuur ondersteunt dit niet' en dus durven ze gewoon niet."

Gebrek aan kartrekker: De rol kost veel tijd en verantwoordelijkheid, wat het onaantrekkelijk maakt.

"Ik ben gekozen als bestuurder omdat niemand anders dat wilde en was meteen voorzitter. Ik heb toegezegd voor twee jaar. Het is een enorme klus geweest, meer dan een fulltime baan."

"We hebben niet echt kartrekkers. Nou, misschien een paar. Het is niet iedereens favoriete taak om te zeggen van nou, ik ga even dingen regelen."

Interne prikkels en sociaal moment: Individuele financiële, duurzame of comfortoverwegingen vragen om sociaal momentum voor activatie. Actieve bewoners, sociale veranderingen of conflicten beïnvloeden de voortgang.

Een kartrekker met bepaalde competenties (bestuursvaardigheden, sociale verbindingskracht, financiële kennis, geduld en doorzettingsvermogen).

"Sowieso een paar mensen die het voortouw nemen. Technische kennis beheerder, maar ook de mensen wat meekrijgen, zeg maar."

"Succesfactor is de kartrekker, de aanleiding en urgentie. Zij is degene geweest die er voor is gaan staan. Heeft zich echt hard gemaakt."

Support, verbinding met bewoners en goede samenwerking vergroten de betrokkenheid. Je kan het niet alleen.

"Eerst deed ik alles alleen, gelukkig is er dit jaar ook iemand anders meer dan gemiddeld betrokken. Het is fijn om nu een buddy te hebben die er ook achteraan zit."

Sociaal momentum ontstaat spontaan (door komst van nieuwe jonge bewoners). Je kunt het dus niet afdwingen.

"De trigger om er mee aan de slag te gaan was het krijgen van nieuwe buren die er wel open voor stonden."

Niet wetende waar te beginnen en weinig weet van subsidies en leningen om medeleden te overtuigen vertraagt.

"Nou, Ik ben er wel tegenaan gelopen dat het meer stapjes zijn en dat ik gewoon even niet zo goed weet wat de juiste volgorde is. Ik weet dan nooit zo goed wie ik waarvoor moet hebben."

Conflicterende bewoners belangen, zoals ongelijke voordelen of lasten van investeringen. Vooral tijdelijke bewoners en ouderen willen liever niet investeren.

"Ik denk dat wij hier maximaal een jaartje of 5 wonen, dus dan is het heel erg de vraag van, wat is de toegevoegde waarde voor mij?"

"Het huis boven ons bleek in veel mindere staat, bij de bouwtechnische keuring. Dus we hebben wel echt heel goed gekeken naar die verdeling, want 50-50 was niet eerlijk. We hebben het nu gedaan op basis van oppervlakte."

Gebrek aan sociale cohesie en het ontbreken van contactgegevens en communicatiekanalen leidt tot minimale communicatie tussen bewoners.

"Er was geen communicatie tussen de buren, alleen hallo, tot ziens, geen WhatsApp-groep."

Sociale verbondenheid en betrokkenheid: Bewoners betrekken en binden is van belang om iedereen op één lijn te krijgen. Persoonlijke gesprekken en transparante communicatie via diverse kanalen versterkt betrokkenheid en samenwerking.

Sociale cohesie, een collectief plan dat overtuigt en breed draagvlak creëert en transparante communicatie, draagt bij aan een effectievere samenwerking.

"Succesfactor is hierin eigenlijk. Stip op horizon collectief maar waar mogelijk maatwerk per individuele eigenaar."

"Dat werkt natuurlijk alleen als je elkaar spreekt en openstaat voor elkaars argumenten."

"Maar het gaat om transparantie, communicatie, iedereen erbij betrekken, iedereen mee laten denken. Dan krijg je dingen voor elkaar, want anders gaan mensen dingen zelf invullen."

"Dat ging rollen op het moment dat je dat er een paar mensen aanhaken die ook dat kunnen versnellen, want in je eentje kan je gewoon niks."

"En vaak helpt het gewoon als je een beetje weet wie er woont."

Bewoners kunnen bewust of onbewust tegenwerken. Er is verschil in begrijpen (complexiteit en taalbarrieres), kunnen (persoonlijke omstandigheden, financiëlebarrieres, ervaren tijd) of willen bijdragen (andere belangen, niet reageren of stukken lezen).

"Mensen die er niet helemaal in zitten, hebben soms gewoon moeite om dingen te begrijpen."

"Mensen zijn ongeïnteresseerd, ik weet niet of het huisjesmelkers zijn, dat is misschien te sterk uit gedrukt, maar het boeit ze gewoon niet behalve het geld."

"Ja privé toestanden; een vriendin die overlijdt een relatie gaat uit, weet ik het allemaal. Dingen die mensen remmen om wat te gaan doen."

"Het duurt langer om mensen mee te krijgen dat het even kan inzinken. Je kan maanden van tevoren alle stukken sturen. Mensen lezen het niet door. Die doen dat niet of ze kunnen het niet. Of ze begrijpen het niet of ze willen het niet, dus dat gebeurt dan allemaal tijdens die ALV."

"Sommige sputterde tegen door het geld omdat ze een klein aow of klein salaris hebben."

"We hebben een die heel kritisch is, die over alles vragen stelt en ook tig mails per week naar het bestuur stuurt. Of dat in positieve of negatieve zin is? Daar zal ik me maar niet over uitlaten."

Actieve leden en vertrouwen in bestuur: Voor behoud van sociaal momentum zijn actieve leden en vertrouwen in het bestuur van belang. Evenementen, klusdagen en regelmatige informatieavonden versterken sociale cohesie en betrokkenheid.

Efficiënt en toegankelijk inrichten van ALV's (meerdere ALV's, bij bewoners thuis, online, 's avonds, max één uur, mogelijke machtigingen, informatieavonden en het tijdig delen van plannen) bevordert besluitvorming en behoud van momentum.

"Wij willen 2-3 weken voordat de ALV plaatsvindt een soort informatieavond plannen waarop iedereen alle besluiten en alle documenten kan beschikken en vragen kan stellen, zodat de ALV meer een soort hamerlijstje wordt."

"De laatste ALV vergadering hebben we bij ons thuis georganiseerd. Toen waren er 12 mensen, normaal 3-5. Dit werkte veel beter."

"Ik denk dat in plaats van 1x per jaar 3 uur, 2x per jaar 1 uur beter kan werken. Duidelijke punten moeten er zijn waarop beslissingen genomen kunnen worden."

Alle bewoners (ook nieuwe bewoners, huurders) actief mee nemen in het proces en hen het gevoel geven dat hun stem telt.

"Het is belangrijk dat mensen weten waar ze voor stemmen of waar ze tegen zijn. Mensen willen bijdragen aan beslissingen, dus geef ze de ruimte om ideeën in te brengen."

"Onze wijk heeft een van de hoogste doorloop cijfers van Rotterdam, dus het verloop in de wijk is groot. Het is belangrijk om nieuwe bewoners goed te verwelkomen."

Lage opkomst bij ALV's, vaak gezien als saai of verplicht, vertraagt besluitvorming. De opkomst is afhankelijk van de agenda. Vereiste unanimiteit maakt besluiten lastig en afhankelijk van anderen.

"Het hangt een beetje af van wat er op de agenda staat. Bij weinig interessante agendapunten, dan is meestal de opkomst wat minder. Op het moment dat er grotere besluiten zijn [dakisolatie], zie je dat er meer interesse is."

Stijgende eigen bijdragen en kosten kunnen weerstand creëren. Met name bij grote investeringen waarvoor leningen of extra hypotheken nodig zijn.

"Toen waren er heel veel mensen die zeiden: 'Oh, maar dat vind ik heel veel geld.' En dan zouden we ook hele hoge leningen moeten aanschaffen."

"Er moest een soort van bouwdepot zijn waar iedereen zijn geld had gestort. Sommige moesten dan een extra hypotheek op hun huis nemen."

Draagvlak voor duurzaamheidsplannen: Duurzaamheid wordt vaak pas geïntegreerd wanneer er onderhoud nodig is, subsidies dragen daaraan bij. Het oprichten van een duurzaamheidscommissie kan helpen, maar draagvlak blijft soms een uitdaging.

Sancties, zoals waardevermindering van woningen of hogere rente bij het uitblijven van verduurzaming, spoort aan.

"Als je het niet doet, dan krijg je straks een afwaardering van je woning of moet je meer rentekosten gaan betalen of op je hypotheek."

Door onderhoudskosten te verlagen, kan er budget vrijkomen voor grotere investeringen, zoals verduurzaming.

"Misschien moet je dan niet vier keer per jaar de ramen wassen, maar twee keer per jaar. Dat is een keuze die we met z'n allen maken."

Verhoogde woningwaarde en lagere energiekosten maakt verduurzaming financieel aantrekkelijker.

"Het kan best wel waardeverhogend zijn voor je huis en voor het gebouw werken, want je gaat ineens een energielabel A huis verkopen in plaats van een B."

Duurzaamheid wordt nog vaak gezien als een kostenpost in plaats van een investering die kan opleveren.

"Veel mensen hebben het idee dat verduurzamen duur is. Bijvoorbeeld, als je €50 meer per maand betaalt, maar je energiekosten dalen met €70, dan verdien je €20. Dit inzicht wordt vaak gemist."

"Veel mensen hebben het gevoel dat verduurzamen extra kosten betekent, zonder te begrijpen dat het hun pand meer waard kan maken en het meer comfort kan bieden."

Jaarlijkse VvE-kosten stijging geeft druk en kan weerstand tegen uitgaven anders dan noodzakelijk onderhoud vergroten.

"Elke keer gaat de bijdrage omhoog omdat het moet. Maar voor de rest... Ik denk niet dat mensen daar echt zelf geld in zouden stoppen buiten de VvE, want dat is het niet echt waard."

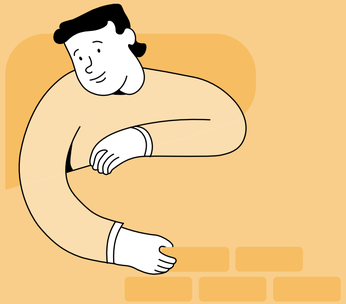
Angst voor toekomstige wet- en regelgeving, zoals terugleverkosten en saldering, leidt tot onzekerheid en terughoudendheid in duurzaam investeren.

"Mensen die momenteel heel erg af geschrokken is door zonnepanelen vanwege de discussies rondom het saldering dat dit opgeheven wordt. Allemaal schrikbeelden hebben ze dat je dan op een mooie zomerdag als een malle je was moet staan doen in plaats van op het strand liggen."

Financieel
ALV en stemprocedures
Regels en processen
Kennis en informatie
Sociaal momentum

Structurele activatie

Vertragers en versnellers in structurele activatie



Een goed functionerende VvE heeft enkele essentiële basisstructuren nodig voor activatie en besluitvorming, zoals een KvK-inschrijving, een spaarplan, een (D)MJOP, en up-to-date statuten en splitsingsakte. Deze zijn niet alleen belangrijk voor het dagelijks functioneren, maar ook voor het aanvragen van leningen of strategische besluiten.

Zowel interne als externe urgentie speelt een rol in het aanzetten tot actie. Interne factoren, zoals achterstallig onderhoud of woningverkoop, kunnen de VvE motiveren snel keuzes te maken, eveneens externe prikkels zoals gemeentelijke druk of stijgende kosten.

Bij het ontwikkelen van nieuwe plannen is het belangrijk om feiten en prioriteiten op een rij te zetten, bijvoorbeeld door een inspectie van de huidige situatie en een kosten-batenanalyse die de technische en financiële haalbaarheid in kaart brengt. Op basis van deze gegevens kunnen weloverwogen keuzes worden gemaakt en mede-leden worden overtuigd.

Een actieve VvE maakt keuzes, organiseert vergaderingen, voert onderhoud uit volgens plan en stuurt waar nodig bij bijvoorbeeld op basis van het (D)MJOP. Proactief sparen maakt grotere ambities en innovaties mogelijk, zodat er voldoende middelen zijn voor duurzame en ingrijpende verbeteringen, waardoor de VvE toekomstbestendig wordt.

MUZUS

Instappen | Slaapstand | Trigger tot activatie | Activatie | Wakkerstand | Duurzame overwegingen

Structurele | Versnellers | Vertragers | Neutraal

Onduidelijke VvE-activiteit bij aankoop: Bij de woningkoop is vaak onduidelijk hoe actief de VvE is. Ervaring met VvE's maakt de keuze bewuster; actieve VvE met spaarpotje is aantrekkelijk, maar lage kosten kunnen alsnog doorslaggevend zijn. Het ontbreken van basisstructuren kan financiële barrières geven bij aankoop.

Eerdere ervaring met een VvE leidt tot bewustere keuzes. Een spaarpotje en actieve VvE is dan juist aantrekkelijk.

"Toen we het huis kochten, zorgden we ervoor dat de VvE actief was, wat betekende dat de basis op orde was en dat er ten minste wat financiële reserves waren. Reserves die aantoonden dat de VvE gezond was. We hebben ook gecontroleerd dat er niets groots gedaan moest worden. Alles was dus in goede staat voor ons om erin te trekken."

Een actieve VvE is niet altijd doorslaggevend voor de woningkeuze. Lage VvE kosten zijn daarentegen wel aantrekkelijk.

"Ik was toen nog geen huiseigenaar dus ik dacht dat het zal allemaal wel loslopen. Pas later realiseer je dat het wel degelijk nadelig is [als er weinig gespaard is]. In de toekomst zou ik daar meer opletten, het is geen showstopper maar ik zou het wel willen weten."

Een inactieve VvE / ontbreken van basisstructuren kan voor (financiële) barrières zorgen bij aankoop.

"Uiteindelijk kwam er volgens mij bij ons ongeveer alleen ING als optie uit vanwege ook de slapende VvE. Dat is dus ook niet echt een duurzame bank, of nou ja niet de beste misschien om voor te gaan. Dus die status van slapende VvE heeft ook echt wel beperkingen."

Essentiële basisstructuren voor activatie: Bepaalde basisstructuren, zoals een KVK, spaarplan, MJOP, en up-to-date statuten en splitsingsakte, zijn cruciaal voor het functioneren van een VvE, of bijvoorbeeld bij het aanvragen van leningen.

Woningcorporaties of verhuurders die actief meebeslissen over duurzaamheid en plannen niet vertragen.

"Een partij heeft in het verleden alle winkelpanden opgekocht, en die account manager is gewoon altijd aanwezig. Zij is heel redelijk, zij denken ook na over het belang van de woningen voor mijn gevoel. Ze kijkt gewoon kritisch mee in waar het geld naartoe gaat, maar zijn daarin wel meedenkend."

Het plannen van eigen ALV's of bestuursvergaderingen kan de besluitvorming versnellen.

"In ons reglement staat als je 5 eigenaren hebt kun je zelf [zonder de beheerder] een vergadering starten. Dat is de boei en ons anker."

De noodzakelijke VvE basisstructuren opzetten, brengt kosten met zich mee.

"Er was geen rekening er was überhaupt geen VvE bijdrage of ergens iets opgespaard. Er was echt niks. Er was geen spaarpotje - om de opstalverzekering te kunnen betalen hebben we extra moeten inleggen."

Woningcorporaties of particuliere verhuurders met veel stemrecht kunnen activatie vertragen. Deze meerderheidspositie kan plannen blokkeren of uitstellen. Bij ALV afwezige verhuurders belemmeren stemming en vertragen plannen.

"ALV bestond vooral uit grooteigenaren. Die besliste wie beheerder werd. Voor mij als eigenaar en bestuur was het een soort muur waar je tegen sprak. Je was een marionet van die grooteigenaar. Daarom sliep de VVE omdat je gewoon niks te zeggen had. Vanuit belang grooteigenaar werd alles doorgedrukt."

Ongelijke verdeling van macht en middelen (hoofdtak en ondersplitsing) kan leiden tot misbruik van een dominante positie

"Waar wij dus heel klein zijn als subtak [10], is de hoofdtak zo veel groter [100] dat wij daar niets tegen in te brengen hebben. [...] De woningbouwcorporatie uit de hoofdtak heeft denk ik 24 panden. Dus je kan bijna zeggen 'zij beslist' want dat is eigenlijk gewoon hoe het zit."

Interne en externe urgentie stimuleert: Urgentie, zoals achterstallig onderhoud of woningverkoop en externe prikkels zoals gemeentelijke druk of stijgende kosten door inflatie, kunnen tot actie aanzetten.

Veranderende meerstemmigheid, zoals verkoop van panden door een corporatie, en daarbij wijzigende regelgeving kan VvE-besluitvorming beïnvloeden.

"Door een aanpassing in de regelgeving [rondom uitponden] moesten ze [woningcoöperatie] weer investeren. Dat doen ze nu niet meer, ze verkopen het nu. En doordat ze panden zijn gaan verkopen is die meerstemmigheid veranderd."

Wanneer actie noodzakelijk of wettelijk verplicht is, hebben mede-eigenaren weinig keuze. Beroep doen op wet- en regelgeving kan het proces versnellen.

"Ik had al verwacht dat de gemeente een aanzegging zou doen dat wij moesten renoveren. Omdat onze spouwankers verrot waren."

Niemand kon er meer wat tegen zeggen, want de grond eromheen is namelijk van de gemeente. Die had toestemming gegeven."

Wachten op de volgende ALV vertraagt het momentum. Extra ALV's kosten geld. Als er dan geen stemming plaatsvindt, wordt het proces verder vertraagd.

"Omdat er zo veel wisselingen waren konden we ook niet eerder of vaker vergaderen. Dan duurt het dus soms een half jaar of jaar voor je verder kunt. Alles schuift op de lange baan daardoor."

"Ik geloof dat je iets van € 150 betaalt voor een losse VvE vergadering. Dat vonden we toch veel."

"Zodra het stemmen aan bod komt, dan is er altijd een hele discussie. Dan wil de voorzitter door en wij zeggen allemaal 'ho' wacht even. [...] We hebben te weinig informatie."

Het ontbreken van een planning of spaarpotje, evenals eerdere individuele ingrepen of grote uitgaven, kan weerstand oproepen voor nieuwe collectieve plannen.

"Er is dus nergens iets opgespaard omdat er nooit een bijdrage was, dus als we iets willen moeten we zelf bijleggen."

Wettelijke inspecties of keuringen kunnen het proces vertragen.

"De buurman zegt: we wachten gewoon eerst op het advies en de berekeningen van VvE010. Dus nu ligt het balletje bij hun."

"We hebben ook alvast voorgesorteerd op bijvoorbeeld vleermuizen onderzoek en dat soort dingen, want het duurt allemaal zo lang."

Feiten en prioriteiten voor nieuwe plannen: Nieuwe plannen vragen om feiten en prioriteiten, gebaseerd op een inspectie van de huidige situatie en een kosten-batenanalyse van technische en financiële haalbaarheid en noodzaak.

Feitelijke informatie, inspectierapporten, en betrouwbaar advies van experts versnellen. De onafhankelijkheid van experts vermindert betwisting.

"Een inspectierapport is belangrijk: dan is het niet meer een mening, maar een feit. Dan moet je het accepteren en dan is het dus ook niet echt meer moeilijk om dat dan aan te pakken."

Plannen die financieel voordeel opleveren (besparingen of lagere kosten).

"Het is leuk. We hebben al een aantal succesjes geboekt. We hebben al veel kosten bespaard."

De aanwezigheid van spaargeld vergroot de bereidheid om plannen (snel) uit te voeren en investeringen te doen.

"Zolang het uit het potje kan, doet het niemand echt pijn. Dat maakt beslissen makkelijker."

Bij bouwtechnische uitdagingen, zoals bij monumenten of beschermd stadsgezicht, kan dit extra kosten met zich meebrengen en het proces vertragen.

"Omdat de voorkant beschermd stadsgezicht is kan je niet zomaar iets doen. Je moet echt met z'n allen hetzelfde doen. Daarnaast is het ook vrij prijzig."

Langzame (bureaucratische en juridische) processen werken vertragend. Bijvoorbeeld bestuursleden machtigen, het verkrijgen van subsidies en leningen (waarbij banken vaak terughoudend zijn).

"Vanaf half augustus tot nu [eind november] zijn we bezig geweest om machtiging van de KVK en de bank goed te krijgen. Ik ben nu nog bestuur."

"Het is echt vervelend dat dingen aan elkaar hangen. Dus eerst verzekering dan pas andere beheerder. Alles gaat daardoor heel traag."

Een verouderde splitsingsakte of complexe verdeelsleutel kan voor onenigheid zorgen. Wijzigingen van splitsingsakte is juridisch moeilijk.

"De splitsingsakte is sinds 1972 niet meer geüpdatet, maar er zijn wel veranderingen geweest waardoor de bouwtekening niet meer relevant is voor hoe de verdeling op dit moment is. Daarom willen we de splitsingsakte wijzigen. Dit is blijkt veel gedoe te zijn. Ik ben daar echt veel tijd mee kwijt. [...] veel notarissen bieden het wijzigen van de splitsingsakte niet aan."

Actieve keuzes en uitvoering van plannen: Een actieve VvE maakt keuzes, vergadert, voert plannen uit, doet onderhoud volgens plan, en stuurt waar nodig bij op basis van bijvoorbeeld een (D)MJOP.

Wanneer leningen en subsidies beschikbaar zijn, kunnen plannen daadwerkelijk worden uitgevoerd.

"Subsidie is ook succesfactor, die komt alleen binnen als je samenwerkt en je moet ook twee maatregelen nemen. Je moet die combi hebben dan krijg je subsidie. Daardoor was het een win-win en kon je niet tegen zijn. Niet alles was van tevoren zo bedacht maar heeft goed uitgepakt."

Onderdelen individualiseren of een duidelijke verdeelsleutel kan versnellen, vooral bij een verouderde splitsingsakte of wanneer eerdere zaken al individueel zijn aangepakt.

"In het model regelement staat dat de verdeelsleutel geldt voor het onderhoud. Daarbinnen valt glas en kozijnen, maar dubbelglas valt niet onder onderhoud. Daarom moet je er 75% meerderheid voor hebben. Dat zegt dan dus ook dat we ons niet aan de verdeelsleutel hoeven te houden. Je mag het dus individualiseren."

Plannen en vervolg stappen brengen kosten met zich mee. Bewoners moeten opnieuw gemobiliseerd worden; financiële investeringen vereisen vaak extra overtuiging en draagvlak.

"Maar ik ben nu op een punt gekomen dat ik best veel informatie heb. Dat ik denk voordat we verder kunnen gaan, dan moeten er kosten gemaakt gaan worden. [...] Dan moet ik eerst de bewoners zover krijgen dat ze geld uit willen gaan geven. En het lastige is dat ik wel meer expertise kan inschakelen, namelijk vanuit VBT. Maar ik ben het gewoon niet zo eens met de kosten."

Externe partijen of experts die tegenstrijdige informatie geven of niet op komen dagen, veroorzaakt verwarring en bemoeilijkt besluitvorming.

"Dan komt er een partij langs die dan een presentatie gaat geven. En die zijn dan gewoon heel onduidelijk. Dan sta je meteen weer 1-0 achter. [...] Dat die partijen gewoon niet goed kunnen uitleggen wat ze dan gaan doen en hoe dat in zijn werk gaat en wat dat dan zou kosten."

Krapte op de markt, aannemers vinden en offertes opvragen kost tijd en uitgestelde plannen kosten meer geld.

"Dat maakt het dus extra frustrerend. Dat het moeten wachten is één ding, maar dat je weet dat je elk elke maand weer een paar honderd duurder wordt. Bouwmaterialen stijgen. Het kostenplaatje werd groter."

Proactief sparen voor grotere ambities: Proactief sparen stelt VvE's in staat om grotere innovaties en ambities te realiseren. Met een goed spaarplan zijn er voldoende middelen om te investeren in duurzame en ingrijpende verbeteringen.

Individuele keuzes, verbeteringen die niet direct VvE-gerelateerd zijn, kunnen de duurzaamheid van het pand verhogen. Bijvoorbeeld investeringen die bijdragen aan een beter energielabel, wat zowel financieel als duurzaam voordeel oplevert.

"Wij willen de enkelglasramen vervangen door dubbel glas en misschien een warmtepomp installeren. Al deze dingen kan ik doen zonder de VvE. Het enige waarvoor ik de VvE nodig heb, zijn zonnepanelen."

Het gebiedsgericht oppakken van onderdelen, met partijen buiten de VvE, kan de impact vergroten. Deze bredere samenwerking zorgt voor meer middelen, expertise en draagvlak.

"We hebben bijvoorbeeld recent dakonderhoud gedaan en er is echt groot onderhoud gedaan. Daar zie je dan dat twee van de drie VvE's gezamenlijk opgetrokken zijn en eentje dan weer niet. Want die hadden dat wat eerder gedaan, omdat ze zonnepanelen op hun dak gelegd hadden."

Toegang tot een netwerk met uitvoerende partijen, advocaten of contactpersonen bij de gemeente, versnelt processen.

"Het is wie je kent, hè, wat je weet, maar wie je kent. Dat maakt het makkelijker om dingen gedaan te krijgen."

"Via via of inderdaad van misschien al een andere VVE, dat helpt om dingen sneller geregeld te krijgen."

Het ontbreekt soms aan breed draagvlak of prioriteit binnen de gemeente, wat de implementatie van duurzame maatregelen belemmert.

"Sommige mensen willen nog graag dat we van het gas af komen in het gebouw. Dat zou ik ook willen. Maar dat is volledig afhankelijk van hoe de gemeente dat aan gaat pakken. Daar heb je als VvE helemaal niks mee te maken."

"In vergelijking met de Bilt. Hier gebeurt niks. Er is geen geld, er zijn geen mensen, ze weten het niet, ze snappen het niet. Dat is echt verschrikkelijk. [...] Geen betrokkenheid."

- Financieel
- ALV en stemprocedures
- Regels en processen
- Kennis en informatie

Ondersteuning

Om een VvE succesvol te activeren en duurzame keuzes te maken, maken bewoners gebruik van verschillende ondersteuning en bronnen van ondersteuning. Deze ondersteuning is van essentieel belang om kennis te vergroten, draagvlak te creëren en praktische barrières te overwinnen. Hieronder worden vijf categorieën van ondersteuning beschreven die naar voren zijn gekomen in dit onderzoek.

1. Kennisdeling en ontwikkeling

Het delen van ervaringen met andere VvE's, vrienden en familie speelt een belangrijke rol in het maken van weloverwogen keuzes. Successen kunnen inspireren, terwijl slechte voorbeelden zowel leerzaam als ontmoedigend kunnen zijn. Daarnaast spijkeren veel VvE-leden hun eigen kennis bij door cursussen over duurzaamheid te volgen of onafhankelijk advies in te winnen via internet en podcasts. Deze combinatie van kennisdeling en zelfstudie geeft leden een beter begrip van de mogelijkheden en verplichtingen.

QUOTE

"Deelnemers zijn allemaal VvE-besturen. Ik dacht: waarom telkens zelf het wiel uitvinden? Hoe kunnen we onze krachten bundelen? Daarom heb ik veel contact gezocht met VvE-bestuurders uit de cursus. In Eindhoven is inmiddels een aparte groep ontstaan waarin VvE-besturen samenwerken om kennis en ervaring te delen."

QUOTE

"Ik heb met vrienden erover gesproken en zo echt een beetje verdiept in het onderwerp. Ik heb toen zowel positieve als negatieve verhalen gehoord."

QUOTE

"We hebben heel veel gegoogled over allerlei onderwerpen, zoals opstalverzekeringen en verduurzaming."

2. Externe deskundigheid

Het inschakelen van externe experts biedt cruciale ondersteuning in verschillende fasen van het activatieproces. Zowel de vorm van expertise is verschillend als versnellende rol die de expertise brengt.

- **Beheerders en procesbegeleiders** met specifieke kennis helpen bij coördinatie en besluitvorming.
- **Gemeentelijke loketten en energiecoaches** bieden advies over duurzame maatregelen en financieringsmogelijkheden.
- **Inspecties en maatwerkadvies** helpen VvE's prioriteren door inzicht te geven in de technische staat van het gebouw. Dergelijke adviezen zorgen voor duidelijke richtlijnen en een breder draagvlak onder bewoners, wat besluitvorming vereenvoudigt en versnelt.
- **Juridisch en financieel advies** van notarissen of advocaten verduidelijkt de juridische situatie en eigendomsverhoudingen en helpt bij het oplossen van conflicten.
- **Uitvoerende partijen,** zoals aannemers en installateurs, bieden inzicht in de technische en financiële haalbaarheid van duurzame maatregelen. Hun expertise helpt bij het vertalen van plannen naar concrete acties.

INZICHT

Beheerders en procesbegeleiders met specifieke kennis helpen bij coördinatie en besluitvorming door leden stap voor stap mee te nemen en te begeleiden bij het overbruggen van politieke en organisatorische uitdagingen. Zo maken ze het traject overzichtelijker en behapbaar.

"Het is een beetje dat politieke spelletje van: hoe krijg je zo'n partij nou in beweging? En daar hielp die beheerder wel bij. Aan die hulp had ik meer dan uitleg over hoe een VvE werkt, want dat kan je gewoon online vinden."

"Wat wij nu missen, is een procesbegeleider. Iemand die echt actief de VvE meeneemt in het proces. Dat zou het een stuk makkelijker maken."

INZICHT

Gemeentelijke loketten en energiecoaches bieden advies over duurzame maatregelen en financierings-mogelijkheden. De praktische informatie en adviezen helpen VvE leden om inzicht te krijgen in de mogelijkheden, en begeleidt hen bij het aanvragen van subsidies. Zo kunnen er geïnformeerde keuzes gemaakt worden en sneller stappen worden gezet.

"Toen we geen idee hadden, hebben we eerst een gesprek gehad met iemand van VvE 010 [Gemeentelijk loket]. Dat was heel prettig, zij nam ons mee in hoe alles werkt met de VvE en wat er op het gebied van duurzaamheid speelde."

"Ik had op een gegeven moment contact met een verduurzaming-hulplijn van de gemeente Den Haag. Daar heb ik toen naar gemaild met een vraag over het dak en kreeg advies van een energiecoach."

"We hebben gesproken met een adviseur die ons hielp bij het aanvragen van subsidies en leningen voor de verduurzamingsmaatregelen."

INZICHT

Inspecties en maatwerkadvies helpen VvE's prioriteiten te stellen door inzicht te geven in de technische staat van het gebouw. Dergelijke adviezen zorgen voor duidelijke richtlijnen en een breder draagvlak onder bewoners, wat besluitvorming versnelt en eenvoudiger maakt.

"Het maatwerkadvies hielp ons bij het stellen van prioriteiten en het opstellen van een realistisch plan. De bevindingen uit de inspecties en het advies gaven de ALV de nodige inzichten om knopen door te hakken."

"We hebben een inspectie laten uitvoeren door een expert om te bepalen wat er echt nodig is aan onderhoud en verduurzaming. Eerder was al een indicatie gegeven dat bepaalde onderdelen aan vervanging toe waren, wat later in de inspectie werd bevestigd."

"Het plan dat gepresenteerd werd, liep van simpele opties tot uitgebreide verduurzamingsmaatregelen. We konden op basis van het maatwerkadvies keuzes maken over wat realistisch was."

INZICHT

Juridisch en financieel advies van notarissen of advocaten verduidelijkt de juridische situatie en eigendomsverhoudingen en helpt bij het oplossen van conflicten.

"Het Kadaster stuurde ons de tekeningen gratis op, wat hielp bij de verduidelijking van de situatie."

"Bij Vereniging Eigen Huis hebben we uiteindelijk een lidmaatschap afgesloten voor juridisch advies. Dit hielp bij het begrijpen en volgen van wettelijke vereisten, zoals opstalverzekering en het lezen van splitsingsakte."

"In de vergadering was er iemand van buitenaf die kwam praten over de mogelijkheden en beschikbare subsidies. Dat heeft ervoor gezorgd dat sommige bewoners enthousiast werden en meer wilden weten over maatwerkadvies."

INZICHT

Uitvoerende partijen, zoals aannemers en installateurs, bieden inzicht in de technische en financiële haalbaarheid van duurzame maatregelen. Hun expertise helpt VvE's bij het vertalen van plannen naar concrete acties.

"We hebben met meerdere aannemers gesproken om te begrijpen wat technisch mogelijk is en welke kosten daarmee gemoeid zijn."

3. Financiering en subsidies

Een belangrijke ondersteuningl voor veel VvE's is toegang tot leningen en subsidies. Gespecialiseerde aanbieders, zoals Bank 21 of TEN 31, richten zich specifiek op financieringsopties voor VvE's. Dit maakt duurzame investeringen financieel haalbaarder en vergroot de bereidheid om plannen uit te voeren.

4. Taal- en communicatietools

Het meenemen van anderstalige bewoners is een uitdaging die wordt vergemakkelijkt door tools zoals Google Translate. Deze hulpmiddelen zorgen ervoor dat alle bewoners goed geïnformeerd zijn en actief kunnen deelnemen aan besluitvorming. Ook een beheerder die naast Nederlands communiceert in bijvoorbeeld Engels ondersteunt de deelname van anderstaligen in ALV's en andere VvE activiteiten.

QUOTE

"Om bewoners op de hoogte te houden, hang ik A4-posters op in de portieken. Deze maak ik altijd in meerdere talen, zoals Bulgaars, Pools, Engels en Nederlands, zodat iedereen ze kan begrijpen. Het is soms even puzzelen met de vertalingen, maar ik merk dat het helpt om meer mensen betrokken te krijgen."

QUOTE

"The meeting [ALV] is always held in Dutch, but me and the Brazilians [andere VvE leden] don't speak Dutch. I translate the documents beforehand so I kind of know the context and then I can just listen in. Then there is the Dutch neighbour she sometimes translates for the Brazilians. In my old VvE appartement we had a manager who was very responsive also in English. If I had anything to report anything now, I would use google translate, because the management company only communicates in Dutch."

5. Taal- en communicatietools

Het opstellen van een Duurzaam Meerjarenonderhoudsplan (DMJOP) of een Groen Meerjarenonderhoudsplan (GMJOP) biedt VvE's een concreet en strategisch kader voor duurzame investeringen. Dit kan worden uitgevoerd door een beheerder met expertise of een externe partner.

Kansen

Slagkracht versterken

Het activeren van VvE's en het stimuleren van verduurzaming vraagt om het wegnemen van barrières en het bieden van praktische ondersteuning. Dit hoofdstuk presenteert kansen die bijdragen aan het creëren van een heldere route naar verduurzaming en het versterken van de slagkracht en betrokkenheid van bewoners en bestuurders.

De voorgestelde kansen richten zich op diverse aspecten, zoals het vereenvoudigen van complexe informatie, het verbeteren van communicatie en besluitvorming, en het toegankelijker maken van professionele begeleiding en financiële middelen. Daarnaast wordt aandacht besteed aan het versterken van sociale cohesie en het activeren van woningcorporaties en verhuurders, zodat alle partijen constructief bijdragen aan verduurzamingsdoelen. Ook beleidsmaatregelen spelen hierin een rol; door heldere kaders, stimulerende regelgeving en financiële ondersteuning kunnen overheden en instanties beter bijdragen aan het verduurzamingstraject van VvE's. Deze kansen bieden concrete handvatten om VvE's te ondersteunen bij het nemen van duurzame stappen. Ze zijn relevant voor uiteenlopende betrokken partijen, zoals VvE-besturen, uitvoerende en dienstverlenende organisaties, woningcorporaties en beleidsmakers.

Stappenplannen en handleidingen voor VvE's

Veel VvE's en bestuursleden hebben onvoldoende kennis en overzicht om verduurzaming aan te pakken of hun taken effectief te vervullen, wat leidt tot passiviteit en stagnatie. Helder geformuleerde stappenplannen en toegankelijke handleidingen bieden praktische ondersteuning, vergroten het vertrouwen van bestuurders en versnellen het proces.

KANS

Standaard stappenplan

Praktische handleiding voor VvE's met duidelijke stappen om verduurzaming aan te pakken, inclusief voorbeelden van partijen die je hiervoor kunt benaderen (zoals adviseurs, aannemers en gemeentelijke contactpersonen).

KANS

Startup-handleiding

Compacte gids voor nieuwe bestuursleden die uitleg geeft over de tijdsinvestering, verantwoordelijkheden en handige tools om een VvE te beheren.

KANS

Visuele ondersteuning

Complexe documenten, zoals een splitsingsakte, toegankelijker maken door visuele ondersteuning met overzichtelijke schema's en samenvattingen.

Visuele en vereenvoudigde informatie

Complexe documenten, zoals splitsingsakten, en talige of onduidelijke beleidsinformatie maken het voor bewoners en bestuurders moeilijk om verantwoordelijkheid te nemen en effectief te handelen. Door belangrijke informatie visueel en in eenvoudige taal aan te bieden, krijgen bewoners meer grip op processen en ontstaat er meer draagvlak voor verduurzaming en activatie.

KANS

Toegankelijke (beleids-) informatie

Heldere en begrijpelijke versies van beleidsstukken, gevisualiseerd of geformuleerd in makkelijke taal of op bijvoorbeeld B1-niveau, zodat bestuurders en bewoners eenvoudig inzicht krijgen in hun mogelijkheden en verantwoordelijkheden. Basisinformatie over VvE-structuren, verduurzaming en besluitvorming zou ook in meerdere talen beschikbaar moeten zijn om taalbarrières te overbruggen.

KANS

Visuele en vereenvoudigde informatie

Splitsingsakten gevisualiseerd op een toegankelijke manier, bijvoorbeeld met een schema of tekening die laat zien welke onderdelen onder de VvE vallen en welke niet.

Heldere en toegankelijke communicatie voor effectieve besluitvorming

Lange, onoverzichtelijke agenda's en notulen, evenals een gebrek aan transparantie, ontmoedigen bewoners om betrokken te raken bij besluitvorming binnen VvE's. Door communicatie duidelijk, visueel en to-the-point te maken, wordt besluitvorming toegankelijker en neemt de betrokkenheid en effectiviteit van bewoners toe.

KANS

Bonding formats

Formats voor ALV-agenda's en notulen die kort, overzichtelijk en to-the-point zijn, met duidelijke bespreekpunten, keuzes en afwegingen bovenaan.

KANS

Visuele communicatie

Visuele middelen om belangrijke onderwerpen, zoals verduurzamingsopties of financiële beslissingen, helder te presenteren. Dit verlaagt de drempel voor bewoners om betrokken te raken en mee te beslissen.

KANS

Inclusieve communicatie

Alle bewoners, inclusief huurders en nieuwe leden, actief betrekken en het gevoel geven dat hun stem telt.

Verhuurders en corporaties betrekken en verantwoordelijk maken

Woningcorporaties en particuliere verhuurders (met meerdere appartementen) hebben vaak een dominante positie binnen VvE's, waardoor ze verduurzamingsplannen kunnen blokkeren of vertragen, terwijl bewoners afhankelijk zijn van hun medewerking. Door woningcorperaties en verhuurders te helpen of zelfs te verplichten verduurzamingsplannen te maken en duidelijke stappen en verantwoordelijkheden te bieden, vermindert deze dominantie en wordt verduurzaming actiever opgepakt.

KANS

Duidelijke communicatie

Eenvoudige en toegankelijke informatie, bijvoorbeeld in visuele formats, over verantwoordelijkheden van verhuurders binnen VvE's.

KANS

Verduurzamingsplicht

Wettelijke verplichting voor woningcorporaties en particuliere verhuurders om verduurzamingsplannen te maken voor hun panden binnen VvE's. Zoals de geplande wetgeving die vanaf 2030 de verhuur van woningen met energielabel E, F of G verbiedt.

KANS

Stappenplan voor corporaties

Een helder stappenplan voor woningcorporaties om hun rol in verduurzaming binnen VvE's te verduidelijken en hun samenwerking met andere leden te verbeteren.

Adviseurs en subsidies toegankelijker maken

In gesprekken geven mensen aan dat de aanwezigheid van financiële middelen een cruciale rol speelt bij het investeren in onderhoud en verduurzamingsmaatregelen. Kleine VvE's met beperkte financiële reserves lopen het risico op de-activatie, omdat ze soms al afhaken bij het inhuren van een expert die inzicht biedt in de situatie en mogelijke acties. Dit belemmert verdere verduurzaming en noodzakelijk onderhoud. Door deze financiële drempel te verlagen—bijvoorbeeld met gratis adviseurs en laagdrempelige subsidieaanvragen—krijgen VvE's gemakkelijker toegang tot de middelen en kennis die nodig zijn om effectieve en haalbare plannen te realiseren.

KANS

Gratis adviseurs

VvE-adviseurs en procesbegeleiders beschikbaar stellen die bewoners begeleiden in verduurzamingsprocessen zonder dat ze dit zelf hoeven te organiseren of (volledig) betalen. Dit verlaagt de drempel om in actie te komen.

KANS

Eenvoudige subsidies aanvragen

Aanvraagprocedures vereenvoudigen en in duidelijke taal aanbieden, zodat subsidies toegankelijker worden, vooral voor kleinere VvE's zonder professionele ondersteuning. Daarnaast helpt het verlagen van de draagvlakdrempels, van unanieme instemming naar een meerderheid van 50% + 1 stem, om subsidies sneller aan te vragen. Dit voorkomt dat een kleine groep tegenstemmers of twijfelaars verduurzaming vertraagt of blokkeert.

KANS

Flexibiliteit bij subsidies

Subsidies en financieringen die niet alleen verduurzaming stimuleren, maar ook rekening houden met achterstallig onderhoud en de financiële situatie van bewoners. Dit voorkomt dat noodzakelijke verbeteringen onhaalbaar blijven voor VvE's met beperkte reserves.

Sociale (juridische) ondersteuning

Langdurige conflicten met verhuurders of bewoners en het gebrek aan sociale cohesie maken samenwerking en besluitvorming binnen VvE's moeilijk en tijdrovend. Toegang tot juridische ondersteuning en initiatieven die sociale cohesie stimuleren, verminderen conflicten en versnellen het besluitvormingsproces.

KANS

Sociaal momentum benutten

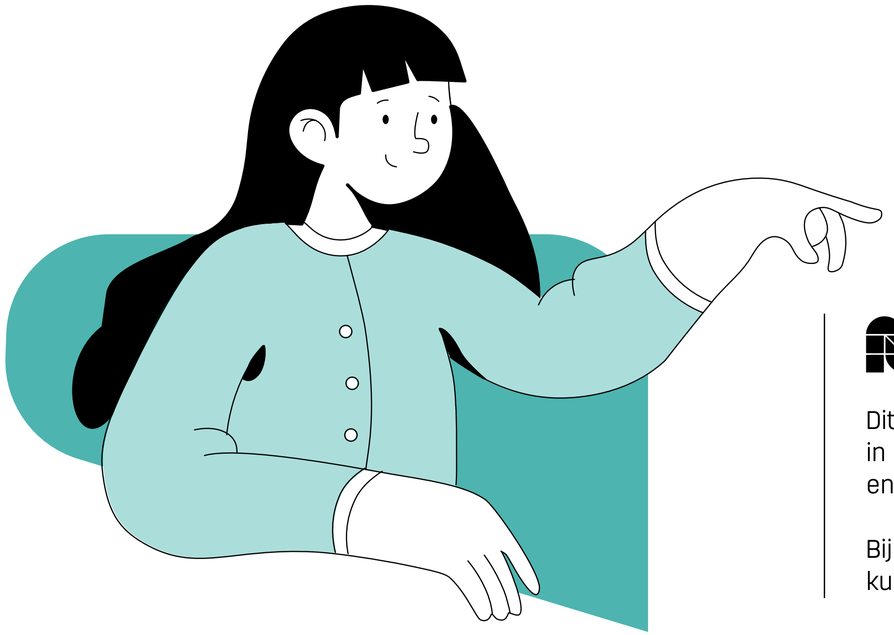
Stimuleer sociale cohesie door nieuwe bewoners of kartrekkers met kennis en enthousiasme te verbinden met de rest van de VvE (of andere VvE's in vergelijkbare situaties). Gebruik succesverhalen en positieve voorbeelden uit andere VvE's om inspiratie en draagvlak te creëren.

KANS

Bemiddeling

Zorg voor toegankelijke juridische ondersteuning om VvE-leden te helpen bij conflicten met grote verhuurders of woningcorporaties. Daarnaast is het belangrijk duidelijkheid te scheppen over rechten en plichten, zodat alle betrokken partijen over gelijkwaardige kennis beschikken. Dit voorkomt machtsmisbruik door partijen die makkelijker toegang hebben tot specialistische expertise en vermindert vertraging door langdurige conflicten.

Deze kansen richten zich op het verlagen van barrières en het creëren van duidelijke, toegankelijke routes naar verduurzaming, terwijl ze bewoners en bestuurders meer vertrouwen en slagkracht bieden.



Dit project is uitgevoerd door Muzus (2024/2025)
in opdracht van: Ministerie van Volkshuisvesting
en Ruimtelijke Ordening (VRO)

Bij vragen over het onderzoek
kunt u mailen naar more@muzus.nl