

OOST
WEST
THUIS
BEST

de Waarden van Wonen

Voorwoord

MET MINISTER BLOK

Bevordering van voldoende woongelegenheden is voorwerp van zorg der overheid'. Zo staat het letterlijk in artikel 22 van onze Grondwet. Met andere woorden: wonen is een (sociaal) grondrecht. De Grondwet geeft de overheid daarmee de opdracht om voorzieningen te treffen die het mogelijk maken dat iedere inwoner van ons land kan functioneren in onze maatschappij. In dit geval: zorgen dat iedereen een dak boven zijn of haar hoofd heeft.

Goed kunnen wonen is in ons land daarmee net zo gewoon en van net zo veel waarde als goede gezondheidszorg, goed onderwijs, een goede infrastructuur en een goed milieu. Wat natuurlijk niet wegneemt dat er op al die punten vaak wel wat te wensen overblijft. Wie te klein woont, wil een groter huis. Wie niet in een fijne buurt woont, wil verhuizen naar een betere plek. Wie een huurhuis heeft, wil (soms) een huis kopen of omgekeerd.

Die woonwensen zijn de laatste jaren sterk onder druk komen te staan door de financiële en economische crisis. De woningmarkt raakte er door op slot. Inmiddels begint er weer beweging in te komen: er wordt weer meer verhuisd, de huizenprijzen beginnen voorzichtig te stijgen en het aantal woningverkoppen neem toe.

Toch is er in de tussentijd, mede als gevolg van de crisis, veel veranderd op de bouw- en woningmarkt. In veel gevallen veranderingen ten goede.

Zie bijvoorbeeld bepaalde bouw- en woontrends. De tijd dat weilanden werden volgebouwd met rijtjeswoningen in de wetenschap dat die toch wel werden verkocht, lijkt definitief achter ons te liggen. Tegenwoordig is het kleinschaligheid wat de klok slaat. Ook wordt er nu veel beter geluisterd naar de consument. Zijn of haar wil is weer wet – en zo hoort het ook.

Een andere trend die steeds populairder wordt, is zelfbouw. Wie een beetje handig is, koopt een casco en verbouwt dat naar eigen smaak. Of bouwt, al of niet met hulp van familie en vrienden, zijn huis helemaal zelf. Wie slim is, zorgt dan gelijk dat zijn huis goed geïsoleerd is en laat zonnepanelen op het dak plaatsen. Daarmee bespaar je veel energie en het geld dat je zo overhoudt, kun je weer steken in andere mooie of nuttige dingen. De overheid helpt daarbij met allerlei subsidie-

Geld overhouden voor mooie en nuttige dingen? Regel energiebesparende maatregelen. Dan bespaar je energie en geld!

Wie: Minister Blok (50)

Voornaam: Stephanus Abraham (Stef)

Geboorteplaats: Emmeloord (gem. Noordoostpolder)

Huis nu: In Den Haag, met vrouw en kind.

Thuiskomen is... een plek hebben waar je graag bent, waar je jezelf kunt zijn en waar je je behaaglijk voelt.

Woonwens als minister: De woningmarkt weer op gang helpen voor mensen die willen kopen en huren. Het woningbezit stimuleren. Meer doorstroming in de huursector, zodat er meer ruimte komt voor starters en mensen met lage inkomens.

regelingen, zoals het Energiebespaarfonds. Je kunt dan tegen een lage rente geld lenen voor energiebesparende maatregelen. Ik zou zeggen: doen!

In dit boek laten diverse deskundigen hun licht schijnen over zaken als woonkwaliteit, de huurmarkt, duurzaam bouwen, hypotheekrenteaftrek, het rijtjeshuis van de toekomst en uiteraard de waarde van wonen. Stuk voor stuk interessante en lezenswaardige bijdragen en ik kan u het lezen van dit boek dan ook van harte aanbevelen.

Over de waarde van wonen gesproken: voor mij zit die niet zozeer in de stenen, maar veel meer in het wonen op zich. Een huis moet vooral een thuis zijn: een plek waar je graag bent, waar je jezelf kunt zijn en waar je je behaaglijk voelt. Behaaglijk in de zin van warm, prettig en veilig. Dát is voor mij de waarde van wonen.

Stef Blok,
Minister voor Wonen en Rijksdienst

De waarde van wonen is het hebben van een thuis, een plek waar het warm, prettig en veilig is.



INHOUD

- 7 Hoe het begon en groeide.. *Geschiedenis van BLG Wonen*
- 14, 40, 58, 92, 114 De woonwensen van... *Zoveel mensen, zoveel wensen*
- 16 Thuisvoelen is... *Gerard van Olphen over wonen*
- 20 Woontype test *Welke woontype bent u?*
- 23 De kracht van BLG Wonen *Medewerkers vertellen*
- 28 Wijze woorden over wonen *Visies van wetenschappers*
- 31, 70, 83, 105 Mijn luchtkasteel *Droomhuizen van kinderen*
- 32 WoonAdvies is... *Rob Langezaal over klantbehoeften*
- 34 Anne, Thomas en de kinderen *De soap, dl. 1*
- 42 Betrouwbare banken? *Consumentenbond vertelt*
- 45, 63, 69, 87, 98, 113 Tegeltjeswijsheden *Om over na te denken*
- 46 Prettig kunnen wonen *BLG-directie over de koers*
- 52 Onze woningmarkt *Wat vinden politici?*
- 56 Vogelhuis D.I.Y *Werken met 60 spijkers*
- 60 Waarde van geldadvies *Wat bieden adviseurs?*
- 64 Duurzaam wonen *Rijtjeshuis in nieuwe jas*
- 71 Bijzonder wonen *4 woonvormen*
- 80 Wonen in de toekomst *Visionair voorspelt*
- 84 Wonen op nr. 60 *Hoe Nederland woont*
- 88 Leven zonder huis *Ex-zwerver over thuiskomen*
- 94 Anne, Thomas en de kinderen *Hoe het verder ging..., dl. 2*
- 99 Geldtype test *Hoe gaat u met uw geld om?*
- 102 Sparen voor je huis *Nibud vertelt hoe en waarom*
- 108 Ronald McDonald Huizen *Thuis in moeilijke tijden*
- 118 Woonwoordspel
- 120 Colofon

DE VOORDEUR

'Door de voordeur naar binnenkomen' is een gezegde, wat betekent dat u officieel ergens bent toegelaten. Bent u er spreekwoordelijk 'door de voordeur naar binnengekomen en er door de achterdeur weer uit gegaan,' dan is er iets flink mis gegaan. Omdat de voordeur de officiële weg naar uw thuis is, doen veel mensen alle moeite die deur op te poetsen. De voordeur is zo iets als schoenen; ze zeggen veel over de rest van uw kleding. Een voordeur is nu eenmaal toch de eerste indruk van uw huis. Het is de poort tot uw thuisplek.

Geschiedenis BLG Wonen

BLG Wonen bestaat al 60 jaar en is best succesvol. Succesvol omdat BLG Wonen onuitputtelijk een doel blijft nastreven: zorgen dat elk mens een eigen huis kan krijgen. Hoe die dienstverlening begon en uitgroeide? We slaan het geschiedenischrift er op na!

1 MEI 1954

Het Intercommunaal Bouwfonds voor de Mijnstreek wordt opgericht. Het doel van het Bouwfonds Limburgse Gemeenten (BLG) is het bevorderen van eigen woningbezit in de Limburgse gemeenten. Dit alles op non-profitbasis. Het fonds verstrekt hypotheek met gemeentegarantie en een aantrekkelijke rente. Aan het eind van het eerste jaar maken 16 gemeentes deel uit van het fonds.



Dhr. H.J. Timmermans, directeur '54 - '88
Dhr. M.G.P.J. Lemmens, directeur '88 en '10
Dhr. R. Wispelweij, directeur vanaf '10



Oud-directeur Pierre Lemmens: 'Dat het woningbezit in Limburg van de jaren '50 tot de jaren '80 door het Bouwfonds enorm groeide. Daar ben ik nog altijd trots op.'

UIT HET OPRICHTINGSDOCUMENT:

'In Holland staat een huis' en 'Oost, West, Thuis Best', drukken de ondernemingsgeest van ons volk uit, dat de uithoeken der aarde bereist. Maar ook zijn gehechtheid aan eigen land, plaats en woning, die voor hem nergens worden overtroffen. Eigen woningbezit is belangrijk omdat het de stabiliteit van de bevolking bevordert. Het eigen woningbezit versterkt ook de financiële weerbaarheid van de bezitter. Wanneer de woning vrij is van schulden beschikt de eigenaar over een kapitaalsgoed dat zijn kredietwaardigheid verhoogt.'



Oud-directeur Pierre Lemmens: 'Adviseurs kwamen in die dagen vaak de aanvragen brengen of kopiëren. Het hebben van een kopieermachine was toen nog niet gewoon en de aanvragen moesten wel in drievoud worden opgesteld.'

1974



In 1974 wordt, naast een vestiging in Venlo, ook een nevenvestiging aan de Christoffelstraat 1 in Roermond betrokken. Het pand werd in 1994 gesloten.

26 JUNI 1992

In een PERSBERICHT kondigt het Bouwfonds Limburgse Gemeenten aan samen met de SNS Groep een onderzoek te starten naar de mogelijkheden van integrale samenwerking. Uit het persbericht: 'Beide partijen zijn in het Limburgse werkgebied van oudsher nauw betrokken bij de financiering van het eigen woningbezit, dat in Limburg is toegenomen van 30 % in 1960 tot 48 % nu. De hypotheekgarantie heeft hieraan sterk bijgedragen.'

15 DECEMBER 1993

De overname door SNS Groep is afgerond. De formele overdracht van het bedrijf vindt op deze dag plaats. BLG wordt hiermee geprivatiseerd en heet voortaan BLG Hypotheken.

Oud-directeur Pierre Lemmens: 'Het proces was soms moeilijk. Maar achteraf ben ik tevreden dat we de alle stakeholders een uitstekende portefeuille en de medewerkers goede arbeidsvoorwaarden hebben kunnen bieden.'

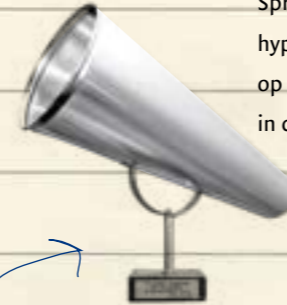
Overname Bouwfonds door SNS een feit

L.D.
16/12-93
GELEEN - De overname van het Bouwfonds Limburgse Gemeenten (BLG) door de SNS Groep in Den Bosch is een feit. Gisteren heeft de formele overdracht plaatsgevonden. Het bedrijf van het BLG wordt voortgezet binnen de SNS Groep, waarbij voortaan wordt gewerkt onder de naam BLG Hypotheken. De fusie heeft geen nadelige gevolgen voor de werkgelegenheid, melden beide partijen.

Het Bouwfonds blijft tenminste de komende twintig jaar voortbestaan. Al die tijd houdt een beheerscommissie toezicht op de naleving van de overeenkomst door SNS en op de rechtspositie van de werknemers. De beheerscommissie wordt gevormd door de huidige leden van het dagelijks bestuur van het Bouwfonds. Voorzitter van de beheerscommissie wordt Beeks burgemeester A. van Goethem. Het betreft een nauwelijks tot niet bezoldigde functie. De commissie komt één à tweemaal per jaar bij elkaar.

Ultimo 1992 beschikte het Bouwfonds over een balanstotaal van ruim f 3,8 miljard, vooral bestaand uit woninghypotheken. De SNS Groep streeft met de overname naar de vorming van een onafhankelijk, gemengd financieel concern. Kernbedrijf van de Groep is de SNS bank, die eind 1992 over 333 kantoren beschikte.

2005



Oud-directeur Pierre Lemmens: 'Het winnen van de prijs voor het hypotheekproduct van het jaar was voor ons een sensatie. Het is mooi dat we het konden winnen van veel grotere concurrenten.'

In 2005 is BLG Hypotheken zowel de winnaar van het 'Hypotheekproduct van het jaar' als van de 'Zilveren Spreekbuis'. Later in 2008 wordt deze prijs voor de hypotheekverstrekker die zich het beste heeft ontwikkeld op het gebied van communicatie en imago, nog een keer in de wacht gesleept.

APRIL 2012

BLG Hypotheken

BLG
wonen

BLG Hypotheken verandert haar naam in BLG Wonen. De naam past bij het brede WoonAdvies dat BLG Wonen wil gaan geven. Advies dat niet alleen gaat over hypotheken maar ook over woongerelateerde diensten.

NOVEMBER 2012

Ieder huishouden heeft wel eens onverwachte uitgaven. Dan is het prettig als er een potje met wat extra geld is. BLG Wonen gaat klanten daarom ook spaarproducten aanbieden.



FEBRUARI
2013

Tuis is de plek waar klanten helemaal zichzelf kunnen zijn. Natuurlijk willen klanten het liefst schadevrij wonen. Met de verzekeringsproducten van BLG Wonen blijven de kosten na eventuele schade beperkt.



1 MEI 2014

BLG Wonen bestaat zestig jaar. BLG Wonen is van een belangrijke regionale speler geëvolueerd naar een landelijke speler van belang. Hoe zeer het bedrijf ook gegroeid is, de kernwaarden zijn nog altijd hetzelfde. De waarden zijn ook terug te lezen in de visie van BLG Wonen.

Oud-directeur Pierre Lemmens: 'Het pand was nog niet zo lang betrokken toen op 7 november 1975 alle ramen sprongen door de grote ontploffing van de naftakraker bij het chemieconcern DSM. Men is toen vreselijk geschrokken.'



BLG Wonen is sinds 1975 gevestigd in het kantoor aan de Jos Klijnenlaan 288 in Geleen.

VISIE BLG WONEN

'Voor ons als mens gaat wonen veel verder dan het hebben van een dak boven je hoofd. Een woning biedt je een **veilige plek** waarvan je zeker weet dat je er **thuis kunt komen**. Een plek waar je je geborgen en beschermt voelt en waar je jezelf kan zijn. Met een eigen woning kan je jezelf ook onderscheiden in de maatschappij. Je creëert een eigen persoonlijke plek waar je met jouw familie en vrienden jouw leven inricht zoals jij dat wilt. Een plek die door jouw zorg uitgroeit tot een **duurzame woonomgeving**.'

'Een eigen woning wijst ons ook op onze eigen verantwoordelijkheden. Het vraagt om onze zorg en toewijding om het in ons bezit te krijgen. Maar ook om onze spaarzaamheid om het **te onderhouden**. Veranderingen in ons leven kunnen onze woonwensen doen veranderen. De eigen woonfinanciën van tijd tot tijd goed doornemen is daarom essentieel. Zo kan onze eigen woning uitgroeien tot een **rijkelijk bezit**, waar we ons nu en in de toekomst thuis kunnen voelen.'

'BLG Wonen gelooft dat het hebben van een woning een van de basisvoorwaarden voor **geluk en welzijn** is. We vinden het belangrijk dat ieder mens een thuis heeft. Daarom helpt BLG Wonen de klant bij het realiseren van zijn **woonwensen**. We helpen de klant nu, om de verantwoordelijkheden van het krijgen en bezitten van een woning te dragen. Maar ook straks als de klant ergens woont en de woonwensen veranderen.'

'Elke klant is anders dus ook elke woonsituatie is anders. BLG Wonen denkt daarom in **persoonlijke oplossingen**. In producten en diensten die aansluiten bij de financiële situatie van de klant. We geloven ook in een deskundig advies van mens tot mens. Een gesprek in **begrijpelijke taal** zodat de klant erop kan vertrouwen dat alles goed geregeld is. En met dit **WoonAdvies** kan hij pas echt van zijn huis zijn thuis maken.'

DE WOONWENS VAN HERMAN

‘...dan is ons huis helemaal af’

Waar: Dordrecht
 Wie: Familie Dekker
 Herman (35), Patricia (31), Kenji (7), Lynn (3)
 Herman: ‘We hebben dit huis en onze ruime tuin helemaal naar onze smaak kunnen verbouwen. We wilden altijd al een huis in deze straat hebben, dat is nu gelukt. We wonen naast mijn schoonouders, wat ook ideaal is. Dit is echt óns huis, we gaan hier nooit meer weg.’

Hypotheek:
 Annuïteitenhypotheek
 Maandlast: € 1120

‘Het huis en de achtertuin zijn volledig verbouwd, wat ons maanden heeft gekost. De woonwens die we hebben heeft te maken met de voortuin, die is nog niet aangepakt. Dat willen we heel graag nog gaan doen. Dan is ons huis helemaal af!’



Je thuisvoelen is veel meer dan je huis. Het is je gezin, je partner, de mensen van wie je houdt en de dingen die je er kunt doen. Het huis waarin je woont is daar de schakel in.

*Thuis is de plek waar je je veilig en geborgen voelt.
Of dat in een weiland, stad of flat is, dat maakt niet uit.*

VAN STUDENTENFLAT NAAR MUSEUM- BOERDERIJ

Gerard van Olphen

Thuiskomen, wat is dat eigenlijk? En wat kan BLG Wonen doen voor het ultieme thuisgevoel? We spraken erover met Gerard van Olphen, opperhoofd van SNS REAAL, het moederbedrijf waaronder ook BLG Wonen valt.

‘Mensen denken vaak meer na over de kleur verf voor de muur dan over hun woonfinanciën’, zegt Gerard van Olphen (52) terwijl hij naar buiten kijkt. Het is een rustig plekje, de negende verdieping van het SNS REAAL-gebouw in Utrecht. Koffie drinken tussen de verschillende afdelingen met een goed uitzicht. Sinds februari 2013 is Gerard van Olphen CEO van SNS REAAL. Goed werk lever je niet zonder een thuis. Op zijn iPad laat Van Olphen zijn huis zien, de plek waar hij na een dag werken zijn auto op de oprit parkeert. ‘Een plaatje.’

Hoe zag uw allereerste huis eruit?

‘Mijn eerste huis was een studentenkamertje in Groningen in de Aquamarijnstraat, op de tweede verdieping. Twaalf vierkante meter, met zijn zestienen op een etage en een gemeenschappelijke keuken. Ik ervoer het als een

doorgangsplek, niet een plek waar ik altijd zou blijven. Mijn vriendin -nu mijn vrouw- woonde een paar verdiepingen hoger. Met haar betrok ik ons eerste huis, onder de rook van de suikerfabriek in Groningen. Met een eigen ingang! Dat was onze eerste zelfstandige woning. Als de wind verkeerd stond, had je die walm van de suikerfabriek. Maar het gaf niet, we roken het niet meer. We waren samen, het was ons plekje. Dat was mijn eerste thuisgevoel.’

En daarna? Hoe ziet uw wooncarrière eruit?

‘Daarna gingen we naar Wilnis, daar kochten we een huis. Een klein rijtjeshuis, met twee slaapkamers, een tuintje voor en een tuintje achter. Keurig, niets mis mee. Maar mijn vrouw is boerendochter, ze miste het buitengevoel. Daarom kochten we een oud-zeventiende-eeuws boerderijtje. Er was helemaal niets, we moesten het helemaal verbouwen. De centrale verwarming moesten we aansluiten op de waterleiding en een kabel was er al helemaal niet. We zijn gewoon met zijn tweeën begonnen; pak uit, overall aan, slopen, breken en metselen. Nu is het een paradijsje. Achter is de woonkamer, de weilanden zijn nu onze tuin. Ik woon er inmiddels alweer twintig jaar.’

Mensen moeten zich comfortabel voelen bij de keuzes die ze maken, daar moet je als bank aan bijdragen.

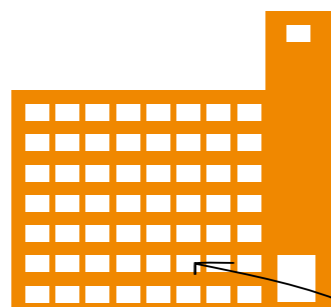
Wat is het verschil tussen het thuisgevoel van uw studentenkamer en uw huis nu?

'In de studententijd was je al blij dat je op een tweedehands stoel van je oma kon zitten. Ik was beretrots op mijn kamer, maar het is niet te vergelijken met de plek waar ik nu woon. Toen was ik een passant in de tijd, zo ervoer ik ook mijn kamer. Nu is thuis de plek waar mijn kinderen groot zijn geworden en waar ik gelukkig leef met mijn vrouw. Ik heb een grotere band en emotie met die plek.'

Is een thuisgevoel afhankelijk van je huis?

'In de filosofische zin niet echt. Thuis is de plek waar je je veilig en geborgen voelt. Of dat in een weiland is of in de stad, in je studentenflatje of in een luxe appartement, dat maakt niet uit. Het één kan geriefelijker zijn dan het ander, maar in essentie bepaalt dat niet het thuisgevoel. Je ruimte en vrijheid moet wel passen bij datgene wat je belangrijk vindt. De één koestert het om midden in de stad te wonen, naar buiten te kunnen gaan en het gedruis van de cafés al te horen. De ander wil juist ruimte en stilte om zich heen, naar buiten kijken en de koeien zien. Daarvoor is een huis wel een belangrijk middel. Maar als het thuisgevoel echt afhankelijk was van het pand, zouden er een hoop echtscheidingsproblemen op te lossen zijn door gewoon naar de makelaar te stappen. Een thuisgevoel is veel meer dan een pand.'

← Een thuisgevoel is meer dan een pand.



Het eerste huis van Van Olphen aan de Aquamarijnstraat op de tweede verdieping.



De Amerikaanse psycholoog Abraham Maslow (1908 – 1970) ontwierp een hiërarchie van universele behoeftebevrediging. Een mens streeft steeds naar een behoeftebevrediging die hoger is in hiërarchie. Kortom: hij wil altijd meer en heeft altijd wensen.

Welke rol speelt de adviseur?

'Het is de taak van een adviseur en de bank om haar klanten financieel weerbaar te maken. Onafhankelijke tussenpersonen waarmee BLG Wonen zaken doet, hebben daarbij een cruciale functie. De helft van de financiële producten wordt via een tussenpersoon verkocht. De adviseur is dus belangrijk, want je thuisvoelen is veel meer dan je huis. Het is je gezin, je partner, de mensen van wie je houdt en de dingen die je kunt doen omdat de woonfinanciën goed geregeld zijn. Het huis waarin je woont is daar alleen de schakel in.'

Heeft BLG Wonen een maatschappelijke rol?

'Dat vind ik heel bevlogen klinken. Alsof BLG Wonen een soort altruïstische rol heeft om iets te doen dat niet in jouw belang is. Het hoort normaal te zijn dat een bank of een BLG Wonen met klanten in gesprek is en op ooghoogte met haar klanten blijft staan. Dat ze mensen helpen te overzien wat de consequenties zijn van hun financiële keuzes. Dat is gewoon ons werk, klaar. Je hebt wel een rol in mensen wijzen op de consequenties van een financiering. Als je je huis niet goed financiert, word je slaaf van dat huis. Dan word je bijvoorbeeld gedwongen om meer te werken, om dat huis maar te bekostigen. Of om allebei te werken. Dan ben je niet meer vrij, het huis bepaalt je leven. Het belemmert je thuisgevoel in plaats van dat je huis daar in faciliteert. Dat kan nooit de bedoeling zijn.'

Als je je huis niet goed financiert, word je slaaf van dat huis.

Hoe zorgt een bank dat klanten goed kunnen wonen?

'Rustig kunnen wonen betekent dat je een hypotheek moet hebben die die rust vertaalt. Het moet niet zo zijn dat jouw financiële situatie met een klein beetje tegenslag al onder druk komt te staan. Ik vind die rust heel belangrijk. Het gaat om het nut van de klant in plaats van het rendement voor de bank. Mensen moeten zich comfortabel voelen bij de keuzes die ze maken, daar moet je als instelling aan bijdragen. BLG Wonen kan daar zeker proactief bij helpen, bijvoorbeeld als je ziet dat een huis onder water dreigt te komen staan. Er kunnen natuurlijk ook onvoorziene dingen gebeuren in het leven, waar je niets aan kunt doen.'

Heeft u nog woonwensen?

'Nee.'

Dus u zit op de top van Maslow?

'Ja, zo kun je het zeggen. Ik woon midden tussen de weilanden. Niet in Laren of Wassenaar, daar heb ik niets mee. Maar gewoon in een weidse omgeving, met rust. Ruimte geeft me vrijheid. Ook in details, ik kan mijn auto parkeren waar ik wil. Bezoek hoeft niet eindeloos rondjes te rijden op zoek naar een parkeerplek. In mijn boomgaard lopen beesten rond, ik heb een vijver waar de kinderen in kunnen zwemmen. Dat is voor mij fantastisch. Mijn ultieme thuisgevoel is barbecueën met de kinderen. Of in de winter met zijn allen rond het haardvuur zitten. Mijn woonwensen zijn allemaal vervuld. Als ik naar huis ga, kom ik thuis.'

WELK WOONTYPE BENT U?

Uw huis inrichten is leuk, maar soms best lastig. Er zijn zoveel mogelijkheden! Staat uw gezin op nummer een en ziet u dat graag terug in uw interieur? Of wilt u graag dat uw huis strak en geordend is? En kiest u dan voor een trendy inrichting? Past daar een moderne hoekbank bij, of gaat u voor een set flexibele fauteuils? Het helpt als u weet welke woonstijl het beste bij u past. Doe de test en u weet het binnen een paar minuten!

Woontype test

SFEERVOL

2.

Welk type vakantie zou u kiezen?

- A. Gezellige camping
- B. Luxe hotel
- C. Dagjes uit in eigen land
- D. Avontuurlijke reis

1.

Welke woorden passen het beste bij u?

- A. Gezellig en sociaal
- B. Kritisch en zakelijk
- C. Rustig en gewoon
- D. 'Anders dan anders' en impulsief

LANDELIJK

TRENDY

KLASSIEK

BENT U?

EXPERIMENTEEL

3. Wat is voor u belangrijk?

- A. Vriendschap en sociale harmonie
- B. Ambitie en succes
- C. Zekerheid en bescherming
- D. Vrijheid en zelfontplooiing

4.

Welke materialen spreken u het meest aan?

- A. Soepele, zachte materialen
- B. Stoere, industriële materialen: sloophout bijvoorbeeld, of beton
- C. Natuurlijke materialen
- D. Bewerkte materialen en kunststof, zoals aluminium en plexiglas

HUISELIJK

MODERN

5.

Wat is uw ideale woonomgeving?

- A. Gezellige woonwijk met sociale controle
- B. Wonen op stand met gelijkgestemden
- C. Rustige, gewone woonwijk met veel privacy
- D. Dynamische, levendige en multi-culturele omgeving

6.

Wat is uw ideale interieurstijl?

- A. Sfeervol eigentijds/trendy, gezellig landelijk
- B. Design, modern klassiek
- C. Vertrouwd huiselijk, traditioneel klassiek
- D. Mijn eigen authentieke stijl

Tel nu alle abcd's op en kijk voor de uitslag op de volgende pagina.

Natuurlijk heeft iedereen iets van elke wereld, maar er is vaak één woontype dat het beste past bij uw manier van leven. Dit is uw woontype.

**Meeste A-tjes? U bent woontype:
Sfeervol eigentijds, trendy, gezellig
landelijk**

U bent spontaan, enthousiast en geïnteresseerd in anderen, maar ook erg gesteld op huiselijke gezelligheid. Uw woonwereld kenmerkt zich door een druk sociaal leven met het gezin, familie en vrienden. Uw huis en tuin zijn vooral een plek om leuke dingen te doen, liefst met anderen. Uw huis moet dus ruimte bieden aan alle bewoners, hun hobby's en bezigheden. Een beetje rommel vindt u ook niet erg; het 'hoort erbij'. U vindt het leuk om actief bezig te zijn met uw interieur en bent continu bezig met (kleine) aanpassingen. U haalt graag de laatste trends in huis; uw huis heeft dan ook een moderne uitstraling.

**Meeste C-tjes? U bent woontype:
Vertrouwd huiselijk, traditioneel
klassiek**

Uw vrienden zouden u omschrijven als zachtaardig, kalm en soms zelfs een beetje verlegen. U bent nuchter, serieus, gehecht aan uw rustige manier van leven. Ook houdt u van gebruiken en gewoontes van vroeger, daardoor leidt u graag een rustig bestaan. Uw huis en tuin passen perfect in de omgeving, u hoeft zich niet zo nodig te onderscheiden van uw burens. U vindt uw oude en ietwat gebutste eetkamertafel nog steeds fijn, u vervangt uw interieur pas als dat echt nodig is.

**Meeste B-tjes? U bent woontype:
Design, modern klassiek**

U staat actief en zelfverzekerd in het leven. U leidt een druk bestaan en heeft vaak een volle agenda. Uw vrienden zouden u omschrijven als iemand met een sterk karakter, zelfbewust, met een wat zakelijke houding. Qua inrichting weet u ook wat u wilt; u heeft een uitgesproken voorkeur voor luxe. Daar werkt u hard genoeg voor, en succes mag gezien worden! U gaat natuurlijk voor de beste merken en meubels met een hoogwaardige kwaliteit. Daardoor is uw inrichting stijlvol, met een exclusieve uitstraling.

**Meeste D-tjes? U bent woontype:
Authentieke en experimentele stijl**

U weet wat u wilt! U bent energiek, eigenzinnig, creatief, gericht op zelfontplooiing en groei. Voor het inrichten van uw huis heeft u al een hele wenslijst klaar liggen. Het liefst woont u in een stedelijke omgeving, bij voorkeur in of bij het centrum. Daar gebeurt het. De buurt moet levendig zijn, met alle culturele voorzieningen in de buurt. U heeft een fijne neus voor hippe trends, maar u geeft er wel een eigen draai aan en hopt even makkelijk door naar de volgende trend. Want u laat zich niet leiden door 'what's hot or not'. U creëert vooral uw eigen stijl.

ZAKELIJK MET EEN ZACHTEN G

BLG Wonen bestaat zestig jaar. 'Een warm bad', noemt menig BLG'er het. Wat is de kracht van BLG Wonen? En wat maakt het werken er leuk? Maak kennis met de mensen die jaarlijks voor duizenden klanten hard aan de slag gaan.

FUNCTIE: BUSINESS CHANGEMANAGER

'Er is veel veranderd bij BLG Wonen de laatste jaren. Ik vind het fascinerend om te zien dat een kleine club zulke grote veranderingen kan doormaken en zichzelf blijft verbeteren. Er zit hier gewoon veel kennis. Ik denk dat BLG Wonen groeit omdat we vooral luisteren naar de klanten. Dat is ook voor de adviseurs waarmee we samenwerken heel belangrijk. Daarnaast denkt BLG Wonen in grijstinten, en niet alleen in zwart en wit. We stellen het klantbelang voorop en bieden enkel eerlijke producten aan.'



MARC KNOBEN (50)
werkt 30 jaar bij BLG Wonen



NICO DEBEIJE (51)
werkt 15 jaar bij BLG Wonen

- Marlitta
 - Axel
 - Toon
 - Nancy
 - Lucienne
 - Trudie
 - Ralph
 - Farida
 - Monique
 - Gerco
 - René
 - Hannie
 - Hetty
 - Henk
- Huub
 - Mitchell
 - Esther
 - Paul
 - Nico
 - John
 - Robert
 - Anja
 - Peter
 - Ria
 - Alex
 - Chantal
 - Iris
 - Rein

**FUNCTIE: ACCOUNTMANAGER
ADVIES EN SERVICE**

‘BLG Wonen onderscheidt zich doordat het ‘zachter’ is dan andere soortgelijke bedrijven. Misschien is dat een voordeel van de zuidelijke regio, waaruit we voortkomen. We walsen niet over klanten heen, maar denken en bewegen mee. BLG Wonen voelt voor mij als een familie, daarom is het ook zo fijn om er te werken.’

- Angelique
 - Anita
 - Igor
 - Petra
 - Mieke
 - Inge
 - Henri
 - Viola
 - Rajesh
 - Robin
- Frank
 - Sydney
 - Karel
 - Paul
 - Suzanne
 - Sjoerd
 - Rob
 - Rudy
 - Anke
 - Johan

**‘BLG WONEN BEWEEGT
MET KLANTEN MEE’**

- Dirk
- Gürbüz
- Diana
- Annemie

**FUNCTIE:
DIRECTIESECRETARESSE**

‘Mijn werk vind ik top. Ik zorg dat de randvoorwaarden voor de directeur goed geregeld zijn, zodat hij vrij kan functioneren. In die zin zou je kunnen zeggen dat ik in zijn schaduw sta. Dat voelt absoluut niet zo. Ik heb enorm veel vrijheid en kan mijn organisatietalent volledig benutten.’



ANKE LUKKEN (49)
werkt 22 jaar bij BLG Wonen

- Jaap
 - Mariel
 - Yvette
 - Marlies
 - Ron
 - Georgette
 - Roger
 - Rob
 - Ghislaine
 - Annerieke
 - El Batoul
 - Mark
- Rob
 - Paul
 - Janneke
 - Rik
 - Hugo
 - Desmond
 - Paul
 - Danuta
 - Emile
 - Sandra
 - Math
 - Eelco



ROB OP DEN KAMP (54)
werkt 8 jaar bij BLG Wonen

**FUNCTIE: MEDEWERKSTER
KLANTENSERVICE**

‘BLG Wonen geeft je de kans om ervaring op te doen. Verbeteringen worden hier continue doorgevoerd, waardoor je zelf ook de kans krijgt om je te kunnen ontwikkelen. De mix tussen jong en oud is perfect. Ik vind het fijn om deel uit te mogen maken van zo’n bedrijf.’



KIRSTEN VAN DEN AKKER (24)
werkt 2 jaar bij BLG Wonen

**FUNCTIE: AFDELINGSHOOFD
PROVISIE- EN CONTRACTBEHEER**

‘BLG Wonen ervaar ik als een warm nest, een heel betrokken bedrijf. Vanuit haar oorsprong kent BLG Wonen een warme samenwerking met deskundige en onafhankelijke adviseurs. Ook zie je dat terug bij de manier waarop we onze klanten te woord staan. We zijn geen hypotheekcowboys, die koste wat het kost wat aan de man willen brengen. We zijn eerlijk, ook als dat betekent dat je ‘nee’ moet verkopen. Die menselijkheid en deskundigheid borgt onze kwaliteit.’

- Louise
 - Marjo
 - Kirsten
 - Rob
 - Anita
 - Mary
 - Jean
 - Peter
 - Simone
 - Ivo
 - Valerie
 - Peter
 - Maurice
- Anouk
 - Jos
 - Désirée
 - Charles
 - Ellen
 - Marianne
 - Angela
 - Annemie
 - Theo
 - Jacqueline
 - Marita
 - Marc
 - Lei

'BLG WONEN IS EEN GROEIBRILJANT'

Peter	Ans	Rosy
Karin	Michel	Arkenbosch
Bep	Ilona	Niepce
Gemma	Marie-Jose	Mona

FUNCTIE: SENIOR MEDEWERKER KLANTENSERVICE

'Het is natuurlijk niet voor niets dat er bij BLG Wonen weinig verloop is. Dat komt doordat het een leuk bedrijf is. BLG Wonen is zakelijker geworden, maar ik vind het nog steeds een familiebedrijf. Je moet met de tijd mee. Ik denk dat wij op een hele goede manier aan ons merk aan het bouwen zijn. We zijn een groeibriljant. Een mooi bedrijf om zaken mee te doen. We komen onze afspraken na, zijn bereikbaar en betrouwbaar.'



DAVE DUKERS (39)
werkt 16 jaar bij BLG Wonen

FUNCTIE: MEDEWERKER SERVICES & FACILITAIR

'Mijn vader zei ooit: "Of je gaat studeren, of je gaat naar BLG Wonen". Het werd dus BLG Wonen. Ik doe mijn werk nog steeds met plezier. Nu ben ik de archieven aan het opruimen. De hele dag zit ik te graven in oude spullen. Dus ik duik op dit moment de nostalgie in. Dat vind ik heerlijk. Maar het is ook leuk om met andere collega's aan de toekomst te bouwen.'



JEAN JANSSEN (59)
werkt 41 jaar bij BLG Wonen

Ingrid	Stans
Resie	Marij
Roberta	Germaine
Christel	Pien
Bas	Patricia

Dave

Vivian
Toine
Linda
Leovi
Mirianne
Rita

Melisa
Jean

Jessica
Sabrina
Monique
Teuntje
Rob

Christiaan
Hilda
Jo
Léon
Ineke
Toine
Michel

Medewerkers over BLG Wonen

'BIJ BLG WONEN WERKEN WE SAMEN'

FUNCTIE: APPLICATIESPECIALIST BEDRIJFSBUREAU

'BLG Wonen is een bedrijf dat door de jaren heen continue in beweging is. De overname in 1994 door SNS REAAL heeft positieve veranderingen meegebracht. De efficiëntie is verbeterd maar de korte lijnen en de vriendelijkheid zijn gebleven. We zijn een warm bedrijf, ook voor klanten. Je goed voelen bij wat je doet, is voor mij één van de belangrijkste richtlijnen. Maar ook een fijne werksfeer, plezier in je werk, duidelijke communicatie en 'last but not least' een goede samenwerking. Bij BLG Wonen werken we samen.'



JOOST JOOSTEN (28)
werkt 1,5 jaar bij BLG Wonen

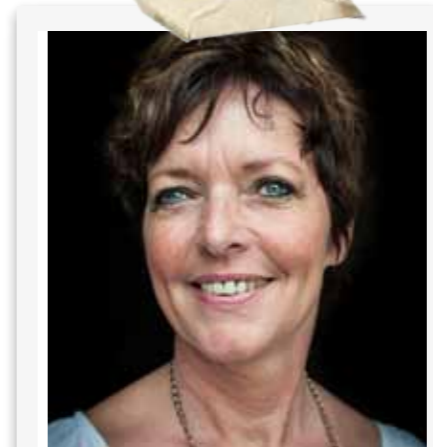
FUNCTIE: MEDEWERKER KLANTENSERVICE

'De markt is aan het veranderen en BLG Wonen verandert mee. Ik kan door die instelling van BLG Wonen groeien in mijn ontwikkeling. Ik heb door BLG Wonen bijvoorbeeld geleerd om proactief te handelen. Ook krijg ik veel mogelijkheden om opleidingen te doen. Dat is heel belangrijk voor mij. Ik wil niet stil staan.'



FUNCTIE: SENIOR MEDEWERKSTER TEAM TERUGBETALINGEN

'Ik ervaar BLG Wonen als een warm bad. Ik denk dat dit voor klanten ook geldt, want ik hoor het vaak terug. Als klant voel je je bij BLG Wonen geen nummer. Dat is BLG Wonen. Ik ben eigenlijk wel trots op ons bedrijf. Het valt me op dat klanten mondiger zijn geworden en zelf al veel dingen uitzoeken op internet. Dat vind ik een positieve verandering.'



INGRID SENDEN (53)
werkt 14 jaar bij BLG Wonen



MIRJAM VAN REE (49)
werkt 14 jaar bij BLG Wonen

Ze komen uit verschillende wetenschappelijke windrichtingen, maar de wetenschappers zijn het er allemaal over eens: het financieren van een woning, het bouwen van huizen en de economie moet anders en wordt anders. Zes wetenschappers over duurzaamheid, geld en de zegeningen van de crisis.

‘De jeugd begrijpt dat je moet sparen voor woonkwaliteit’



Prof. dr. ir. Marja Elsinga, Volkshuisvesting en Woningmarkt

Ze doceert aan de universiteit in Shanghai en Delft en kent de wereld van verschillen. ‘In de grote Chinese steden zijn de mensen vooral nog bezig met een betaalbaar dak boven het hoofd, dat is hier wel anders.’ Professor Marja Elsinga houdt zich intensief bezig met de vraag hoe wij als samenleving omgaan met de woningmarkt na de crisis. Alhoewel. Is de crisis al voorbij dan? Het is tijd voor bezinning. ‘Jarenlang leefden we van lenen, lenen, lenen en maximale aftrek van de hypotheek. De prijzen stegen en huizen waren een goede investering. Consumenten werden slapend rijk en dat gold ook voor woningbouwcorporaties en gemeenten. Iedereen heeft zich letterlijk rijk gerekend. Aan het begin van de crisis dachten veel mensen nog dat het zo’n vaart niet zou lopen. Doorbijten heette dat, een dipje.’ Elsinga geloofde toen al niet dat het daar bij bleef. ‘Die enorme huizenprijsstijgingen komen niet meer terug. De rendementen zullen lager zijn en we gaan weer ouderwets aflossen. Met de aanpassingen van de hypotheekaf trek en de aanscherping van de gedragscode wordt het een stuk kalmer op de woningmarkt’, voorspelt ze. ‘We moeten weer gaan sparen en werken voor woonkwaliteit. De jeugd heeft dat al begrepen’, ziet ze in de collegezaal. ‘Hoe hebben jullie dat allemaal zo kunnen doen met die aflossingsvrije hypotheek?’, vragen jongeren zich verbaasd af.’

De woningvoorraad van de toekomst komt anders tot stand dan we het tot nu toe hebben gedaan. Vroeger zag je dat professionele partijen, zoals woningbouwcorporaties en beleggers, voorschreven hoe er gebouwd moest worden. Met hun voorschriften wilden ze maximale zekerheid, ook op details. Nu geven we de eigenaren en bewoners het voortouw en werken we dus heel anders samen in de bouw.’ Professor dr. ir. Vincent Gruis, hoogleraar Housing Management aan de afdeling Real Estate & Housing en lector aan de Hogeschool in Utrecht, is er van overtuigd dat de nieuwe manier van werken veel betere eindresultaten in de bouw geeft. ‘De partijen in de bouw gebruiken elkaars expertise en formuleren samen de essentie. Zo ontstaan er ook innovaties die tot betere woningen leiden.’ Gruis hoopt dat die nieuwe manier van werken ook leidt tot grootschaligere renovatieprojecten bij woningen waarbij bijvoorbeeld nieuwe gevels centraal worden gefabriceerd en ter plekke worden gemonteerd. ‘Het moet geen nieuwe eenheidsworst worden. We zijn nu technologisch zover dat we met veel variatie industrialisatie kunnen toepassen. Door de crisis en het gebrek aan werk kan dit proces in een stroomversnelling komen en omvangrijk worden toegepast. Bouwers zijn nu bereid tot innovaties. Toen er nog voldoende werk was, was men liever lui dan moe.’



‘De crisis kent ook zegeningen’

Prof. dr. ir. Vincent Gruis, Housing Management aan de afdeling Real Estate & housing en lector aan Hogeschool in Utrecht

MEER HUURWONINGEN IN EEN DUURZAME ECONOMIE

Ik vind de financiële en vastgoedwereld machtig interessant.’ Dirk Brounen is een echte bankierszoon. ‘Als jongetje van tien jaar ging ik na sluitingstijd vaak mee met mijn vader naar de bank. Die geur: fascinerend.’ Brounen heeft dan ook als vastgoedeconoom aan de universiteit van Tilburg ‘de mooiste baan van het land. De Tilburgse universiteit is maatschappelijk betrokken. We schuiven aan bij de beslissers. Ik zie de wetenschap dan ook als een collectief klankbord. Vastgoed is’, aldus Brounen, ‘een heel jong vakgebied. We bestaan pas twintig jaar en we onderzoeken wat er is gebeurd. En stellen de vraag hoe alles zo snel kon en kan veranderen. We staan als samenleving op een kruising’, meent Brounen. ‘We moeten een heel andere grondtoon aanslaan. Bewuster en ook met meer zorg. In het verleden hoefden we alleen het woningvolume bij te houden. Nu moeten we zorgen dat de woningvoorraad past bij de woonwensen. Wel is er meer evenwicht gekomen’, ziet Brounen. ‘Met het sentiment in de markt was het een snelkookpan. Mensen moesten te snel een stap zetten, te snel beslissen. Nu hebben consumenten weer tijd om te kiezen.’



‘Nu hebben consumenten weer tijd om te kiezen’

Professor dr. Dirk Brounen, Vastgoedeconomie

‘De huurmarkt zal groeien’



Dr. Caroline Dewilde, Sociologie

Niet als een dak boven je hoofd, maar als een vermogensinvestering, zo zagen veel mensen volgens de Tilburgse socioloog Carolien Dewilde hun eigen huis. ‘De woningen werden zwaar gefinancierd. De prijzen stegen en stegen en zo was een woning een soort private verzekering.’ Dewilde is bezig met een groot lopend internationaal vergelijkend onderzoek en ontdekte dat Nederland een uitzonderingspositie inneemt in Europa. ‘In Zuid- en Oost-Europa is een huis een verzekering voor de oude dag. De woning is bezit van de hele familie. De kinderen wonen in en de ouderen blijven op hun oude dag niet alleen achter. In Nederland is een huis een individueel bezit. Een privévorm van verzekering.’ Het is volgens haar lastig om die cultuur te doorbreken. ‘De economie is afhankelijk geworden van de waarde van woningen en als we kijken naar Amerika zien we dat dat niet houdbaar is. Bovendien heeft dit grote impact op de verzorgingsstaat. Misschien is die manier van denken zelfs wel een beetje asociaal. Kinderen zonder rijke ouders vallen buiten de boot, ook met de huidige overheidsregelingen van belastingvrij schenken. Niet alle ouders kunnen dat.’ Ondanks de blijvend sterke promotie en de populariteit van eigen woningbezit denkt Dewilde dat de huurmarkt in de toekomst zal groeien. ‘Dat is mogelijk het einde van het ideaal van het eigen woningbezit.’

MEER HUURWONINGEN IN EEN DUURZAME ECONOMIE

Het bewustzijn moet groeien dat de gebouwen die er over vijftig jaar zijn, nu al voor negentig procent bestaan. De opgave is dan ook om de bestaande woningvoorraad duurzaam te renoveren en toekomstbestendig te maken. Na de oorlog hadden we een groot tekort, maar de groei is eruit.' Broersma krijgt meer dan eens de opmerking dat het wel lijkt of er niet meer aan mooie en nieuwe architectuur wordt gedaan. Alsof er alleen maar toevoegingen aan bestaande bouw plaatsvindt. 'Dat is voor een groot deel ook zo', moet Broersma beamen. 'Die opgave is heel realistisch. Bestaande gebouwen moeten beter gaan presteren, en wij als wetenschap moeten extremer gaan denken om ook daadwerkelijk energieneutraal te kunnen (ver)bouwen. Toch is de werkelijkheid weerbarstig. 'De verduurzaming wordt beperkt door grote machtige oliemaatschappijen. Duurzaam bouwen kan technisch, maar het krijgt pas een financiële prikkel als de energie duurder en schaarser wordt. We zitten in een overgangsfase en moeten soms stapjes terug doen. Dat er nu nog subsidies nodig zijn, is een overbrugging. De lat ligt hoog, maar we gaan toe naar een gebouwde omgeving met een mooi samenwerkend energiesysteem. Met uitwisseling van warmte en energie.' Overtuigd: 'En dat gaat hand in hand met de verhoging van comfort!'

'We gaan toe naar een samenwerkend energiesysteem'



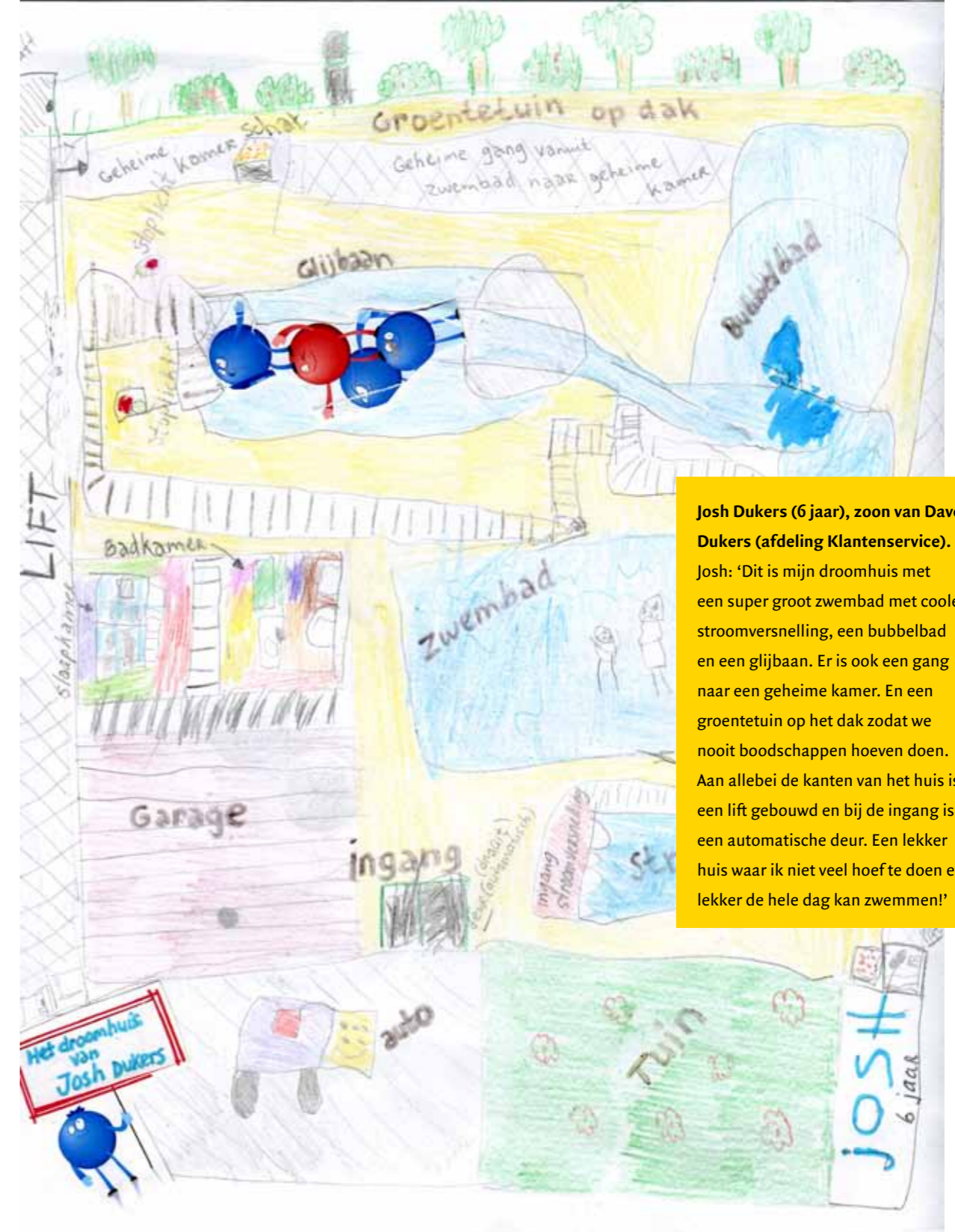
Ir. Siebe Broersma, *Bouwtechnieken*



'Geld genoeg voor groene leningen'

Prof. dr. ir. Andy van den Dobbelen, *Duurzaamheid en klimaat*

Hij maakte met zijn studenten deze zomer furore in Versailles. Daar presenteerde de groep het 'meest duurzame rijtjeshuis'. Het huis 'home with a skin', is oorspronkelijk een woning uit de jaren '60 van de vorige eeuw waar een tweede huid van onder andere glas omheen is gebouwd. In Nederland zijn er 1.4 miljoen woningen die zo duurzamer gemaakt kunnen worden en geheel op zonne-energie kunnen draaien. 'Heel realistisch', zo schetst professor, dr. ir. Andy van den Dobbelen het plan. 'We hebben het huis precies zo gebouwd en met alle beperkingen die de oorspronkelijke woning heeft in Honselersdijk, waar het staat.' De belangstelling uit de markt is groot. De hoogleraar Climate Design & Sustainability aan de Faculteit Bouwkunde van de TU Delft ziet grootschalige aanpak helemaal zitten. 'Alleen al omdat het met de stijgende energieprijzen onbetaalbaar wordt om huizen zo te laten. Bovendien is het nu, na de crisis, de 'tijd van kansen'. Er moet iets gebeuren, er kan iets gebeuren en we kunnen met breedopgezette aanpak van de bestaande bouw de economie een enorme opleving geven. Er is veel geld in Nederland, maar dat moeten we wel investeren. Banken kunnen hypotheek uitbreiden met groene leningen om zo energiebesparingen te stimuleren. We hebben echt niet meer geld nodig dan er nu al circuleert.'



Josh Dukers (6 jaar), zoon van Dave Dukers (afdeling Klantenservice). Josh: 'Dit is mijn droomhuis met een super groot zwembad met coole stroomversnelling, een bubbelbad en een glijbaan. Er is ook een gang naar een geheime kamer. En een groentetuin op het dak zodat we nooit boodschappen hoeven doen. Aan allebei de kanten van het huis is een lift gebouwd en bij de ingang is een automatische deur. Een lekker huis waar ik niet veel hoeft te doen en lekker de hele dag kan zwemmen!'



Eerste huis: Toen ik 28 was, kocht ik mijn eerste huis aan de Erasmuslaan in Oegstgeest. We hebben flink gespaard, zodat we de hypotheek op ons eerste koophuis bijna geheel konden aflossen toen we een tweede groter huis wilden kopen. Het potje dat vrijkwam uit mijn Zilvervloot spaarrekening was een welkome aanvulling in die tijd.

Huis nu: een vrijstaand huis in Oegstgeest met een mooie tuin. Daar woon ik met mijn vrouw Carla. Mijn twee kinderen studeren inmiddels in Amsterdam.

Thuiskomen is... liefst het huis vol. Hoewel onze kinderen uit huis zijn, hebben ze nog steeds een eigen kamer in ons huidige huis. Ik vind het gezellig als het hele gezin er inclusief aanhang is. Maar ik kan ook heerlijk genieten van de rust in huis of in onze tuin.

Woonwens: vroeger toen ik met mijn ouders in een huurflat in Leiden woonde, droomde ik van een eigen huis met een zolder. Ik heb nu een mooi huis, maar echt geluk zit toch in het samen zijn met familie en vrienden. Zoiets kan je beleven als je rustig kan wonen zonder financiële zorgen. Ik wens dat ook voor de klanten van BLG Wonen.

DE WOONWENSEN VAN KLANTEN ALS UITGANGSPUNT

Rob Langezaal

de moeder van o.a. BLG wonen, ASN Bank, RegioBank en SNS

Van hypotheekadvies naar breed Woon-Advies. Een vreemde beweging of heel logisch als banken de behoeften van hun klanten centraal stellen en niet alleen het financiële product? Rob Langezaal (56), directielid van SNS Retailbank deelt zijn mening over de ontwikkeling bij de bank en de veranderingen voor financiële adviseurs.

‘Het geven van breed WoonAdvies is voor BLG Wonen eigenlijk niet nieuw. Al bij haar oprichting werd aan meer gedacht dan de hypotheeklening. De missie was toentertijd vooral het stimuleren van het eigen woningbezit. Dus de functie en het nut van wonen. Dan is het logisch BLG Wonen nu via adviseurs de klant breed adviseert. Zo levert BLG Wonen met advies over duurzaam wonen een maatschappelijke bijdrage. Maar kan de klant ook besparen. Het nut voor de klant staat dan optimaal centraal.’

Partnership

‘Voor adviseurs is het bieden van breed WoonAdvies meer onderscheidend dan alleen adviseren over de goedkoopste lening. Het is mooi als BLG Wonen adviseurs optimaal ondersteunt. Zeker met zaken die individueel veel lastiger of duurder te regelen zijn. Zoals preventief beheer of

verduurzamen van de woning. Belangrijk, omdat adviseren niet ophoudt met het afsluiten van een hypotheeklening. In het leven van een klant kan van alles veranderen. Daarom is het goed als advies breder getrokken wordt. BLG Wonen en adviseurs trekken daar al samen in op. Een partnership dat goed is voor de klanten.’

Klant centraal

‘Toen ik een aantal jaren geleden de banksector binnenkwam, was ik verbaasd hoe vaak er gesproken werd over de “eindklant”. Ik spreek zelf liever over “beginklanten”. Dan begin je bij de behoeften en woonwensen van de klant en niet bij het financiële product. Als bank hebben we geleerd van zaken uit het verleden. Met de beste bedoelingen werden optimale leningen aangeboden. Maar die passen helemaal niet bij een klant die rustig wil wonen.’

Lekker wonen

‘Wie denkt dat financiële dienstverlening alleen maar over cijfers gaat, heeft het mis. Binnen de bank begrijpt iedereen dat het afsluiten van een hypotheek geen sexy bezigheid is, maar dat het wel heel spannend voor klanten is. Een impactvolle beslissing. Door financiële zaken goed te regelen, kunnen we voorkomen dat klanten wakker liggen van financiële zaken. Zo kan de klant ontspannen en rustig wonen. En dat is het ‘thuisgevoel’ dat BLG Wonen met WoonAdviseurs wil bieden.’

ANNE, THOMAS

ENDE KINDEREN

De soap

Thomas (25) en Anne (26, zwanger) zijn sinds kort klant bij BLG Wonen. Wat doet BLG Wonen eigenlijk als Thomas en Anne hun droomhuis willen kopen? Een korte kennismaking met het vrolijke koppel en een kijkje voor en achter de schermen bij BLG Wonen.

Vier jaar geleden kwamen Thomas en Anne elkaar tegen in 's-Hertogenbosch tijdens carnaval. Anne was verkleed als fee, Thomas als sigaar. Thomas viel direct voor Anne, met haar rode haar en haar klaterende lach. 'Zullen we dansen?', vroeg Anne. Thomas struikelde, want dansen als sigaar valt niet mee. Anne hielp hem overeind en danste weg, als een nimf in de nacht, met haar paarse sprookjesjurk. Thomas was betoverd.

Thomas stuurde haar na carnaval geestige en spitsvondige whatsappjes. Hij maakte rare filmpjes en Anne moest dan raden wat het was. Ze werden verliefd. Anne studeerde in die tijd aan de rockacademie in Tilburg en Thomas studeerde in Eindhoven, industriële vormgeving. Jaren hebben ze gelat.

Thomas studeerde af en kreeg een baan bij Philips in Eindhoven, een vast contract, wat uitzonderlijk is in die tijd. Ook Anne studeerde af en danst vaak mee bij showballetten voor televisieprogramma's, als freelancer. Anne wordt zwanger en het stel is toe aan een volgende stap in hun relatie. Ze willen samenwonen. Ze willen graag in 's-Hertogenbosch wonen. Anne kan dan makkelijk naar de Randstad en voor Thomas is het niet ver rijden naar Eindhoven. Omdat ze een huis zoeken, horen ze van BLG Wonen.



huizenmarkt, beperkt budget, klussen, inrichten, makelaar, droomhuis,

Inkomen Thomas (industriële vormgever Philips)
€ 2.000 netto, vast contract.
Inkomen Anne (zpp'er)
variërend van € 200 tot € 2.500,
gemiddeld € 1.000
Geen eigen kapitaal.

1



WETTE VAN STEEG
MARKETING EN
COMMUNICATIE

Anne surft op internet voor huizen. Ze stuit via de site Funda.nl op een banner van BLG Wonen en ze klikt. 'Lage rente voor starters', leest ze in de advertentie. **Yvette van Steeg (41) van de afdeling Marketing en Communicatie** zit achter die campagne. Ze houdt zich bezig met allerlei vragen. Hoe komen klanten te weten dat BLG Wonen bestaat en hoe BLG Wonen hen kan helpen? En hoe zorg je dat de communicatie tussen BLG Wonen en de klant goed verloopt? Dat de starters Anne en Thomas op een banner van BLG Wonen stuitten, was niet helemaal toevallig. Zonder Marketing en Communicatie zou BLG Wonen een onbekende speler blijven. Maar dat is nu niet zo, kijk maar naar Anne en Thomas.

*Jongeren en stedelingen zijn het meest tevreden met de gunstige woon-werkcijstijd.**

INGE VAN DER KLIJ
KLANTENSERVICE



Anne belt naar BLG Wonen en krijgt daar **Inge van der Klij (33) van de afdeling Klantenservice** aan de lijn. Inge is ook zwanger, net als Anne. Er volgt een gesprek. Inge informeert of Anne en Thomas al een huis op het oog hebben. Anne vertelt dat ze graag in 's-Hertogenbosch willen wonen. Samen met Anne zoekt Inge naar een geschikte WoonAdviseur. Heeft Anne meer nodig dan alleen advies over de hypotheek? Misschien wil ze ook informatie over verzekeringen of duurzaam wonen. Zo zoekt Inge welke WoonAdviseur bij Anne en Thomas past.

2

TOP 5 WENSEN BIJ NIEUWE WONING*

1. Omgeving (42%)
2. Grootte van woning (41%)
3. Ligging t.o.v. voorzieningen (35%)
4. Tuin (30%)
5. Type woning (24%)



16%

van de Nederlanders is van plan om binnen nu en een jaar te verhuizen.*

Of die WoonAdviseur en BLG Wonen hun werk goed doen, bekijkt **Alex Strijbosch (52) met zijn afdeling Bedrijfsbureau**. Het Bedrijfsbureau houdt zich vooral bezig met kwaliteitsbewaking. Ging het contact met de klantenservice goed? En sluit het aanbod van BLG Wonen goed aan bij de vragen van Anne, of moet daar nog aan geslepen worden? Is het contact met de adviseur bevredigend? Er wordt geen half werk geleverd bij BLG Wonen, als het aan het Bedrijfsbureau ligt!



ALEX STRIJBOSCH
BEDRIJFSBUREAU

3



4

GÜRBÜZ COSKUN
FINANCE EN CONTROL



Thomas en Anne geven zonder dat ze het weten ook input aan **Gürbüz Coskun (36) van Finance en Control**. Hij maakt rapportages over de bedrijfsvoering en dat gaat ook over klanten. Bijvoorbeeld: hoe komt het dat de klanttevredenheid is gestegen of hoe kunnen we de klant nog beter bedienen? Hoe kunnen we dit weten en meten? Dat zouden vragen kunnen zijn aan de hand van de uitkomsten van zijn rapportages. Finance en Control zorgt er ook voor dat elke afdeling zijn budget heeft. De Marketingafdeling, die de campagne voor starters bedacht waar Anne op af kwam, kreeg haar budget met ondersteuning van Finance en Control.

*Jongeren (18-29 jaar) denken bij 'wonen' het meest aan ontspanning en vrije tijd.**



IGOR DRIESSEN
MANAGER
ADVIES EN SERVICE

5

De kans is klein dat Anne en Thomas **Igor Driessen (46), manager van Advies en Service** zullen zien. Misschien met carnaval, dat zou nog kunnen. De afdeling Advies en Service staat WoonAdviseurs bij met financiële producten en kennis. Zo wordt het WoonAdvies voor klanten als Anne en Thomas optimaal. Als er iets mis gaat tussen WoonAdviseur en Thomas en Anne, moet je ook bij Igor zijn.



6



ROY SEUREN
BEDRIJFSHOOFD
MIDOFFICE

Als de adviseur tenslotte zijn aanvraag voor Anne en Thomas bij BLG Wonen neerlegt, maakt **Midoffice van bedrijfshoofd Roy Seuren (44)** er een offerte van. Ze verzamelt voor Thomas en Anne alle stukken voor de bankacceptatie. Anne en Thomas willen naar het centrum van 's-Hertogenbosch, het liefst een zestiende-eeuws pandje. Maar is dat ook op korte en lange termijn betaalbaar? Midoffice zoekt het voor hen uit. Ze maakt een risicobeoordeling van waaruit ze een go of no-go geeft op het WoonAdvies. De adviseur krijgt via Midoffice te horen of Anne en Thomas hun droomhuisje in 's-Hertogenbosch kunnen betrekken. Zo niet, dan denkt Midoffice, samen met de adviseur, mee over andere mogelijkheden.

20%

van de Nederlanders vindt het leuk met de inrichting van het huis bezig te zijn en verandert deze regelmatig.*



7



JOHN BUHRS
BACKOFFICE

83%

van de Nederlanders is tevreden over de huidige woonsituatie.*

Het is bijna tijd voor de champagne. De notaris staat klaar om alle stukken door Thomas en Anne te laten ondertekenen. Maar de notaris moest daarvoor eerst nog contact opnemen met de medewerkers van **John Buhrs (44) van de Backoffice**. De Backoffice overhandigt alle gegevens die nodig zijn voor de hypotheekakte. Ook zorgt de afdeling dat de incasso's en aflossingen geregeld zijn. De Backoffice blijft nog in beeld tot de hypotheek is afgelost, dus zolang de hypotheek loopt. Dat is in het geval van Anne en Thomas nog 30 jaar, tenzij het leven anders loopt.

*Nederlanders die in de stad wonen, vinden de grootte van het huis het belangrijkste en de ligging ervan het minst belangrijk.**

Van de mensen die willen verhuizen is de groep alleenstaanden en huurders het grootst. Gezinnen zonder kinderen hebben de minste verhuisplannen.*

BIJ 'WONEN' DENKEN NEDERLANDERS AAN...*

1. Het gezin/ de familie (48%)
2. Veiligheid (40%)
3. Gezelligheid (37%)

Hoe het verder gaat met Anne en Thomas leest u op pagina 94.

* Bron: Woononderzoek, BLG Wonen 2014.

DE WOONWENS VAN KIRSTEN

'... de grote woonkeuken is mijn favoriete plek'

Waar: Hulsberg
Wie: Familie Reijnders
Kirsten 38, Rachèl 38, Silke 12,
Lonneke 9

Kirsten: 'Dit huis was eerst van de moeder van Rachèl. We hebben het van haar kunnen kopen. Het is een fijn huis, met een grote woonkeuken en een lange achtertuin. De kinderen liggen het liefst op de bank tv te kijken. De grote woonkeuken is mijn favoriete plek.'

Hypotheek: Aflossingsvrij
Maandlast: € 600

'De voortuin is nog een rommeltje, die past eigenlijk niet bij de rest van het huis. Die moeten we nog een keer opnieuw inrichten.'



DE MEERWAARDE VAN HET ADVIES

‘Er zijn altijd meerdere opties’



Bart Combée

Banken zijn niet te vertrouwen

‘Dit is wel het sentiment van de klant, inderdaad. Men voelt zich belazerd en bedonderd door banken, en in het verleden zijn er ook heel wat mensen gedupeerd. Bijvoorbeeld doordat er een woekerpolis met ze was afgesloten. Aan de andere kant blijkt -uit een onderzoek dat wij verrichten- dat veel mensen wel tevreden zijn over hun eigen bank. Er zit dus een soort contrast tussen het overall sentiment en de individuele ervaringen. Ik denk dat er voor banken nog veel te winnen is. De woekerpolissen moeten in de ban en ik vind dat een product dat verkocht is en niet deugt, kosteloos hersteld moet worden door de betreffende bank, verzekeraar of tussenpersoon. Daar kan een adviseur een rol in spelen, die zou een hersteladvies kunnen geven. Het is trouwens

Hoeveel vertrouwen hebben Nederlanders nog in banken en hypotheekadviseurs? We kropen in de huid van de verontruste klant en legde directeur Bart Combée een aantal stellingen voor.

positief dat er geen provisie meer door tussenpersonen gevraagd kan worden. Dat vraagt van de adviseurs natuurlijk wel een heel andere manier van werken.’

Een optimaal hypotheekadvies krijg je alleen als de banken volledig transparant zijn

‘Mee eens. Maar dat geldt ook voor adviseurs, die zijn ook niet altijd even

onafhankelijk. Een bank of hypotheekadviseur moet meerdere opties voorleggen. Dan kunnen consumenten vervolgens beslissen welke keuze ze maken. BLG Wonen doet dat redelijk goed, die legt meerdere hypotheekverstrekkers voor aan de klant, zodat ze meer laten zien dan alleen hun eigen product. Dat is voor consumenten wel zo eerlijk.’

In 5 stappen naar een goed advies.



'Ik vind dat een product dat verkocht is en niet deugt, kosteloos hersteld moet worden door de betreffende bank, verzekeraar of tussenpersoon.'

Als de hypotheek eenmaal verkocht is, houdt de verantwoordelijkheid van een bank op

'Nee hoor, banken hebben sowieso wettelijk een zorgplicht. Als een klant daarna nog vragen heeft, zijn banken verplicht die naar tevredenheid te beantwoorden. De zorg van een bank gaat ver. De bank moet zeker weten dat de klant genoeg besteedbaar inkomen heeft en maandelijks de hypotheek kan ophoesten. Een bank moet zo volledig mogelijk advies verstrekken, en heeft ook na het advies de plicht om te kijken of met dit advies te leven is. Als dat niet zo is, moet een bank daar ook op anticiperen.'

Een klant kan geen financiële beslissing nemen zonder adviseur

'Het merendeel van de Nederlanders is wel gebaat bij advies inderdaad. Er is zoveel waar je rekening mee moet houden. Natuurlijk zijn er ook klanten die zeggen dat ze het zelf wel weten en kunnen beoordelen. De tijd is veranderd, kijk naar de digitalisering. En het plaatje van een financieel advies is breed. Wat zijn de bijkomende kosten? Zijn er nog

andere kosten, die consumenten misschien nog niet hebben voorzien? Zijn er kinderen, gaan die studeren? Een adviseur bewijst zijn meerwaarde bij het beantwoorden van dit soort vragen. De adviseur moet een compleet advies geven en vooral helderheid verschaffen over de mogelijke aanbieders. Daarnaast kan een adviseur meer doen door bijvoorbeeld informatie en advies te geven over duurzaamheid. Dat kan ook weer kostenbesparend werken voor consumenten. Er is nog een hoop te winnen op dit terrein, maar aan de andere kant wordt er ook hard gewerkt.'

Via www.consumentenbond.nl kunt u, voor dat u naar een adviseur benadert, verschillende testjes doen. Zoals '5 stappen naar een goed advies'. Ook kunt u checken welke hypotheek bij u zou passen. Deze testjes kunnen zowel de adviseur als de klant helpen om tot een beter resultaat te komen.

TEGELTJES- WIJSHEID



Pieter Aertsen





Rein Wispelweij (r) (51)

werkt 4 jaar bij BLG Wonen.

Functie: algemeen directeur

Frank Soede (l) (45) werkt

6 jaar bij BLG Wonen.

Functie: commercieel

directeur

MENSEN MOETEN COMFORTABEL EN PRETTIG KUNNEN WONEN

Rein Wispelweij en Frank Soede

*En daar willen wij
als BLG Wonen
een bijdrage
aan leveren.*

Sinds vier jaar zetten Rein Wispelweij en Frank Soede de toon bij BLG Wonen. Samen vormen ze de directie. 'Een tandem' worden ze door menige BLG'er genoemd. In gesprek met de twee voormannen over BLG Wonen vroeger, later en hoe je samen fietst op een tandem.

Wispelweij: 'We hebben met BLG Wonen in behoorlijk tempo een fikse verandering doorgemaakt. Moest ook wel, want ook in de financiële markt is er veel veranderd.'

Soede: 'Vroeger lag de focus op het verkopen van hypotheekproducten. Nu veel meer op breed WoonAdvies.'

Wispelweij: 'En we werkten vroeger alleen in het Zuiden'.

Soede: 'We zijn nog steeds een soort Galliërs, dat is ook de charme van BLG Wonen.'

Wispelweij: 'Met die zuidelijke hoffelijkheid, en ondertussen goed je best doen en consciëntieus zijn. Dat was vroeger, maar nu nog steeds.'

De omslag

Wispelweij: 'Toen de hele financiële markt op de schop lag, zijn we gaan herijken.'

Soede: 'Never waste a good crises. We hebben de oprichtingsakte er nog eens bij gepakt. Het was bijzonder om te lezen hoe daar de thema's van vandaag de dag één voor één worden genoemd: duurzaamheid, spaarzaamheid, betaalbaarheid. De inzet was mensen aan een woning helpen. We realiseerden ons meteen dat we vanuit die basis opnieuw naar onze beleidsvoering moesten gaan kijken. Mensen helpen aan een thuis, is een dienstverlening van alle tijden. Maar het moest wel in een nieuwe jas gestoken worden.'

Wispelweij: 'Want het gaat een klant natuurlijk niet om de hypotheek, maar om dat huis waar hij wil wonen. Daarom verkopen we eigenlijk geen financiële producten, maar de vervulling van een woonwens. Niemand zegt op een verjaardag: 'Ik heb nu toch een gave hypotheek afgesloten!' Je zegt: 'Ik heb een fantastisch huis gekocht'. Daar gaat het om, om het wonen. Het thuisgevoel.'

Elke klant is anders, dus ook elke woonsituatie is anders. Bij BLG Wonen denken we daarom in persoonlijke oplossingen. Samen met WoonAdviseurs bieden wij het WoonAdvies.

Soede: 'We zijn dus af van het denken in termen van producten. En we zetten met de onafhankelijke WoonAdviseurs in op bredere advisering waarbij de woonwensen van klanten centraal staan.'

Nu

Soede: 'WoonAdvies, waarin we kijken naar de woonwensen en woonfinanciën van nu en de toekomst. Daarbij kijken we veel verder dan alleen de hypotheek. Zo denken we, samen met de adviseurs, mee over het onderhoud. Kunt u over vijf jaar uw dakgoot repareren? Vroeger financierde de bank namelijk gewoon bij, dat is nu niet meer zo. Als een klant lekker wil blijven wonen, dan is het wel nodig dat we de klant ook met het oog op toekomstige uitgaven gaan adviseren.'

Wispelweij: 'In het WoonAdvies worden ook woongerelateerde producten meegenomen, zoals diensten rond onderhoud, maar ook het energie bespaaradvies.'

Soede: 'Ons WoonAdvies is door de digitalisering veranderd. Je zou in theorie nu een hypotheek kunnen afsluiten via internet. Maar mensen die dat willen doen, bellen toch naar een adviseur, want bij het afsluiten van een hypotheek, komt veel kijken. Ik denk dat persoonlijk en digitaal advies hand in hand gaan, die kunnen misschien wel niet meer zonder elkaar. Persoonlijk contact blijft altijd belangrijk. We hebben het geluk dat BLG Wonen een goede club van deskundige medewerkers heeft. Er is veel kennis. En ook de instelling van BLG'ers is sterk: 'als we iets doen, doen we het goed'.'



Rein Wispelweij: 'Een foto van een gedenkwaardig moment: de opening van het 1e kantoor op Raadhuisstraat 23-25 in Geleen, op 12 september 1964.'



Rein Wispelweij: 'Deze football heb ik gekregen van een dierbare collega Georgette Fijneman, COO van Zwitserleven.'



Frank Soede: 'Een groot schilderij met bloemen en lieveheersbeestjes. Ik vind het een mooi werk en ik word er blij van.'



Frank Soede: 'De vogel, een kiekendief, heb ik gekregen bij mijn afscheid van de SNS Bank. Ik draag de bank nog altijd een warm hart toe.'

Wispelweij: 'BLG Wonen heeft alles in huis. Een goede werkmentaliteit, de zuidelijke vriendelijkheid, toewijding, kennis en kwaliteit. Wij hebben inhoud, nu nog een grotere bekendheid.'

Soede: 'We zijn daar hard mee bezig.'

Wispelweij: 'Daar helpt onze officiële partnership met RTL Woonmagazine ook bij.'

Soede: 'Wij willen mensen helpen prettig en betaalbaar te wonen, daar gaan deze woonprogramma's ook over.'

Frank Soede

Eerste huis: Een kamer in Amsterdam bij het Leidseplein, daarna samen gaan wonen op een huurflat in Uithoorn met uitzicht op de Amstel!

Huis nu: Vrijstaand huis in Roermond, samen met vrouw en drie kinderen. Iedereen heeft een eigen ruimte en het huis wordt efficiënt gebruikt.

Thuiskomen is... met mijn gezin samen zijn, dan kom ik helemaal tot rust. Thuis is meer dan een locatie, het is de plek waar ik me met mijn gezin prettig voel.

Woonwens: Met mijn vrouw vlakbij de zee aan de Nederlandse kust wonen.

De tandem

Soede: 'Rein heeft visie. Hij heeft goed zicht op de ontwikkelingen in de markt en de samenleving, en weet die aan elkaar te knopen.'

Wispelweij: 'Frank weet hoe hij een verhaal goed over de Bühne moet brengen.'

Soede: 'Dat kan Rein ook hoor.'

Wispelweij: 'Waar ik als olifant door de porseleinkast kan denderen, houdt Frank me tegen. Let op de details, even rustig. Frank is geduldiger.'

Soede: 'Plezierig samenwerken is heel belangrijk. Als dat niet meer kan, moet één van ons wat anders gaan doen. Waarschijnlijk ik, Rein is eindverantwoordelijk.'

Wispelweij: 'Formeel ja, maar we overleggen eigenlijk over alles. We zitten op één lijn. En we lachen veel. Humor is heel belangrijk hoor, in de financiële wereld.'

Rein Wispelweij

Eerste huis: Appartementje in de Spuistraat in Amsterdam. Binnen tien minuten gekocht en totaal verbouwd.

Lekker in het centrum van Amsterdam, tien minuutjes fietsen naar mijn werk.

Huis nu: In Hilversum, meer dan een eeuw oud, vrijstaand, met tuin. Vlakbij het centrum van Hilversum.

Thuiskomen is... mijn kinderen overal en nergens in huis bezig te zien met van alles en nog wat. Met vrienden eten aan de keukentafel of buiten onder de veranda, als het lekker weer is.

Woonwens: Iets met de zolder en de keuken uitbreiden.

Energiezuinige apparatuur loont!

De meeste huishoudens hebben ook steeds meer apparatuur in huis. Voor energiezuinige apparatuur (energielabel A +++) betaalt u wel wat meer, maar de aanschaf kan u een besparing tot € 200 per jaar opleveren! Het loont dus om uw oude apparatuur te vervangen door nieuwe.

WIST U DAT?

Graadje lager

Als u uw verwarming standaard één graadje lager zet, kunt u ongeveer € 80 per jaar sparen.

Zet apparatuur écht uit

Wist u dat apparatuur in de stand-by stand u als snel zo'n € 70 extra per jaar kost? Zet uw apparatuur echt uit en bespaar eenvoudig tientallen euro's.

Schone droge was

Draait u de temperatuur op uw wasmachine gerust terug naar 40 graden. Uw was wordt net zo schoon als op 60 graden. Dat levert u jaarlijks zo'n € 20 op én is goed voor het milieu. Als u uw was daarna aan de lijn hangt, bespaart u nog meer!

BESPAARTIPS

Warme voeten met vloerisolatie

Door uw vloer te isoleren bespaart u al snel zo'n € 200 per jaar. Bovendien zorgt het voor meer comfort in huis. Het is goedkoper dan veel mensen denken en kan in alle huizen met kleine of grotere kruipruimtes.

Meer tips?
U vindt ze op www.blg.nl

Banken moeten betrouwbaar zijn. Klanten behoeden voor onverstandige beslissingen en veel actiever maatwerk leveren.

Sadet Karabulut (SP):

Meer betaalbare woningen bouwen

'Het is erg uit de hand gelopen op de woningmarkt. Er is een scheve verhouding ontstaan tussen de woonwensen van mensen en het aanbod dat er is. Er was een tijd dat steeds meer mensen huizen kochten om ze vervolgens met winst weer te verkopen, als een soort belegging. Dat vind ik ongezond.'

Gokken

'Ik denk dat heel veel Nederlanders de laatste tijd anders zijn gaan denken over wonen. Het idee dat wonen een basisbehoefte is en dat je per definitie niet moet gokken met woningen van mensen, is doorgedrongen tot onze samenleving. En dat is absoluut een goede en ook een noodzakelijk ontwikkeling. Er zijn bepaalde centrale waarden waar je niet mee moet gokken. Ik denk dat de lessen uit het verleden en de keuzes die we de komende tien jaar maken heel erg belangrijk zullen zijn.'

Werkloosheid

'Ik denk dat je moet uitgaan van een gelijkwaardige behandeling van koop en huur. Dat je uit moet gaan van de behoeftes van de mens en de keuzes die men zou willen maken. Dat de kwaliteit en betaalbaarheid geregeld wordt en dat koop en huur daar gelijkwaardig in worden behandeld. Ik zit te denken aan een forse beperking van de hypotheekrenteaftrek. Daardoor zal je een normalisatie zien in de huizenprijzen en meer gaan naar één concept. Namelijk een woontoeslag waar dat mogelijk is. Ook moeten we meer betaalbare woningen bouwen. Die behoefte is er en het zal bijdragen aan een beter draaiende economie omdat het bijdraagt aan het terugdringen van de werkloosheid.'

Wonen is een basisbehoefte daarom moet je niet gaan beleggen met huizen. Daar zijn huizen niet voor bedoeld.



'We moeten uitgaan van een gelijkwaardige behandeling van huurders en kopers.'



Hans van Baalen (VVD Euro-parlementariër):

Maatwerk voor starters

'Omdat ik in Brussel, Straatsburg en Den Haag werk, besef ik heel goed hoe belangrijk een huis is. Een eigen huis, je eigen bezit, is erg belangrijk. Je moet er goed voor zorgen. Voor de stabiliteit van een samenleving is een kopersmarkt belangrijk. Eigendom is de basis van een stabiele samenleving.'

Harde voorwaarden

'Wij vinden als VVD dat je zaken die grensoverschrijdend zijn Europees kan regelen. Een huis is niet grensoverschrijdend, dus moet je dat niet Europees gaan regelen. Je ziet wel dat de groenen en links in het Europees Parlement dat via een omweg proberen te doen via bepaalde milieuregels, bijvoorbeeld over isolatie van woningen. Maar Noord-Zweden is anders dan Zuid-Italië, dus vinden wij dat niet verstandig. Ook de hypotheekrenteaftrek is in dit geval een Nederlandse discussie. Zolang wij keurig voldoen aan de harde voorwaarden wat betreft de euro, het stabiliteitspact en de 3-procentnorm, dan bepalen we zelf hoe we dat doen. Wij vinden dat de woningmarkt, ook de sociale

woningmarkt, een nationale aangelegenheid is.'

Huisvader

'Ik denk dat stabiliteit de basis moet zijn van de woningmarkt. Sommige mensen kopen maar één keer in hun leven een huis. Je moet als bank betrouwbaar zijn en je moet je klanten behoeden voor onverstandige beslissingen. Je hebt de plicht een goede huisvader te zijn, zoals dat wettelijk heet. Het is nu moeilijker geworden een huis te kopen. Ook moet je aflossen, iets wat eerst niet nodig was. Ik denk dat dat uiteindelijk verstandig is. Maar we moet nu wel kijken naar de starters. Het is voor jonge mensen bijna onmogelijk een hypotheek te krijgen. Banken moeten wat dat betreft veel meer maatwerk leveren. Ik vind dat het bedrijfsleven en de banken daarin veel actiever moeten zijn en niet alleen naar de overheid moeten kijken. Maar ik denk dat de maatregelen van minister Blok voldoende zijn. Hij doet het goed en daar heeft hij geen collega in Brussel voor nodig. Alles overziend denk ik dat de Nederlandse woningmarkt er goed voorstaat.'

Een gezonde woningmarkt zorgt voor een stabiele samenleving.



'De woningmarkt is een nationale aangelegenheid.'



VOGEL HUIS

ZELF
MAAK

met 60 spijkers

Boodschappenlijstje

- Zorg dat het hout weerbestendig is. U kunt het hout behandelen met (een restantje) buitenbeits of -lak.
- Triplex of multiplex van ca. 9 mm is prima geschikt.
- Verder houtlijm, 60 spijkertjes zonder kop, ongeveer 15 mm lang, 1-1,5 mm dik, hamer, boormachine met gatenzaag, decoupeerzaag of figuurzaag.

Grootte:

Voor- en achterkant A: 12 X 14 X 18 cm

Bodem B: 16 x 12 cm

Zijkant C: 10 x 8 cm

Dakdelen D: 6 stuks 16 x 4 cm

Balkonplankje E: helft van boorgat



Aan het werk!

Stap 1.

Zaag de plankjes volgens de aangegeven maten. In veel winkels kunt u de plankjes ook op maat laten zagen.

Stap 2.

Boor een gat in de voorzijde. 28 mm voor de pimpelmees, 32 mm voor de koolmees en 40 mm voor de ringmus.

Stap 3.

Lijm en spijker het balkonplankje onder het gat.

Stap 4.

Lijm en spijker de achterzijde op de beide zijkanten, draai alles om en lijm en spijker de voorkant op de zijkanten.

Stap 5.

Leg het geheel ondersteboven op de punt, bijv in een spleet van een Workmate, en lijm en spijker de onderkant vast.

Stap 6.

Lijm en spijker de bovenste twee dakdelen, met de bovenste punten tegen elkaar, daarna de overige dakdelen.

Stap 7.

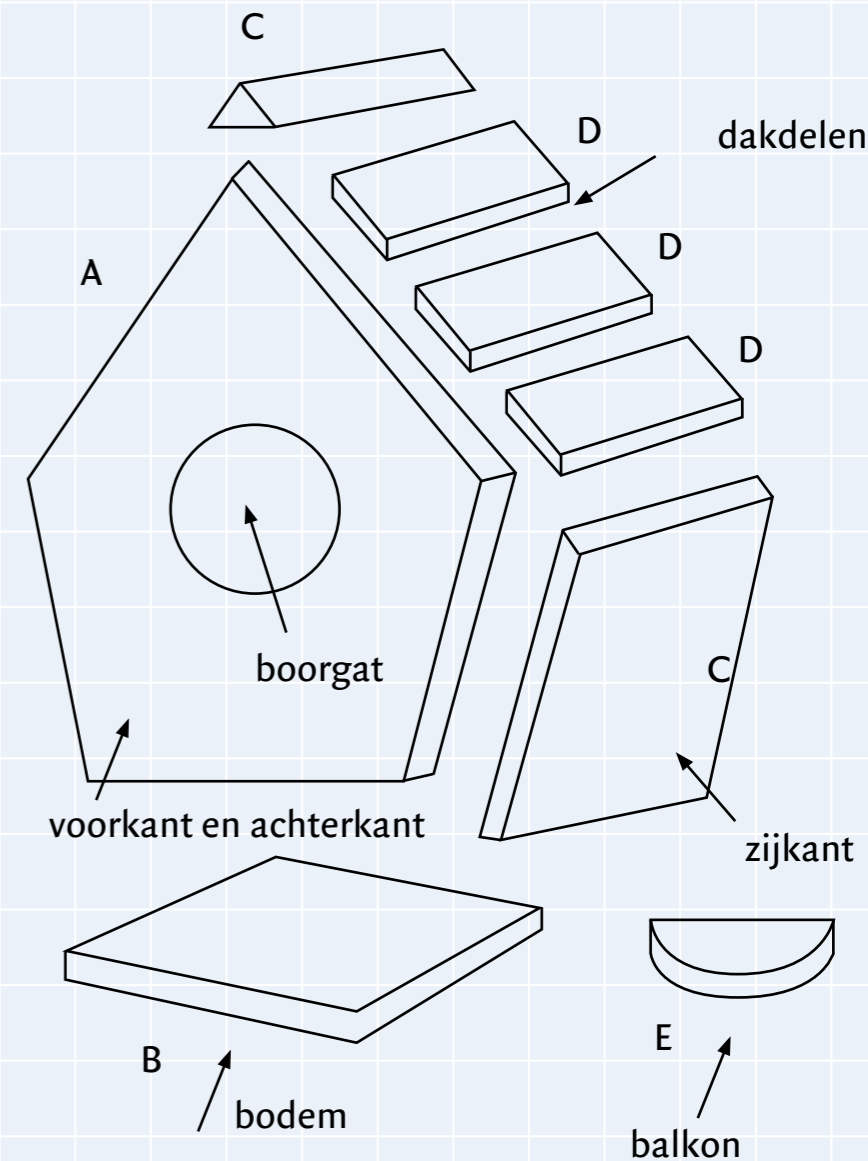
Lijm en spijker het nokje schuin tegen beide bovenste dakdelen aan.

Stap 8.

Draai zo hoog mogelijk in het nokje een oogje.

Stap 9.

Beits of verf het huisje. Kies vrolijke kleuren. Daar houden vogeltjes van.



DE WOONWENS VAN JOCHEN

‘... een mooi houten huis in Scandinavische stijl’

Waar: Nijmegen

Wie: Familie Mack

Jochen 42, Binette 41, Cas 11,
Lou 8

Jochen: ‘We wonen in een heerlijk huis, zeker nu we een grote houten veranda in de achtertuin gemaakt hebben. Daar kunnen we fijn onder zitten met de kinderen. We hebben er een stuk huis bijgekregen!’

Hypotheek: Aflossingsvrij
Maandlast: € 650

‘Later willen we graag een mooi houten huis in Scandinavische stijl. Dat lijkt ons heerlijk wonen! We willen ook graag een tweede huis in deze studentenstad Nijmegen. Dat willen we dan verhuren aan studenten.’

Anno 2014 heeft elke Nederlander wel zo'n beetje internet. Kunnen we zelf niet uitzoeken hoe we ons thuis bekostigen en een hypotheek afsluiten? Zes onafhankelijke adviseurs die samenwerken met BLG Wonen bevestigen dat persoonlijk financieel WoonAdvies het altijd wint van Google.

Danny Todtenhaupt (45)

'Advies gaat ver. Het gaat om de woonwensen, dromen en doelen van mensen. Daar moet je met mensen over praten voor je gaat adviseren. Wil je een groot huis? Misschien kun je dat bekos-

ons bestaansrecht. Het gaat om veel meer dan cijfertjes, die komen pas aan het eind. Het gaat over levensloop, lifeplanning, dromen, doelen en wensen. Ik probeer de drijfveren van mensen te doorgronden voor ik ze

'Het gaat om meer dan cijfertjes'



tigen, maar dan kun je je droom niet verwezenlijken, de droom om bijvoorbeeld op reis te gaan. Probeer ook risico's in te dekken. Advies voor de toekomst is moeilijk, maar het kan wel. Mensen houden niet zo van financieel advies, ze hebben daar geen interesse in. Daarin schuilt ook mijn toegevoegde waarde. Ik kan de mensen helpen. Want wonen is enorm belangrijk. Het geeft

adviseer. Ook kan er in iemands leven van alles gebeuren waardoor situaties veranderen. Je krijgt kinderen, er komt een erfenis vrij. Ook de regelgeving van overheidswege verandert nog wel eens. Kortom, alles blijft in beweging. Daarom heb ik een klantrelatie voor het leven. Dat geeft mijn werk als financieel adviseur zoveel voldoening.'

www.dannyadvies.nl

'Reclame hebben we niet nodig, onze klanten komen bij ons via mond-tot-mondreclame'

Jaap van de Kolk (68)

'Ik werk sinds tien jaar samen met mijn zoon Alex. Toen mijn klantenkring bleef groeien, werd Alex enthousiast, en gingen we samenwerken. We hebben eigenlijk nooit een conflict. We vullen elkaar juist aan. Alex is fiscaal erg goed en ik onderhoud contact met de banken, dat is mijn hobby. We zitten altijd samen met klanten om tafel. Dat is handig. We zijn oud en jong, dat geldt ook voor onze klanten. Elke leeftijdscategorie heeft weer zijn eigen specifieke vragen.

Het valt me op dat jongere klanten meer moeite hebben om financieel adviseurs te vertrouwen, terwijl oudere klanten voorzichtiger zijn bij het nemen van besluiten dan jongere klanten. We staan bekend om onze



betrouwbaarheid en snelheid. Reclame hebben we niet nodig, onze klanten komen bij ons via mond-tot-mondreclame. Ik denk dat het komt omdat we volledig met de mensen meedenken en bij het adviseren op persoonlijke situaties letten. Zelfs als bijvoorbeeld een bank niet mee wil werken, pleiten wij voor onze klanten dat ze toch nog een lening kunnen krijgen. Dat maakt ons sterk.'

info@vande-kolk-hypotheek.nl

DE WAARDE VAN ADVIES OVER GELD

Ron Pleune (54)

'Een volledig advies op maat, dat is mijn insteek. Ik help klanten niet alleen met de hypotheek, maar met het totale traject. Er komt namelijk vaak zoveel meer bij kijken, en ik kan ook helpen door mee te denken over kostenbesparingen. Zoals duurzaamheid, dat kan



klanten heel veel geld opleveren. Je bespaart energie en je huis wordt later verkoopbaarder. Ik vind dat mijn bedrijf goed past bij BLG Wonen. Bij BLG Wonen is het: 'niet alleen zeggen, maar ook doen'. Daar houd ik van, zo ben ik namelijk ook. De klant staat bij mij centraal, en ik wil heel secuur zijn in het maatwerk dat je als

adviseur biedt. Wij zijn meer dan een geldwinkel. Een woning betrekken, is één van de belangrijkste momenten in je leven. Het grappige is dat ook de kinderen van klanten bij mij komen. Dat vind ik fijn, want daaruit blijkt dat mijn klanten loyaal zijn. Ik ben dat zelf ook. Het gaat tenslotte om een advies dat grote invloed heeft op je leven.'

www.pleunetotaaladvies.nl

'BLG Wonen is niet alleen zeggen, ook doen'

'De klant moet rustig slapen'

Cees Jan Timmermans (45)

'Ik ben de financiële reisgids. Ik wil de klant uitleggen wat er gebeurt als ze een woning willen kopen, op het moment zelf en in de toekomst. Dan kan de klant rustig slapen. Er komt namelijk zoveel op je af als je een woning wilt kopen. Het is niet zo dat je een hypotheek afsluit en dat het dan klaar is. Er kan zich nog van alles voordoen, zoals een echtscheiding, dalende of

stijgende rente. Elk jaar geef ik mijn klanten een financiële update. Daar kunnen ze hun voordeel uit halen. Ik kan ze ook helpen bij alle veranderende regelgevingen. 'Kan ik een huis kopen via mijn ouders? Wat is een schenkingsvrijstelling?' Ik wil niet dat mijn klanten verras-



singen achteraf krijgen. Ik wijs ze de weg, maar probeer dat te doen door creatieve routes te zoeken binnen de gebaande paden en regels.'

www.ieziefinance.nl

DE WAARDE VAN ADVIES OVER GELD

Hans van Luijken (52)

'Ik ga altijd eerst praten over de woonbeleving van een klant. Wat zoekt hij, wat wil hij in het leven? Daar moet ik een goed beeld van krijgen. Dan ga ik praten over woonwensen, en hoe je die kunt verwezenlijken.

Stenen zijn geen brood, je hoeft daar helemaal niet je hele kapitaal in te stoppen. Als ze dat inzien, kunnen ze bijvoorbeeld toch die reis maken waar ze altijd al van droomden. Beter rijk leven dan

**'Beter rijk
leven dan rijk
sterven'**

Eigenlijk werkt advies als een soort trechter, ik word steeds preciezer en concreter met het waarmaken van het levensdoel en – wens. Het mooiste vind ik als je mensen kunt helpen hun droom te verwezenlijken. Oudere mensen denken bijvoorbeeld dat al hun geld in stenen moet. Het is een eyeopener om te laten zien dat dat helemaal niet hoeft.

rijk sterven, zo is het toch? Bij jonge mensen zie je dat ze vaak denken dat ze iets niet kunnen financieren. Ik ga dan met ze kijken hoe je dat toch voor elkaar kunt krijgen. Het waarmaken van je droom, daar ben ik voor.'

www.finion.nl



**'Advies moet
zorgen voor
gevoel van
veiligheid en
rust'**

Mattie van Hoof (33)

'Financieel advies is ooit ontstaan als katalysator om de wereld meer welvaart en welzijn te brengen. De essentie, de echte diepe betekenis ligt volgens mij in het maatschappelijke nut ervan. Financieel advies moet zorgen voor een gevoel van veiligheid, zekerheid, steun in tijden van nood, een zorgeloos gevoel en voor rust. Dit zijn voor mij de wortels van het financieel advies. Als ik naar deze basis terug kan keren, geef ik mijn klanten een toegevoegde waarde.

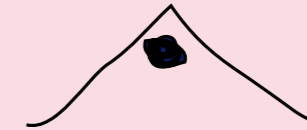
Daarnaast heeft de financiële wereld transparantie nodig. Ik ben in alles wat ik doe naar mijn klanten toe volledig eerlijk en transparant. Eerlijk advies is voor mij fundamenteel. Alleen dan kun je een



advies uitbrengen dat bijdraagt aan de betekenis van je leven. Back to the roots!

www.rootsfinancieeladvies.nl

TEGELTJES- WIJSHEID



*Je huis wordt
je thuis als je
het deelt met
anderen.*



Ed van den Bergen

Midden op de campus van de Technische Universiteit Delft staat een bijzonder huis. Een duurzame en energieneutraal rijtjeshuis. Het is door studenten ontwikkeld om te kijken hoe het al bestaande rijtjeshuis klaargemaakt kan worden voor de toekomst.



HET RIJTJES-HUIS VAN DE TOEKOMST

We willen cultureel erfgoed klaarstomen voor de toekomst

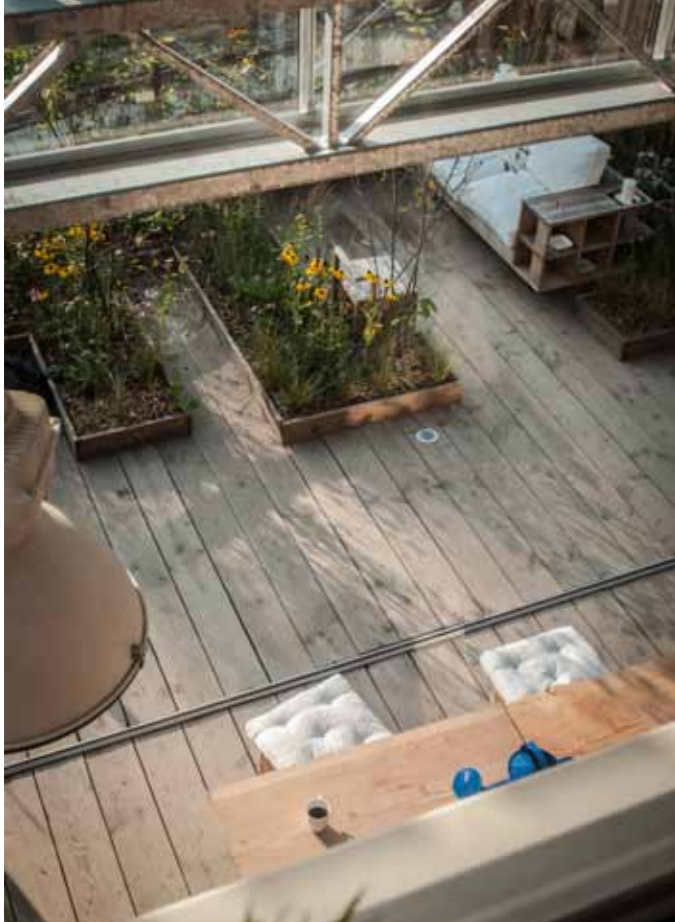
Aan de voorzijde van het huis is op het eerste gezicht niet veel bijzonders te zien. Het is een gewoon rijtjeshuis, waarvan er in Nederland ongeveer 1,4 miljoen staan. Velen zijn opgegroeid in een dergelijk huis. Dat is ook gelijk de reden geweest dat twee jaar geleden met het project 'Prêt-à-Loger', want zo heet het huis, is gestart.

Extra leefruimte

De ontwerper van het huis, Dennis IJsselstijn, is net zoals zijn opa en vader opgegroeid in een doorzonwoning. Dennis: 'Tijdens de wederopbouw zijn er ontzettend veel van dat soort huizen gebouwd. Het is een soort cultureel erfgoed, daarom was het ons doel om een manier te vinden om deze huizen klaar te maken en te behouden voor de toekomst.' Als je het Prêt-à-Logerhuis binnenkomt is het een doodnormaal huis. Een knusse zithoek, familiefoto's aan de muur en een grote eettafel in de open keuken. Arjan Oosterhof is ook bij de bouw betrokken geweest. Hij vertelt enthousiast over het project als we bij het 'pièce de résistance' van het huis aankomen, de kas die aan de achterzijde over het huis is geplaatst. Het is een soort serre, voor een heel groot deel transparant. De tuindeuren staan open. Boven in de kas zit een groot aantal ingenieus ingebouwde zonnepanelen die het huis van energie voorzien.



Uitzicht vanuit de huiskamer. De aangebouwde 'kas' voegt heel wat ruimte toe.



Het duurzame huis heeft een helder en open karakter. Dit komt vooral door de pui die helemaal open kan.

Huizen behouden

Oosterhof: 'De kas is een verlengde van je huis, maar tegelijkertijd ook van je tuin. Als het zomer is kun je alle vijf de deuren van de kas openzetten. En ook de zonnepanelen aan de voorkant kunnen kantelen zodat nog meer lucht de kas binnenkomt. Dan voelt het echt als een stuk van je tuin. In de herfst is het door het opwarmend effect gewoon een deel van je woonkamer. Als het buiten 13 of 14 graden is, komt de temperatuur binnen uit op een normale kamertemperatuur. In de winter ga je er waarschijnlijk niet zitten, maar kunnen je planten en kruiden er wel overwinteren. Afhankelijk van het seizoen gebruik je de kas dus op een andere manier. De kas zorgt voor extra leefruimte, dat is een echte toevoeging. Je investeert dus in de ombouw, maar krijgt er wel een stuk ruimte voor terug. Het is niet enkel het energiezuinig maken van een huis.'

Geen omkijken meer naar

De kas is een belangrijk onderdeel van de klimaat huishouding van het huis. De zon verwarmt de kas, die helemaal doorloopt tot aan de nok. In die nok bevindt zich een systeem dat de warme lucht gebruikt om het water mee te verwarmen. De techniek in het huis kan centraal worden geregeld met een kastje beneden in de huiskamer. Door het hele huis hangen 40 sensoren die constant alle luchtstromen en temperaturen in de gaten houden. Het is een slim huis, het bedenkt zelf wanneer koelen of verwarmen nodig is. De bewoner heeft er geen omkijken naar. Aan de voorzijde van het huis, waar op het eerste gezicht niet veel aan veranderd is, is ter isolatie een extra laag stenen aangebracht.

Op de kas bevinden zich zonnecellen die het huis van elektriciteit voorzien.



Duurzame technieken

Het huis is uitgerust met een groot aantal andere duurzame technieken. Oosterhof: 'Het regenwater wordt opgevangen voor het doorspoelen van het toilet, maar ook om bijvoorbeeld de tuin mee te besproeien. Onder de grond zit een systeem met Phase-changing Material. Dat is zout dat door schommelingen in temperatuur van liquiditeit verandert en warmte of kou op kan slaan om die lucht vervolgens weer in het huis te blazen als daar behoefte aan is. Daarnaast ligt er gras op het dak, dat isolerend werkt en regenwater opvangt. Zo worden ook gelijk problemen met de afwatering opgelost.'

In de prijzen vallen

Het duurzame huis dat nu een plaats heeft op het terrein van de Technische Universiteit in Delft heeft in zijn korte bestaan al een halve wereldreis achter de rug. Het huis won verschillende duurzaamheidswedstrijden over de hele wereld, onder andere de Solar Decathlon.



Op deze foto is goed te zien hoe de 'kas' over het bestaande huis heen is gebouwd.

Het idee voor deze wedstrijd komt oorspronkelijk van het Amerikaanse Ministerie van Energie. Tijdens de groots opgezette wedstrijd komen studenten van de beste universiteiten ter wereld samen om hun visie te laten zien op duurzaam bouwen. In 2002 vond de eerste Solar Decathlon plaats in Washington DC. Sinds 2010 is er een Europese editie, twee keer gehouden in Madrid. In 2014 vond de wedstrijd plaats bij het paleis van de zonnekoning Louis de 14e, Versailles.

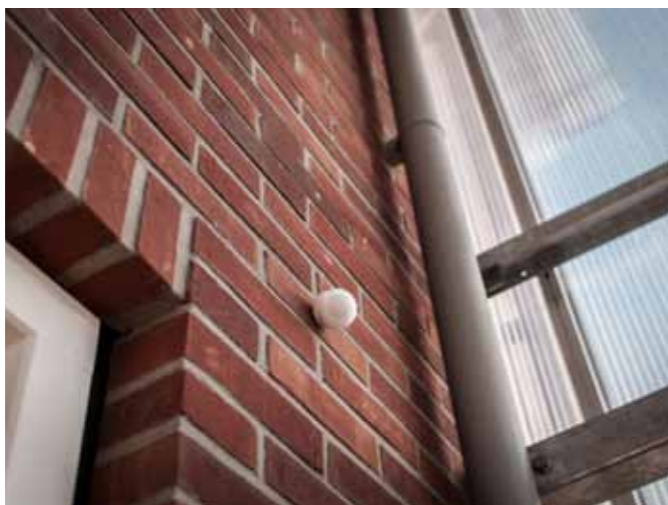


Met de inzending 'Prêt-à-Loger, Home with a skin' won het team de eerste prijs voor Duurzaamheid en Communicatie & Sociaal bewustzijn en de tweede prijs voor Energie-efficiëntie en Bouwmanagement, Gezondheid en Veiligheid.

Woningvoorraad behouden

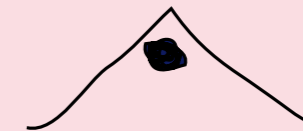
Het huis dat in Delft staat, is voorlopig het enige bestaande exemplaar. Er is een groep studenten aan het onderzoeken hoe het concept in de markt gezet kan worden. Oosterhof: 'Nu is dit concept nog veel te kostbaar, maar als het op grote schaal toegepast kan worden kost de duurzame ombouw ongeveer 40.000 tot 45.000 euro per huis. Mensen kunnen het geld dat ze uitsparen op hun energiekosten steken in de afbetaling van de verbouwing. Een verbouwing die overigens gewoon kan worden uitgevoerd als de mensen in hun huis wonen.' Vooral voor woningbouwcoöperaties is deze manier van verduurzamen interessant. 'Een wijk kan dan energieneutraal opereren of misschien zelfs energie opwekken. We hebben niets tegen nieuwbouw, helemaal niet zelfs. Maar het zou toch heel mooi zijn als we een groot deel van de Nederlandse woningvoorraad op deze manier kunnen behouden voor de toekomst en voor toekomstige generaties.'

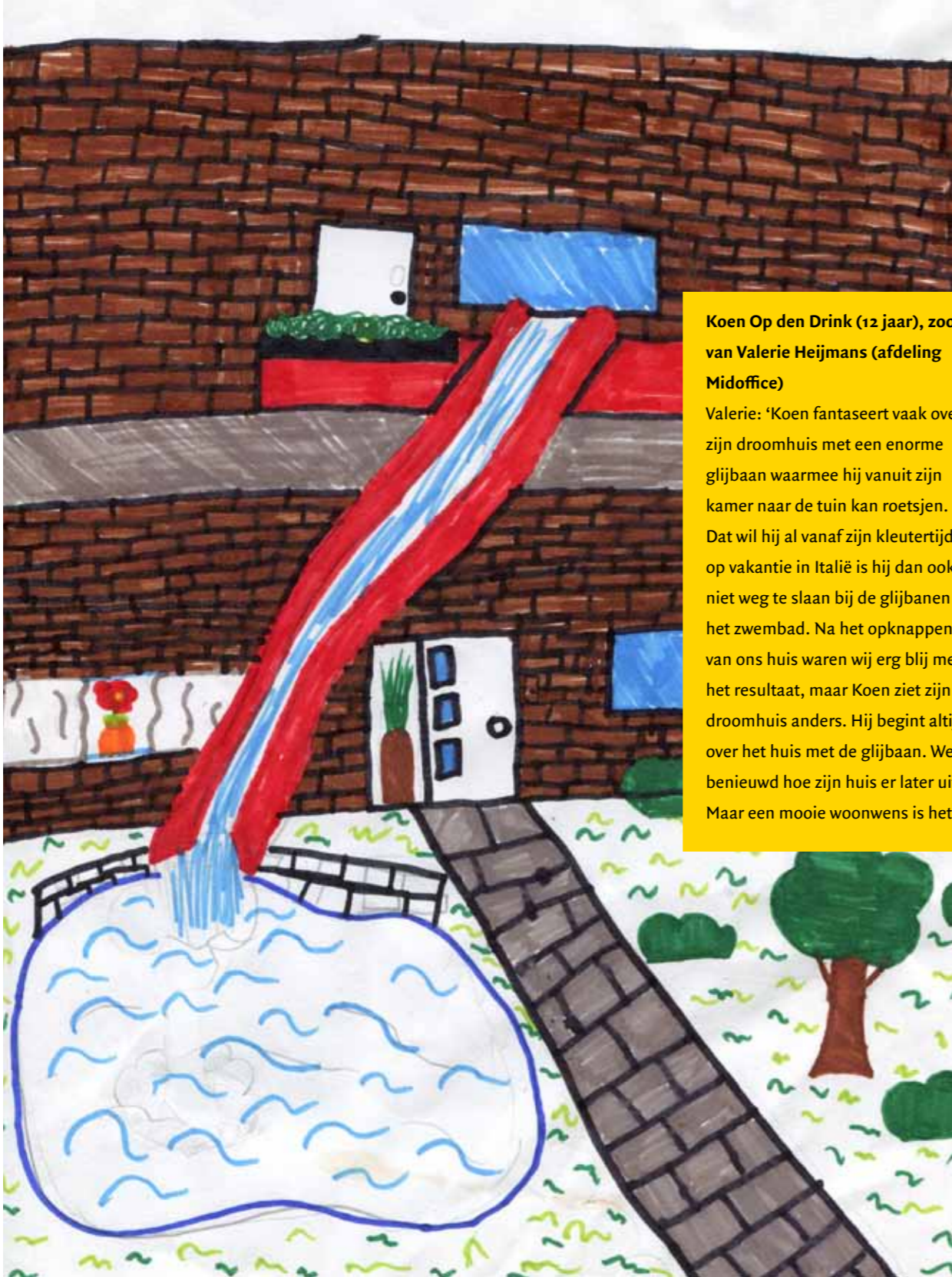
De kas is ook goed te gebruiken als plantenkas, bijvoorbeeld voor kruiden.



Een van de veertig sensoren die het klimaat in huis continue in de gaten houdt.

TEGELTJES- WIJSHEID

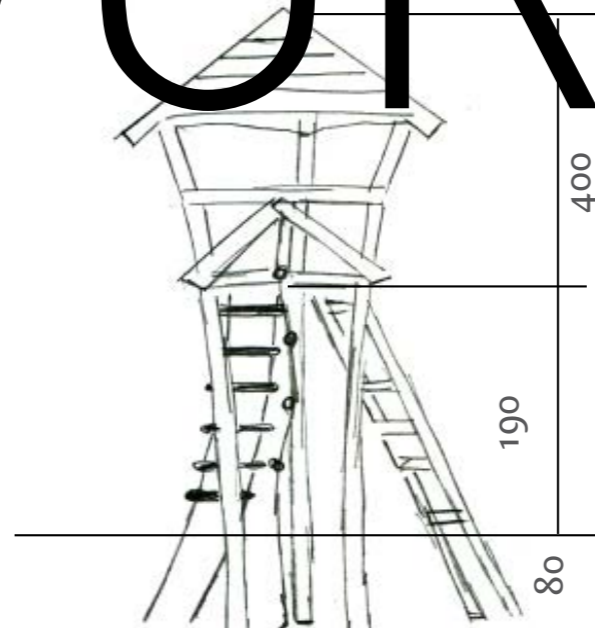




Koen Op den Drink (12 jaar), zoon van Valerie Heijmans (afdeling Midoffice)

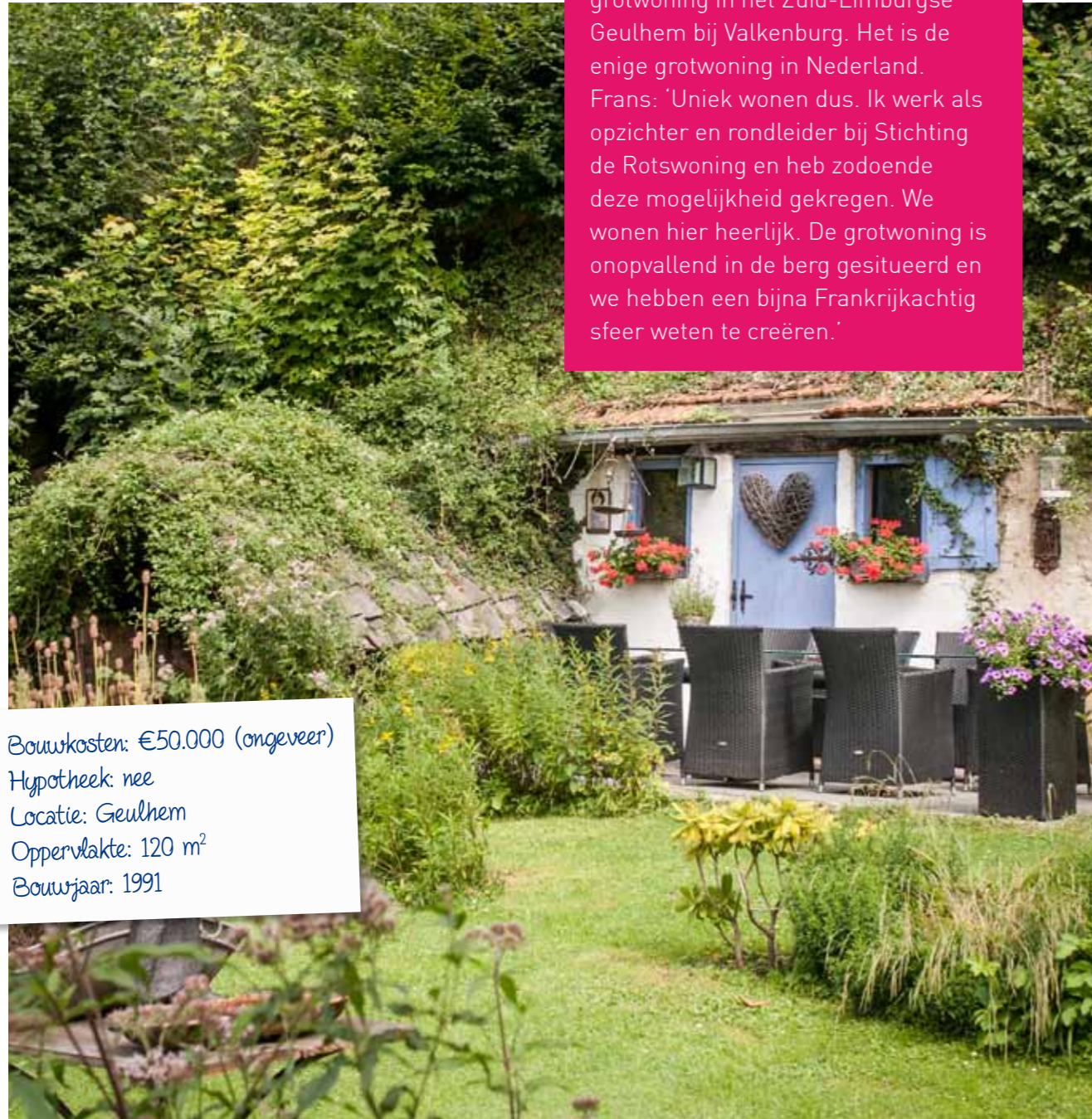
Valerie: 'Koen fantaseert vaak over zijn droomhuis met een enorme glijbaan waarmee hij vanuit zijn kamer naar de tuin kan roetsjen. Dat wil hij al vanaf zijn kleutertijd en op vakantie in Italië is hij dan ook niet weg te slaan bij de glijbanen in het zwembad. Na het opknappen van ons huis waren wij erg blij met het resultaat, maar Koen ziet zijn droomhuis anders. Hij begint altijd over het huis met de glijbaan. We zijn benieuwd hoe zijn huis er later uitziet. Maar een mooie woonwens is het wel!'

WOON VORM- EN



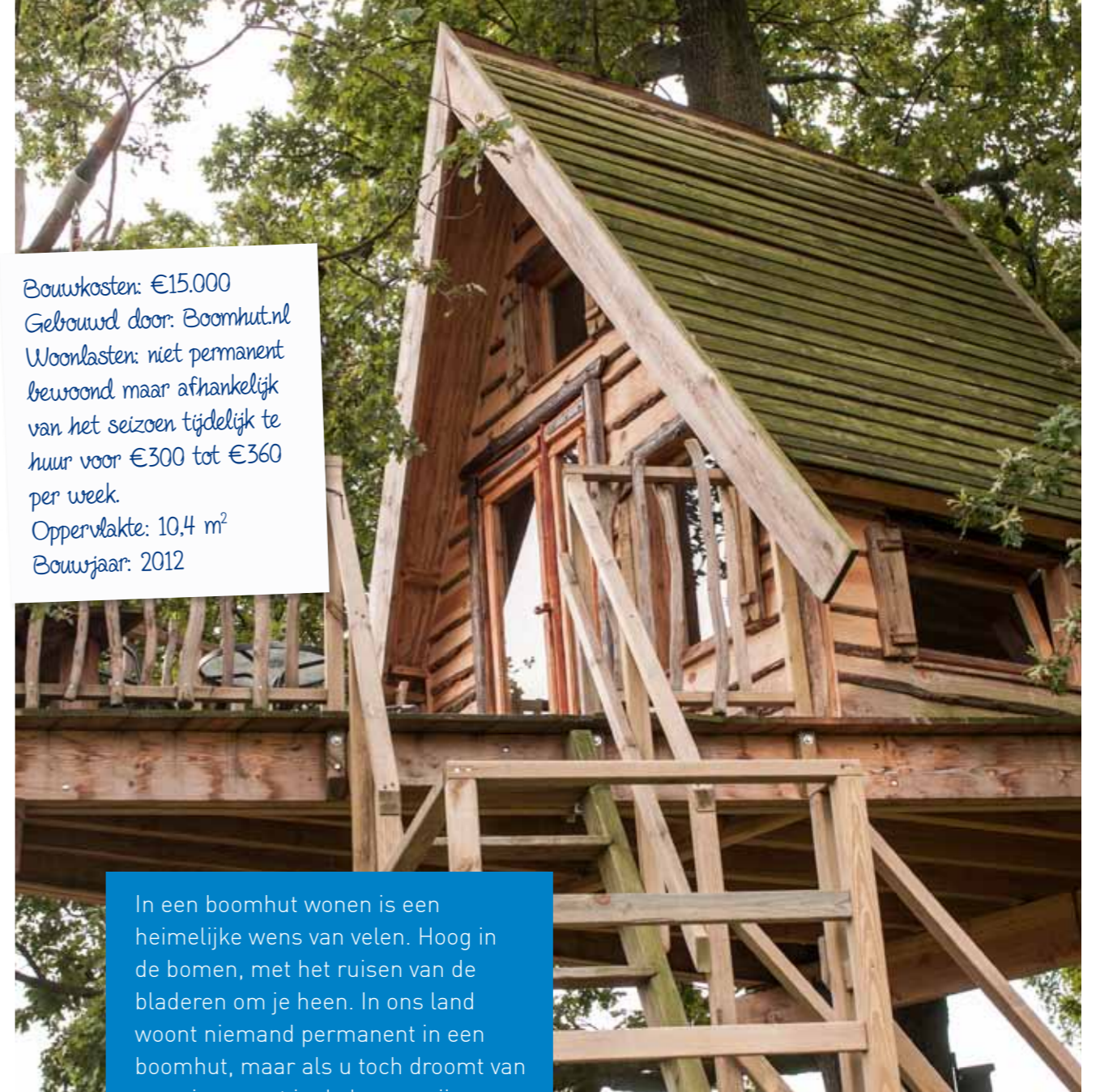
Zoveel mensen, zoveel woonwensen. De wensen van de meeste mensen vallen binnen de muren van een vierkant huis met een dak erop. Maar het kan ook anders. De bewoners van een grotwoning, een watertoren of een commune zijn enthousiast!

GROTWONING



Bouwkosten: €50.000 (ongeveer)
 Hypotheek: nee
 Locatie: Geulhem
 Oppervlakte: 120 m²
 Bouwjaar: 1991

Frans Bergsteijn en zijn vrouw wonen al ruim twintig jaar in een grotwoning in het Zuid-Limburgse Geulhem bij Valkenburg. Het is de enige grotwoning in Nederland. Frans: 'Uniek wonen dus. Ik werk als opzichter en rondleider bij Stichting de Rotswoning en heb zodoende deze mogelijkheid gekregen. We wonen hier heerlijk. De grotwoning is onopvallend in de berg gesitueerd en we hebben een bijna Frankrijkachtig sfeer weten te creëren.'



Bouwkosten: €15.000
 Gebouwd door: Boomhut.nl
 Woonlasten: niet permanent bewoond maar afhankelijk van het seizoen tijdelijk te huur voor €300 tot €360 per week.
 Oppervlakte: 10,4 m²
 Bouwjaar: 2012

In een boomhut wonen is een heimelijke wens van velen. Hoog in de bomen, met het ruisen van de bladeren om je heen. In ons land woont niemand permanent in een boomhut, maar als u toch droomt van een eigen nest in de bomen zijn er mogelijkheden om er eentje te huren voor een nachtje of voor een korte vakantie. Voor de boomhut op de foto: www.erveveldink.nl

BOOMHUT

Oppervlakte: 270 m² (30m² per verdieping, 9 keer)
 Bouwjaar: 1931 (verbouwd in 204 en 2007).
 Locatie: Soest
 Architect: H.F. Mertens

Han Baumer woont samen met zijn gezin in een verbouwde watertoren in Soest. Han: 'Het is bijzonder wonen. De toren heeft negen verdiepingen en een dakterras en is door de vorige bewoner rigoureuus verbouwd. Natuurlijke materialen en strakke lijnen overheersen, terwijl de onderkant van het oude watervat nog aan de eerdere functie van de toren doet herinneren. We wonen erg bijzonder!'

WATERTOREN

Als je aan een kind vraagt om een huis te tekenen, krijg je het stereotype huis op papier. Een vierkante basis met twee diagonaal lopende lijnen als dak. Wellicht ook nog een schoorsteentje erbij. Dat is niet gek. In ons land wonen we in rijtjeshuizen, twee-onder-een-kappers, vrijstaande villa's of galerijflats. Allemaal variaties op een bekend thema. Maar het kan natuurlijk ook anders, dat bewijzen de bijzondere woonvormen op deze pagina's. Wonen in een watertoren, boomhut of zelfs in een grot. Ook in Nederland!

Wonen in een bijzonder huis brengt de bewoners een hoop plezier, maar het brengt ook ongemakken met zich mee.

Wonen op grote hoogte

Han Baumer, bewoner van de watertoren in Soest: 'Onze toren bestaat uit negen verdiepingen, als bewoner moet je dus goed ter been zijn. Voor ouderen is zo iets echt niet geschikt. We hebben geen lift dus een interne verhuizing of boodschappen naar boven brengen, is soms wel een gedoe. En je hebt geen rechte wanden, dus een kast zet je niet echt strak tegen een muurtje. En de ramen wassen, zeker op de hogere etages, gaat ook wat moeilijk. Klinkt alsof er meer nadelen zijn dan voordelen. Maar we wonen hier prima. Zo uniek en met een super uitzicht. We kijken over heel Soest uit.'

Wonen onder de grond

Frans Bergsteijn en zijn vrouw zijn de enige grotwoning-bewoners in Nederland. Frans: 'Als je zo wilt wonen kan dat maar op enkele plekken in ons land. Ook zul je het compleet zelf uit moeten denken, want doorsneewonen is het allerminst. Je hebt natuurlijk maar aan een kant van de woning ramen. Dat maakt het heerlijk koel in de zomer, maar ook donker in de winter. Gelukkig kun je het heel aangenaam maken met verlichting en warmtebronnen.'

Anders wonen vraagt om wat aanpassingen maar volgens de bewoners wegen de nadelen niet op tegen de voordelen. Bijzonder wonen is en blijft leuk en uitdagend.



Grotwoning



Watertoren



Boomhut

GEMEENSCHAPPELIJK WONEN

Erve Veldink is een boerderij met een geschiedenis die teruggaat tot de 14e eeuw. De huidige gebouwen zijn 120 jaar oud en vallen onder monumentenzorg. Ze staan aan de rand van het dorp Haarlo, midden in het typische Achterhoekse coulisselandschap. De boerderij wordt bewoond door een kleine woon-gemeenschap. Er is een groeps-accommodatie-cursusruimte in een verbouwde stal naast de boerderij en op de deel zijn een paar sfeervolle appartementen gerealiseerd, elk voor 1 tot 3 personen. Meer info: www.erveveldink.nl

Oppervlakte: 150 m²
 Bouwjaar 2008
 Locatie: Veluwebos
 Huur: €200



Een bijzondere manier van wonen is het wonen in een woon-gemeenschap of woongroep. Gezamenlijk wonen, maar dan niet in de traditionele gezinssamenstelling. Wat zijn de voor- en nadelen en hoe kun je zelf een woongroep beginnen?

In een oude boerderij in de Achterhoek woont Eef van Leeuwen. Ze woont er samen met anderen. 'Een woongroep is een breed begrip. Bij ons is het iets meer dan alleen wonen met elkaar. We dragen dit ook gezamenlijk.'

'Ik wilde buiten wonen en met meerdere mensen. Ik wilde geen heg tussen de huizen, geen schuttingen. Je familie zoek je niet uit, de mensen met wie je samenleeft in een woongroep wel. Hier zitten we met elkaar op dezelfde lijn. Je moet openstaan voor elkaar en dingen bij jezelf houden en zoeken. Je moet vooral bereid zijn om naar jezelf te kijken. Want het is niet makkelijk, met elkaar wonen.'

De woongroep in Haarlo bestaat uit mensen die er permanent wonen, maar ook uit tijdelijke bewoners. De werkzaamheden op het erf van de boerderij worden gedeeld en bewoners kunnen op die manier iets terugdoen.

Als je in deze woongroep wilt wonen en werken kun je een verblijf huren, voor een normale huurprijs van 400 tot 500 euro per maand. Delen daarvan zijn terug te verdienen via de werkzaamheden die bij het samenleven horen.

'De financiële huishouding moet op orde zijn. Zakelijk zit het hier gelukkig goed in elkaar. Jarenlang zijn er bijvoorbeeld tango-avonden gehouden, daarmee hebben we uiteindelijk het nieuwe dak betaald.'

Het wonen in een woongroep is volgens Eef heel erg bevredigend. En ze zou in ons land graag meer gemeenschappelijke ruimtes zien. 'We hebben met z'n allen zo'n individualistische samenleving gecreëerd. Zorg dat mensen niet vereenzamen, zorg dat mensen elkaar tegen kunnen komen. Dat kan als je samen met anderen woont.'

Hoe zet ik een gemeenschappelijk wonen-project op?
 Op de website van de **Federatie Gemeenschappelijk Wonen** is een uitgebreid draaiboek te vinden voor wie een dergelijk project op wil zetten. **Belangrijke vragen zijn: Hoe houd je een groep mensen enthousiast en stevig bij elkaar? Hoe worden de taken verdeeld? Wat zijn de woonwensen? Wordt het nieuwbouw of bestaande bouw? Koop of huur? Met het doorlopen van de juiste stappen is het mogelijk om in ons land een gemeenschappelijk wonen-project op te zetten.**



Kleinste huis in Nederland -
Oude hoogstraat 22 Amsterdam

Grootste huis in Nederland -
Villa van oliebaron Willem
Willemstein in Laren

Duurste straat in Nederland -
Groot Haesebroekseweg Wassenaar
(gemiddeld 2,3 miljoen euro en
5.900 euro per m²)

Goedkoopste straat in Nederland -
Mijnsherenlaan Rotterdam (gemiddeld
90.000 euro en 1.000 euro per m²)

Goedkoopste provincie -
Friesland

Duurste provincie -
Utrecht

Het **noordelijkste dorp** van het vasteland is het buurtschap van Uithuizen, Valom. Tijdens een stormvloed zijn al die huizen omgevallen. Vandaar: Valom. Als je de Waddeneilanden meetelt, is Schiermonnikoog de meest noordelijk gelegen plaats in Nederland. Ook is het de kleinste gemeente van ons land, met 942 inwoners. De meest **zuidelijk gelegen dorp** in Nederland is Mesch in Limburg.

In Nederland zijn er ongeveer 150 molens bewoond. Daarnaast zijn er in ons land ongeveer **10.000 woonboten** met een officiële ligplaats.

Oudste nog bewoonde huis - Sandrasteeg 8 in Deventer. De oudste delen van het huis dateren van 1130.

De **hoogste woontoren** van Nederland is de wolkenkrabber New Orleans in Rotterdam, op de Kop van Zuid. Deze is 158 meter hoog. In de toekomst zal de de Zalmhaven in Rotterdam met 188 meter de hoogste toren in Nederland worden.

WOONWEETJES

WIST
U
DAT?



ONE SIZE FITS NONE

De betekenis van 'huisje, boompje, beestje' gaat veranderen



Christine Boland

Wat is volgens u de toekomst van wonen en samenleven?

'We zijn op weg naar een grote systeemkanteling. Jongeren vinden bezit minder belangrijk dan toegang. We gaan van bezitten naar delen. Status op basis van materiële zaken wordt vervangen door status op basis van wat je kunt, wat je skills zijn. Dat zijn allemaal heel grote verschuivingen. Als je die veranderingen vertaalt naar wonen denk ik dat daar een flexibiliteit in gaat komen die we nu nog niet kennen. Een product, zoals een woning, kan in de toekomst tijdelijk een doel dienen. Architect Thomas Rau is daar veel mee bezig. Hij bedenkt demontabele woonstructuren, gebouwd van grondstoffen die allemaal hergebruikt kunnen worden. Je kunt die woningen letterlijk uit elkaar halen en ergens anders weer in elkaar zetten. Ze hebben flexibele

Hoe wonen en leven we in de toekomst? Is de waarde en betekenis van een woning aan verandering onderhevig? En 'huisje, boompje, beestje' blijft dat het ideaalmodel? Een gesprek met trendanalist en visionair Christine Boland.

muren, zodat je van een gezinswoning met één kleine aanpassing een aanleunwoning kan maken. We moeten flexibel denken en een woning minder rigide zien dan tot nu toe gebeurt. Het gaat erom dat we leren hoe we met kleine ingrepen een woning kunnen aanpassen aan behoeften en wensen. Uitbreiding of inkrimping. Of wonen en werken bij elkaar. We moeten de woning aanpassen op de mens in plaats van de mens op de woning. Dat is heel anders denken.'

En als het gaat om duurzaamheid en energie?

'De woningbouw van de toekomst zal ook energieneutraal moeten zijn. Per huis, of per wijk. Als je met elkaar in een wijk woont, en dus eigenlijk de wijk bent, ben je een gelegenheidscoalitie. Dan kun je de gedeelde belangen zoeken en die vervolgens gezamenlijk opwekken of verzorgen. De een z'n warm water is de ander zijn koeling. Je moet een wijk of streek gaan zien als een holistisch

Van zelfredzaamheid naar samenredzaamheid



We moeten de woning aanpassen op de mens in plaats van de mens op de woning. Dat is heel anders denken.

Wat de een weggooit, kan de ander juist gebruiken.



systeem. In Haarlem zijn ze bijvoorbeeld bezig om een kerk te verwarmen met de warmte van het datacentrum in de kelder van datzelfde gebouw. Op zo'n manier kun je ook een wijk inrichten. Wat de een te veel heeft en weg wil gooien, heeft de ander te weinig. Daar moet je over nadenken. Hoe kunnen we gezamenlijk energie opwekken en waar slaan we het op als het nog niet nodig is? Het gaat om elkaar voorzien. De wereld gaat van zelfredzaamheid naar samenredzaamheid. Dat vind ik de grote omslag in het denken in de woningmarkt.'

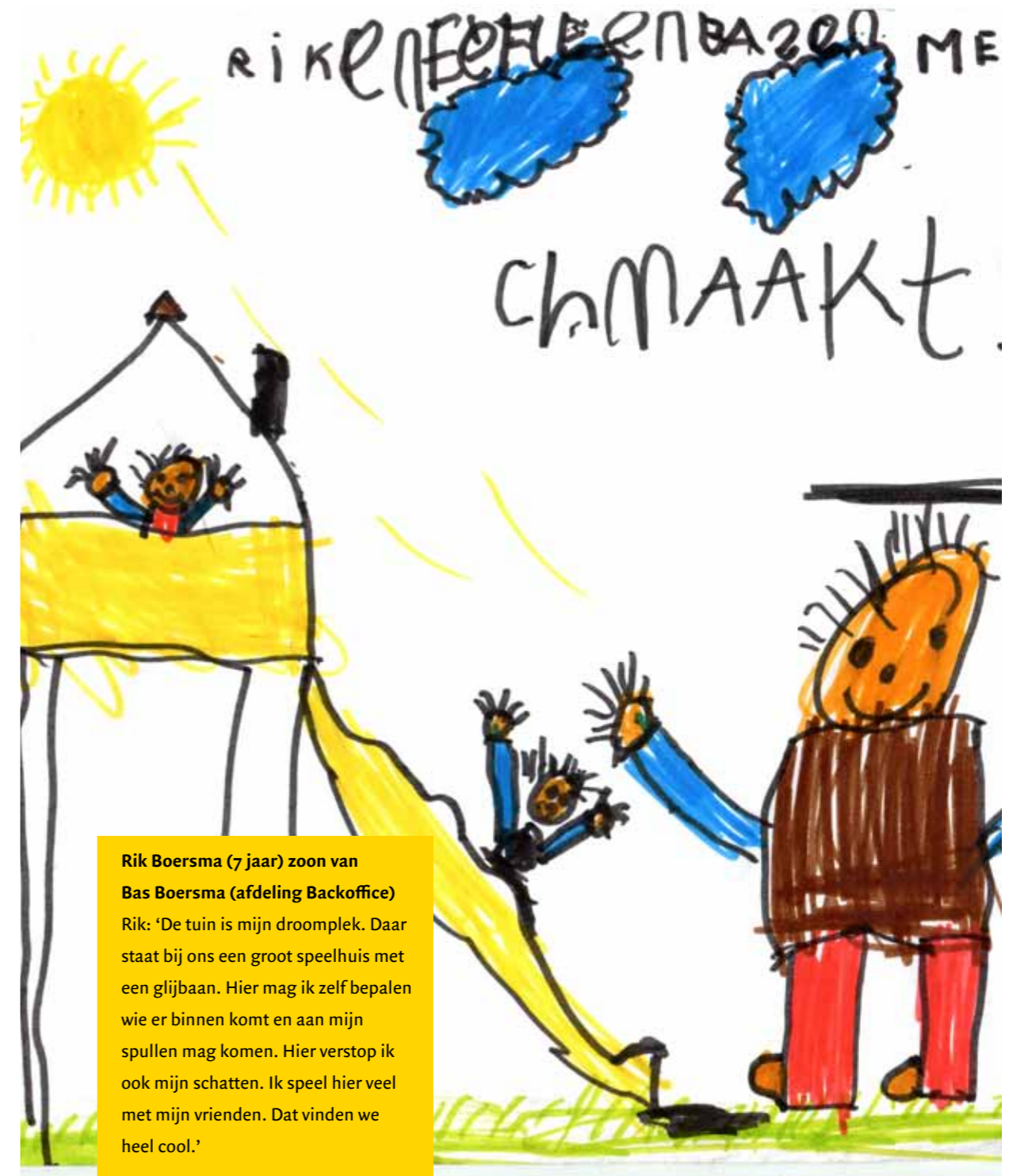
Wat gaat er gebeuren met de oude idealen op woongebied?

'We gaan een woning anders zien in de toekomst. Het oude ideaal 'huisje, boompje, beestje' gaat veranderen. Dat duurt lang, want mensen houden zich aan zoiets vast. Maar je ziet dat er generaties aankomen die niet meer zo sterk hechten aan bezit. Dus dat huisje kan ook gedeeld zijn, of op verschillende plekken staan.'

'Afhankelijk van waar je op het moment mee bezig bent, woon je in de stad, in het bos, of op het platteland. Desnoods zelfs in het buitenland. Dat wil niet zeggen dat niemand meer een eigen huis heeft in de toekomst. Jongeren denken anders. Dat is de tijd waar we nu naar op weg zijn. We zitten in de overgangperiode. De oude systemen verkrampen, dat maakt onzeker.'

Hoe kunnen bedrijven omgaan met de veranderingen?

'Het zijn enorme omschakelingen. Mensen, bedrijven en de politiek zullen daar tijd voor nodig hebben. Door technologische innovaties kunnen grote wereldproblemen opgelost worden. Bijvoorbeeld door groenten te kunnen telen op zoute grond met zout water. Of met zuiveringsinstallaties die sneller en grootschaliger water kunnen zuiveren. Daarnaast kunnen we door de digitalisering veel fijnmaziger bekijken wat iemand nodig heeft, wat zijn of haar behoeften zijn. Kortom, veel meer mogelijkheden voor veel meer individuen. One Size Fits None.'



Rik Boersma (7 jaar) zoon van Bas Boersma (afdeling Backoffice)

Rik: 'De tuin is mijn droomplek. Daar staat bij ons een groot speelhuis met een glijbaan. Hier mag ik zelf bepalen wie er binnen komt en aan mijn spullen mag komen. Hier verstopt ik ook mijn schatten. Ik speel hier veel met mijn vrienden. Dat vinden we heel cool.'

Ze wonen allemaal op nummer zestig. Over één ding zijn ze het eens: woongenot is misschien wel het belangrijkste ding in het leven. Zes klanten van BLG Wonen over uitputtende verbouwingen, woonprioriteiten en het ware home-sweet-homegevoel.



'Het ouderlijk huis, wat een geluk'

Maarten den Engelen, Ugchelen

Hij is dan misschien wel heel veel kwijtgeraakt de afgelopen jaren, maar zijn huis aan de Soerenseweg 60 in Ugchelen bij Apeldoorn staat! Als een huis. In de afgelopen jaren door hemzelf eigenhandig opgebouwd. 'Alleen de buitenmuren stonden nog.' De Ugchelaar is dan ook trots op zijn huis. 'Lekker kunnen wonen is voor mij heel belangrijk. Het betekent meer dan alleen een woning hebben. Ik ervaar dat heel sterk, zeker nadat ik gescheiden ben en als reclameman werkloos werd. Gelukkig is het huis nooit in gevaar gekomen. Ik heb mijn ex uit kunnen kopen en kon hier toch blijven wonen.' Den Engelen deed altijd al bankzaken met de SNS Bank en na zijn scheiding kwam hij voor een hypotheek bij BLG Wonen. 'Ik kende het bedrijf niet, maar vertrouwde er blindelings op dat het goed zat. Ik ben nog steeds dik tevreden over de gang van zaken.'

Familie Jacek uit Heerlen

Ze kochten het huis aan Ammonieturf nummer 60 in Heerlen net voor de crisis in 2007. 'We kwamen uit een ander koophuis en rolden hier zo in.' De prijs was goed voor hun gevoel. En de condities van BLG Wonen waren 'zwaar concurrerend' met andere hypotheekverstrekkers. 'Alles werd zo gemakkelijk geregeld. BLG Wonen is hier als Limburgse poot van SNS REAAL al heel lang een oude bekende' en dat voelt vertrouwd. Ze kennen je achtergrond en dat werkt heel goed.' De familie woont 'super' in het vrijstaande huis dat aan de ene kant aan een erf ligt en aan de achterkant grenst aan een natuurgebied. 'We hebben van niemand last, geen burengeluiden en geen bebouwing voor de deur.' Toen de crisis toesloeg, moesten ze ook bij Jacek 'op de centjes letten'. 'Het kwam allemaal wel even in zwaar weer terecht, maar met prioriteiten stellen hebben we het goed kunnen redden. We hebben geen moment spijt van de koop van ons huis', zo verzekert vader Jacek met een wel heel hoog rapportcijfer voor hun woongenot: 'een negen!'



'Dit huis krijgt een negen'

HOE NEDERLAND WOONT



'Ik heb een halve ruïne opgebouwd'

Familie Niemeijer, Oirschot

Korenaar 60 in Oirschot. Zie daar de trots van de familie Niemeijer. Familiebezit sinds generaties en o zo vertrouwd. 'Een woning is een van de belangrijkste dingen die je hebben kunt. En in dit ouderlijk huis van mijn vrouw hebben we optimale vrijheid en blijheid.' Ze konden in 1989 voor 145.000 gulden hun intrek nemen aan de Korenaar. 'In de jaren '80 zaten we in een dip. De rente was torenhoog. Gelukkig had ik een baan bij justitie en werkte mijn vrouw in de verpleging. We hebben het altijd goed kunnen redden.' Een overstap van de vorige hypotheekverstrekker naar BLG Wonen werd een feit toen meneer Niemeijer het slecht kon vinden met de vorige adviseur. 'Ik ben gaan onderhandelen en kreeg hele gunstige voorwaarden. Bovendien was er weinig gezeur en dat staat mij aan. Bij BLG Wonen hebben ze een non-nonsensbeleid, dus geen stiekem gedoe.' Tja, en dan Oirschot. 'Wij zijn té verknocht aan Oirschot. Het is het mooiste dorp dat er is. Ideaal. In ligging, vervoer, fietspaden en veiligheid. De maatschappij is hier niet verrot. Weinig criminaliteit en weinig overlast. Echt een hele goede omgeving om oud te worden.' En oud willen ze worden, de Niemeijers. 'Mijn vrouw is erg ziek geweest en dat heeft ons geleerd: Leef nu, en wacht niet tot morgen.'

Henny van de Besselaar, Rosmalen

Ze is 60, woont op 60 en gaat voor nog zo'n jubileum van 60. Henny van de Besselaar uit Rosmalen, onder de rook van Den Bosch, is meer dan tevreden in haar nieuwe onderkomen in nieuwbouwwijk De Grote Wielen. In eerste instantie had ze wel spijt van haar verhuizing. En eigenlijk was het helemaal niet de bedoeling om opnieuw opgezadeld te worden met een eigen huis, een hypotheek en alle gedoe eromheen. 'We komen uit Empel en wilden eigenlijk gaan huren en genieten van de centen die we uit de verkoop van ons vorige huis overhielden. Maar het liep anders. We dachten dat het niet zo'n vaart zou lopen toen we het in de verkoop zetten, maar in plaats van twee jaar die wij in onze gedachten hadden, was het huis binnen drie weken verkocht.' De huurplannen liepen op niets uit. 'De prijzen in de vrije sector zijn te gek voor woorden.' Na de risicovolle beleggingshypotheek die ze op hun vorige huis hadden, zijn ze nu voorzichtiger geworden. 'BLG Wonen kon ons helpen met een redelijke rente. Een stukje aflossingsvrij en een stukje spaarhypotheek. Dat geeft een veilig gevoel. Voorlopig blijven we hier lekker wonen.'

'Ik ben 60, woon op 60 en wil dat nog 60 jaar doen'



HOE NEDERLAND WOONT



'15 huizen en overal was het leuk'

Mevrouw Zock, Vlissingen

'Ik ben 87 en mijn man is 90 jaar. Onze flat aan de Evertsen Boulevard 60 staat te koop. En dat al na drie jaar, want ik wil terug naar Middelburg. Vlissingen vind ik niks aan. Middelburg ken ik, daar zijn mijn kinderen opgegroeid.' Mevrouw Zock heeft een onrustige woongeschiedenis achter haar naam staan. Maar liefst 15 keer verhuisde ze met haar man-van-de-marine mee.' Dat heb ik ook nooit erg gevonden. Ik hou wel van variatie. Een beetje verhuizen vind ik leuk.' De flat met balkon in de havenstad zal ze niet echt missen. 'Ik vind een huis leuker dan een flat. Nu moet ik op een balkonnetje zitten terwijl ik gek ben op tuinieren.' Haar aanstaande verhuizing naar Middelburg (flat of toch een huis?) zal waarschijnlijk de laatste zijn. 'De uitgevlogen kinderen komen vaak langs, waar we ook wonen. Na deze verhuizing is het goed. Dan hoeft het niet meer. We zijn toch al wat ouder.'

Familie Hermans, Meersen

Oké, het verkeer van snelweg A2 raast dan wel vlak langs, maar dat kan Shelly Hermans en haar gezin niet schelen. Het klinkt bijna als muziek in de oren aan Kruisberg 60 in het Limburgse Meersen. 'We horen gewoon een zoem, verder niets. Het went snel. Een trein of vliegtuig lijkt me erger.' De familie Hermans woont sinds 2008 in het huis uit 1935. 'Een twee-onder-een-kapwoning aan de rand van het dorp.' Zo'n zelfde huis in het dorp hadden we nooit kunnen betalen en dit wel. Bovendien woont onze hele familie in een straal van vijf kilometer hieromheen. Beter kan niet.' Zeker niet nadat het gezin het huis de afgelopen jaren grondig heeft verbouwd. Zo tevreden als de familie Hermans is met het huis, zo tevreden zijn ze ook met de hypotheek. 'Onze adviseur werkt samen met BLG Wonen en liet ons zien dat zij een goed aanbod hadden voor ons. Verhuizen? 'Het zit niet in onze aard om te verhuizen.' Ooit? 'De toekomst kennen we niet, maar nu zeg ik: hier ga ik niet weg.'

'Alle familie woont om de hoek'



TEGELTJES- WIJSHEID





Om echt te kunnen leven en van het leven te kunnen genieten, heb je een huis nodig.

IN EEN HUIS KUN JE PAS ÉCHT LEVEN

Ex-dakloze over zwerven en thuiskomen

Tien jaar leefde Erik Claus (45) op straat. Als geen ander weet hij wat een huis betekenen kan. Nu heeft hij vanuit zijn woonkamer een weids uitzicht over Nijmegen, de stad die hij zo goed kent. Hij kijkt uit op bruggen waar hij meer dan eens de nacht onder heeft doorgebracht.

Een goedlachse joviale man, dat is Erik Claus. Soms met zachte en dan weer met luide stem vertelt hij over zijn leven, dat geen doorsnee verloop kent. De zalmkleurige huiskamer moet al honderden keren getuige zijn geweest van dit verhaal, dat kan niet anders. Tien jaar was Erik dakloos. Een terugblik op hoe je ontheemd raakt en weer thuis komt.

Jeugd

Erik was nog student toen het fout ging, vertelt hij bij een kop koffie. Sterke koffie, want hij heeft net een nieuw koffiezetapparaat en hij moet de verhouding nog onder de knie krijgen. Het was de bedoeling dat hij een studie af zou maken, maar dat is hem niet gelukt. Hij vond andere dingen leuker en betaalde de huur niet meer. Toen begon de ellende. Hij moest zijn kamer uit. Later, toen hij al een tijd op straat leefde, kwam hij erachter dat het in zijn hoofd niet goed zat. Iedereen gaf hij de schuld, behalve zichzelf. Het kostte hem een lange tijd om in te zien dat hij zelf schuldig was aan de situatie. Op de tafel in de bescheiden woonkamer ligt een pak shag waar Erik regelmatig een beroep op doet. Hij valt op zijn gemak diep in de bank en verhaalt op een doodnormale manier over de niet doodnormale tijd die hij op straat beleefde. De oorzaken liggen in zijn jeugd. Ook was er de hoge lat. Verwachtingen. Hij kon er niet aan voldoen, hij ging er zelfs aan onderdoor.

Onder deze brug heb ik veel geslapen. Het kan er echt koud zijn s' nachts.

De omschakeling was niet makkelijk. Een huis voelde als een inperking op mijn vrijheid.

Tent

Machteloos was hij. 'Uit een dergelijke situatie komen is niet makkelijk. Een hulpvraag stellen is het moeilijkste ter wereld', zegt hij. Toegeven dat er iets niet goed is en dat je hulp nodig hebt. Die strijd illustreert hij met een verhaal over een ziekenhuisopname. Hij lag daar na een zelfmoordpoging, maar zelfs toen was hij te trots om iemand om hulp te vragen. Overall heeft Erik geslapen. Onder bruggen, in parken en in het trappenhuis van een flatgebouw. Veilig en onopgemerkt tussen de twaalfde en dertiende verdieping, want iedereen neemt voor die etages toch de lift. Hij had altijd een aantal vaste plekken, vertelt hij als we onder een van de bruggen lopen waar hij weleens sliep. De rivier stroomt woest onder de grijze weg door. 'De pilaren zijn wit geverfd', merkt hij op. 'Het kan heel koud zijn onder zo'n brug. Het water maakt de wind ijzig.' De laatste drie jaren van zijn dakloze tijd in de stad heeft hij in een tent gewoond, op het terrein van de universiteit. Goede herinneringen heeft hij daaraan, vooral aan de mensen. Ze gaven om hem en zochten hem regelmatig op.

Gek om er over te vertellen. Mijn leven ziet er nu zo heel anders uit.

Ben wel trots op dat boek. Het was fijn om dat met Arie te kunnen schrijven.



Het boek dat Erik samen met Arie van Driel schreef.



Ik heb 10 jaar overal en nergens geslapen, maar vooral onder bruggen. Daar was het rustig.



In het gemeentehuis van Nijmegen ontmoette ik mijn vrouw. Dat was een belangrijk moment in mijn leven.

Ik wist niet dat BLG Wonen het hebben van een huis ook als een basisbehoefte ziet. Wel goed, want dat is het echt.

Vonk

Afentoe romantiseert Erik het dakloze bestaan, een karaktertrek die bij zijn psycholoog al eens over tafel ging. De psycholoog vond dat hij dat niet moest doen. Want het is, hoe vrij ook, geen makkelijk bestaan. 'Overleven in plaats van leven', noemt Erik het. Er is geen basis, je hebt geen uitgangspunt. Nu hij een huis heeft, kan hij genieten. Kinderen, huisdieren, vakanties. Dat kon niet toen hij nog zwierf, tien jaar geleden alweer. Tijdens en ook na zijn dakloze jaren heeft Erik zich ingezet als belangenbehartiger voor diverse organisaties op het gebied van thuislozen. Daar ontmoette hij op het gemeentehuis zijn huidige vrouw Simone. Ze was raadslid. De vonk sloeg over en Erik trok bij haar in. Opeens had hij een huis.

Basisbehoefte

Zonder huis was hij er niet bovenop gekomen, denkt hij. Zijn ogen twinkelen als hij vertelt over zijn vrouw en haar karakter. Ze laat mensen in hun waarde. Erik ook. Want de omschakeling was niet makkelijk. Een huis voelde als een inperking op zijn vrijheid. De eerste maanden ging hij elke dag in de ochtend richting de dagopvang om daar zijn tanden te poetsen, zijn haren te kammen en de krant te lezen. Hij kon zijn oude bestaan niet 1-2-3 loslaten. Het heeft een paar maanden geduurd voordat zijn huis ook zijn thuis werd. We lopen onder de brug, zijn oude slaapplek. Er komt een groot ronkend schip voorbij. Erik zwijgt even. Hij kijkt naar de donkere hoeken waar hij ooit leefde. Het heeft hem een ander mens gemaakt. Sterker. Hij is nu vriendelijker, vooral voor zichzelf. Dat komt door zijn huis, zijn vaste basis. Een plek

waar hij zichzelf kan en mag zijn. Een echt thuis, dat is het. Eten, drinken en een huis, dat zijn de basisbehoeften van een mens. 'Maar een eigen huis is dé basisbehoefte, nog voor die andere twee', zegt Erik overtuigd. Op straat had hij wel eten en drinken, maar toch was het geen fatsoenlijk bestaan. 'Om echt te kunnen leven en van het leven te kunnen genieten, heb je een huis nodig.'

Erik schreef samen met schrijver Arie van Driel een boek over zijn dakloze jaren. In dat boek vertelt hij de lezer over de tien jaren die hij nu als weggegooid classificeert. Het boek verhaalt over hoe hij overleefde door uit vuilnisbakken te eten en hoe hij langzaam de weg naar een normaal leven terugvond. Het boek heet 'Onder de brug vond ik mezelf' omdat hij gaandeweg tot inzicht kwam dat het niet alleen maar aan anderen lag dat hij op straat leefde.

ONDER DE BRUG VOND IK MEZELF
Erik Claus & Arie van Driel
ISBN: 978-90-816044-5-1
Pagina's: 128
Prijs: 14,00 euro

DE WOONWENS VAN HELMY

‘... de badkamer vernieuwen’

Waar: Roermond
Wie: Familie Willems
Helmy Willems 57 jaar
Piet Heijnen 55

Helmy: ‘Wij zitten heel graag in de aanbouw. Dit is een zonnige en lichte ruimte. Het licht komt naar binnen door de grote raampartij. Na het werk een kop koffie met elkaar, de krant lezen en samen eten. De dag doornemen. Verjaardagen vieren we hier ook. Dan zitten we met z’n allen om de grote eettafel.’

*Hypotheek: Aflossingsvrij
 en een leefhypotheek.
 Maandlast: NB*

‘We willen de badkamer graag nog een keer vernieuwen. Hij is al jaren in gebruik en gedateerd. Piet is onlangs hier komen wonen en we willen graag een frisse start maken, de nieuwe badkamer is daar een onderdeel van.’

ANNE, THOMAS EN DE KINDEREN

De soap

Vervolg van
het verhaal op
pagina 34-39.

2

Financieel WoonAdviseur Roel Schmitz: 'Laten ze vastleggen wie wat bijdraagt aan de kosten, want Anne is minder gaan verdienen en Thomas juist meer. Je zou iets af kunnen spreken over betalen naar ratio. Dat kan allemaal in het samenlevingscontract opgenomen worden.'

6 JAAR LATER

Kinderen

Thomas en Anne hebben inmiddels een dochter van zes (Zoë) en nog een dochter van vier (Noa). Ze zijn nu ruim tien jaar samen. Anne wil trouwen⁽¹⁾. Daar droomt ze stiekem al heel lang van, van een verbintenis tussen haar en Thomas, met een prachtig feest waar ze een hele mooi jurk aan kan. Anne is heimelijk een romanticus.

Thomas denkt niet aan trouwen. Na de dramatische scheiding van zijn ouders heeft hij zich voorgenomen om nooit te zullen trouwen. Hij weet niets van Annes stille verlangens, hij vindt het prima zo. Thomas is een harde werker en hij maakt een booming carrière. Hij vindt het belangrijk om zijn gezin goed te onderhouden, want Anne is minder gaan dansen⁽²⁾. Thomas is dol op zijn vrouw en dochters. Thomas wil graag groter gaan wonen. Qua inkomen kan dat, zijn inkomen is flink omhoog gegaan sinds hij een managementfunctie heeft bij Philips. Thomas wil eigenlijk een eigen bedrijf beginnen⁽³⁾. Hij is daarover al voorzichtig aan het praten met een vriend, die dezelfde plannen heeft als hij. Anne wil niet verhuizen. Ze is gehecht aan het oude huisje in de binnenstad van 's-Hertogenbosch. Ze is bang dat ze naar Eindhoven gaan, maar, ze wil niet nog verder weg van de Randstad. Ze mist het dansen, maar wil Thomas daar niet mee lastig vallen.

12 JAAR LATER

Kwijtraken

Thomas heeft op carnaval weer zijn oude sigarenpak uit de kast gehaald. In een dronken bui belandt hij in bed bij een vrouw die op een fee lijkt. Heel in de verte doet ze hem denken aan Anne van vroeger. Als hij de volgende dag wakker wordt (het sigarenpak is gescheurd) ziet hij dat de fee niets gemeen heeft met Anne. Ze is geen fee, meer een soort kruising tussen Pippi Langkous en Eucalypta. Wat heeft hij gedaan?! In de war vlucht hij naar huis, waar hij Anne meteen alles opbiecht. In eerste instantie is Anne grootmoedig. Onder het motto 'Je was dronken, en alles wat je doet in dronkenschap, telt niet' vergeeft ze hem. Maar 'Voor wat, hoort wat,' zegt ze er onheilspellend achteraan, meer om Thomas schrik aan te jagen dan dat ze echt vindt dat ze een keer vreemdgaan tegoeed heeft.

1

Financieel WoonAdviseur Roel Schmitz: 'Ik zou ze adviseren een samenlevingscontract te maken. In dat samenlevingscontract kun je vastleggen wie wat aan de kosten bijdraagt. Wat je doet als één van de twee overlijdt of als je uit elkaar gaat. Dat soort dingen kun je beter regelen als je relatie goed is, dan ben je nog redelijk en kun je afspraken maken. Trouwen is trouwens wel makkelijker, al maakt het voor de juridische zaken geen verschil of je trouwt of samenwoont. Dan is alles in één klap geregeld.'

3

Financieel WoonAdviseur Roel Schmitz: 'Goed en ambitieus dat Thomas een eigen bedrijf wil beginnen. Dat brengt wel financiële risico's met zich mee, en hij moet proberen zijn gezin daar buiten te houden. Ze moeten het samenlevingscontract nog een keer goed bekijken.'

37%

van de Nederlandse huishoudens is eenpersoons.
Naar schatting loopt dat in 2060 op tot 44%, dit heeft deels te maken met vergrijzing.

4

Financieel Woonadviseur Roel Schmitz: 'Meestal wordt het huis verkocht, maar Thomas en Anne kiezen ervoor om Anne en de kinderen er te laten wonen. Het huis kan het beste op Annes naam gezet worden. Verder kun je alles zelf bepalen. Bijvoorbeeld dat ze er mag blijven wonen tot de kinderen het huis uit gaan, dat ze dan opnieuw kijken. Dat ze bij verkoop de winst of het verlies op een bepaalde manier verdelen. Verder is het handig als Thomas gewoon alimentatie betaalt, een nader overeen te komen bedrag.'

Anne danst weer. Eveneens in een dronken bui belandt ze na een uitputtend showballet bij een producer in bed. Maar als Anne de volgende ochtend wakker wordt, schrikt ze niet. Ze is juist blij, en de producer ook. Ze gaat terug naar Thomas. Maar ze blijft contact houden met de producer. Thomas leest op een dag per ongeluk een gepassioneerd mailtje van de producer. Hij is totaal van de kaart. Ze praten. Lijmen. Gaan in therapie. Samen op tangoles. Maar na een paar jaar gaan ze toch uit elkaar, ze vinden elkaar niet meer terug. Het wordt geen vechtscheiding, maar een verdrietig afscheid. Anne blijft met Zoë en Noa in 's-Hertogenbosch wonen, Thomas betaalt de hypotheek van het huis, als een soort alimentatie. Zelf betreft hij een kleine flat in Eindhoven. De kinderen blijven voornamelijk bij Anne, omdat ze ook naar school gaan in 's-Hertogenbosch. Anne verdient haar geld met dansen en dansles(4) voor kinderen.

24 JAAR LATER

Liefde

Dochter Zoë gaat trouwen met haar vriend Jasper. Ze is nog maar 24. Anne geeft Zoë geld voor haar bruiloft, drieduizend euro. Dat heeft Anne beetje bij beetje gespaard, ook voor Noa(5). Anne laat Zoë een parse jurk zien van vroeger, van een mooie zijden stof met voile. Zoë vindt de kleur en de stof mooi, maar verder vindt ze het een vage jurk. 'Ik kan hem voor je laten vermaken zodat je hem wel mooi vindt', zegt Anne. Ze vertelt dat ze Zoë's vader ontmoette in die jurk. De jurk wordt vermaakt tot een bruidsjurk voor Zoë.

Anne en Thomas hebben elkaar niet veel meer gezien sinds de kinderen ouder zijn. Ze moeten binnenkort iets gaan regelen voor hun huis in 's-Hertogenbosch, waar Anne nog steeds woont. Misschien moest ze het huis maar eens verkopen, en de winst verdelen met Thomas, heeft Anne wel eens bedacht. Ze hoopt maar dat het financieel niet al te ingewikkeld wordt(6). Eigenlijk wil ze er liever niet aan denken. Ze laat het er op aankomen, en wacht tot Thomas erover begint.

5

Financieel Woonadviseur Roel Schmitz: 'Heeft ze na de scheiding gespaard, dan is er niets aan de hand. Thomas kan in theorie moeilijk gaan doen als ze voor de scheiding al is begonnen met sparen. Maar hij lijkt me geen vervelende man en het gaat ook niet om enorme bedragen.'

6

Financieel Woonadviseur Roel Schmitz: 'Als ze alles goed hebben afgedekt met hun scheiding en in hun samenlevingscontract, valt dat mee. Hebben ze dat niet, dan kan het knap ingewikkeld worden.'

Zoë ziet er prachtig uit. Anne voelt een golf van trots door zich heen stromen als dochter Zoë binnenkomt. Noa loopt lachend achter haar zus, zwalkend op veel te hoge hakken. Terwijl Anne stralend kijkt, komt er iemand naast haar staan. Ze voelt iets bekends. Het is Thomas. Anne pakt in een impuls zijn hand. 'Wat zijn ze mooi hè?' fluistert ze, terwijl ze naar Zoë en Noa kijkt. Noa kijkt achterom en zwaait naar Thomas en Anne.

Thomas en Anne dansen de hele avond samen. Het begint de gasten ook op te vallen. 'Wie zijn die mensen?' wordt er gefluisterd. 'Dat zijn de ouders van Zoë, ze zijn 12 jaar geleden gescheiden.' Thomas en Anne gaan over de tong. Noa hoort het ook. Ze heeft haar hoge hakken uitgegooid. 'Mijn vader was verkleed als sigaar en toen werd mijn moeder verliefd', roept ze lachend terwijl ze op blote voeten rondspringt. Thomas en Anne merken niets. Ze hebben alleen maar oog voor elkaar, en toch ook wel profijt van de tangolessen die ze vroeger in de nadagen van hun relatie hebben gevolgd.

Twee uur 's nachts. Het bruidspaar is allang weg. Ook de laatste jongeren breken op. Thomas en Anne dansen nog, met zijn tweeën. 'Ik wilde vroeger dolgraag met je trouwen', fluistert Anne Thomas in het oor. 'Maar je hebt me nooit gevraagd.' Thomas staat voor het eerst die avond stil. Hij kijkt naar Anne, die weliswaar ouder is geworden, maar nog steeds dezelfde geweldige vrouw is. 'Wil je met me trouwen?'(7), vraagt hij.

36 JAAR LATER

Zoë en Jasper hebben drie kinderen, die graag logeren bij hun grootouders Thomas en Anne. Hoe het verder gaat met deze familie? Dat leest u in het volgende jubileumboek van BLG Wonen!

Na het
40^e

levensjaar neemt het aantal scheidingen toe, en ook het aantal hertrouwingen wordt meer.

36

is de gemiddelde leeftijd van vrouwen bij mannen en bij vrouwen 33 jaar: Zoë's huwelijksleeftijd is laag.

7

Financieel Woonadviseur Roel Schmitz: 'Als ze in gemeenschap van goederen gaan trouwen, en weer samen in het huisje gaan wonen, zijn alle problemen in een keer opgelost. Wel handig als hij zijn bedrijf niet onder de 'gemeenschap van goederen' laat vallen, dus dan gaan ze wel trouwen onder huwelijksvoorwaarden. Maar dat hoeft niet heel ingewikkeld te zijn. Eind goed, al goed dus!'

TEGELTJES- WIJSHEID



GELDTYPE TEST

Doe de test en ontdek of u geld over de balk smijt, of dat u uw hand op de knip houdt.* **Kruis het antwoord aan dat het beste bij u past.**

1.



**U krijgt een bonus van € 300.
Wat doet u ermee?**

- A) Die nieuwe tv, weekendje weg, uit eten. U kunt genoeg leuks bedenken. Die € 300 komt wel op!
- B) U koopt het nieuwste woontijdschrift, en zet de rest op uw spaarrekening
- C) U zet al het geld direct op uw spaarrekening.

2.

U bent aan het winkelen en ziet de designlamp waar u al een tijd lang naar op zoek was. U komt € 100 tekort. Wat doe u?

- A) Dan maar rood staan. Ik kan de lamp toch niet zomaar laten staan?
- B) Jammer dan. Ik koop de lamp wel als mijn salaris weer is gestort.
- C) Zo'n dure lamp wil ik niet eens hebben. Ik koop een goedkopere lamp, die wel binnen mijn budget valt.



3. **Leent u wel eens geld uit?**

- A) Waarom niet? Ik heb genoeg en dat geld komt toch wel weer terug!
- B) Ja, maar ik spreek dan wel een goede rente af!
- C) Nee, daar begin ik niet aan.

4. **U bent met het hele gezin naar de woonboulevard. Wat doet u?**

- A) We gaan iets gezelligs doen, dan letten we niet op geld. We besluiten het nieuwe bankstel meteen te kopen en de kinderen krijgen natuurlijk ook nieuwe spullen voor hun kamer.
- B) We weten van te voren wat we nodig hebben en kopen alleen de meubels die we nodig hebben. En die we qua prijs vergeleken hebben in andere winkels.
- C) Alleen samen erop uit en rondneuzen is al gezellig, verder geven we niets uit.

5. **Staat u weleens rood?**

- A) Ja geregeld, ik heb echt een gat in mijn hand.
- B) Nee, rood staan is niet slim. Dan moet er altijd rente betaald worden.
- C) Nee, ik hou eigenlijk altijd geld over en ik heb sowieso nog altijd genoeg op mijn spaarrekening staan!

6. **Weet u precies wat er op uw spaarrekening staat?**

- A) Ik heb echt geen flauw idee. Ik weet niet eens of er überhaupt iets op staat. Maakt dat iets uit?
- B) Ongeveer, ik check het af en toe. In ieder geval genoeg om niet in de problemen te komen.
- C) Ja, altijd. Ik tel mijn geld vaker dan Dagobert Duck.



DE UITSLAG VAN DE GELDTYPE TEST

Welke letter heeft u het meest ingevuld? Kijk bij die letter wat voor type u bent!

A – U smijt het liefst geld over de balk!
U wilt alles! Er goed uit zien, een mooi huis. Alleen het beste is goed genoeg voor u. En u wilt dat alles ook aan uw vrienden laten zien.

B – U bent een rekenmeester!
U wilt lekker leven, maar dat hoeft niet altijd veel geld te kosten. Als u een keertje te veel hebt uitgegeven, dan doet u het daarna even rustig aan. Zodat het weer goed komt. U weegt uw uitgaven goed af. U hoeft u niet zo snel zorgen te maken!

C – U bent net een spaarvarken!
Het liefst zou u al uw geld op uw spaarrekening laten staan. Als u toch geld uitgeeft, dan gaat u op zoek naar koopjes. U weet precies hoeveel geld u heeft, want u houdt dat goed bij.



NEDERLANDERS VINDEN

een goed onderhouden huis belangrijk



Gerjoke Wilmink

‘Vergeleken met de jaren ‘80 en ‘90 geven we steeds meer uit voor het onderhoud van onze woning en tuin. Kennelijk vinden we een goed onderhouden huis belangrijk. Als je nu vraagt waar mensen weer als eerste geld aan uit willen geven, dan staat het opknappen en verbouwen van de woning bovenaan. Dat zeggen vooral die mensen die daarop eerder hebben bezuinigd. Dat geldt ook voor verbouwingen zoals een serre aanbouwen of een nieuwe keuken. Mensen hebben een droom in hun hoofd. Als het dan financieel wat minder gaat, stellen mensen deze niet noodzakelijke verbouwingen uit. Maar de droom blijft! En die zullen mensen proberen waar te maken als dat weer kan.’

Investeren én aflossen

‘Vroeger gold rond geld: op=op. Dat is nu heel anders. Er zijn inmiddels volop mogelijkheden om aan geld te

‘Nederlanders zijn echte spaarders. De meeste mensen zetten geld opzij als buffer voor onverwachte uitgaven of sparen met een speciaal doel. En dat is een goede zaak. Als je spaart en zorgt voor een goede buffer, ben je slim bezig. Dat zou iedereen moeten doen.’ Aan Gerjoke Wilmink, directeur van het Nibud, vroegen we hoe Nederlanders nu eigenlijk omgaan met hun geld en hun woonwensen.

komen als het op is: hypotheek, op afbetaling kopen, rood staan, leningen. Eind vorige en begin deze eeuw draaide de economie op volle toeren en stegen de huizenprijzen tot in de hemel. Mensen sloten massaal aflossingsvrije hypotheek af en

lostten niets af op hun huis. Met het idee: dat komt straks vanzelf goed bij de verkoop van het huis. Maar dat bleek dus niet zo te zijn. Nu staat zo’n 25% van alle koopwoningen onder water. Nieuwe huizenkopers kunnen sinds kort alleen nog maar een

Nu staat zo'n 25% van alle koophuizen onder water.



Als je vraagt waar mensen als eerste geld aan uit willen geven, dan staat het opknappen en verbouwen van de woning bovenaan.

hypotheek afsluiten waarop moet worden afgelost. Dat is een goede ontwikkeling. Een huis is niet alleen een investering. Door af te lossen voorkom je mogelijke vervelende situaties later.'



Meer inzicht in eigen geld

Het Nibud krijgt veel vragen over woonlasten en de hypotheek. 'Voor veel mensen is een hypotheek iets dat je eenmaal afsluit en waar je verder niet meer naar om kijkt. Hoe het precies zit en vooral welke mogelijkheden je hebt gedurende de looptijd, vooral als je situatie verandert, dat weten mensen vaak niet. Wij willen graag dat mensen meer inzicht krijgen in hun financiële woonsituatie, zodat ze beter tot beslissingen kunnen komen. Ons 'persoonlijk budget advies' - een online tool die consumenten op onze website kunnen vinden - is daar een handig hulpmiddel bij. Hier kun je je inkomsten en uitgaven vergelijken met mensen in dezelfde situatie en zien waar jij het anders doet. Ook wordt hij gebruikt om te kijken of de hypotheeklasten passen in het budget.'

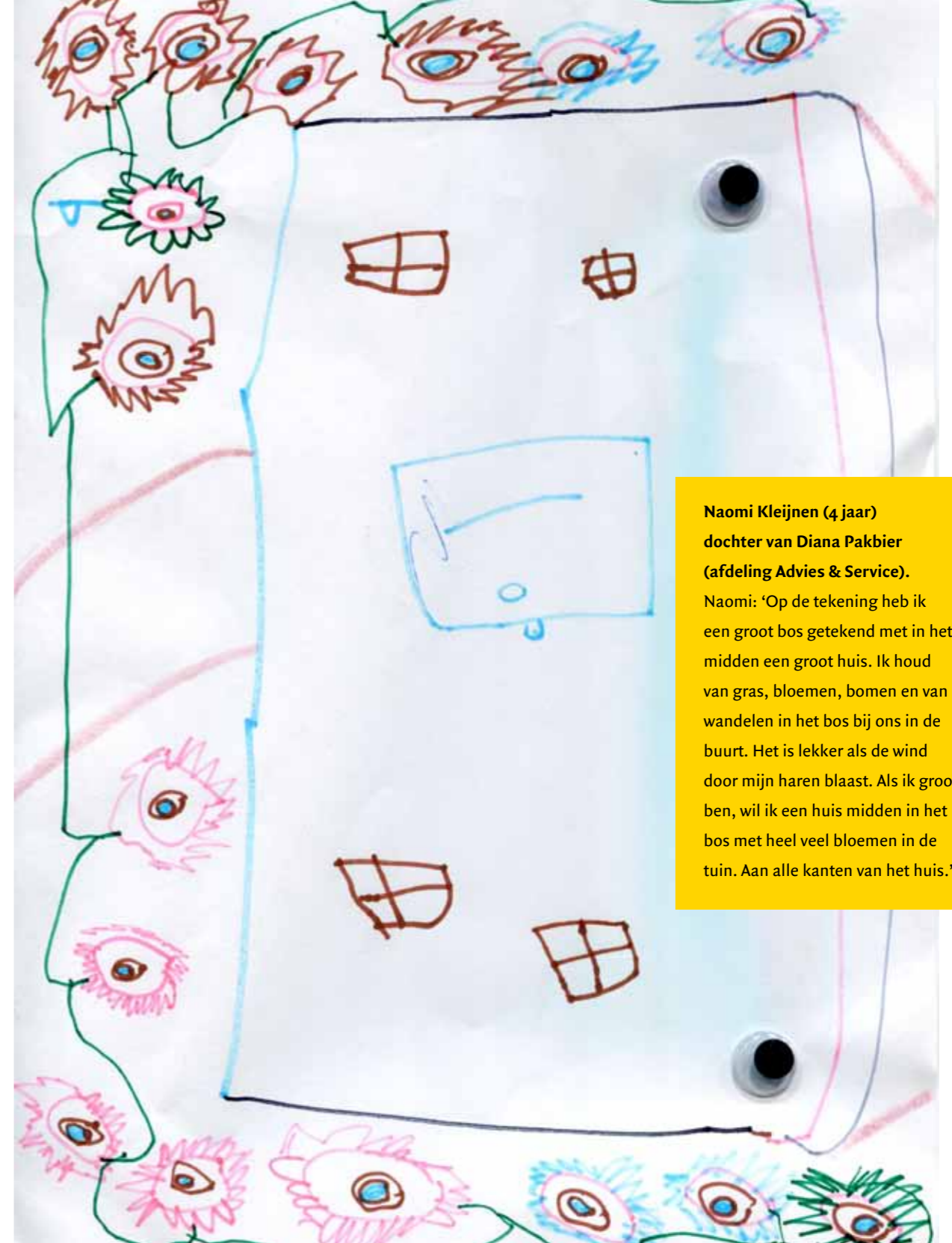
Vraag om advies

Niet alleen handige hulpmiddelen, maar ook een groeiend aanbod aan online af te sluiten financiële producten zijn op internet te vinden. Hoe kijkt het Nibud daar tegenaan? Wilmink: 'Mensen gaan niet lekker

shoppen voor een hypotheek of verzekering. Mensen willen hun droomhuis en daarvoor hebben ze een hypotheek nodig. Eén die past in het budget, bij de situatie én de toekomstplannen. Dat gaat dus veel verder dan het sec afsluiten van een hypotheek. Vandaar dat wij het ongelofelijk belangrijk vinden dat mensen bij dit soort beslissingen altijd een professioneel adviseur in de arm nemen.'

Dromen waarmaken

Aan het inschakelen van een financieel adviseur hangt wel een prijskaartje. 'Dat is zeker een drempel voor mensen om deze hulp in te schakelen', aldus Wilmink. 'Maar een goede voorbereiding scheelt een hoop kosten. Adviseurs zijn veel tijd kwijt met het op een rij zetten van de financiën. Dat kun je prima zelf doen, en daarvoor zijn op internet allerlei hulpmiddelen te vinden. Zo kun je gericht met een specifieke vraag bij de adviseur aankloppen, die vervolgens meteen met alle juiste informatie aan de slag kan. De kans dat je dan toch dat droomhuis kunt betalen én voldoende over hebt om lekker te leven, is met dat advies vele malen groter.'



Naomi Kleijnen (4 jaar)
dochter van **Diana Pakbier**
(afdeling **Advies & Service**).

Naomi: 'Op de tekening heb ik een groot bos getekend met in het midden een groot huis. Ik houd van gras, bloemen, bomen en van wandelen in het bos bij ons in de buurt. Het is lekker als de wind door mijn haren blaast. Als ik groot ben, wil ik een huis midden in het bos met heel veel bloemen in de tuin. Aan alle kanten van het huis.'

Typisch Nederlands is... galerijflats

De galerijflat is geen zuiver Nederlands product, maar in ons land zijn er heel veel van te vinden. Hollandse efficiëntie, flats met open galerijen die uitkomen bij het gedeelde trappenhuis. De Bergpolderflat in Rotterdam is de eerste galerijflat die in ons land gebouwd werd. Al in 1934 woonden de eerste mensen in dit door de bekende architect Willem van Tijen getekende gebouw.

WOONCULTUUR IN NEDERLAND

Typisch Nederlands is... om zes uur eten

Voor veel mensen uit andere landen is het onbegrijpelijk dat Nederlanders thuis zo vroeg eten. Bij de Nederlanders staat het eten klokslag zes uur op de tafel. In andere landen is dat juist de tijd om eens voorzichtig aan het aperitief te nemen.

WIST U DAT?

Typisch Nederlands is... koud gootsteentje

Op toiletten in Nederland vindt u vaak een gootsteentje voorzien van een kraan waar alleen koud water uit stroomt. Dat vinden wij heel normaal, maar mensen uit andere landen verwonderen zich over dat interieurstuk, zowel over de grootte als over het enkel koude water dat uit het kraantje komt.

Typisch Nederlands is... gordijnen

Of eigenlijk, het gebrek daaraan. Veel Nederlanders laten, anders dan in andere landen, in de avond hun gordijnen open, zodat iedereen naar binnen kan kijken. Volgens sommigen komt die open wooncultuur voort uit onze Calvinistische volksgeest. We laten graag zien dat we niets te verbergen hebben.

Typisch Nederlands is... rijtjeshuizen

Het ontstaan van het rijtjeshuis staat rechtstreeks in verbinding met het beschavingsoffensief dat vanuit de overheid op de bevolking werd losgelaten vanaf 1900. De woningwet van 1901 gaf de overheid het recht om woningen en woonomstandigheden te beoordelen en eventueel woningen onbewoonbaar te verklaren. Ook kwamen er subsidies voor het bouwen van goedkope en keurige huizen. Het ging dan om lange rijen met eenvormige nette woningen. Aan de uiteindes van die rijen was vaak een bakker of slager.



Het is fijn om te kunnen zeggen: 'We hebben een plek voor je van waaruit je in 30 seconden bij je zieke kind bent'.

Margo de Kock

Bij ons brandt er 24 uur per dag, 7 dagen per week licht. Onze deuren staan altijd open.

LICHT EN WARMTE BRENGEN WAAR DAT NODIG IS

Ronald McDonald Huizen over een tijdelijk thuis bieden

Een zestigjarig jubileum vier je niet alleen. BLG Wonen liet haar oog vallen op twee Ronald McDonald Huizen in Limburg. De duurzame vorm van sponsoring die uiteindelijk ontstaan is, helpt de huizen nu én in de toekomst vooruit. Een unicum.

Bij het binnenstappen bij het Ronald McDonald Huis Maastricht is te merken dat het niet zomaar een pand is op het terrein van het Academisch Ziekenhuis. Er hangen kindertekeningen en kleurige schilderijen aan de muur, gemaakt door kinderen die tijdelijk een thuis vonden bij Margo de Kock en alle vrijwilligers. Aan de muur hangt een plankje met daarop een brandende kaars en een gedicht in een lijstje. Mooie woorden. Het huis, dat aan de buitenzijde niet buitengewoon is, ademt liefde en aandacht.

Die waarden zijn dan ook heel belangrijk in de Ronald McDonald Huizen. Ze bieden een tijdelijk huis aan gezinnen met zieke kinderen. Het is een nobel streven, maar ook noodzaak. Mensen die in allerijl hun zieke kind op een afdeling

achter moeten laten, zijn ontredderd en soms letterlijk van huis. Margo de Kock: 'Dan is het heel fijn dat je kan zeggen: 'We hebben een plek voor je om te slapen en een plek waar je op dertig seconden van je zieke kind bent'. Als het moet ren je in je pyjama de afdeling op.'

Hulp op energiegebied

Maar wat heeft BLG Wonen te maken met de Ronald McDonald Huizen? Margot de Kock legt dat haarfijn uit: 'BLG Wonen heeft de waarde van ons werk ingezien. Ze hebben contact met ons gezocht om te kijken hoe ze ons konden helpen. Maar dan wel op een andere manier dan een spreekwoordelijke zak geld over de heg gooien. Ze wilden iets doen wat echt van toegevoegde waarde is. We kwamen al snel op het idee om iets te gaan doen met het energieverbruik van ons Huis. Dat is bij ons een erg grote kostenpost. We hebben een groot pand en iedere maand krijgen we buikpijn van die rekeningen. BGL Wonen bood aan om op hun kosten een expert te laten kijken naar ons pand en naar het pand van de Kindervallei in Valkenburg. Er werd een energiescan uitgevoerd. Dat was een langdurig traject,



In Nederland zijn er 15 Ronald McDonald Huizen, met in het totaal 265 gastenkamers. Het Ronald McDonald Kinderfonds werd in 1981 opgericht.



← Dit is de huiskamer in het Huis in Maastricht. De verbouwing was een gigantische klus maar dankzij de steun van veel mensen kunnen er nu veel ouders thuishkomen.

ze hebben echt alles bekeken. Alle potentiële verbeteringen op energiegebied die uit de scan naar voren zijn gekomen en haalbaar zijn, worden uitgevoerd op kosten van BLG Wonen. Het gaat dus om een donatie die op jaarbasis erg veel geld gaat opleveren voor beide Huizen. Dit gaat door, dit is geen eenmalige donatie. Dit is geen eenmalige donatie, hier hebben we tot in lengte van dagen profijt van.'

Kleurrijke Kindervallei

In tegenstelling tot het Huis van Maastricht, dat op het ziekenhuisterrein zelf staat, ligt Kinderheuvel in het romantische plaatsje Valkenburg. Tussen de heuvels en onder de rook van een idyllisch kasteeltje ligt een huis dat zijn gelijke niet kent in ons land, zo bijzonder van vorm en kleur is het. Een ontwerp van de wereldberoemde kunstenaar Hundertwasser. Volledig ingebed in de overweldigende natuur van Zuid-Limburg is het van een sprookjesachtige schoonheid. De Kindervallei in Valkenburg is ook een Ronald McDonald Huis, maar anders dan het Huis in Maastricht. Thea Coolen, de enthousiaste 'moeder' van de Kindervallei: 'Bij ons gaat het om kinderen met een blijvende beperking en hun gezinnen die er even tussenuit willen. Er is geen paniek en de situatie is stabiel genoeg om op vakantie te kunnen. Maar wel een aangepaste vakantie. Dat kan hier, want net zoals in Maastricht staat het kind centraal, dat is de gezamenlijke deler.'

Gebouw met bijzondere betekenis

'BGL Wonen zorgt ervoor dat onze energiefacturen ook in de toekomst lager zijn', vertelt Thea Coolen. 'Dat is heel uniek. Het is echt duurzaam denken en investeren in onze toekomst. Het is een schitterend en uniek gebouw, maar het zou niet zo mooi zijn als we er niet in zouden doen wat we doen. Er zitten zoveel verhalen in onze Huizen.'

Thea Coolen



Jaarlijks komen er rond de 5.000 gezinnen bij ons binnen.

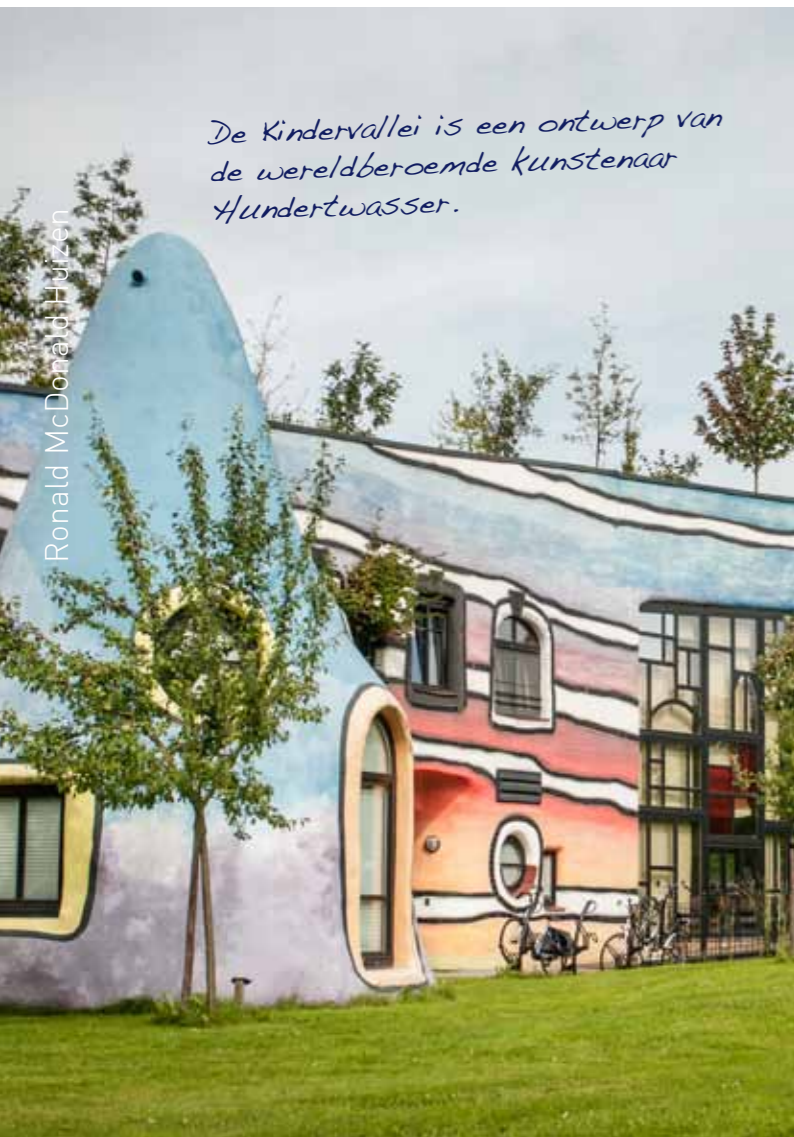


Licht en warmte brengen

Margo de Kock: 'Ik vind het een mooie manier van sponsoren omdat het letterlijk licht en warmte in de Ronald McDonald Huizen brengt. Huizen die deze dingen juist zo nodig hebben'. Margot wandelt door de gangen en komt bij een schilderij dat een inmiddels overleden jongetje als dank gemaakt heeft. Margo, een sterke en positieve vrouw, vertelt dat ze het weleens zwaar heeft, maar dat haar werk haar ook kracht geeft, omdat het er echt toe doet. Margot opent de voordeur en de frisse lucht blaast in haar gezicht. Hopelijk kunnen nog heel veel gezinnen datzelfde gevoel van frisse lucht in de toekomst ervaren als ze met een gezond kind dit huis weer verlaten.



Het is een schitterend en uniek gebouw, maar het zou niet zo mooi zijn als we er niet in zouden doen wat we doen.



De Kindervallei is een ontwerp van de wereldberoemde kunstenaar Hundertwasser.

Ronald McDonald Huizen

'Wij zijn trots dat wij de Ronald Mc Donald Huizen mogen helpen. Bij BLG Wonen werken we vanuit de gedachte dat het hebben van een (t)huis een van de basisvoorwaarden voor geluk en welzijn is.

Met onze kennis op het gebied van Wonen & Financiën willen we daar dan ook actief een bijdrage aan leveren. Onder meer door de sponsoring van de Ronald Mc Donald Huizen. Want vooral in slechte tijden, is een thuis extra belangrijk. Dan wil je maar een ding: samen zijn met je familie. De Huizen maken dat mogelijk. We vinden dat bewonderenswaardig.

In de praktijk zien we dat de energiekosten bij veel mensen in Nederland tot de hoogste woonlasten behoren. Bij BLG Wonen bieden we daarom het Energie Bespaar Advies. Na een scan van uw huis krijgt u advies welke energiebesparende maatregelen voor uw huis geschikt zijn. Maar ook ziet u wat het u kost en oplevert.

We dragen met het Energie Advies de Ronald McDonald Huizen niet alleen een zeer warm hart toe, maar spreken ook de wens uit dat zij nog heel lang licht en warmte mogen brengen waar dat nodig is.'

Rein Wispelweij,
Directeur BLG Wonen



Steun ook de Ronald Mc Donald Huizen!
Maak uw gift over naar
NL61 RABO 0393 2000 00 t.n.v. Stichting
Ronald McDonald Kinderfonds.

TEGELTJES- WIJSHEID



Khalil Gibran

DE WOONWENS VAN FRANS

'... van twee huizen één heel mooi huis maken'

Waar: Nieuwstadt
Wie: Familie Pijpers
Frans 48, Marion 53

Frans: 'We zitten vaak aan de grote tafel midden in de kamer, of in de zithoek bij de televisie. Ik zit meestal in de beige stoel, mijn vrouw op de bank. De kat voelt zich er ook erg thuis. Dit is een fijn huis, maar niet enorm speciaal. Er liggen gewoon pannen op het dak. Het is vooral de fijne plek die ons zo aanspreekt.'

Hypotheek: Aflossingsvrij
Maandlast: Houden we
voor onszelf

'Als het huis van de buren ooit te koop komt, zou ik dat bij ons huis willen trekken en dan van die twee huizen één heel mooi huis maken. Ik ben interieurarchitect, dus dat zou een aantrekkelijke uitdaging zijn.'

Besparen op uw energierekening

Na de hypotheeklasten vormen de energiekosten voor veel Nederlanders de hoogste woonlasten.

Met het Energie Bespaar Advies van BLG Wonen kunnen WoonAdviseurs u helpen gemiddeld 30% op maandelijkse energiekosten te besparen. Klanten worden met het Advies in 4 simpele stappen geholpen bij het doorvoren van energie besparende maatregelen. Meer weten? Kijk op www.blg.nl

WIST U

Hypotheekadvies

Waar vind ik een goede onafhankelijk financieel WoonAdviseur als ik een hypotheek wil afsluiten? Op www.advieskeuze.nl vindt u een adviseur in uw omgeving, én leest u hoe anderen over deze adviseur denken. Daar kunt u uw voordeel mee doen. Deze reviewsite wordt aanbevolen door de Consumentenbond. Ook op www.independer.nl vindt u zulke reviews van consumenten.

Zeker verzekerd

Er valt nog heel wat te winnen als het gaat om verzekeren. In Nederland sluiten we voor de meest uiteenlopende zaken een verzekering af en soms nog dubbel ook. We staan dan ook bekend als één van de meest verzekerde volken ter wereld. Eenmaal verzekerd, kijken we er alleen niet meer naar om. Daar ligt een kans om jaarlijks honderden euro's te besparen.

DAT?

Sparen voor buffer

Nederlanders zijn echte spaarders. Zo'n 80% van de Nederlanders legt elke maand spaargeld opzij als buffer voor onverwachte uitgaven of een bijzondere aankoop. Helaas reserveert niet iedereen voldoende om een goede buffer te hebben. 1:5 Nederlanders spaart zelfs helemaal niets. (NIBUD, 2014)

WOONWOORDSPEL

Thuis is de plek waar iedereen zich kan ontspannen. De één kijkt tv, de ander kookt of doet een spelletje. Een leuk spelletje is het Woonwoordspel. Probeer het snel!

Alle woorden uit deze woordzoeker komen uit de tekst. Zoek de woorden horizontaal of verticaal.

1. De letters die overblijven, vormen een vraag. Beantwoord deze vraag, en vraag ook wat uw partner/broer/zus of vriend(in) zou antwoorden. Zijn jullie het eens? Waarom wel of niet?
2. Waar komen de woorden vandaan?

ARCHITECT	N	W	V	E	I	L	I	G	W	A	N
INTERNET	E	T	K	A	L	V	R	E	P	P	O
KLEINST	N	N	T	S	N	I	E	L	K	E	E
LIEFDE	E	R	K	O	M	K	N	E	N	O	W
OPPERVLAKTE	O	J	I	T	E	R	R	E	I	N	J
RIJTJESHUIS	H	T	I	N	T	E	R	N	E	T	H
SCHOENEN	C	E	D	F	E	I	L	U	I	S	?
TERREIN	S	J	T	C	E	T	I	H	C	R	A
VEILIG	E	N	E	R	O	T	R	E	T	A	W
WATERTOREN	R	I	J	T	J	E	S	H	U	I	S
WEEKENDJE	R	U	U	T	L	U	C	N	O	O	W
WONEN											
WOONCULTUUR											

DE ACHTERDEUR

De achterdeur, of het 'achterom'. U heeft een bepaalde status in een familie verworven als u langs de achterdeur mag. De voor- en achterdeur staan voor een mate van intimiteit. Bent u iemands partner, dan komt u door de achterdeur. Is de relatie verbroken, dan moet u weer aanbellen bij de voordeur. Veel appartementen hebben geen achterdeur. Soms hangt er dan een touwtje uit de brievenbus of wordt er van de bovenste verdieping een sleutel van boven naar beneden geworpen, bij wijze van achterdeur.

COLOFON

'de Waarden van Wonen' is een uitgave van BLG Wonen ter gelegenheid van haar zestigjarig bestaan. BLG Wonen gelooft dat het hebben van een woning een van de basisvoorwaarden voor geluk en welzijn is. Daarom helpt BLG Wonen bij het waarmaken van woonwensen door samen met de betere onafhankelijke adviseurs WoonAdvies te geven. Advies dat verder gaat dan financiële producten en maakt dat klanten van hun huis echt een thuis kunnen maken, in de wetenschap dat alles goed geregeld is. Nu en in de toekomst. BLG Wonen is een merk van SNS REAAL. www.blg.nl



EINDVERANTWOORDING: Georgette Lageman, BLG Wonen *Thuis*
komen betekent lekker eten en drinken met familie en vrienden. HOOFDREDACTIE:

Marieke van Willigen, (www.mariekevanwilligen.nl) *Thuis*
komen? Reizen bevalt me voorlopig nog prima. TEKSTEN: Jasper van Bladel, Peter de



Knecht, Hetty Vrijmoeth, Marieke van Willigen ONTWERP/VORMGEVING:
Veronique van Campen, (www.studioveer.nl) *Bank*
nestelen met kids, eten aan tafel, zon in de tuin: het liefst iedere dag. FOTOGRAFIE: Jasper van Bladel



(www.jaspervanbladel.nl) *Thuis*
komen is koffie, goede muziek en een boek.



ILLUSTRATIES: Lies Goemans (www.firmalovelies.blogspot.com) *Koffie,*
boek, open raam, genieten van de zon, dat is thuis
komen. EINDREDACTIE:



Trea Scholten (www.lefmetletters.nl) *Alles tussen bank*
hangen en wassen draaien. Leven! #sixwordstory en Marieke van Willigen DRUKWERK EN



PRODUCTBEGELEIDING: Tim Beijer (www.timbeijerproducties.nl) *Als ik*
brede rivieren zie, die traag door oneindig laagland gaan, dan kom ik thuis.



Dit boek kon alleen tot stand komen dankzij al die mensen die tijd vrij maakten om mee te werken. Namens BLG Wonen: hartelijk dank!



Vragen/opmerkingen over dit boek? Mail gerust naar marketing@blg.nl