

Kansen voor doorstroom op de woningmarkt in stadsregio Rotterdam

Een handleiding voor regiogemeenten, corporaties en ontwikkelaars over het beleidsproces en de inzet van lokale instrumenten

Stella Blom
Mia Dieters



Kansen voor doorstroom op de woningmarkt in stadsregio Rotterdam

Een handleiding voor regiogemeenten, corporaties en ontwikkelaars over het beleids-
proces en de inzet van lokale instrumenten

Amsterdam, 31 maart 2011

Stella Blom
Mia Dieters

Met medewerking van:
Martin van der Gugten

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Aanleiding	3
1.2	Aanpak	3
1.3	Presentaties voor doorstroomdiscussie	4
1.4	Leeswijzer	5
2	Presentatie A: Het Beleidsproces	6
2.1	Open het gesprek over doorstroom	6
2.2	Vorbereiding workshop	6
2.3	Workshop	7
2.4	Vraag en aanbod op de woningmarkt	7
2.5	Vraaggericht werken	8
2.6	Beleidsproces	9
2.7	Vijf vragen voor discussie	10
2.8	Vervolg	10
3	Presentatie B: Doelgroepen en instrumenten	11
3.1	Presentatie in dezelfde workshop (of een vervolgworkshop)	11
3.2	Belangrijke doelgroepen voor doorstroom en hun wensen	11
3.3	Verschillende typen doorstroom en instrumenten	12
3.4	Toolbox instrumenten	13
4	Twee voorbeelden: Westvoorne en Vlaardingen	16
4.1	Pilot landelijk gebied: Westvoorne	16
4.2	Pilot stedelijk gebied: Vlaardingen	17
	Bijlagen	
Bijlage 1	Betrokkenen bij het onderzoek	20

1 Inleiding

“Koop niet het huis, koop de buurt.”

Russisch spreekwoord

1.1 Aanleiding

In de stadsregio Rotterdam worden dit jaar de woningmarktafspraken 2011-2020 gemaakt die moeten leiden tot een betere afstemming tussen vraag en aanbod op de woningmarkt. Stadsregio Rotterdam heeft te maken met een redelijk ontspannen en toch vastzittende woningmarkt met onvoldoende doorstroom en ook uitstroom uit de regio. Dit duidt op een mismatch in vraag en aanbod. De stadsregio heeft onderzoek gedaan naar de aard van deze mismatch. De conclusie van het onderzoek is dat met name de kwaliteit van het aanbod (woning en woonmilieu) niet voldoet.

Om de mismatch tussen vraag en aanbod te verkleinen, is meer vraaggericht werken nodig. Dat kan een andere benadering vergen dan de meeste gemeenten gewoon zijn. Natuurlijk zijn het woonbeleid van de gemeente en het portefeuillebeleid van woningcorporaties en ontwikkelaars niet alleen aanbodgericht. Woonwensenonderzoeken worden regelmatig gedaan als basis voor beleid. Een kanttekening hierbij is dat de uitkomsten vaak vrij algemeen zijn; de meeste mensen zien een ruime betaalbare woning zitten. Er is niet altijd doorgevraagd naar de voorwaarden om door te stromen of naar de barrières. Vraaggericht werken, betekent dat de doelgroepen van woonbeleid een gezicht krijgen. Dat vereist mogelijk meer gericht (behoefte)onderzoek en participatie van bewoners bij beleid en projecten. Oftewel een andere benadering bij beleidsontwikkeling en net zo goed, zo niet sterker, bij gebiedsontwikkeling.

Stadsregio Rotterdam wil regiogemeenten, corporaties en ontwikkelaars faciliteren bij de realisatie van de woningmarktafspraken. Zij heeft daarom DSP-groep opdracht geven inzichtelijk te maken welke praktische instrumenten voor doorstroom op de woningmarkt denkbaar zijn. De behoefte van regiogemeenten, oftewel hun uitgangssituatie, vormt daarbij het uitgangspunt.

1.2 Aanpak

In twee pilotgemeenten is nader onderzocht hoe de discussie over doorstroom vormgegeven kan worden en welke lokale instrumenten passen bij de vraagstelling rond doorstroom binnen de gemeente.

Gekozen is voor de stedelijke gemeente Vlaardingen en de landelijke gemeente Westvoorne. Beide gemeenten hebben elk hun eigen vraagstellingen voor de verbetering van doorstroom gedefinieerd. Hierbij hebben zij gekozen voor een specifieke doelgroep en locatie om de uitwerking te kunnen concretiseren. Deze vraagstelling was het vertrekpunt voor de workshops die in beide gemeenten zijn gehouden.

Naast de workshops in de twee pilotgemeenten zijn nog andere bronnen benut om tot een breder toepasbare aanpak te komen en de kansrijke instrumenten aan te vullen:

- Er zijn woningmarktexperts benaderd voor afzonderlijke interviews. Elk heeft zijn eigen expertise op het terrein van wonen, woningmarkt en doorstroom. Als verdieping van de interviews zijn nog enkele andere experts telefonisch benaderd over specifieke onderwerpen. De uitkomsten van de interviews zijn benut voor invulling van de workshops in de pilotgemeenten.
- Op basis van de uitkomsten van deskresearch, de casuïstiek van de pilotgemeenten en de interviews zijn twee power point presentaties ontwikkeld, over respectievelijk het beleidsproces en instrumenten.
- De twee presentaties, het beleidsproces en instrumenten, zijn ter toets gepresenteerd aan medewerkers van enkele regiogemeenten, woningcorporaties en ontwikkelaars. Deze zogenaamde toetsgroep heeft in deze sessie gereageerd op zowel vorm als inhoud.

De geïnventariseerde instrumenten passen bij de context van stadsregio Rotterdam en de specifieke opgaven van de regiogemeenten. Daarbij is aandacht voor het proces van de realisatie van woningmarktafspraken in de huidige marktsituatie. De woningmarkt houdt natuurlijk niet op bij de grenzen van de stadsregio. Bewegingen op de woningmarkt worden bovendien voor een belangrijk deel bepaald door landelijke wet- en regelgeving. Dit ligt buiten de invloedssfeer van de stadsregio en de regiogemeenten.

1.3 Presentaties voor doorstroomdiscussie

Met behulp van bovenstaande aanpak zijn twee presentaties getiteld *'Kansen voor doorstroom op de woningmarkt'*, ontwikkeld die de gemeente, corporatie en ontwikkelaar kunnen inzetten voor haar eigen doorstroomdiscussie.



Presentatie A: Het Beleidsproces

Deze presentatie gaat in op een meer vraaggerichte benadering van de fysieke opgave binnen de gemeente (woningvoorraad, openbare ruimte en voorzieningen) en wat de aandachtspunten hierbij zijn voor de stappen in het beleidsproces.



Presentatie B: Doelgroepen en instrumenten

Deze presentatie gaat in op doelgroepen en kansrijke instrumenten voor doorstroom die gemeenten, corporaties en ontwikkelaars lokaal kunnen toepassen. Inzet is afhankelijk van het type probleem, type locatie etc. Van een blauwdruk is dus geen sprake.

Gekozen is voor twee presentaties, omdat proces en instrumenten twee afzonderlijke aspecten zijn binnen de doorstroomdiscussie.

Presentaties op maat voor uw situatie

De presentaties zijn uitermate geschikt om op maat te maken voor de specifieke situatie in uw organisatie om de discussie of workshop goed te kunnen ondersteunen. De presentatie is aan te vullen met eigen thema's, vragen, ervaringen dan wel voorbeelden. Ook kunnen dia's worden verwijderd. Indien nodig en wenselijk kan de stadsregio de workshops over doorstroom faciliteren. Ook kan zij benaderd worden voor meer informatie of een toelichting bij uw presentatie.

Belangrijk: aanwijzing bij gebruik van de power point presentaties

- Om van een dia naar de presentatiemodus te gaan, kan de toets "shift - F5" gebruikt worden.
- U kunt in de presentatie B (doelgroepen en instrumenten) bij verschillende dia's doorklikken naar 'verborgen' dia's met achtergrondinformatie, en weer terugklikken. Dit kan alleen als u hiertoe de power point presentatie instelt op *diavoorstelling*. Klik dan in de dia op het pictogram van het huisje:  U kunt terug naar de presentatie door in de 'verborgen' dia op hetzelfde pictogram te klikken. Deze verborgen dia's zijn niet zichtbaar bij het afspelen de diapresentatie.
- De presentatie is primair bedoeld voor gebruik op beeld/scherm: vanwege gebruiksvriendelijkheid bij op maat maken van de diaserie voor eigen gebruik, is ervoor gekozen om de dia's in een aantal stappen op te bouwen. Daardoor is de presentatie minder geschikt voor geprinte hand-outs.
- De presentatie kunt u aanpassen naar eigen inzicht: toegespitst op het vraagstuk en de situatie in de gemeente. In hoofdstuk 4 van deze handleiding worden kort de workshops in Westvoorne en Vlaardingen beschreven als mogelijke inspiratie.

1.4 Leeswijzer

De handleiding beschrijft hoe u de discussie over doorstroom binnen uw organisatie vorm kunt geven met behulp van de speciaal voor de stadsregio Rotterdam ontwikkelde power point presentaties.

Daarnaast zijn als voorbeeld de workshops in de twee pilotgemeenten, namelijk Westvoorne en Vlaardingen, beschreven. Ook zij kunnen benaderd worden voor meer informatie of een toelichting bij uw presentatie. De contactpersonen van deze gemeenten zijn in de bijlage vermeld.

In de bijlage vindt u de namen van de betrokkenen bij dit onderzoek: project-team, geïnterviewde experts, workshopdeelnemers in Vlaardingen en Westvoorne, deelnemers van de toetsgroep.

2 Presentatie A: Het Beleidsproces

2.1 Open het gesprek over doorstroom

In het voorgaande hoofdstuk concludeerden we dat vraaggericht werken doorstroom op de woningmarkt kan bevorderen. Voor vraaggericht werken is een andere benadering nodig dan partijen op dit moment gewoon zijn of waren. Ook is er nader onderzoek nodig naar factoren die vraag en/of aanbod bepalen.

Een andere manier van werken bereik je niet van de ene op de andere dag. Het vraagt inzet en betrokkenheid van verschillende partijen. Een workshop-setting creëert de mogelijkheid stil te staan bij het doorstroomvraagstuk binnen uw organisatie en wat er voor nodig is om vraag en aanbod beter op elkaar aan te laten sluiten.

De discussie over doorstroom wordt verscherpt als dit onderwerp centraal staat. Het is namelijk een andere invalshoek dan bijvoorbeeld het woonbeleid of een project.

2.2 Voorbereiding workshop

Met behulp van presentatie A kunt u met uw gesprekspartners de discussie aangaan over kansen voor doorstroom binnen de context van de lokale woningmarkt. Wanneer u met elkaar de stappen in de presentatie doorloopt, krijgt u meer inzicht in de lokale situatie. Dit biedt een goede basis om vervolgens de instrumenten te selecteren die nodig zijn om de gewenste situatie te bereiken.

Betrek relevante gesprekspartners

De workshop over verbetering van de doorstroom kan op verschillende manieren met verschillende gesprekspartners worden gedaan:

- Binnen de gemeente met (beleids)medewerkers van wonen, stedenbouw, wijkmanagers, projectleiders etc.
- Met andere regiegemeenten; zowel op bestuurlijk als op medewerkersniveau.
- Met woningcorporaties en ontwikkelaars; zowel op bestuurlijk als op medewerkersniveau.

Formuleer gewenst resultaat

Bij de voorbereiding van de workshop is het van belang om de vraagstelling van de workshop te concretiseren, bijvoorbeeld knelpunten in doorstroom of focus op een doelgroep. En stel vooraf vast wat het gewenste resultaat van de workshop is. Dit maakt ook duidelijk of het een interne of externe workshop is en op welk niveau (ambtelijk of bestuurlijk).

Kies een concrete casus

Onderbouw de vraagstelling met voor handen zijnde feiten en cijfers. Kies voor een concrete casus om de vraagstelling te concretiseren. Zet de informatie en casuïstiek op papier. Zo hebben alle deelnemers een gelijk vertrekpunt bij de discussie.

2.3 Workshop

Doorloop tijdens de workshop samen met uw gesprekspartners aan de hand van de presentatie de stappen om tot een goede analyse te komen van uw lokale vraagstuk.

De presentatie is in drie delen opgebouwd:

- 1 Vraag en aanbod op de woningmarkt (dia's 6-18)
- 2 Vraaggericht werken (dia's 19-33)
- 3 Beleidsproces (dia's 34-38)

De presentatie eindigt met vijf vragen voor discussie (dia's 39-44).

2.4 Vraag en aanbod op de woningmarkt

Deze reeks dia's gaan over de mismatch tussen vraag naar en aanbod van woonmilieus in de stadsregio. De huidige markt is voornamelijk een aanbodmarkt terwijl de redelijk ontspannen woningmarkt een vragersmarkt vereist. Een vraaggericht aanbod moet de mismatch verkleinen en zo de doorstroom naar het meer geschikte dan wel gewenste woonmilieu vergroten. Oftewel, een vraaggericht aanbod bevordert het passend wonen.

Wat passend wonen is, hangt af van de invalshoek. Belangrijke partijen op de woningmarkt definiëren passend wonen namelijk op hun eigen manier.



Dia 14

En dat hoeft niet op elkaar aan te sluiten. Het is van belang om hier oog voor te hebben: waar komen belangen samen voor een goede afstemming tussen vraag en aanbod?



Dia 18

2.5 Vraaggericht werken

Vanuit de invalshoek van de doorstroom op de woningmarkt is het handig om te bepalen welke doelgroep in uw organisatie kansen biedt voor doorstroom. Omdat zij de verhuisketen kunnen verlengen (senioren bijvoorbeeld) of omdat zij bij gebrek aan beter, vertrekken naar een andere gemeente dan wel regio (gezinnen bijvoorbeeld).

Daarnaast is kennis van de doelgroep essentieel. Hun wensen, belemmeringen en voorwaarden bepalen immers de inzet van instrumenten. Mogelijk is aanvullend onderzoek nodig om de analyse goed te kunnen maken.

Vraaggericht werken ...



Dia 23

De inzet van lokale instrumenten voor verbetering van de doorstroom werkt het best wanneer deze worden toegepast op de groep potentiële doorstromers die wil verhuizen om passend te kunnen wonen. Deze groep is het meest kansrijk om te verleiden en te bewegen. Besteed daarom aandacht aan de persoonlijke omstandigheden die verhuiscgenigheid bepalen:



Dia 27

Bewoners die een volgende stap in hun persoonlijk leven zetten, zijn vaak ook degenen die geneigd zijn te verhuizen. Denk aan:

- samenwonende tweeverdieners (van huur naar koop);
- jonge gezinnen (groter huis, rustige wijk);
- 'empty nesters' (kleinere, praktische woning);
- sociale stijgers (luxere woning).

Daarnaast is het goed om de externe factoren in beeld te hebben die mogelijk van invloed zijn op de lokale woonmilieuvraag en het -aanbod. Deze factoren kunnen bepalend zijn voor vraag en aanbod op zowel korte als langere termijn. Daarom is het belangrijk om deze factoren te betrekken bij het bepalen van de opgave.



Dia 33

2.6 Beleidsproces

Het vraaggericht werken hoort in het beleidsproces verweven te worden. Uiteraard zal het beleidsproces in elke gemeente anders ingericht zijn.



Dia 38

Hieronder bespreken we het bovenstaand schematisch weergegeven beleidsproces:

- 1 De eerste stap (=blauwe blokken) is de **definiëring van het beleidskader**, bestaande uit het gemeentelijk woonbeleid en de bijbehorende fysieke opgave. Het woonbeleid hangt samen met onder meer het coalitieakkoord, de structuurvisie en de afspraken met/ binnen de stadsregio. De fysieke opgave betreft de woningvoorraad (nieuwbouw en bestaand) en de woonomgeving, namelijk de openbare ruimte en voorzieningen. Belangrijke spelers bij deze opgave zijn corporaties en ontwikkelaars die een groot deel van de uitvoering op zich nemen. De gemeente heeft

meestal doelgroepen gedefinieerd die zij met name wil faciliteren bij de gewenste huisvesting. Ook mogelijkheden voor doorstroom zijn meestal benoemd in het woonbeleid.

- 2 De tweede stap (*=paarse blokken*) richt zich op nader **onderzoek naar de doelgroep** die voor de doorstroom van belang is: wie is deze doelgroep, waar komen deze bewoners vandaan, wat zijn hun wensen en belemmeringen. Vaak is er al een woonwensenonderzoek binnen de gemeente voor handen. Doorgaans geeft een dergelijk onderzoek indicatie van het gewenste type woning. Het nader onderzoek is bedoeld om een stap verder te gaan: de doelgroep beter te kennen en hun beweegredenen om wel of niet door te stromen te begrijpen. Van belang is om na te gaan of de wensen matchen met de fysieke opgave, het uiteindelijke aanbod. Kortom, beleid en opgave moeten op basis van dit soort onderzoeken ontwikkeld worden.
- 3 De derde stap (*=groene blokken*), tenslotte, is de **keuze van gemeente, corporatie en ontwikkelaar voor instrumenten die passen bij de doelgroep**. Het kan gaan om verschillende instrumenten voor verschillende typen doorstroom, afhankelijk van de lokale situatie en problematiek. Hier gaat presentatie B vooral op in.

2.7 Vijf vragen voor discussie

De vijf afsluitende vragen kunnen richting geven aan de discussie van de workshop. Deze vragen komen voort uit de inhoud van deze presentatie. Uiteraard kunnen de vragen aangepast worden op de eigen vraagstelling en de gekozen casus.



Dia 44

2.8 Vervolg

Waarschijnlijk zijn in de workshop of de discussie doelgroepen benoemd die extra aandacht (moeten) krijgen. Presentatie B gaat in op belangrijke doelgroepen voor doorstroom en hun wensen, en wat kansrijke instrumenten kunnen zijn.

3 Presentatie B: Doelgroepen en instrumenten

3.1 Presentatie in dezelfde workshop (of een vervolgworkshop)

Presentatie B over kansen voor doorstroom gaat in op doelgroepen en instrumenten die gemeenten, corporaties en ontwikkelaars lokaal kunnen toepassen. Inzet van instrumenten is afhankelijk van het type probleem, type locatie etc. Van een blauwdruk is dus geen sprake.

U kunt de presentatie over doelgroepen en instrumenten in dezelfde discussie of workshop als presentatie A gebruiken. Of bijvoorbeeld in een vervolgworkshop met andere gesprekspartners. De corporaties en ontwikkelaars zijn hierbij onmisbaar omdat de meeste instrumenten door deze partijen gerealiseerd dan wel toegepast kunnen worden.

De presentatie is in vier delen opgebouwd:

- 1 Belangrijke doelgroepen voor doorstroom en hun wensen (dia's 5-23)
- 2 Verschillende typen doorstroom en instrumenten (dia's 24-27)
- 3 Toolbox instrumenten (dia's 28-45)
- 4 Bijlagen ('verborgen' dia's 46-63, zie voor toelichting: 1.3 op pagina 5):
 - toelichting op casus Vlaardingen en casus Westvoorne
 - uitleg per instrument

3.2 Belangrijke doelgroepen voor doorstroom en hun wensen

De doelgroep die belangrijk is voor doorstroom op de woningmarkt, ofwel het verlengen van de verhuisketen, kan natuurlijk per gemeente verschillen. Uit de vraagstukken die werden behandeld tijdens de pilots in Westvoorne en Vlaardingen kwamen twee voor de verhuisketen belangrijke doelgroepen naar voren:

- 1 *Senioren*: zij laten veelal een voor (grotere) gezinnen aantrekkelijke woning achter bij verhuizing. Hiermee wordt een verhuisketen in gang gezet wat de doorstroom bevordert.



Dia 13

- 2 (startende) Gezinnen: wanneer kan worden voldaan aan de woonwensen van dit type huishouden wordt voorkomen dat zij de stadsregio verlaten. De lokale wens is vaak om gezinnen binnen de eigen gemeente door te laten stromen. Deze groep laat vaak een woning achter die weer interessant kan zijn voor starters.



Dia 19

In de presentatie komen deze twee doelgroepen en hun wensen ten aanzien van woning en woonomgeving uitgebreid aan bod. Ten eerste omdat we veronderstellen dat aandacht voor deze doelgroepen in meerdere gemeenten relevant zal zijn. Maar ook als voorbeeld van hoe je de doelgroep in alle facetten in beeld kunt brengen.

Tot slot verwijst onderstaande dia naar de casuïstiek in respectievelijk Vlaardingen en Westvoorne. Via het 'huisje'-pictogram kunt u doorklikken naar verborgen dia's met een toelichting op de casuïstiek. Meer informatie over de vraagstelling en de uitkomst van de workshops over doorstroom in deze twee gemeenten is te vinden in hoofdstuk 4.

Vlaardingen en Westvoorne: twee casussen over doelgroepen en doorstroom



Dia 23

3.3 Verschillende typen doorstroom en instrumenten

Naast de gekozen focus op een of meerdere doelgroepen is het van belang om na te gaan welk segment bij de doelgroep hoort.

Er zijn namelijk verschillende typen doorstroom binnen een doelgroep:

- van koop naar koop
- van koop naar huur
- van huur naar koop
- van huur naar huur

De vraag hierbij is: welk segment sluit het beste aan op de lokale situatie en biedt de meeste kansen voor verlenging van de verhuisketen?

Na bepaling van doelgroep en type doorstroom is de volgende stap: de keuze voor instrument(en). Voor de instrumenten zijn in ieder geval drie categorieën te onderscheiden die verschillende aspecten van vraaggericht werken versterken, namelijk:

- 1 Vraaggericht ontwikkelen en aanbieden
- 2 Financiële ondersteuning
- 3 Procesbegeleiding

Vraaggericht ontwikkelen en aanbieden gaat onder meer over de wijze van gebiedsontwikkeling en woonruimtebemiddeling. Financiële ondersteuning bij koop en huur wordt steeds belangrijker in deze tijd waarbij financiering van koop lastiger wordt en de woonlasten stijgen. Bij procesbegeleiding gaat het met name om slechten van drempels voor koop en verhuizen. In de Toolbox (3.4) wordt ingegaan op de instrumenten zelf.

Afhankelijk van lokale situatie kunnen de instrumenten gekozen en gecombineerd worden met de gekozen doelgroep en het bijbehorende doorstroomsegment. De uitvoering wordt door gemeente en vooral door corporaties en ontwikkelaars gedaan. Dit vereist dan ook de nodige afstemming tussen de partijen.

3.4 Toolbox instrumenten

De toolbox geeft een overzicht van mogelijke instrumenten per categorie.

- 1 Vraaggericht ontwikkelen en aanbieden



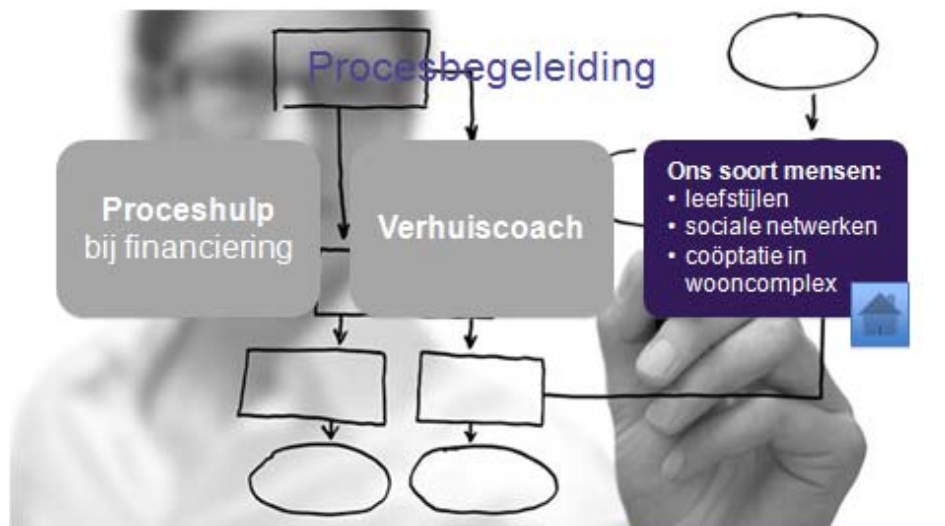
Dia 35

2 Financiële ondersteuning



Dia 40

3 Procesbegeleiding



Dia 43

Uiteraard zijn meer instrumenten denkbaar. Deze drie categorieën en bijbehorende instrumenten geven dan ook geen totaalplaatje van mogelijkheden; zij geven een aanzet. Aanvullingen met eigen ervaringen en voorbeelden, en verbeteringen zijn dan ook zeker wenselijk.

Meer informatie over de instrumenten is te vinden in de zogenaamde verborgen dia's waar naar 'doorgeklikt' kan worden:

- De achtergrondinformatie per instrument bevat een omschrijving van het instrument, de bijbehorende doelgroepen, het resultaat en eventuele verwijzingen naar websites of naar gemeenten die al ervaring hebben met dit type instrument.
- De achtergrondinformatie kan uitgebreid worden met eigen informatie.
- De informatie over de instrumenten is niet uitputtend bedoeld. Een handige aanvulling is bijvoorbeeld de financiële consequenties per instrument.

Voor uitleg over het doorklikken: zie 1.3 op pagina 5.

Voorbeeld van een (verborgen) bijlagedia:

Vraaggericht ontwikkelen en aanbieden

Instrument	Doelgroep	Resultaat	Informatie
Stimuleringsregeling: voorrang aan huurder van gewilde woning Huurder die een gewilde woning heeft (eengezinswoning bijv.), krijgt voorrang bij nieuwe woning Gewilde woning= woning volgens criteria corporatie (Ymere) of volgens WOZ (Ons Doel)	Senioren (gemotiveerde doorstromers): van huur naar huur	Mogelijk meer doorstromers: meer grote, goedkope woningen komen vrij Persoonlijke benadering van klanten door verhuurmakelaar (Ymere) NB. Huidige huisvestingsregels stadsregio staan dit niet zonder meer toe	Woningcorporatie Ymere (Haarlem en omgeving) www.woonswitch.nl Woonwaarde, woningcorporatie Ons Doel, Leiden www.onsdoel.nl Doorstroomregeling 55+ woningcorporatie Waterweg Wonen, Vlaardingen www.waterwegwonen.nl NB. De regeling wordt aangescherpt

Dia 53

In onderstaande tabellen staan per instrument de dia in de presentatie aangegeven en de bijbehorende bijlage-dia waar uitgebreider informatie te vinden is.

Tabel 3.1

Instrument	Dia in presentatie	Bijlage-dia
Vraaggericht ontwikkelen en aanbieden	30-35	51-56
Gebiedsgerichte aanpak met participatie van bewoners	30	51
Eén virtueel woonplein voor vraag en aanbod	31	52
Stimuleringsregeling à la Woonswitch	32	53
Aanpassing van huidige woning	33	54
Verkoop van corporatiewoning	34	55
Realistisch beeld nieuwbouwwoning	35	56

Tabel 3.2

Instrument	Dia in presentatie	Bijlage-dia
Financiële ondersteuning	36-40	57-60
Inruilen oude koopwoning bij nieuwe koopwoning	36	57
Koopgarant	37	58
Huurgewenning	38	59
Verhuiskostenvergoeding	39	
Inkomenshuur	40	60

Tabel 3.3

Instrument	Dia in presentatie	Bijlage-dia
Procesbegeleiding	41-43	61-63
Proceshulp bij financiering	41	61
Verhuiscoach	42	62
Ons soort mensen	43	63

4 Twee voorbeelden: Westvoorne en Vlaardingen

In dit hoofdstuk, en in presentatie B (doelgroepen en instrumenten), zijn de ervaringen van de workshops in de twee pilotgemeenten Westvoorne en Vlaardingen opgenomen. De contactpersonen van deze gemeenten staan in de bijlage. Zij kunnen voor meer informatie of een toelichting benaderd worden.

4.1 Pilot landelijk gebied: Westvoorne

De vraagstelling van Westvoorne luidt:

Hoe kan de doelgroep van senioren doorstromen naar geschikte woningen om eengezinswoningen (middeldure koop, sociale huur) vrij te krijgen?

Casus

De doorstroom in Westvoorne komt niet op gang. De indruk bestaat dat senioren de middeldure koopwoningen en de grote sociale huurwoningen 'vast houden'. De gemeente beschouwt deze groep als belangrijke sleutel voor doorstroom. Er zijn weinig ouderenwoningen in de gemeente beschikbaar. De afgelopen jaren zijn diverse projecten gerealiseerd met woningen die geschikt zijn voor de doelgroep ouderen, met wisselende afzetresultaten. Tevens zijn er diverse plannen in voorbereiding. Voor wat betreft de overstap in de sociale huur is in een recent project naar voren gekomen dat ouderen, die momenteel in ruime eengezinswoningen wonen met een lage huur, moeilijk te verleiden zijn om te verhuizen naar duurdere, kleinere appartementen.



Elizabethhof, Oostvoorne

Opbrengsten workshop

De workshop is gehouden met een gevarieerd gezelschap: wethouder Van Lith (Grondgebied), een ambtenaar van sector Grondgebied, een medewerker van het Woonbedrijf, vertegenwoordigers van een bewonersorganisatie en huurdersvereniging, een makelaar en een projectontwikkelaar. Een korte presentatie over de vraagstelling en casus vormde de inleiding van de workshop.

In de workshop werd het volgende duidelijk:

- Het belang van goed inzicht in de woonwensen van senioren. Ook in relatie tot de financiële haalbaarheid, met name in de sociale huur. Een woonwensenonderzoek kan een beter beeld opleveren van de groep bewoners die bereid is te verhuizen én de bijbehorende voorwaarden. Welke ouderen willen echt van een ruime eengezinswoning (koop, sociale huur) naar een duur(der) appartement verhuizen?
- Het is nodig om bij doorstroom onderscheid te maken tussen verschillende typen, zoals van koop naar koop, van koop naar huur, van sociale huur naar sociale huur.
- Het niet kunnen verkopen bleek een knelpunt voor de doorstroom in Westvoorne. De projectontwikkelaar biedt woningbezitters de mogelijkheid om hun – goedkopere – woning in te ruilen voor een nieuwbouwwoning bij de projectontwikkelaar.
- Een algemene notie was de betekenis van werkgelegenheid voor de woningmarkt (ontwikkeling van de 2^e Maasvlakte). En hiermee samenhangend: de demografische ontwikkeling, namelijk krimp op termijn.

4.2 Pilot stedelijk gebied: Vlaardingen

De vraagstelling van Vlaardingen luidt:

Hoe kan de uitstroom van met name (startende, jonge) gezinnen uit Vlaardingen gekeerd worden?

Casus

Volgens de gemeente vertrekken (modale) gezinnen naar regiogemeenten als Lansingerland en ook buiten de regio vanwege het (nieuwbouw)aanbod in eengezinswoningen in rustige wijken. De woningvoorraad van Vlaardingen wordt gekenmerkt door een grote sociale huurvoorraad met een grote instroom van lage inkomens uit de regio tot gevolg. Er is een overmaat aan compact suburban woonmilieus terwijl er behoefte is aan meer sub urbaan grondgebonden en, in mindere mate, rustig stedelijke woonmilieus. Uit onderzoek blijkt dat verhuigeneigde huishoudens liever in de gemeente willen blijven mits er een passend aanbod is. Vlaardingen kent een grote transformatieopgave van naoorlogse wijken zoals Westwijk. Door middel van sloop nieuwbouw wil de gemeente een passend woningaanbod realiseren.



Project Werffhoven in Westwijk, Vlaardingen

Opbrengsten workshop

De workshop is gehouden met ambtenaren wonen, stedenbouw, projectleiders en met medewerkers van de woningcorporaties Waterweg Wonen. Een korte presentatie over de vraagstelling en casus vormde de inleiding van de workshop.

Tijdens de workshop kwamen diverse zaken aan het licht, onder meer:

- Het dilemma: zoeken naar de geschikte woning voor de Vlaardinger en/ of zoeken naar de geschikte bewoner voor Vlaardingen.
- Het inzicht dat doorstroom ook bevorderd kan worden door praktische maatregelen en door de kwaliteit van de woning en het programma beter af te stemmen op specifieke behoefte.

Ook kwam een concreet instrument aan de orde, de 55+ doorstroomregeling van de woningcorporatie. Wie een gewenste sociale huurwoning (eengezinswoning of maisonnette) achterlaat, krijgt voorrang op een appartement. In de praktijk blijkt dat huurders dit als reserveoptie beschouwen zodat er een nieuwe wachtlijst ontstaat. De corporatie gaat de regeling daarom aanscherpen.

Het inzicht naar aanleiding van de workshop leidt bij de gemeente onder andere tot het voornemen nog specifiek de woonwensen van doelgroepen (gezinnen) te onderzoeken en 'maatwerk'-projecten in te plannen bij de gebiedsontwikkeling.

Bijlagen

Bijlage 1 Betrokkenen bij het onderzoek

Projectteam

Ate Stam	Stadsregio Rotterdam
Jan van der Wolde	Stadsregio Rotterdam
Mia Dieters	DSP-groep
Stella Blom	DSP-groep
Martin van der Gugten	DSP-groep

Expertinterviews met

Rian Peeters	Woonstad Rotterdam
Vincent Smit	VROM-raad
Lex de Boer	SEV
Ewout Zuiderwijk	Woonbron Ontwikkelbedrijf
Hans Thoolen	Gemeente Breda

Deelnemers workshop Westvoorne

Hans van Lith	Wethouder gemeente Westvoorne
Ellen Eijs	Gemeente Westvoorne
Remco Gras	Gemeente Westvoorne/ Woningbedrijf (contactpersoon)
Alexander van der Hoek	Van der Hoek makelaardij
Peter Klink	WaVo projectontwikkeling
Klaas van der Veen	Huurdersvereniging Westvoorne
Sjoerd Haagsma	Vereniging Onderdak Westvoorne
Bert Cosijn	Vereniging Onderdak Westvoorne

Deelnemers workshop Vlaardingen

Paul Joorman	Gemeente Vlaardingen
Jaap van Heest	Gemeente Vlaardingen (contactpersoon)
Hermi Prins- de Jager	Gemeente Vlaardingen
Kees Schrieks	Gemeente Vlaardingen
Gerrit Verkerk	Woningcorporatie Waterweg Wonen
Ingrid Breek	Woningcorporatie Waterweg Wonen

Deelnemers toetsgroep

Michelle Corbeau	AM Wonen
Harry Exmann	Gemeente Schiedam
Ad van der Graaf	Vorm Bouw
Hans Holwerda	Maaskoepel
Cora Nauta	Woonbron Ontwikkelbedrijf
Nico Ros	Woonstad Rotterdam
Guus van Steenvelt	Gemeente Spijkenisse
Ton Versteeg	Gemeente Krimpen aan den IJssel