

Senioren gaan woningmarkt vlot trekken

SUZAN KNIPP

De woningmarkt zit op slot. De sleutel voor beweging op de markt ligt bij de senioren. Maar die verhuizen niet zomaar. Wat kan een woningcorporatie doen om de ouderen met een latente verhuisbereidheid hiertoe te bewegen? Woningcorporatie Woonforte in Alphen aan den Rijn zet in op mantelzorg-experimenten, huurarrangementen en het opkopen van een-gezinswoningen van senioren.

Woningnood

De huurmarkt is vastgelopen, ook in Alphen aan den Rijn. Er zijn momenteel ruim 3.100 Alphenaren actief op zoek naar een huurwoning. Het aantal nieuwe verhuringen neemt echter drastisch af. In 2016 had Woonforte nog 927 woningen die vrijkwamen voor verhuur. In 2017 is dat geslonken tot 693. De oorzaken van het teruglopen van de mutaties ligt bij het langer thuis moeten blijven wonen van ouderen, het groter worden van de kloof tussen koop en huur en het gebrek aan locaties om nieuwe woningen te bouwen. Bovendien wordt een deel van de woningen die vrijkomen toegewezen aan groepen die voorrang hebben op de woningmarkt zoals statushouders, uitstroom uit de zorg door extramuralisering, en urgenten. De druk op de sociale huurmarkt is dus hoog. Wil je een eengezinswoning in de kern Alphen aan den Rijn, dan moet je rekenen op een wachttijd van 9 jaar. Neem je genoeg met bijvoorbeeld een woning in een oude flat, dan nog moet je ruim 4 jaar wachten. Jongeren zijn dus vrijwel kansloos op de woningmarkt. Mensen die gaan

scheiden en weinig inschrijftijd hebben, komen ook niet aan een sociale huurwoning.

Oplossingen

Woonforte streeft naar een Alphen aan den Rijn waar iedereen kan meedoen en waar minder ongelijkheid is. Dat begint bij een goede, passende en betaalbare woning en een prettige leefomgeving. Een plek van waaruit mensen hun leven kunnen vormgeven.

Door de woningnood hebben veel mensen nu geen (passend) huis. Een driesporenbeleid moet voor oplossingen zorgen:

1. Groei aantal sociale huurwoningen

Vóór 2022 wil Woonforte maar liefst 500 woningen toevoegen aan de woningportefeuille. Het gaat dan vooral om woningen die maximale dynamiek op de woningmarkt teweegbrengen en waar nu een groot tekort aan is: seniorgeschikte appartementen en eengezinswoningen. Daarnaast wordt snel een nieuw segment toegevoegd voor starters en spoedzoekers. En worden vrijwel geen woningen meer verkocht totdat het gewenste aantal woningen is bereikt.

2. Een nieuw segment: flexwonen voor spoedzoekers

Voor starters en spoedzoekers komt er een nieuw segment: flexwonen. Denk hierbij aan kleine studio's in een voormalig verzorgings-tehuis, een omgebouwd kantoor of een tiny house. De woningzoekenden die gaan flexwonen kunnen daar met behoud van inschrijftijd maximaal 2 jaar wonen. Daarna stromen zij door naar een reguliere woning.

3. Dynamiek: beweging begint bij senioren

Woningbouwlocaties zijn zeer schaars in Alphen aan den Rijn. Er moet dus heel goed nagedacht worden welke woningtypen Woonforte wil toevoegen aan haar portefeuille. Die nieuwbouwwoningen moeten een zolang mogelijke verhuisketen te weeg brengen. Het startpunt van de verhuisketen ligt bij de senioren. Zij wonen nu vaak in een eengezinswoning. Het zou beter zijn voor hen zelf, de samenleving (zorgverlening en daaraan verbonden kosten) en de woningmarkt als zij naar een seniorgeschikt appartement of een hofje voor ouderen verhuizen. De senioren laten daarmee een eengezinswoning achter voor een gezin of mensen die een gezin willen starten. Deze mensen laten vervolgens weer een appartement achter voor een starter of andere doorstromer. Zo kan de woningcorporatie voor iedere seniorgeschikte woning die gebouwd wordt, drie huishoudens blij maken met een nieuwe woning. Dat de doorstroom ook zo werkt, blijkt uit de toewijzing van het laatste nieuwbouwproject: met de bouw van 53 appartementen werden 120 huishoudens aan een nieuwe, passende woning geholpen. Het succes van het experiment zit vooral in het aansprekende product (locatie, grootte van de woning en nieuwbouw) en het feit dat de huurprijs wordt aangepast op het inkomen. Het Planbureau voor de Leefomgeving constateert in meerdere rapporten dat senioren niet verhuiscapabel zijn. Woonforte heeft dit uiteraard het afgelopen decennium ook waargenomen. Door de drempels voor verhuizing weg te nemen, kan het aandeel senioren dat toch verhuist wel vergroot worden. De experimenten van Woonforte tonen dit aan.

Drempels wegnemen

Natuurlijk mogen senioren in hun eengezinswoning blijven wonen. Maar de senioren met een (latente) woonwens wil Woonforte actief benaderen en daarbij ook de belemmeringen om te verhuizen wegnemen. In klantenpanels is met ruim 80 senioren gesproken over de drempels die zij ervaren om te verhuizen.

Nieuwbouw appartement

Het begint met de juiste woning. Senioren wonen nu in een fijne eengezinswoning en willen alleen verhuizen als zij de nieuwe woning en omgeving ook prettig vinden. Zij verhuizen dus niet zomaar naar een flat omdat die gelijkvloers is en dichtbij winkels ligt. De senioren willen nieuwbouwkwaliteit, drie kamers, zo'n 90 m², dichtbij het centrum en groen in de buurt. De ouderen die wat minder vitaal zijn, willen graag naar een beschutte woonvorm, zoals een hofje, verhuizen. Woonforte heeft momenteel te weinig woningen die aan hun wensen voldoen en moet deze dus bijbouwen.

Huurprijs

Een andere drempel is de huurprijs. Senioren wonen nu vaak relatief goedkoop, gemiddeld zo'n 490 euro huur per maand. Een stijging naar 710 euro, wat een normale prijs zou zijn voor een nieuwbouw sociale huurwoning, is voor een deel van de mensen financieel niet haalbaar. Anderen beleven dit als een te grote stap. Bovendien zien zij de komende jaren hun inkomen alleen maar afnemen. De meeste senioren gaan dan dus niet verhuizen. Woonforte wil de nieuwbouw bereikbaar maken. Senioren met een lager inkomen mogen daarom voor ongeveer dezelfde huurprijs als ze nu betalen in de nieuwbouw gaan wonen.

Woonforte is er om mensen met een laag inkomen een thuis te bieden, maar wil een uitzondering maken voor senioren met een middeninkomen. Dat wil zeggen dat diegenen die nu een eengezinswoning van Woonforte huren, ook de kans krijgen om te verhuizen naar een seniorgeschikt appartement. Op de vrije sectormarkt liggen de prijzen voor zo'n appartement doorgaans boven de 900

euro en dat kunnen zij niet betalen. Maar als zij verhuizen biedt dat een oplossing voor de doorstroming op de sociale huurmarkt. Daarom biedt Woonforte senioren met een middeninkomen die willen verhuizen een seniorgeschikt appartement voor 710 – 750 euro.

Ontzorgen

Een andere drempel is de moeite die het kost om te verhuizen: het opruimen van de zolder, het schilderen van de nieuwe woning en het verhuizen. Woonforte wil een verhuiscoach inzetten en samen met bedrijven de ouderen ontzorgen rondom de verhuizing. Het is aan de ouderen zelf of ze gebruik willen maken van deze diensten.

Aankopen van eengezinswoningen

Eengezinshuurwoningen zijn schaars in de kern Alphen aan den Rijn; tweederde van de woningen van Woonforte is gestapelde bouw. Daarom wil Woonforte graag eengezinswoningen toevoegen aan haar woningportefeuille. Maar nieuwbouwlocaties zijn hier vrijwel niet voorhanden. Een oplossing is het aankopen van eengezinswoningen van senioren.

Het overschot aan koopwoningen die in de toekomst vrijkomen doordat senioren komen te overlijden (Planbureau voor de Leefomgeving, 2013), is ook reden om nu al eengezinswoningen te kopen van senioren. Door verkoop van de eigen woning kunnen zij geld vrijmaken en besparen ze op uitgaven voor woningaanpassing en verduurzaming. Ook de kans om een betaalbare huurwoning te bemachtigen, is reden voor senioren om toch deze stap te wagen. Woonforte betaalt 85% van de taxatiewaarde (maximaal 265.000 euro). Het maximum is ingesteld omdat de woningen wel passend moeten zijn voor verhuur als sociale huurwoning. Bij het opkopen van dure woningen zou het niet verantwoord zijn om die sociaal te verhuren. In ruil voor de afslag op de taxatiewaarde, krijgen deze senioren voorrang bij de toewijzing van seniorgeschikte appartementen en kunnen zij daar wonen voor een redelijke prijs (zo'n 750 euro). Zij zijn geholpen met de nieuwe huurwoning waar zij normaal gesproken niet voor in aanmerking zouden komen en (startende) gezinnen zijn geholpen met de eengezinswoning. Zo snijdt het mes aan meerdere kanten.



De nieuwbouwappartementen aan de Koolmeesstraat in Alphen aan den Rijn zijn populair bij senioren.

Foto: Gerrit Jan Voerman

Woonforte heeft hier kleinschalig mee geëxperimenteerd en dat bleek succesvol.

Belangstelling

Op basis van de klantenpanels met senioren en de reacties op recente nieuwbouwprojecten, verwacht Woonforte veel belangstelling onder alle groepen senioren. Er zijn 6.000 seniorenhuishoudens waarvan een deel een verhuiswens heeft. Die kunnen van één van de drie bovengenoemde regelingen gebruik maken. Woonforte wil 500 woningen toevoegen, grotendeels seniorgeschikte appartementen. Daarmee zou de beweging op gang moeten komen. Voor iedere seniorgeschikte woning kunnen drie huishoudens blij gemaakt worden met een nieuwe woning. Alles staat en valt echter met de mogelijkheid om de seniorgeschikte appartementen of een hofje voor ouderen te kunnen bouwen. Gelet op de

Mantelzorgproject

Eind vorig jaar deed Woonforte een oproep voor een (mantel)zorgexperiment in de nieuwbouw De Leeuwerik. Uit vijftien aanmeldingen werden zeven huishoudens geselecteerd die hiervoor in aanmerking kwamen. Zij hebben voorrang gekregen bij de toewijzing van de woningen. Dit zorgexperiment is een unieke kans voor mensen die dicht bij elkaar willen wonen om makkelijker voor elkaar te kunnen zorgen. Hiermee maakt Woonforte de mantelzorg ook wat lichter. Overigens waren vijf van de zeven mantelzorghuishoudens al huurder van Woonforte. Zij laten weer een huurwoning achter voor een woningzoekende.

schaarse locaties, de gespannen markt en daarmee gepaard gaande torenhoge prijzen, vist Woonforte als woningcorporatie vaak achter net.

Bronnen

De portefeuillestrategie van Woonforte is tot stand gekomen door data-analyses rondom economische ontwikkeling, demografische ontwikkeling, inkomensontwikkeling, (waar- onder huurtoeslag ontwikkeling), woningmarktontwikkeling (koop en huur) en woon- behoefteontwikkeling. Dit op basis van data van onder meer CBS, HCIB, Belastingdienst, NVM, WoningNet, De Nederlandse Bank en eigen data. Naast bovengenoemde dynamiek op de woningmarkt gaat de portefeuillestrategie uiteraard ook in op het energieneutraal maken van de woningvoorraad en technologische ontwikkelingen. Verder hebben we bij de scenario-analyse gebruikt gemaakt van het rapport *De adaptieve ontwikkelstrategie wonen 2016 – 2031* van de gemeente Alphen a/d Rijn.

Vergrijzing en ruimte (2013). Planbureau voor de leefomgeving.

Frans Schilder, Femke Daalhuizen en Carola de Groot (2018). *Krasse knarren kunnen kraken: over hoe het stapelen van verschillende beleidsdoelen ouderen onder druk kan zetten.*

Over de auteur

Suzan Knipp is manager van de afdeling Strategie, Vastgoedsturing en Communicatie bij Woonforte. Met ruim 10.000 woningen is Woonforte veruit de grootste woningcorporatie in de gemeente Alphen aan den Rijn.