

Advies Doorstroming Utrecht

Aan: Gemeente en corporaties Utrecht
Van: RIGO (Perry Hoetjes)
Datum: 23 januari 2024

Waarom inzetten op doorstroming?

De woningnood is hoog in Utrecht. In haast alle segmenten en voor alle doelgroepen zijn er tekorten: starters, gezinnen, urgente en kwetsbare doelgroepen, huurders, kopers, middeninkomens. Het kiezen wat en voor welke groep te bouwen en hoe de bestaande woningen eerlijk te verdelen is een dilemma. Wie gaat voor en ten koste van wie?

Het is duidelijk dat er **snel en veel gebouwd** moet worden. Ook is duidelijk dat we kansen moeten benutten om de **bestaande voorraad beter te benutten**, met optoppen, splitsen, woningdelen, etc.

Dit plan gaat over het **stimuleren van doorstroming**. De woningnood bestaat immers niet alleen uit mensen die nu geen dak boven hun hoofd hebben. Woningnood gaat net zo goed over de mensen die nu al wonen, maar voor wie er geen passende doorstroomwoningen vrijkomen. Daardoor verstopt de boel.

Doorstroming levert niet een grotere woningvoorraad op, maar wel meer woningen die beschikbaar komen voor allerlei type woningzoekenden en uiteindelijk ook de starter. Het levert dus **niet meer woningen op maar meer verhuizingen**. Bouwen blijft dus cruciaal, 'zoals een schuifpuzzel ook alleen werkt met een leeg vakje'.

In deze notitie beschrijven we hoe doorstroming via verhuisketens werkt en wat daarmee 'te winnen én te verliezen' is. Vervolgens gaan we in op de maatregelen die wij (RIGO) adviseren aan gemeente en corporaties om de doorstroming in Utrecht te bevorderen. Deze adviezen hebben we onder meer vormgeven aan de hand van aantal werksessies met gemeente en corporaties. Vervolgens is het aan de gemeente en corporaties om te bepalen op welke wijze er uitvoering wordt gegeven aan deze adviezen.

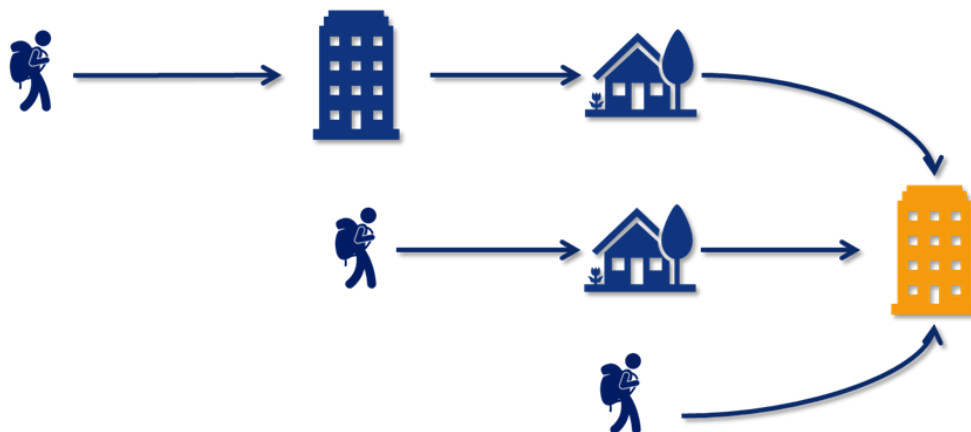
Hoe werkt doorstroming?

Doorstroming werkt via **verhuisketens**. Die beginnen met ofwel nieuwbouw, door overlijden of vertrek naar een andere gemeente, regio of buitenland. Wanneer een starter of vestiger¹ die woning betreft stopt de keten. Hoe kort of lang de keten ook is, **aan het eind profiteert altijd een starter**. Maar hoe langer de keten, des te meer huishoudens kunnen verhuizen als gevolg van de eerste schakel.

¹¹ In Utrecht tenminste. Een vestiger kan ook een doorstromer zijn die een woning achterlaat in Nieuwegein, Houten of Amsterdam.

Als er door doorstroming meer verhuisd kan worden, kunnen meer Utrechters een passende woning vinden: passend bij hun huishouden, zorgbehoefte, portemonnee, of woonwensen. En **meer verhuismogelijkheden bieden is waar het tenslotte om te doen is.**

Verhuisketens kunnen kort of lang zijn; aan het eind staat altijd een starter



Het 'echte en het valse dilemma'

In de huidige woningnood proberen we zo eerlijk mogelijk de **schaarste te verdelen**. De vraag is wie vóór gaat en wie niet. Bij wie is de nood het hoogst? De statushouder, iemand uit de maatschappelijke opvang of de 'gewone' starter die al tien jaar wacht? Dat is en blijft een lastig dilemma: hoe verdelen we de koek eerlijk?

Belangrijk om te beseffen is echter dat de doorstromer niet in dit dilemma thuishoort. Anders gezegd: **kiezen tussen óf doorstromers óf starters helpen is een vals dilemma**. Kiezen voor doorstromers levert namelijk langere ketens op, waar iedereen van profiteert en waar starters geen last van hebben.

Het klinkt tegen-intuïtief, maar dat bekend omgekeerd dat het **voorrang geven aan (urgente) starters boven doorstromers de starters niet helpt, maar wel alle doorstromers benadeelt**. En als gevolg daarvan kunnen in totaal minder Utrechters verhuizen.

Doorstromers helpen levert dus alleen maar meer verhuizingen op, met evenveel starters. Kwantitatief verslechtert de positie van starters dus niet. Wel geldt dat zij **kwalitatief vaker 'aan de onderkant' van de markt** moeten beginnen, in woningen die voor doorstromers minder aantrekkelijk zijn. Dat is de prijs van meer verhuizingen.

Eerdere resultaten in Amersfoort

Uit de evaluatie van het doorstroompakket in Amersfoort zagen we dat de maatregel Van Groot naar Beter (VGNB) 75 verhuizingen opleverde. Wat voor effect in totaal kunnen we daaruit opmaken?

- Op basis van wat doorstromende huurders aangaven durven we te stellen dat bij ruim de helft van hen de maatregelen doorslaggevend waren (ze waren niet tóch al van plan te verhuizen). Dat is niet exact te zeggen, maar laten we zeggen 40 huishoudens.
- Deze 40 verhuizingen werden mogelijk door 40 vrijkomende kleinere sociale huurwoningen, waar de VGNB-huurders voor in aanmerking kwamen, het begin van onze verhuisketen.
- Zonder maatregelen zouden deze 40 kleine woningen vooral starters hebben geholpen. Uitgaande van de gemiddelde verhuisketenlengte van 1,5 bij dit type woningen in Amersfoort zouden er dus $40 \times 1,5 =$ in totaal 60 huishoudens zijn geholpen.

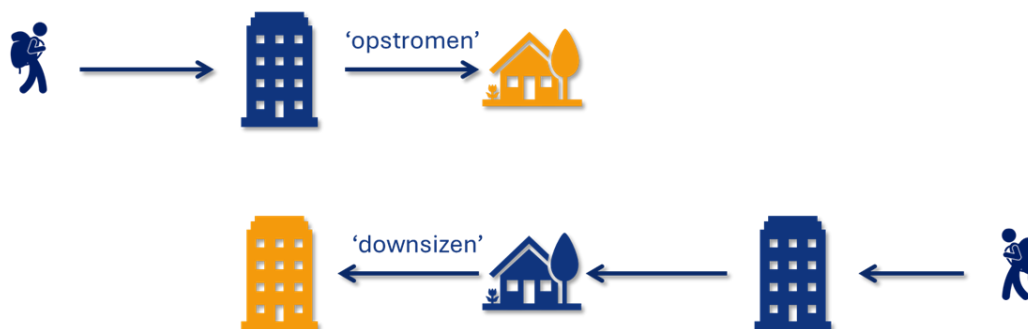
- Mét de maatregelen is de verhuisketenlengte bij zo'n woning echter niet 1,5 maar 3,0. We sturen er immers op dat de woning naar een doorstromer gaat (+1) én deze laat vervolgens een ruime woning achter met een gemiddelde verhuisketenlengte van 2,0.
- Bij deze 40 woningen zijn er dus niet 60, maar in totaal $40 \times 3,0 = 120$ huishoudens die kunnen verhuizen. Dat zijn 60 extra verhuizingen (zonder dat er een woning extra is gebouwd).

Doorstroming gaat niet vanzelf

Het gaat echter niet vanzelf: doorstroming vraagt een **samenhangend pakket van verschillende typen maatregelen**: van de gemeente, de corporaties en steeds meer ook van marktpartijen. Dit plan is gericht op een zo effectief mogelijk doorstroombesleid.

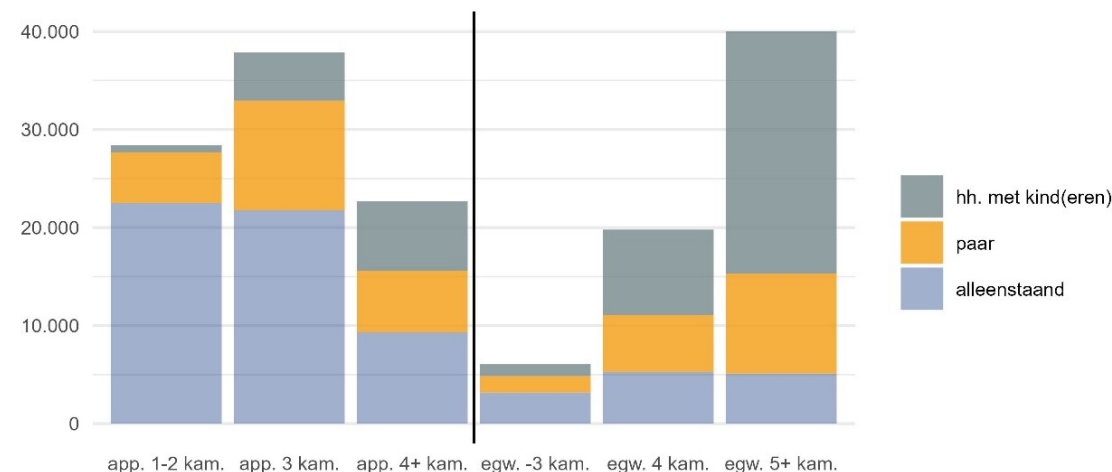
'Vroeger' was doorstroming vooral gericht op 'opstroomers' naar een grotere woning. Wijken als Leidsche Rijn hebben hier enorm aan bijgedragen. Tegenwoordig is doorstroming veel meer gericht op huishoudens die kleiner kunnen of willen wonen, voornamelijk ouderen zonder kinderen: empty-nesters.

Doorstroming is tegenwoordig meer gericht op 'downsizen' dan 'opstromen'

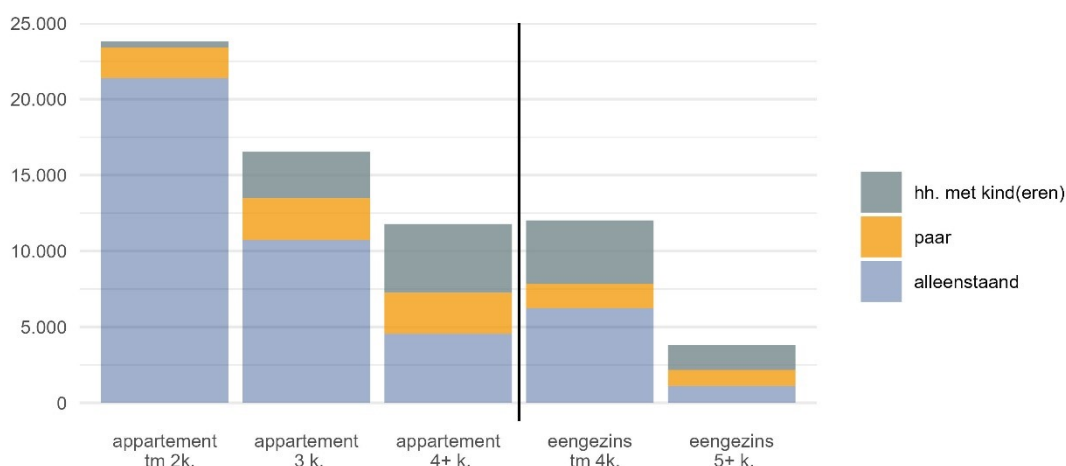


Waarom is dat zo? Er is – en blijft – nog steeds behoefte aan gezinswoningen, maar ze komen **te weinig vrij**. Tegelijkertijd brengt het bouwen van traditionele eengezinswoningen hoge financieel en maatschappelijk hoge kosten met zich mee. Bovendien zien we dat er in Utrecht (en heel Nederland) al **veel meer ruime woningen dan grote huishoudens** zijn.

Verdeling van de Utrechtse huishoudens over woningtypen in huur en koop



Verdeling van de Utrechtse huishoudens over woningtypen in de sociale huur



Daarnaast geldt dat steeds meer oudere huishoudens behoefte hebben aan een woning die **beter geschikt is om ouder in te worden**: qua toegankelijkheid, het bieden van zorg en het tegengaan van eenzaamheid.

We weten dat veel oudere empty-nesters helemaal geen zin of behoefte hebben om te verhuizen. Dat hoeft ook niet, want de groep is – zowel in de huur als de koop – zó groot dat als maar een deel van hen verhuist, het effect op de doorstroming ook groot is. De kunst is dus om een doorstroompakket te bieden dat hen **verleidt om de stap wel te zetten**.

Met als resultaat dat we hénzelf een passende woning bieden, dat ruime woningen vrijkomen voor gezinnen en dat daarachter ook de starters (gewone starters of kwetsbare urgenten) een woning vinden.

Rekenvoorbeeld: meer of minder doorstroming door anders toe te wijzen

De afgelopen jaren kwamen binnen de Utrechtse corporatiesector ongeveer 1.440 huurwoningen beschikbaar aan het begin van verhuisketens: door nieuwbouw, overlijden of vertrek naar elders. Dat is te zien als het 'startaanbod'. Met hoe we woningen toewijzen kunnen we de verhuisketens die dat oplevert korter of langer maken. In drie rekenvoorbeelden laten we zien hoe 1) de huidige situatie er ongeveer uitziet, 2) wat meer doorstroming zou kunnen opleveren en 3) hoe het ook tot minder verhuizingen kan leiden. Met oog op de eenvoud doen we even alsof de corporatiehuur in Utrecht een 'gesloten systeem' is.

1. In de **huidige situatie** leiden de 1.440 woningen aan het begin van de keten tot ongeveer **2.400 verhuringen** in totaal in de Utrechtse corporatiesector. De verhuisketenlengte is daarmee ongeveer **1,7**. Van die 2.400 verhuizingen gaan er ongeveer 720 naar (kwetsbare) urgenten (30% van de verhuringen).
2. In een alternatief rekenvoorbeeld geven we vaker **voorrang aan doorstromers**. Stel dat het lukt om bij de helft van de 1.440 vrijkomende woningen een 'extra Utrechtse doorstromer ertussen' te huisvesten (dit is niet waarschijnlijk, maar het gaat om het rekenvoorbeeld). Dan wordt de verhuisketenlengte gemiddeld een 'halve schakel' (0,5) langer, waarmee deze stijgt van **1,7 naar 2,2**. Dat zou betekenen dat dankzij de eerste 1.440 vrijgekomen woningen in totaal niet 2.400, maar **3.170 Utrechtse huishoudens kunnen verhuizen**. Waaronder de beoogde 720 urgent woningzoekenden, alleen is dat nu 23% van het totaal.
3. Er is ook een omgekeerde variant, waarbij we **kwetsbare urgenten juist direct helpen**. Van alle 1.440 huurwoningen aan het begin van de verhuisketen wijzen we 720 woningen direct toe aan

kwetsbare urgenten (die meestal geen woning achterlaten). Dan blijven er nog 720 andere woningen over om te verdelen over ‘gewone’ starters en doorstromers. Met nog een beetje doorstroming leidt dat deel tot 1.120 verhuizingen. Opgeteld bij de eerste 720 leidt dat in totaal tot **slechts 1.840 verhuizingen**. Het aantal gehuisveste kwetsbare urgenten blijft gelijk, maar is nu 39% van het totaal. De gemiddelde verhuisketenlengte in Utrecht daalt naar ca. **1,3**.

Je kunt zeggen dat tegenover het voordeel van de ‘doorstroomvariant’ (veel meer verhuizingen) de ‘urgentenvariant’ het voordeel heeft dat de kwetsbare urgenten wel **sneller** zijn gehuisvest. Ze zijn immers niet aan het eind, maar aan het begin van de verhuisketen geholpen. Dat klopt en ‘met een extra doorstromer ertussen’ kan de keten bijvoorbeeld een of twee maanden langer duren. Maar bedenk dat het die **vertraging slechts eenmalig** is, terwijl het **dalend aantal verhuizingen in de stad structureel** is. Anders gezegd: als we de ‘loop van de rivier omleggen stroomt er uiteindelijk (en al heel snel) weer evenveel water naar de zee’.

Wel geldt dat hierdoor starters gemiddeld in aanmerking komen voor minder populaire woningen. Vaker zullen ze aangewezen zijn op woningen die voor doorstromers niet aantrekkelijk genoeg zijn. **Dat is de prijs van meer doorstroming**.

Het rekenvoorbeeld roept ook de vraag op of het slim is de huisvestingsopgave voor kwetsbare urgenten in termen van **percentages** te benoemen, of liever in **aantallen**. De ‘doorstroomvariant’ laat zien dat er in aantallen evenveel kwetsbare urgenten worden gehuisvest, maar een lager percentage als uitkomst. In de ‘urgentenvariant’ helpen we evenveel urgenten, maar met een hoger percentage. Dat gaat echter ten koste van doorstromers en dus het totaal aantal verhuizingen.

Voorstel van maatregelenpakket

De meeste instrumenten hieronder zijn gericht op de **sociale huur**. Daar is de meeste sturing mogelijk, ook nu al. Ook in de **koopmarkt** bestaat echter grote potentie voor doorstroming, dus ons advies is om daar in toenemende mate beleid op te gaan richten.

De maatregelen die we hier noemen gaan in eerste instantie over de gemeente Utrecht. Maar we hebben een regionaal woonruimteverdeelsysteem en een woningmarkt die niet ophoudt bij de gemeentegrens. Daarom is het goed om dit pakket van maatregelen vervolgens ook met de **regiogemeenten** en **regiocorporaties** te bespreken. De kans op slagen wordt groter als woningzoekenden regionaal van eenduidig doorstroombeleid gebruik kunnen maken.

Verschillende typen maatregelen

We weten dat bij de overweging om wel of niet te verhuizen bij verschillende mensen verschillende factoren in meer of mindere mate meespelen. De ervaring leert dat goed doorstroombeleid daarom op **elk van die factoren iets** moet bieden. Het gaat om:



Communicatie, begeleiding en ontzorgen. Veel mensen – met name ouderen – kunnen het verhuisproces moeilijk overzien: het zoeken, het regelen, het verhuizen, het inrichten van de nieuwe woning.



Zicht op het aanbod. Vaak weten mensen – ook hier vaak ouderen – niet goed wat er in de huur en koop beschikbaar en waar ze voor in aanmerking komen. Ook ontbreekt er vaak goede informatie over de nieuwe woning om een beeld te geven waar mensen terechtkomen.



Voorrang. Het is belangrijk om potentiële doorstromers met slimme voorrangstellingen ‘in positie’ te brengen.



Kwaliteit van het aanbod. Vooral voor ouderen geldt dat ze pas verhuizen pas als de nieuwe woning voldoende kwaliteit heeft. Het is immers vaak de ‘laatste echte verhuizing’ en ze hebben meestal een goed alternatief: in hun huidige woning blijven.



Financiële hulp. De nieuwe woonlasten moeten wel betaalbaar zijn en ook het verhuizen zelf kost geld. Voor een deel van de potentiële doorstromers kan financiële hulp net de doorslag geven of een extra zetje geven.



Met een gerust hart verhuizen. Tot slot blijft er vaak een stuk ‘koudwatervrees’ over. Wat als de nieuwe woning of buurt tegenvalt? Het is belangrijk mensen te laten zien dat ze dan niet perse ‘voor tien jaar vast zitten’.



Zorgvraag/aanbod. Naast bovenstaande manieren om mensen te ondersteunen is er ook de realiteit dat het steeds moeilijker en kostbaarder wordt om goede zorg te bieden wanneer mensen in een niet passende woning blijven wonen.

Op basis van gesprekken met de gemeente en corporaties komen we tot het volgende pakket aan maatregelen. Het gaat om maatregelen die de gemeente of corporaties 1) nu al toepassen, 2) maatregelen die we op korte termijn in 2024 willen invoeren, 3) maatregelen die nadere verkenning vragen en 4) ideeën voor de langere termijn.

1. Wat doen we al en blijven we doen?

We beginnen niet op nul. De gemeente en corporaties hanteren al verschillende regelingen en deze blijven we inzetten.

- **Van Groot naar Beter (gemeente + corporaties):** deze maatregel biedt woningzoekenden die een ruime huurwoning achterlaten voorrang op alle woningen met drie of minder kamers. Wel stellen we een verbetering voor (zie het voorstel bij onderdeel 2).
- **Huurskorting (corporaties):** de corporaties zorgen dat bij huurders die via de VGNB-regeling doorstromen de netto huur van de nieuwe woning niet meer dan € 50 hoger ligt dan de oude woning.
- **Voorrang in vrijesectorhuur en koopwoningen** van corporaties voor doorstromende sociale huurders (**corporaties**)
- **Voorrang in nieuwbouw sociale huur** voor doorstromende sociale huurders in nieuwbouw sociale huur (**corporaties**)
- **Behoud inschrijfduur (gemeente + corporaties):** 75% behoud van de inschrijfduur maakt dat doorstromers met een relatief gerust hart kunnen verhuizen, omdat ze als het niet bevalt gemakkelijker opnieuw kunnen verhuizen.
- **Doorschuifregeling (gemeente + corporaties):** huurders hebben (in door de corporaties aangewezen complexen) voorrang als ze willen verhuizen naar een andere woning binnen het complex (mits passend).

2. Voorstel om in te voeren in 2024

- **Woonadviseur voor ouderen (gemeente en STUW-corporaties):** vanaf 1 december is de woonadviseur voor ouderen van start, die bewustwording stimuleert over hun toekomstige woonsituatie. Dit is een aangepaste vervolgopdracht van de verhuisadviseur senioren, gericht op een bredere doelgroep ouderen van 55+ (ongeacht grootte van de woning en eigendom).
- **Verhuiskostenvergoeding sociale huur (gemeente + corporaties):** Voorstel is het instellen van een verhuiskostenvergoeding voor doorstromers die een ruime sociale huurwoning achterlaten

- **VGNB-voorrang hoger in de rangorde plaatsen (gemeente):** VGNB staat in de rangorde van de huisvestingsverordening op ‘plaats j’, achter diverse urgentiecategorieën. Vanuit de werking van verhuisketens – er komen immers niet minder woningen voor deze urgenten beschikbaar – stellen we voor de VGNB-voorrang boven de urgentiecategorieën te plaatsen². Advies is om te monitoren hoe dit uitpakt voor het totaal aantal verhuringen en aan urgenten.
- **Voorrang in de buurt (gemeente + corporaties):** Het voorstel is om voorrang voor doorstromers in de eigen buurt in de huisvestingsverordening op te nemen. Veel (oudere) bewoners hebben hiervoor de voorkeur. Voorstel gereed in Q1 van 2024.
- **Nieuwbouw en bestaande bouw beter in beeld brengen (corporaties):** Het is voor potentiële doorstromers vaak moeilijk zich een goed beeld te vormen van waar ze komen te wonen. In de bestaande bouw zijn de foto’s vaak summier. In nieuwbouw is het lastig om ‘vanaf papier’ te besluiten een woning te accepteren. Daarom is het voorstel dat aanbod beter in beeld brengen, door onder meer vaker open dagen te organiseren, via modelwoningen, of door eerder en aantrekkelijker over vrijkomende woningen te communiceren: bij nieuwbouw en in bestaande complexen.
- **Informatiecampagne (gemeente + corporaties):** Het is van groot belang om bewoners goed en continu te informeren over de mogelijkheden en regelingen voor doorstroming. Voorstel is dat gemeente en corporaties gezamenlijk een communicatieplan maken om de doorstroommaatregelen als aantrekkelijk en samenhangend pakket te presenteren: online en vooral ook offline (denk aan flyers, via buurtbeheerders en mond-op-mond-reclame).

3. Verder verkennen

Van de volgende maatregelen is het vermoeden dat ze een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de doorstroming, maar ze vragen om nadere verkenning en uitwerking. Op basis daarvan is het aan gemeente en corporaties te kiezen welke hiervan prioriteit te geven.

- **Andere woningen direct bemiddelen (corporaties):** Een flink deel van de woningen wordt niet geadverteerd op WoningNet, maar door de corporaties direct bemiddeld aan (kwetsbare) urgenten. Het advies om woningen die geschikt zijn voor doorstromers niet ‘direct’ aan (kwetsbare) urgenten te bemiddelen, maar ‘gewoon’ te adverteren, zodat doorstromers hiervoor in aanmerking komen. Dat kan langere verhuisketens opleveren met aan het eind weer evenveel beschikbare woningen voor urgenten, maar meer verhuizingen. Advies is om eerst de potentie in beeld te brengen van het aantal extra woningen dat op deze manier naar doorstromers zou kunnen gaan. Wanneer dat voldoende is kunnen de corporaties hiermee experimenteren. Voorstel is dat uitkomsten worden gemonitord en dat bij succes hier verder op wordt ingezet.
- **Onderzoeken, definiëren en sturen op doorstroomkwaliteit (gemeente + corporaties).** We stellen voor dat gemeenten en corporaties gezamenlijk onderzoeken en bepalen wat doorstroomkwaliteit is, om daar in nieuwe en bestaande bouw op te sturen. Dat kan per locatie verschillen.
- **Meer bijzondere concepten realiseren (gemeente + corporaties):** we stellen voor om locaties te inventariseren om bewezen/kansrijke woonconcepten te realiseren die gericht zijn op oudere doorstromers.
- **Afspraken met marktpartijen over voorrang bij nieuwbouw marktsegment:** het aantal ruim wonende huishoudens is ook in koopwoningen hoog. Doorstroming zou zorgen voor

² Met uitzondering van stadsvernieuwingsurgenten die specifiek willen terugkeren in de vervangende nieuwbouw of in hun buurt.

het vrijkomen van koopwoningen in de bestaande voorraad, ook relatief betaalbare woningen. We stellen voor hierover met marktpartijen het gesprek over te voeren.

- **Verhuiskostenvergoeding verbreden (gemeente + corporaties):** na invoering van de regeling in de sociale huur gaan we verkennen of we de regeling op twee manieren kunnen verbreden: 1) door deze in vouchervorm aan te bieden, waarmee bewoners in plaats van een geldbedrag zich ook kunnen laten ontzorgen, bijvoorbeeld via een verhuisbedrijf of klussenservice. En 2) of we de regeling ook kunnen inzetten voor bewoners die in de koop en vrijesectorhuur een ruime woning verruilen voor een kleinere woning.
- **Huurskorting uitbreiden naar nieuwbouw (corporaties):** Het bieden van huurskorting in nieuwbouw zou doorstroming extra aantrekkelijk maken. Het 'gat' tussen de geplande huurprijs en een huur met huurskorting is vaak echter dermate hoog dat het rendement op projectniveau onacceptabel laag wordt. Te verkennen is of er een tussenweg mogelijk is, bijvoorbeeld door naar de totale woonlasten te kijken, of met een kleinere korting.
- **'Aankomend aanbod' stimuleren (gemeente):** we bespreken met de NVM en/of lokale makelaars hoe we meer Utrechtse koopwoningen via deze weg kunnen stimuleren hun woning aan te bieden.
- **100% behoud inschrijfduur? (gemeenten + corporaties):** behoud van 75% inschrijfduur is tot nu toe een succes en leidt tot meer doorstroming. We verkennen of 100% behoud inschrijfduur (zoals in de regio Arnhem-Nijmegen) de stap om te verhuizen nog makkelijker maakt.
- **WMO-beleid aanscherpen/aanpassen (gemeente):** we kunnen het WMO-beleid meer dan nu verbinden met het thema doorstroming. We hebben nog weinig zicht op de besparing in zorgkosten die doorstroming kan opleveren. Zo wordt er nog veel op individueel woningniveau aanpassingen gedaan in plaats van collectief niveau. Het voorstel is om te verkennen hoe buurgemeenten hiermee omgaan.

4. Ideeën voor de langere termijn

De woningnood en de discussie over doorstroming zet ons ook aan het denken over 'het systeem' in bredere zin. We denken dat het goed is te onderzoeken of het huidige woonruimteverdeelsysteem (het aanbodmodel) niet toe is aan een integrale herziening. Is dat nog steeds de beste manier om sociale huurwoningen te verdelen?

Is bijvoorbeeld met hulp van kunstmatige intelligentie niet veel makkelijker een match tussen vraag en aanbod te maken? Zouden woningzoekenden niet makkelijker in een andere regio moeten kunnen wonen?

Bijlage: toelichting per maatregel

Hieronder lichten we de maatregelen die hierboven zijn genoemd verder toe.

Communicatie, begeleiding, ontzorgen

Verhuisadviseur senioren, woonadviseur ouderen (doen we al in Utrecht)

Een verhuisadviseur/woonadviseur ouderen komt uit alle evaluaties in de sociale huur als cruciaal naar voren. De persoonlijke begeleiding is juist wat veel senioren nodig hebben: om überhaupt met ze na te denken over de toekomst, helpen zoeken en te wijzen op de regelingen en mogelijkheden. Belangrijk is dat de corporatie, al dan niet via de woonadviseur ouderen ook ‘ongevraagd’ contact zoekt met huurders over hun huidige en toekomstige woonsituatie.

Bij de woonadviseur in het ‘marktsegment’ In Amersfoort zagen we redelijk wat animo, om dezelfde redenen als bij de seniorenmakelaar in de sociale huur. Het probleem was dat de woonadviseur hier in tegenstelling tot in de sociale huur weinig meer te bieden had dan advies geven (maar wel een verhuiskostenvergoeding).

Op dit moment start een nieuwe woonadviseur voor ouderen, die bewustwording stimuleert over hun toekomstige woonsituatie. Dit is een aangepaste vervolgoopdracht van de verhuisadviseur senioren gericht op een bredere doelgroep ouderen (ongeacht grootte van de woning en eigendom).

Voucher voor bijv. verhuisservice, klusjes etc.

Veel ouderen zien erg op tegen het gedoe van verhuizen, schilderen, voeren leggen etc. We vermoeden dat er meer behoefte is aan ontzorgen dan alleen een geldbedrag. Hoe effectief dat is weten we niet, omdat het nog niet expliciet is toegepast. Wel overweegt men dit in Zaanstreek-Waterland, bijvoorbeeld in de vorm van een voucher in plaats van de verhuiskostenvergoeding. Dit kan mogelijk in samenwerking met een leerwerkbedrijf.

Informatie en doorlopende campagne

Om mensen te verleiden te verhuizen moeten ze eerst bewust gemaakt worden en weten van de mogelijkheden. Dat vraagt om een proces van online en vooral ook offline communicatie³. En dat continu, omdat er steeds nieuwe generaties empty-nesters bijkomen. Ook is het belangrijk misverstanden weg te nemen die bij meerdere huurders leven, bijvoorbeeld over voor welke woningen ze in aanmerking komen, of het moeten terugbrengen in oude staat.

³ BZK start in maart met de infocampagne *Denk vandaag aan morgen*. Hier kunnen we op aansluiten.

Kwaliteit aanbod

Sturen op doorstroomkwaliteit in nieuwbouw

Te weinig aantrekkelijk aanbod is de belangrijkste reden voor empty-nesters om te blijven zitten. De huidige woning is dan te aantrekkelijk als alternatief. We weten uit ander onderzoek (onder huurders en kopers⁴) dat de volgende factoren van belang zijn:

- **Kamers:** ruim wonende ouderen willen vaak best wat kleiner wonen, maar niet veel kleiner. Meestal is drie kamers (twee slaapkamers) het minimum, zowel voor huurders als kopers. Wat begrijpelijk is met oog op een hobby of logerende (klein)kinderen. Tweekamerwoningen moeten wel heel aantrekkelijk of bijzonder zijn om het gebrek aan een derde kamer te compenseren.
- Qua **oppervlakte** wordt vaak minimaal 60 of 70m² (GBO) gewenst, afhankelijk van de locatie. Bovendien denken de meeste ouderen eerder en makkelijker in termen van aantal kamers dan in oppervlakte.
- **Woningtype:** landelijk gezien heeft een rijwoning de meeste voorkeur. Maar in de Randstad en zeker in hoogstedelijke gebieden worden appartementen (bijna) net zo aantrekkelijk gevonden. Belangrijk is wel dat het dan relatief kleinschalige complexen zijn van maximaal circa 30 woningen. Grootschalige (anonieme) hoogbouw schrikt veel ouderen af. Ook de leeftijd doet ertoe: hoe ouder de doorstromer (70+), des te groter de voorkeur voor een appartement, terwijl 'jonge ouderen' vaker nog een rijwoning wensen.
- Goede **privé-buitenruimte** is van groot belang, zeker als mensen een tuin achterlaten. Een niet te kleine privé-tuin is belangrijk en balkons moeten ruim genoeg zijn, liefst om met vier of meer personen te kunnen eten.
- Dichtbij **voorzieningen (500 meter):** nabijheid van voorzieningen is een pre, waarbij geldt dat hoe ouder en minder mobiel de oudere, des te belangrijker dit wordt.
- **Gemeenschappelijke ruimten** voor gezamenlijke activiteiten worden gemiddeld genomen ook positief gewaardeerd.
- De behoefte aan **zorgvoorzieningen** is sterk afhankelijk van de leeftijd: de behoefte groeit met de leeftijd. Voor jonge ouderen geldt vaak dat de woningen weliswaar geschikt moeten zijn om in ouder te worden, maar dat dat (vooral) niet in de uitstraling van het complex hoeft terug te komen.

Bijzondere concepten

We weten van sommige concepten als Knarrenhof dat ze populair zijn, met lange wachtlijsten. Er zijn echter veel meer mogelijkheden, zoals Liv-inn of de 'Stadsveteraan'. Er zijn ook samenwerkingen met zorgpartijen mogelijk. En we weten ook dat een gemeenschappelijke binnen- of buitenruimte gewaardeerd worden. Welk concept succes heeft is echter ook sterk afhankelijk van de specifieke situatie, locatie, doelgroep, uitvoering etc.

⁴ Bijvoorbeeld uit [dit onderzoek](#) in Zaanstad en het onderzoek [woonwensen-senioren.nl](#)

Aanbod beter in beeld

Aantrekkelijk adverteren

Met name oudere woningzoekenden krijgen niet altijd vanzelf het voor hen geschikte aanbod in beeld krijgt. Het helpt als bijvoorbeeld een seniorenmakelaar helpt met zoeken of een zoekopdracht. Ook de kwaliteit van advertenties kan vaak beter: vaak zijn er bijvoorbeeld weinig foto's en vooral niet van de binnenkant.

Nieuwbouw en bestaande bouw beter in beeld brengen

We horen regelmatig uit de praktijk dat veel ouderen het moeilijk vinden om 'vanaf tekening' te beslissen om een nieuwbouwwoning te accepteren. 'Je weet wat je hebt, niet wat je krijgt'. Voor de verhuur is het fijn zo snel mogelijk te adverteren en verhuren, maar het is ook mogelijk om pas bij oplevering te bezichtigen en mensen dan te laten besluiten. Bij bestaande bouw geldt iets soortgelijks: het kan helpen om ouderen uit te nodigen te komen kijken bij bestaande complexe en de huidige bewoners hen te laten rondleiden. Mond-op-mondreclame werkt immers het best.

Aankomend aanbod (NVM)

Dit is een [initiatief van de NVM](#), met als idee dat vóór de koopwoning op Funda staat, aspirant verkopers kunnen 'aanvoelen' hoe verkoopbaar hun woning is en aspirant kopers zien wat er (ongeveer) in aanbod komt. We weten niet hoe effectief dit kan zijn, maar elke woning die hierdoor eerder vrijkomt is winst.

Op termijn: WRV-systeem integraal herzien?

Het 'Delftse' aanbodmodel zoals nu functioneert via Woningnet bestaat alweer zo'n dertig jaar en is zo vanzelfsprekend dat we ons haast niet meer realiseren dat het ook anders kan. Het model gaat uit van keuzevrijheid met een 'marktplaats' die enkel bestaat uit actief woningzoekenden en vrijkomende woningen. Wat is er meer mogelijk als we meer van de 'stille voorraad' aan bewoonde woningen en niet actief zoekenden weten te betrekken? Hoe kunnen data over woonvoorkeuren, kenmerken van huishoudens en woningen daarbij helpen en matches maken die nu niet plaatsvinden? Hoeveel extra verhuizingen zou dat kunnen opleveren? We weten het niet, maar wellicht is de situatie op de woningmarkt ernstig genoeg om het te onderzoeken.

Voorrang

Van Groot naar Beter (doen we al in Utrecht)

Uit ervaring weten we dat deze maatregel effectief is. Deze voorrang biedt kansen die mensen nog niet hadden: een hogere slaagkans op betere kwaliteit woningen, maar ook voor mensen die zich niet meer of later pas (weer) hebben ingeschreven. Het helpt om de randvoorwaarden (leeftijd, aantal kamers en oppervlakte) niet te rigide te hanteren, maar naar de verhuishwens/behoefte te kijken.

Voorrang vrijesectorhuur en koop corporatiewoningen (doen we al in Utrecht)

Het aantal woningen in de vrijesectorhuur en koop dat corporaties met succes aan doorstromende sociale huurders toewijzen is niet altijd hoog. Koopprijzen zijn immers vaak te hoog en vrijesectorhuur is niet voor iedereen een aantrekkelijk alternatief. Desondanks geldt

vooral ‘baat het niet schaadt het niet’. Discussiepunt daarbij is in hoeverre corporaties bereid zijn hierdoor lager dan de maximale koopprijs te realiseren.

Voorrang nieuwbouw sociale huur (doen we incidenteel in Utrecht)

Voor veel woningzoekenden, onder wie veel ouderen, heeft nieuwbouw de voorkeur. Soms wachten ze er zelfs bewust op. Daarmee is het een belangrijke katalysator voor doorstroming. Maar het is geen garantie dat het lukt: de kwaliteit moet goed zijn en mensen hebben vaak onvoldoende zicht vanaf tekening waar ze voor kiezen.

Voorrang eigen buurt (wordt aan gewerkt in Utrecht)

We weten we dat veel senioren graag in hun buurt willen blijven (maar ook niet allemaal). Als ze met voorrang meer kans maken vergroot dat de kans dat ze verhuizen. De discussie kan ontstaan dat dit niet eerlijk is (‘deze groep heeft al genoeg inschrijftijd en woont al zo goed’), maar bedenk dat er in dezelfde buurt weer een woning vrijkomt.

Voorrang voor VGNB-doorstromers, ook boven urgenten

Deze maatregelen kunnen onrechtvaardig of tegen-intuïtief voelen. Moeten we immers niet vooral kwetsbare urgenten en starters helpen die snel een dak boven het hoofd nodig hebben? Echter: in Amersfoort hebben we gezien dat de voorrang die VGNB-doorstromers per abuis een paar maanden hadden feitelijk geen nadelig effect had op urgenten. Vanuit het principe van verhuisketens is dat ook logisch, omdat er evenveel woningen vrijkomen. En de woningen aan het eind van de keten zijn qua woninggrootte vaak ook beter geschikt voor urgenten. Het enige nadeel is dat starters gemiddeld minder kwaliteit zullen krijgen. Gezorgd moet ook worden dat bepaalde urgenten, zoals huishoudens met kinderen nog steeds voldoende goed aanbod krijgen. Verder kan het zijn dat tijdelijk (eenmalig) het aanbod voor starters even terugzakken. Zij komen immers pas aan bod als er geen doorstromer meer is die de woning accepteert.

Minder ‘doorstroom-geschikte’ woningen bemiddelen voor urgenten.

Een deel van de woningen wordt rechtstreeks door de corporaties bemiddeld voor bijvoorbeeld statushouders, uitstroom maatschappelijke opvang of bij tergekeeropvang. Vergelijkbaar met de maatregel bij VGNB hierboven is het zinvol om te onderzoeken of er bij een deel van deze woningen vaker een doorstromer ‘tussen’ kan, met het idee dat uiteindelijk even veel woningen voor urgenten vrijkomen. Zie verder de toelichting in hoofdstuk 3 hierover.

Voorrang nieuwbouw koop en vrijesectorhuur

Het verhuisketenmodel laat zien dat met name bij nieuwbouw van driekamerwoningen voorrang voor doorstromers tot meer vrijkomende grote woningen en meer verhuizingen in totaal leidt. De maatregel wordt echter pas effectief als hierover afspraken kunnen worden gemaakt met private partijen: publiekrechtelijk is hier (nog) niets mogelijk, behalve het de (nieuwe) wet die meer voorrang aan lokale woningzoekenden mogelijk maakt. Verder is de samenhang met andere doorstroommaatregelen belangrijk.

Doorschuiфregeling (doen we al in Utrecht)

Huurders hebben in door corporaties aangewezen woningcomplexen voorrang op woningen die vrijkomen in hun complex. Dit biedt extra kansen voor doorstroming bij huurders die wel willen verhuizen, maar in hun eigen omgeving willen blijven.

Met gerust hart verhuizen

Behoud 75% inschrijfduur (doen we al in Utrecht)

Haast per definitie pakt dit positief uit, omdat dit doorstromers bevoordeelt en hun koudwatervrees deels wegneemt. De eerste resultaten zijn positief. We stellen voor om te verkennen om te onderzoeken of we nog meer verhuizingen realiseren als we 100% behoud inschrijfduur gaan hanteren? (dit gebeurt al in de regio Arnhem-Nijmegen).

Financiële hulp

Verhuiskostenvergoeding (voorstel in de maak)

Uit evaluaties blijkt dat een verhuiskostenvergoeding voor sommige huurders doorslaggevend is, voor sommige huurders een leuke bonus, maar de meeste geven aan dat het een extra zetje in de rug is. Op het effect van de hoogte van het bedrag hebben we weinig zicht. Vanwege de term verhuiskostenvergoeding lijkt het echter logisch het bedrag te relateren aan de kosten voor verhuizen (niet per se 100%), zoals het verhuizen zelf en kosten voor schilderen, vloeren of gordijnen.

Te verkennen is de variant om niet een standaard geldbedrag uit te keren, maar een 'voucher', vrij te besteden aan bijvoorbeeld een verhuisbedrijf of een schilder. We vermoeden dat veel mensen meer nog dan een geldbedrag behoefte hebben aan ontzorging.

Huurskorting (doen we al in Utrecht)

De corporaties zorgen dat bij huurders die via de VGNB-regeling doorstromen de netto huur van de nieuwe woning niet meer dan € 50 hoger ligt dan de oude woning. Dit blijkt meestal een soortgelijk effect te hebben als bij de verhuiskostenvergoeding: een tegemoetkoming in de huur of woonlasten is meestal een extra zetje, terwijl voor sommige huurders dit noodzakelijk is en voor andere niet nodig was.

WMO-beleid

WMO-beleid aanscherpen/aanpassen

Door toenemende vergrijzing enerzijds en een krappe arbeidsmarkt anderzijds wordt het steeds ingewikkelder en kostbaarder om mensen de zorg en voorzieningen te bieden die ze nodig hebben. Langer zelfstandig wonen is belangrijk, maar dat is niet automatisch hetzelfde als langer in de oude woning blijven. Het is zaak WMO-beleid en woonbeleid goed met elkaar te verbinden. Gemeenten verschillen bijvoorbeeld in hun beleid ten aanzien van het vergoeden trapliften dan wel het faciliteren van verhuizen.