

Discussiepaper

Een doorstroombeleid op de lokale woningmarkt: noodzakelijke toevoeging

1. Aanleiding en noodzaak

De huidige woningmarkt wordt in algemene zin gekenmerkt door haast structurele schaarste, beperkte doorstroming en een hoog prijspeil. De tweedeling op de woningmarkt tussen sociale huur en marktsector wordt verdiept, heeft haar eigen mechanismen en interne dynamiek, waarbij de overstap vanuit de sociale sector naar eigen woningbezit steeds moeilijker wordt. Dit wordt nog versterkt door de beperkte (sociale) nieuwbouw, lange doorlooptijden en lange wachtlijsten voor bepaalde groepen.

Het belang van doorstroombevordering op de woningmarkt wordt o.a. versterkt door:

- landelijk bedraagt de afname, sinds eind jaren '90 van de sociale woningvoorraad ruim 20%,
- de instroom in de sociale sector van (relatief) midden- en hogere inkomens is stevig afgenomen,
- resulterend in een hogere instroom van kwetsbare groepen (erg laag inkomen, laag opgeleid, gezondheidsproblemen (zie ook afname extramurale zorgopvang), werkloosheid etc.) in corporatiewoningen, met alle gevolgen van dien in bepaalde buurten met overlast, aantasting veiligheid en leefomgeving,
- nieuwbouw van woningen is beperkt / onvoldoende en sterk gericht op de marktsector,
- door sloop, sanering, wijkverbetering en verkoop zijn veel goedkope huurwoningen structureel verdwenen,
- er is al lange tijd een stevig tekort aan woningen voor bepaalde groepen (w.o. jongeren, spoedzoekers, senioren met zorgvraag etc.),
- de instap naar een betaalbare huurwoning en overstap van een sociale huurwoning naar een (goedkope) koopwoning wordt steeds moeilijker / c.q. onmogelijk. Zelfs met max. sociale huur, gebaseerd op modaal inkomen is overstap naar goedkoopste eigen woning in Voorschoten onhaalbaar. Zeker in Voorschoten ontbreken treden in de woningmarktladder (m.n. onderste treden en halverwege van huur naar koop).

Hoe krijgen we de vast gelopen woningmarkt weer open (nu nieuwbouw beperkt soulaas biedt)? In beginsel zijn de 3 hoofdoplossingsrichtingen: versterking nieuwbouw (met grotere diversiteit), vermindering sloop / afname en verbetering benutting / aanpassing. We gaan hier m.n. op deze laatste verder in.

2. Naar een gericht doorstroombeleid

Ook in Voorschoten is niet - passend wonen een item. De vraag is echter: hoe groot is dit probleem / deze uitdaging? Zeker in onze vergrijzende gemeente een item. Onderzoek naar dit fenomeen is relevant. De stagiair wonen kan hierbij van dienst zijn.

We willen doorstroming bevorderen om niet - passend wonen tegen te gaan of te voorkomen. Wat is niet-passend wonen? We onderscheiden de volgende 5 categorieën:

- o Met teveel mensen in een te kleine woning;
- o Met 1 persoon in een grote (eengezins)woning;
- o Met een hoger inkomen in een goedkope woning;
- o Met een laag inkomen in een te dure woning;
- o Met (ouderdoms) beperkingen in een niet-levensloopgeschikte woning.

3. Een aanpak die werkt

Centraal in deze benadering staat de aanstelling van (m.n. betaald door en in dienst van de woningbouwcorporaties) van een doorstroommakelaar. Een bijdrage vanuit de gemeente, gelet op haar verantwoordelijkheid in deze, is eveneens denkbaar.

De effectiviteit van de inzet van deze doorstroommakelaar is afhankelijk van een aantal faciliteiten en regels / instrumenten/ beleidslijnen.

Doorstroombevordering is (mede gelet op de huurbescherming) een zaak van voorlichting /verleiden, stimulering / overtuiging en facilitering. Ruwweg spelen in de eerste fase van overtuiging m.n. zaken als: beschikbaarheid van een meer gepaste woning, financiële haalbaarheid en buurtgebonden locatie een rol. Wanneer tot een overstap besloten wordt kan de drempel bij verhuizing verlaagd worden door ondersteuning op het praktische vlak en bijv. hulp bij administratieve processen of verhuishulp. Gelet op de bevolkingssamenstelling in Voorschoten relevant voor senioren, jongeren, spoedzoekers en jonge gezinnen. Een gerichte benadering van potentiële doorstromers met argumenten en faciliteiten kan dit proces op gang brengen.

Welke (bestaande en nieuwe) instrumenten bevorderen het doorstroomproces op de woningmarkt?

In het kort zullen we, niet limitatief, er een aantal noemen:

1. Passend toewijzen: huur verlaging voor huurtoeslaggerechtigden bij nieuwe toewijzingen (doel alle inkomens kunnen in principe op alle woningen reageren: aftoppingsgrens),
2. Grotere woningen bij voorrang toewijzen aan huishoudens van 3 of meer personen,
3. Toewijzing bij vrijkomende woningen (10% bestand) van inkomens tussen 35k en 40K naar woningen tussen 630 euro en 710 euro. Ook sinds 2017 scheefwoners met 40K plus inkomen in sociale huurwoning: snellere huurstijging,
4. Ontwikkel middenhuursegment in vrije sector huurbestand (tussen 710 en 850 euro p.m.). Geef 10% korting aan huurders vanuit sociale woningen die doorstromen naar dit midden segment.
5. Huur meeneem-faciliteit (bij verlaten grotere woning naar kleinere maar meer aangepaste en geschiktere woning bijv. voor ouderen), Gelijkblijvende huur aanbieden blijkt in de praktijk te werken.
6. Pas het woonruimteverdelingsmechanisme aan: naast inschrijftijd ook doorstroombevordering opnemen. Voorbeeld: meer punten / voorrang wanneer grotere woning verlaten wordt,
7. Vanaf medio 2016 is (beperkte) inzet van tijdelijke huurcontracten mogelijk (5 jaar plus verlenging en 2 jaar),
8. Geef bij vrijkomende sociale huurwoningen eerst dit door aan sociale huurwoningbewoners uit Voorschoten,
9. Meer woningen aanbieden voor woongroepen (eerst haalbaarheidsverkenning),
10. Stimuleer samenwonen en biedt faciliteiten ter bevordering van inwoning (onderhuur)
11. Experimenteer met tijdelijke nieuwbouwwoonvormen en beheersvormen.

De doorstroommakelaar of wooncoach heeft bovenstaande toolkit tot zijn beschikking en zijn werkwijze / benadering (proactieve benadering potentiële doorstromers, verhuishulp, invloed op woonruimteverdeling en bevordering samenwerking corporaties / gemeente alsmede adviserende rol bij nieuwbouw). Instelling van deze nieuwe functie, met werkgebied Voorschoten, voor een periode van max. 3 jaar, met na evaluatie, mogelijkheid

tot verlenging. Het streefdoel van doorstroommakelaar is in een periode van 3 jaar tenminste 75 extra scheefwoners begeleid te hebben naar een meer gepaste huisvesting en zodoende de (levenscyclus) doorstroming te bevorderen.

Rob van Engelenburg
17 september 2019