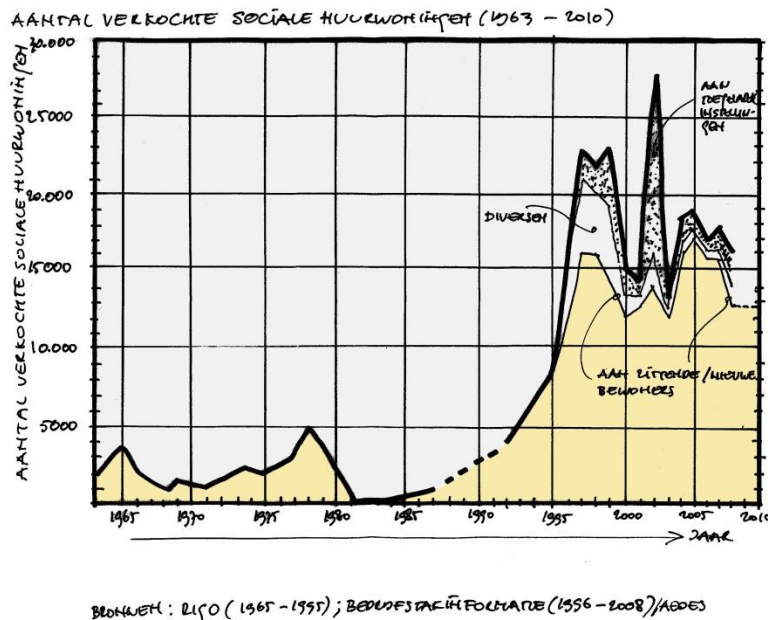


KENNISBANK

VERSNIPPERD WONINGBEZIT BIJDT EXTRA MOGELIJKHEDEN

Auteur: Martin Liebrechts

Bij de aanpak van woningcomplexen uit de periode 1950-1975 komt het steeds vaker voor dat een deel van de woningen bewoond wordt door eigenaar-bewoners. Deze woningen zijn veelal in de periode na 1990 verkocht aan zittende of nieuwe bewoners. In de praktijk ligt het aandeel van de eigenaar-bewoners tussen de 10% en 30%. Een dergelijke situatie wordt in sommige kringen als een complicerende factor gezien bij het beheer en de kwaliteitsaanpassing op korte of langere termijn. Dit pleidooi is, dat een dergelijke situatie kansen biedt om anders met kwaliteitsaanpassing om te gaan en te zoeken naar het gewenste aanbod. Alvorens hierop in te gaan is het goed even terug te kijken naar de ontwikkelingen op de markt van sociale huurwoning naar koopwoning. (1)(2)(3)(4)

**Een terugblik en de stand van zaken**

De afgelopen decennia is er voortdurend een discussie geweest over de verkoop van sociale huurwoningen. In de jaren negentig werd de bevordering van het eigenwoningbezit een belangrijk doel (zie Nota volkshuisvesting). In 2000 - In de nota Mensen, Wensen, Wonen - wordt het accent nog extra gelegd op de vergroting van het eigenwoningbezit. Oorspronkelijk zouden er in 10 jaar 700.000 huurwoningen worden verkocht, waarvan 500.000 door woningcorporaties. (1) De huidige praktijk is beduidend bescheidener. De verkoop door corporaties ligt over de periode in de orde van grootte van 150.000.

Bij discussie over verkoop spelen allerlei argumenten of tegenargumenten een rol:

- Extra financiële mogelijkheden voor de corporatie;
- Maatschappelijke overwegingen: betrokkenheid van eigenaars bij woonomgeving; ruimte voor starters en/of huishoudens met een modaal inkomen om een huis te krijgen;

- Vernieuwing van het aanbod. Ruimte bieden voor differentiatie in kwaliteit door de toekomstige eigenaar-bewoner (de kwaliteitsaanpassing) kan beter in de sfeer van een kluswoning worden uitgevoerd;
- Het risico van het beperkt aanbod op termijn in de sociale huursector (minder keuzevrijheid voor de huurder);
- Een versnipperd bezit leidt tot een ingewikkelde beheerwijze.

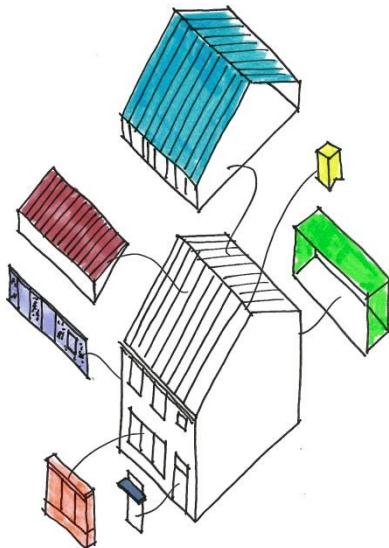
De afgelopen vijftien jaar zijn er jaarlijks gemiddeld zo'n 14.000 sociale huurwoningen verkocht aan zittende of nieuwe bewoners. De huidige situatie is zo dat de verkoop van woningen aan de zittende bewoner sterk is afgenomen. (van ruim 60% in 2000 naar circa 25% in 2009), ondanks de toename van verkoopconstructies met kortingen. (5) Een belangrijke rol speelt hierbij natuurlijk het functioneren van de woningmarkt.

Volop nieuwe mogelijkheden

Los van de discussie over het aantal noodzakelijke sociale huurwoningen (1,5 miljoen of 2,4 miljoen) is het van belang te onderzoeken wat het versnipperd bezit voor de benadering en de invulling van de kwaliteitsaanpassing zal betekenen.

Een belangrijk aspect zal de totale omvang van het eigenwoningbezit zijn. Het zal op termijn tussen de 65% en 75% liggen. (6) Dat betekent dat de mogelijkheden voor de kwaliteit(saanpassing) in deze sector het referentiebeeld vormen.

Op het moment dat de woningvoorraad meer gemengd is en dat sociale huur en (sociale) koop naast elkaar liggen, zal de opgave voor kwaliteitsaanpassing gedwongen eindelijk structureel gaan veranderen. Niet complexgewijze benadering is dan de regel, maar maatwerk op woningniveau. (7) Als dit de maatschappelijke opgave is, zal er geleidelijk aan ook een passend aanbod komen. Om dit proces te versnellen is versnipperd woningbezit een goed vertrekpunt voor wat in de toekomst gangbaar wordt. Het biedt volop nieuwe mogelijkheden.



Bouwstenen

Het gaat dus om een aanbod dat maatwerk weet te combineren met standaardisatie. Om dit te realiseren is het van belang te werken met concepten - projectoverstijgende oplossingen-, waarbij deze twee invalshoeken een plaats hebben. In de woningbouw zijn daarom woningen en

woongebouwen opgedeeld in componenten ofwel potentiële bouwstenen voor kwaliteitsaanpassing. Hierbij gaat het dus niet om het stroomlijnen van de ploegen, zoals dat in het traditionele grootonderhoud en de renovatie gangbaar is, maar om het aanbrengen / vervangen van samenhangende producten. Dan gaat het niet om voegwerk, gevelisolatie en kozijnvervanging en dergelijke, maar om de gevel, die in de komende -tig jaar een passende kwaliteit moet hebben. In het gesprek voert de gewenste prestatie de boventoon voor de techniek. Versnipperd woningbezit kan deze ontwikkeling versnellen.

Bronnen:

1. 'Van huur- naar koopwoning', J. Neele e.a., RIGO, Amsterdam, april 2008
2. 'Evaluatie gemengde complexen', SEV, Rotterdam, juli 2010.
3. 'Onderzoek verkoop corporatiewoningen', A. Hosman en V. Hosman, Public Vision, Hilversum, 2010
4. 'Corporaties verkopen steeds minder woningen', Margit Jókövi, tijdschrift voor de volkshuisvesting nr. 1/2011
5. In de afgelopen zestig jaar zijn er ruim 250.000 sociale huurwoningen aan zittende of nieuwe bewoners verkocht. Vooral na 1995 heeft dit een substantiële omvang gekregen. In die periode heeft circa 80% van de verkoop plaatsgevonden. Van deze verkochte woningen in de periode 2005-2009 (circa 75.000 woningen) is een derde verkocht met korting (variërend van 10% tot meer dan 30%, gemiddeld circa 20%). Zie ook artikel 'Corporaties verkopen steeds minder woningen', Margit Jókövi, tijdschrift voor de volkshuisvesting nr. 1/2011 Het percentage huurwoningen die aan de zittende bewoners wordt verkocht is sterk afgenomen van 63% in 2000 naar 25% in 2009.
6. 'De toekomst ligt besloten in het verleden', Martin Liebrechts en Arie Verheij, Kennisbank Bestaande Woningbouw, 29 januari 2010.
7. - 'Renovatie: Meer montage, minder overlast', Martin Liebrechts, kennisbank Bestaande Woningbouw, 13 april 2010.
- 'Renovatieconcepten binnen bereik', Martin Liebrechts en Yuri van Bergen, Kennisbank Bestaande Woningbouw, 14 februari 2011.