

Middensegmenthuur leidt niet zomaar tot meer doorstroming uit sociale sector

De kunst van het verleiden

Amsterdam kent een grote behoefte aan middensegment huurwoningen, maar het vergroten van dit segment leidt niet automatisch tot meer doorstroming uit de sociale sector. Alleen met een verleidelijk aanbod en een bescheiden huursprong zijn er kansen. | Bert Pots

Volgens Bert Halm, bestuursvoorzitter van Eigen Haard, is gebrek aan doorstroming hét probleem van de Amsterdamse corporatiewereld. “Er is een ontzettend sterke roep om uitbreiding van de sociale woningvoorraad. De wachtlijsten voor het verkrijgen van een corporatiewoning worden almaar langer. En het blijkt lastig snel woningen te vinden voor statushouders. Tegelijkertijd is er een groep van 30 procent ‘scheefwoners’. En nog sterker: een deel van de goedkoopste huurwoningen wordt bewoond door huurders met een inkomen boven 43.000 euro. Betere doorstroming is een belangrijke manier om meer sociale huurwoningen beschikbaar te krijgen.” Voor de goede orde: voor Halm zijn scheefwoners geen ‘halve criminelen’. “Dat zijn onze trouwe huurders. Mensen die niet zelden al decennia een woning van ons huren en trouw de huurpenningen betalen”, benadrukt de bestuursvoorzitter. “Onder hen bevindt zich een grote groep, met name in Amsterdam en Amstelveen, die geen andere mogelijkheden heeft op de woningmarkt.” Dat zij niet verhuizen is volgens Halm heel begrijpelijk. “Zij willen wellicht wel, maar een koop- of een andere huurwoning is voor hen lang niet altijd haalbaar. Koophuizen zijn duur. En lang niet iedereen kan een hypotheek krijgen. Vanwege het

ontbreken van een vaste baan, een stabiel inkomen of hoge leeftijd. En de vrije sector huurmarkt voorziet niet in hun behoefte. Dat aanbod is nog steeds relatief gering, de prijsprong is groot en het toekomstige huurpeil is omgeven met grote onzekerheden. Dan blijven mensen liever in hun vertrouwde woning.”

Meer verkopen

Is het bevorderen van doorstroming daarmee onbegonnen werk? Nee, zegt buitengewoon hoogleraar woningmarkt Johan Conijn. “Gemeenten, corporaties en organisaties van huurders worden sterk beïnvloed door de verwachtingen voor de korte termijn. De groei van de wachtlijsten voor sociale huur en de sterke instroom van statushouders zetten een rem op de verkoop van sociale huurwoningen. Dat is niet onbegrijpelijk, maar voor de lange termijn is dat niet verstandig. Ik ben juist voorstander van uitbreiding van verkoop van corporatiebezit. In Amsterdam is het percentage koopwoningen nog steeds heel laag. Corporatiewoningen zijn doorgaans goed onderhouden en redelijk geprijsd. De hypotheekrente is lager dan ooit. Als iemand nu een hypotheek neemt met een vaste rente voor dertig jaar, dan ligt een betaalbare woning binnen handbereik. Het is belangrijk dat meer mensen daartoe in staat worden gesteld,” aldus Conijn.

Volgens hem is verkoop ook goed voor de versterking van het investeringsvermogen van corporaties. “Corporaties kunnen met de opbrengst extra woningen bouwen voor hun doelgroepen. Dat geldt niet voor alle corporaties. Een aantal van hen zal door het WSW worden gedwongen eerst de schulddispositie te vermindere

ningvoorraad extra groeien. Amsterdam is trots op de ongedeelde stad. Dan willen we toch dat in uitleggebieden nieuwe sociale huurwoningen worden gebouwd. Corporaties moeten dan wel over de daarvoor benodigde middelen kunnen beschikken.”

Inhoudelijke verkooptoets

Voor Halm is het de vraag of verkoop een wezenlijke bijdrage levert aan het verminderen van het aantal scheefwoners. “We hebben dat in Amstelveen geanalyseerd. Daar kennen we veel oudere scheefwoners. Zij begeven zich niet meer op de koopmarkt.”

In de nieuwe Amsterdamse samenwerkingsafspraken wordt de verkoop van corporatiewoningen begrensd. Bert Halm staat daar achter: “Wij zijn het afgelopen jaar juist veel voorzichtiger ge-



Bert Halm:
“Gebrek aan doorstroming is hét probleem van de Amsterdamse corporatiewereld”

worden met ons verkoopprogramma. De verkopen liepen hartstikke goed, maar wat is de reden om te verkopen? Een corporatie bestaat bij de gratie van verhuur.

EEN OP VIER GELIBERALISEERD OF VERKOCHT

In 2014 hebben de corporaties in de Stadsregio een op de vier vrijkomende sociale huurwoningen geliberaliseerd of verkocht, zo blijkt uit de Monitor Betaalbare Voorraad. En in Amsterdam zelf bijna een op drie. Volgens de AFWC ging in dat jaar in Amsterdam 12 procent van de verkochte woningen naar zittende huurders.



Wij willen de komende tijd veel inhoudelijker toetsen of een bepaalde woning wel moet worden verkocht. Geeft de kwaliteit van de woning daar aanleiding toe? Ook vragen wij ons af of verkoop de menging in een buurt verbetert." Eén uitzondering is er wel. "Eigen Haard heeft een beperkt aantal woningen op bijzondere locaties met een heel hoge marktwaarde onder meer in het zuidelijk deel van de Metropool. We bekijken in 2016 of we die woningen niet beter kunnen verkopen. Dat bekijken we per complex."

Meer middensegment

Conijn geldt als een groot voorstander van de ontwikkeling van een breder middensegment. "Het ontbreken van een substantieel middensegment in de huursector is een van de belangrijke oorzaken van het disfunctioneren van de



Johan Conijn: "Verkoop meer sociale huurwoningen"

woningmarkt. Een beter toegankelijk middensegment kan de doorstroming tussen huur en koop bevorderen. Maar het belang strekt verder dan de woningmarkt alleen. Het levert ook een bijdrage aan meer arbeidsmobiliteit," zo schreef hij in de recente ASRE-publicatie 'Middeninkomens en het middensegment'.



Robert Kohsiek en Carolyn van Duijvendijk, oprichters en directie van Wonam, bij een maquette van de Poort van Toorop. De bouw van dit wooncomplex met 176 middensegment huurwoningen in Nieuw-West is in december gestart. Boven de bouwplaats.

Vermogensbeheerders leveren met de bouw van middeldure huurwoningen een belangrijke bijdrage aan het in beweging brengen en houden van de Amsterdamse woningmarkt, zo meent Michiel de Bruine, Hoofd Asset Management Woningen bij Bouwinvest. "Er is in Amsterdam een zeer grote vraag naar huurwoningen tot 1.000 euro in de maand. Bouwinvest heeft op dit moment achthonderd woningen in aanbouw en voor 1.200 woningen zijn de plannen nog in de maak. Voor verdere uitbreiding van het aantal vrije sector huurwoningen doen wij ook mee aan tenders waarbij de gemeente speciale voorwaarden stelt aan huurprijs en verkooptermijn. Al beïnvloedt dat wel de prijs die we voor een complex kunnen betalen."

Bouwinvest beheert -in afwachting van de nog op te leveren nieuwbouw- in Amsterdam al 4.000 woningen, waaronder een klein deel in het sociale segment. "We beschikken over een gevarieerd aanbod met heel verschillende woningtypes op goede locaties. Op het Java-eiland, bij het Olympisch Stadion, op Overhoeks, in het Eenhoorngebied. Met ons aanbod bedienen we heel verschillende doelgroepen. Starters, tweeverdieners, ouderen en gezinnen. In Jeruzalem in Amsterdam-

Oost hebben we juist de laatste eengezinswoning verhuurd. De vraag is enorm. We kennen nagenoeg geen leegstand."

Geen doorstroming

Maar zorgen die nieuwe middeldure huurwoningen ook voor doorstroming uit de sociale huursector? Bouwinvest beschikt niet over actuele herkomstcijfers. "We weten uit landelijk onderzoek wel dat de helft van onze huurders binnen een straal van hooguit vijf kilometer verhuist. Hoewel Amsterdam bovenregionale aantrekkingskracht heeft, woont een deel van onze huurders zeker al in de stad," aldus De Bruine.

Wonam-directeur Robert Kohsiek geeft wel inzicht in de achtergrond van zijn huurders in King en Queen, twee nieuwe complexen met in totaal tweehonderd middeldure huurwoningen in het Oranjestadkwartier in Nieuw-West: "Van doorstroming uit de sociale huur is nauwelijks tot geen sprake. In King en Queen verhuren wij vooral aan 25- tot 30-jarigen. Deels singles. Deels stellen. Het zijn vooral jonge mensen die aan hun eerste of tweede baan zijn begonnen en die behoefte hebben aan flexibiliteit. Mensen aan het begin van hun loopbaan, die een dergelijke huurprijs goed kunnen betalen. Ze



foto: Hans van der Vliet

Actie van sociale huur naar 'Argentinie'

Stadgenoot is er in 2013 in geslaagd ruim zestig bewoners uit de eigen sociale woningvoorraad vrijwillig te laten verhuizen naar nieuwe vrijesectorhuur in het Oostelijk Havengebied. "Wij hebben de 61 vrije sector huurwoningen in het eerste blok van Nieuw-Argentinië heel bewust onder de aandacht gebracht van onze huurders. Eerst hebben we alleen onze huurders in de stadsdelen Centrum en Oost aangeschreven. Dat leverde onvoldoende respons op. Vervolgens hebben we al onze huurders op de hoogte gesteld van die prachtige nieuwbouw met een huurprijs van toen maximaal 900 euro. Langs die weg zijn we erin geslaagd substantiële doorstroming te realiseren", aldus een woordvoerder. Afgelopen maand verkocht Stadgenoot het bewuste complex. De woningen zijn – met behoud van rechten van huurders - overgedaan aan Altera Vastgoed.

komen niet altijd in aanmerking voor een hypotheek voor de sociale sector is het inkomen te hoog. Zij komen, zo is onze indruk, uit de particuliere sector en ruilen een wat oudere woning voor nieuwbouw met meer comfort en een lagere energierekening. Of het zijn mensen die een aantal jaren op basis van een 'friendscontract' samen met anderen hebben gewoond en die nu een plek zoeken voor zichzelf. Of samen met hun partner." Oudere huurders zijn in principe even welkom, maar die melden zich volgens Kohsiek niet of bijna niet aan.

Extra liberaliseren

Conijn verwacht dat de nieuwbouw in de vrijesectorhuur onvoldoende tegemoet komt aan de stijgende vraag. Hij pleit er daarom voor dat corporaties meer woningen liberaliseren. De gelegenheid dient zich aan: "Bij de splitting dan wel scheiding van corporatiebezit in 2017 mogen corporaties een deel van hun woningen overhevelen naar de niet-DAEB-tak. Dat is een uitgelezen moment om het middensegment ineens fors te laten toenemen. De mogelijkheid daartoe is aanwezig, omdat er extra nog niet geliberaliseerde, maar wel liberaliseerbare huurwoningen

in de niet-DAEB tak mogen worden geplaatst."

Conijn betwijfelt of corporaties deze mogelijkheid op grote schaal zullen benutten. Voor Eigen Haard is dat een uitgemaakte zaak, zo zegt Bert Halm. "Nu is amper 5 procent van ons woningbestand geliberaliseerd. Wij willen dat aantal verdubbelen naar 10 procent." Aan potentieel ontbreekt het niet. "De helft van onze woningvoorraad komt in aanmerking voor liberalisatie. De snel

Robert Kohsiek: "Van doorstroming uit de sociale huur is nauwelijks of geen sprake"

heid waarin we dat aantal kunnen halen, is sterk afhankelijk van de mutatiegraad. We willen ons geliberaliseerde bezit vervolgens op een strategische manier inzetten. Het gaat erom onze scheefwoners te verleiden in de vrije sector te huren." Eigen Haard zoekt nog naar een manier om de doorstroomwensen van de eigen huurders in kaart te brengen.

Verleiden

De hoogte van de huren is volgens Halm cruciaal in deze strategie. "We zullen onze doorstromers verleidelijke prijzen moeten bieden. De proef met flexibele huren heeft ons geleerd dat mensen bij het bemachtigen van een betere woning een stap van hooguit honderd euro willen zetten."

Hoe de verleiding precies vorm moet krijgen, is nog onderwerp van studie. "Enerzijds willen we iets bieden dat er te weinig is, maar dat middensegment moet wel betaalbaar blijven. We kiezen daarom voor inkomensafhankelijke huren. Mensen moeten zonder angst bij ons kunnen huren. Als ze eenmaal binnen zijn, dan gaat de huur niet jaarlijks met 10 procent omhoog. Maar de huur moet wel weer passen bij het inkomen. Daarvoor willen we een apart huurcontract ontwikkelen."

Halm vindt het belangrijk dat zijn huurders die willen doorstromen, die mogelijkheid ook krijgen. Misschien wel met voorrang. "Een aantal Amsterdamse corporaties ontwikkelt een app waarmee we gezamenlijk zowel het koop-, als het vrije sector huuraanbod onder de aandacht brengen. Ontbreekt belangstelling in eigen kring, dan is het denkbaar andere sociale huurders voorrang te geven. Ook dat levert een bijdrage aan de doorstroming. Bovendien stellen we geen overdreven inkomenseisen. Ook daarmee zijn we verleidelijker dan de markt."

Hoeveel scheefwoners zijn er over tien jaar? "Ik hoop minder dan 20 procent, maar sommigen denken dat een dergelijk percentage niet haalbaar is. Bepaalde huurders zullen nooit willen verhuizen; wat de corporatie ook onderneemt", aldus Halm. ■