

Klushuis te koop!



Een onderzoek naar de mogelijkheden voor klushuizen in
krimpregio's en de effecten op de leefbaarheid

Colofon

Titel: Klushuis te koop!

Subtitel: Een onderzoek naar de potentie van klushuizen in krimpregio's en hun invloed op de leefbaarheid

Pagina's: IX + 56 (141 inclusief bijlagen)

Auteur: Eelkje Idsardi
Eelkjeidsardi@gmail.com
Studentnummer: 1686127
Vennootsweg 24
9343 TG Een-West

Opleiding: Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Landleven 1
9747 AD Groningen
www.rug.nl/frw



rijksuniversiteit
groningen

faculteit ruimtelijke
wetenschappen

Begeleider: dr. ir. T. van Dijk
T.van.dijk@rug.nl.

Datum: Januari 2014

Afbeelding voorblad: klushuis in Callenfelsstraat, Oostburg. Bron:
<http://www.woongoedzvl.nl/typo3temp/pics/b4da56a0d1.jpg>

Voorwoord

Klushuizen en bevolkingskrimp, twee thema's die veel in het nieuws zijn en mijn aandacht trekken. Een combinatie van de succesverhalen rondom klushuizen en de somberheid die rond bevolkingskrimp hangt leek mij interessant om te onderzoeken, maar ook ietwat onrealistisch. Tot ik hiernaar ging googelen en deze klushuizen door verschillende bronnen werd genoemd als alternatief voor sloop in krimpregio's. Een onderzoek naar mogelijkheden van klushuizen en de effecten voor de leefbaarheid bestond echter nog niet. Dit was het moment dat het onderwerp van de scriptie die hier voor u ligt tot ontstond.

Dit was het dan: met deze scriptie rond ik na een bachelor en twee masters mijn tijd op de universiteit af. Een prachtige tijd, maar de laatste loodjes wogen behoorlijk zwaar. Ondanks dat de master sociale planologie een waardige toevoeging was, bleek de afrondende scriptie niet een 'trucje dat ik al kende' omdat ik eerder een masterscriptie had geschreven. Ik liep tegen bekende problemen aan, zoals de vele verleidingen van het internet als het even niet wilde vlotten met het vinden van geschikte literatuur of het uitwerken van het onderzoeksmateriaal. Maar ik kwam ook in aanraking met nieuwe knelpunten, zoals geïnterviewden die op het laatste moment afhaakten. Uiteindelijk ben ik tevreden met wat deze scriptie geworden is.

Dit was niet gelukt zonder hulp en steun van anderen. Allereerst wil ik mijn begeleider Terry van Dijk bedanken voor zijn opbouwende kritiek en verfrissende ideeën waar ik goed mee uit de voeten kon. Ook wil ik alle geïnterviewden ontzettend bedanken voor de leuke en verhelderende gesprekken die als belangrijke input hebben gediend voor het onderzoek.

Een-West, Januari 2014

Eelkje Idsardi

Samenvatting

Verscheidene regio's in Nederland hebben te maken met bevolkingskrimp. Krimp leidt, in combinatie met afnemende gezinsverduunning, tot afnemende vraag naar woningen. Woningcorporaties die actief zijn in deze krimpregio's spelen daarop in door in kleine dorpen en buurtschappen woningen af te willen stoten. Maar wat gebeurt er met de woningen waar corporaties van af willen? De woning gewoon aanbieden op de markt is door uitblijvende vraag in deze krimpregio's vaak geen optie en het slopen van deze woningen kan, helemaal als ze nog niet volledig zijn afgeschreven, als kapitaalvernietiging worden gezien.

Een regelmatig genoemd alternatief is het in de markt zetten van deze woningen als klushuis. Klushuizen zijn in steden populair: ook in huidige economisch minder gunstige tijden staan kopers in de rij om een kluswoning te bemachtigen. Klushuizen zijn woningen met achterstallig onderhoud die voor een lage prijs aangeboden worden, maar waarbij de kopende partij zich verplicht de woning binnen een bepaalde termijn op te knappen volgens specifieke eisen en er na renovatie zelf een aantal jaar in te wonen. In dit onderzoek is de terugtrekstrategie van woningcorporaties gekoppeld aan het succes van kluswoningen in steden aan de hand van de volgende hoofdvraag:

Leveren klushuizen, als alternatief voor sloop van corporatiewoningen, in dorpen en buurtschappen in krimpregio's een bijdrage aan de leefbaarheid in deze dorpen of buurtschappen?

Om deze vraag te kunnen beantwoorden zijn, naast literatuuronderzoek, diepte-interviews afgenomen met woningcorporaties. Allereerst is onderzocht of er bij woningcorporaties voedingsbodems is om woningen te verkopen als klushuis. Hiervoor zijn vier interviews met woningcorporaties in topkrimpregio Noordoost-Groningen gehouden. Deze interviews zijn verwerkt in een casestudy. Daarnaast is onderzocht welke effecten klushuizen zullen hebben in dorpen en buurtschappen in krimpregio's. In krimpregio Zeeuws-Vlaanderen is een voorbeeld bekend van klushuizen: Woongoed Zeeuws-Vlaanderen heeft in het dorp Oostburg drie klushuizen op de markt gebracht. Deze woningcorporatie is geïnterviewd en ook deze onderzoekresultaten zijn aan de hand van een casestudy verwerkt.

Bij het in kaart brengen van de potentie voor klushuizen in Noordoost-Groningen is in de eerste plaats onderzocht om welke aantallen het gaat indien woningcorporaties bezit terugtrekken uit kleine dorpen en buurtschappen. Er zijn duidelijke verschillen tussen woningcorporaties over hoe zij omgaan met bezit in kleine kernen. Zo zijn er twee corporaties die aangeven af te willen van bezit in dorpen en buurtschappen waar zij slechts een paar huizen bezitten of waar te weinig voorzieningen zijn. De twee andere geïnterviewde corporaties willen juist huurwoningen in kleine dorpen en buurtschappen behouden zolang er vraag naar is. Duidelijk is geworden dat het afstoten van woningen in kleine dorpen en buurtschappen vooral in het noordelijke deel van de onderzoeksregio zal plaatsvinden, in het zuidelijke deel van de regio zijn namelijk veel dorpen en buurtschappen waar op dit moment al geen corporatiewoningen meer verhuurd worden. Corporaties zijn hier mogelijk nooit actief geweest of hebben zich hier al teruggetrokken. Daarnaast is onderzocht wat de kenmerken zijn van de woningen die corporaties van de hand willen doen. Het blijkt hierbij veelal te gaan over woningen die weinig mogelijkheden bieden omdat het kleine woonoppervlakken betreft en de constructie uitbreiding hiervan niet toestaat. Het zijn immers de minst gewilde huurwoningen die als eerst leeg komen te staan en een probleem vormen voor woningcorporaties. Echter, het gaat

in enkele gevallen ook om woningen waar wel wat aan moet gebeuren, maar die wel mogelijkheden bieden en nog niet aan het eind van hun levensduur zijn. Deze huizen zouden geschikt zijn als klushuis.

Woningcorporaties in Noordoost-Groningen staan overwegend sceptisch tegenover de verkoop van woningen als kluswoningen en de positieve effecten daarvan. Hieraan liggen de volgende redenen ten grondslag:

- de penibele financiële positie waarin woningcorporaties zich momenteel bevinden zorgt voor een impasse dat zich uit in een klimaat waarin voor innovatieve ideeën en projecten als klushuizen weinig ruimte is. Corporaties zijn de afgelopen jaren met name gefocust geweest op de financiële continuïteit van de bedrijfsvoering. Daardoor is er weinig ruimte voor innovatieve ideeën waarvan de resultaten niet zonneklaar zijn.
- de woningmarkt in Noordoost-Groningen is dermate ruim dat woningcorporaties weinig vraag naar kluswoningen verwachten. Door nog meer woningen aan de markt toe te voegen zijn corporaties bovendien bang de markt verder te bederven en de huizenprijzen nog verder omlaag te drijven.
- corporaties zijn niet goed op de hoogte van het klushuizenconcept. Ze zijn zich niet bewust van de regels en voorwaarden die verbonden zijn aan klushuizen, waaronder het feit dat klushuizen ver onder de marktwaarde mogen worden verkocht omdat er een financierings eis en een pakket van voorwaarden onder ligt. Woningcorporaties in Noordoost-Groningen zijn daardoor bang in strijd met de regels te handelen wanneer zij klushuizenbeleid implementeren.

Naast deze belemmeringen worden in sommige gevallen de mogelijkheden van klushuizen ingezien. Zo sluit een corporatie niet uit dat er vraag naar deze soort woningen kan zijn. Daarnaast past het binnen een meer vraaggerichte strategie waarin 'voor ieder wat wils' geboden wordt.

Het meten van de effecten van klushuizen op de leefbaarheid in krimpregio's is complex, omdat er geen voorbeelden in de praktijk zijn waaruit deze effecten blijken. Het project klushuizen in Oostburg, in de krimpregio Zeeuws-Vlaanderen, loopt sinds begin 2013, maar omdat het bij deze woningen om omvangrijke renovaties gaat hebben de nieuwe bewoners de klushuizen nog niet betrokken. Hierdoor zijn er momenteel nog geen effecten op de leefbaarheid waarneembaar. Woonged Zeeuws-Vlaanderen verwacht dat het klushuizenproject in Oostburg positieve effecten heeft op de leefbaarheid, net als in steden het geval is. Hier is gebleken dat klushuizen hoogopgeleide jongeren aantrekken, die veel sociaal kapitaal in de wijk brengen en zich inzetten voor zowel hun woning als de wijk, zodat in de gehele wijk de leefbaarheid verbeterd wordt.

Enkele woningcorporaties in Noordoost-Groningen vrezen daarentegen voor verpaupering als woningen voor een 'habbekrats' van de hand worden gedaan en hierdoor kansarmen aantrekken. Deze angst ontstaat wederom doordat deze woningcorporaties niet goed op de hoogte zijn van de regels en eisen die aan klushuizen ten grondslag liggen. Andere woningcorporaties in Noordoost-Groningen verwachten juist dat kluswoningen een nieuwe doelgroep aantrekken die het dorp of buurtschap positief kan beïnvloeden.

Een belangrijke conclusie uit de case Oostburg is dat het klushuizenproject woningcorporaties meer geld kost dan wanneer de woning op een gewone manier verkocht wordt. Echter, 'gewoon verkopen is binnen de ruime woningmarkt in krimpgebieden doorgaans problematisch. Als klushuis wordt de woning wel weer bewoond en hoeft deze niet gesloopt te worden. Dit is helemaal aanvaardbaar als

het een tussenwoning betreft, die minder eenvoudig te slopen is of als het gaat om samenvoeging, waardoor weliswaar het aantal woningen afneemt, maar er kwaliteit voor in de plaats komt.

In krimpregio's zullen overschotten aan woningen op termijn toenemen. Om grootschalige leegstand en verpaupering tegen te gaan zal de totale woningvoorraad in deze regio's moeten afnemen, wat kan door middel van sloop of samenvoeging van woningen. De mutatie waarbij een voormalige huurwoning wordt verkocht als klushuis vormt dus op zichzelf geen oplossing, echter voor bijvoorbeeld tussenwoningen vormt het klushuis een realistisch alternatief voor sloop. Voordat klushuisbeleid daadwerkelijk geïmplementeerd zal kunnen in krimpregio's worden zijn er nog wel een aantal hobbels te overwinnen, waarbij goede informatievoorziening en kennis van effecten belangrijk onderdelen zijn. De effecten van klushuizen op de leefbaarheid in krimpregio's zullen overwegend positief zijn, desondanks is de mate waarin deze effecten optreden sterk afhankelijk van de context waarin klushuizen worden toegepast.

Lijst van figuren en tabellen

Figuur 1.1: Bevolkingsontwikkeling per gemeente 2010-2014	1
Figuur 1.2: Bevolkingsontwikkeling per gemeente 2010-2014	1
Figuur 2.1: Marketingstrategieën van Ansoff	5
Figuur 2.2: Conceptueel model	18
Figuur 3.1: Wijze van selectie van geïnterviewden	22
Figuur 4.1: Bezit woningcorporaties per gemeente in Noordoost-Groningen	26
Figuur 4.2: Spreiding bezit woningcorporaties	28
Figuur 5.1: Promotiefolder klushuis Oostburg	40
Figuur 5.2: Klushuizen in Oostburg	41
Tabel 4.1: De woningmarkt van Noordoost-Groningen in cijfers	25
Tabel 4.2: Bezit Wierden en Borgen in regio Noordoost-Groningen	29
Tabel 5.1: De woningmarkt van Zeeuws-Vlaanderen in cijfers	40
Tabel 5.2: Kenmerken kluswoningen Oostburg	41

Inhoudsopgave

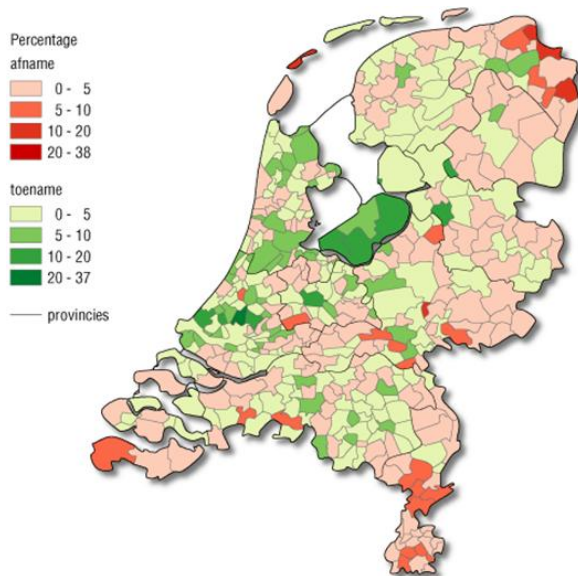
Colofon	II
Voorwoord	III
Samenvatting.....	IV
Lijst van figuren en tabellen	VII
Inhoudsopgave	VIII
1. Inleiding	1
1.1 Aanleiding en achtergrond	1
1.2 Doel- en vraagstelling	3
1.3 Leeswijzer	4
2. Literatuuronderzoek.....	5
2.1 De aanbodkant van de markt	5
2.2 Het klushuis	7
2.3 Gentrification	9
2.4 Leefbaarheid.....	10
2.4.1 Woningcorporaties en leefbaarheid	13
2.4.2 Leefbaarheid in krimpregio's.....	14
2.5 De relatie tussen leefbaarheid en klushuizen	15
2.6 Conceptueel model	18
3. Methoden.....	20
3.1 Secundaire data.....	20
3.2 Primaire data	20
3.2.1 In-depth interviews: casestudy 'Potentie voor klushuizen in Noordoost-Groningen'	21
3.2.2 In-depth interview: casestudy 'Effecten van Klushuizen in Zeeuws-Vlaanderen'	22
3.2.3 Vormgeving en structurering interviews.....	23
4. Potentie voor klushuizen in krimpregio's: de case Noordoost-Groningen	24
4.1 Introductie onderzoeksgebied	24
4.2 Potentieel klushuizenaanbod in Noordoost-Groningen	27
4.2.1 Spreiding bezit woningcorporaties Noordoost-Groningen	27
4.2.2 Beleid woningcorporaties: van aanbodgestuurd naar vraaggericht	29
4.2.3 Structurele leegstand	30
4.2.4 Kenmerken af te stoten woningen.....	32
4.3 Klushuizen en woningcorporaties: knelpunten.....	33

4.3.1 Financiële situatie woningcorporaties	33
4.3.2 Ruime woningmarkt in Noordoost-Groningen.....	33
4.3.3 Organisatorische belemmeringen	34
4.4 Klushuizen en woningcorporaties: kansen.....	35
5. Klushuizen en leefbaarheid	36
5.1 Woningcorporaties en leefbaarheid in Noordoost-Groningen.....	36
5.2 Klushuizen in krimpregio's in de praktijk: de case Oostburg	39
5.2.1 Aanleiding en achtergrond Klushuizenproject Oostburg	39
5.2.2 Kenmerken klushuizen in Oostburg	41
5.2.3 Vraagzijde	42
5.2.4 Voorlopige resultaten klushuizen in Oostburg.....	42
6. Eindconclusies, aanbevelingen en reflectie	45
6.1 Conclusies.....	45
6.1.1 Kenmerken en ligging potentiële klushuizen	45
6.1.2 Voedingsbodem voor klushuizen in krimpregio's	46
6.1.3 Leefbaarheidseffecten van klushuizen in krimpregio's.....	47
6.1.4 Beantwoording van de hoofdvraag	49
6.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek.....	49
6.3 Reflectie.....	50
Literatuurlijst	53
Bijlage 1: Tijdspad.....	57
Bijlage 2: Krimp- en anticipeerregio's	58
Bijlage 3: Woningcorporaties in Noordoost-Groningen.....	59
Bijlage 4: Selectie respondenten interviews	60
Bijlage 5: Interviewgide: corporaties in krimpregio Noordoost-Groningen	61
Bijlage 6: Interviewgide: klushuizen in Zeeuws-Vlaanderen.....	62
Bijlage 7: Respondenten interviews.....	64
Bijlage 8: Interview Woningcorporatie Acantus.....	65
Bijlage 9: Interview Woningstichting Wierden en Borgen	75
Bijlage 10: Interview Woningstichting De Delthe.....	89
Bijlage 11: Interview Woongroep Marenland	101
Bijlage 12: Interview Woongroep Zeeuws-Vlaanderen	114
Bijlage 13: Bezit woningcorporaties Noordoost-Groningen	131

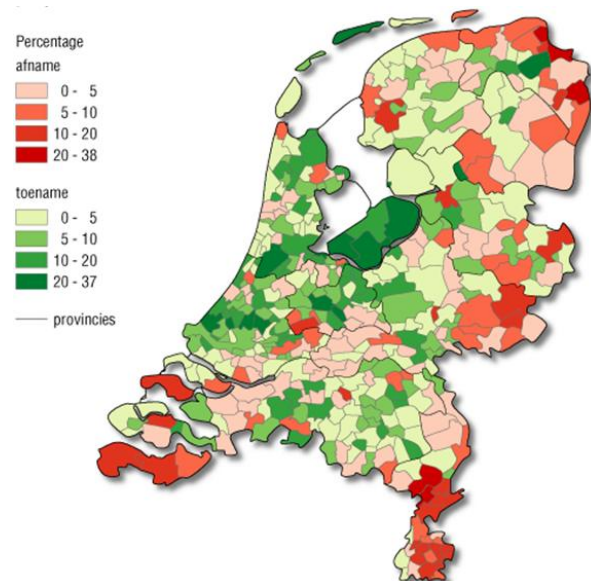
1. Inleiding

1.1 Aanleiding en achtergrond

Ondanks dat het inwonertal van Nederland de komende 15 jaar blijft toenemen, worden bepaalde gemeenten geconfronteerd met afnemende groei en zelfs krimp. In figuur 1.1 is te zien dat in de periode tot 2020 een groot deel van buitenstedelijke gemeenten te maken krijgt met een negatieve bevolkingsgroei. In de periode 2010-2040 (figuur 1.2) neemt deze krimp nog verder toe, met name in Noordoost-Groningen, Twente, de Achterhoek, het zuiden van Limburg en in de provincie Zeeland.



Figuur 1.1: Bevolkingsontwikkeling per gemeente 2010-2020. Bron: CBS en PBL (2011)



Figuur 1.2: Bevolkingsontwikkeling per gemeente 2010-2040. Bron: CBS en PBL (2011)

Deze demografische ontwikkelingen hebben effecten op de woningmarkt in krimpregio's. Zo blijkt uit een recent rapport van Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV, 2012) dat in vrijwel alle krimpregio's in Nederland corporaties zich terugtrekken uit dorpen en buurtschappen. De woningen in deze kleine kernen staan op de nominatie om verkocht of gesloopt te worden. De reden hiervoor is de dalende vraag naar huurwoningen op deze locaties, die veroorzaakt wordt door krimp en de economische crisis. Sloop kan de leefbaarheid in dorpen en buurtschappen negatief beïnvloeden omdat de relatie tussen bewoners en omgeving verslechtert. Dit leidt op zijn beurt weer tot toenemende krimp (o.a. Jorritsma, 2010). Het bestrijden van krimp, een taak waar veel dorpen zich aanvankelijk mee bezig hielden door middel van woningbouw en het aanbieden van bedrijventerreinen, biedt geen oplossing. De nadruk van het actuele beleid ligt daarom voornamelijk op het omgaan met de gevolgen van krimp (o.a. Vastgoed belang, 2010; PBL, 2010; Gemeente De Marne, 2011). Echter, volgens Crone (2005) is het wel mogelijk om deze negatieve spiraal van zichzelf versterkende krimp als gevolg van sloop te bestrijden door in plaats van het slopen van woningen alternatieven aan te dragen.

Een alternatief voor krimp zou volgens verschillende partijen het 'klushuis' kunnen zijn. Klushuizen zijn woningen, al dan niet samengevoegd, met achterstallig onderhoud die voor een lage prijs aangeboden worden, maar waarbij de kopende partij zich verplicht de woning binnen een bepaalde termijn op te knappen. De renovatie moet voldoen aan een contract van eisen dat vooraf is

opgesteld. Daarnaast geldt er voor de koper een bewoningseis van een minimum aantal jaren. Voor verkopende partijen biedt dit voordelen omdat de kosten voor onderhoud dan wel sloop vermeden worden. Kopende partijen kunnen voor een lage prijs een woning kopen met de mogelijkheid deze naar eigen wens te realiseren (klusfactor, 2013; Agentschap NL, 2013). De verkoopprijs van de woning wordt voornamelijk bepaald door de taxatiewaarde na renovatie, verminderd met de renovatiekosten (Agentschap NL, 2013). Ook op de wijk hebben klushuizen positieve effecten. Zo noemde Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) de klushuizen in een rapport over integratie (2007, p.68) een “[...] *bijzondere vorm van herstructurering*”. Klushuizen trekken jonge, overwegend hoog opgeleide mensen aan, die voor de nodige differentiatie in de wijk zorgen, zij het op kleine schaal (SCP, 2007). Hiermee zetten klushuizen volgens Crone (2005) een proces van gentripunctuur in gang. Gentripunctuur betekent dat door middel van kleine initiatieven en projecten op zorgvuldig gekozen locaties (zogenaamde acupunctuurprikjes) de wijk gezond gemaakt wordt en een proces van gentrification gestimuleerd wordt (Crone, 2005). Omdat het bij gentripunctuur gaat om gestuurde ontwikkelingen kan gesproken worden over kleinschalige state-led gentrification. Ook in het rapport *De Horizon van het Noorden* (2007) worden kluswoningen gezien als drijvende kracht achter gentrification. Volgens Agentschap NL (2013) genereren klushuizen nieuwe mogelijkheden in de volkshuisvesting. Op deze manier kunnen corporaties woningen afstoten en kunnen huurders die niet meer tot de doelgroep behoren doorstromen. Daarnaast zorgt keuzevrijheid en inspraak in hun nieuwe woning voor tevreden kopers en huurders, een sterke sociale cohesie en mooie woningen (Agentschap NL, 2013).

Het klushuis is als eerste geïmplementeerd in 2002 in Rotterdam. Hier is het succesvol gebleken: woningen die als kluswoning aangewezen zijn worden snel verkocht (BZK & Agentschap NL, 2012). Veel steden volgen het voorbeeld van Rotterdam en bieden kluswoningen aan. Maar niet alleen steden zien kluswoningen als alternatief voor sloop. Ook plattelandsgemeenten waar demografische krimp aan de orde van de dag is zien buitenlandse (zogenaamde ‘state-led’) gentrification in de vorm van kluswoningen als mogelijkheid om met deze krimp-problematiek om te gaan. Zo pleit Engbertsen (In SEV Realisatie, 2009) voor een verbreding van de aanpak van kluswoningen, zowel conceptueel als geografisch. Als voorbeeld voor geografische verbreding noemt Engbertsen kluswoningen in krimpregio’s waar het inwonertal terugloopt. Ook in Holwerd (FR) wordt dit alternatief aangedragen (SEV, 2010). In het rapport *Kennis van Krimp* (NIROV et al., 2012) worden kluswoningen als mogelijkheid gegeven om demografische krimp te begeleiden (p.54):

“[o]ok het goedkoop aanbieden van zogenaamde kluswoningen, bekend uit Rotterdam, maar inmiddels wijd door het land verspreid, biedt wellicht mogelijkheden om slechte panden toch een nieuwe toekomst te bieden.”

Bovenstaand citaat geeft aan dat het doel in dit geval niet zozeer het begeleiden van krimp in dorpen als geheel is, maar in plaats daarvan ligt de nadruk op het bieden van een toekomst aan een bepaald segment in de woningmarkt, ofwel slechte panden. Maar, ondanks dat het doel anders is, gaat het ook in dit geval om een vorm van gentripunctuur omdat het opknappen van de leefbaarheid in een dorp of buurtschap kan verbeteren.

Naast het NIROV ziet ook het Kenniscentrum voor Bevolkingsdaling en Beleid (2009, p.47) kansen om door middel van klushuizen de leefbaarheid in krimpregio’s op peil te houden of te verbeteren:

“[w]ellicht zijn jonge mensen vast te houden in deze regio's door kluswoningen aan te bieden. Vooral in Rotterdam zijn successen geboekt in verpauperde wijken met het om niet [sic] of tegen gereduceerd tarief weggeven van woningen onder voorwaarde van een grootschalige opknapbeurt. De woningen werden 'gekocht' door jonge hoger opgeleiden, vaak van buitenaf, die veel tijd investeerden in hun woning. Het vergroot de leefbaarheid en sociale samenhang in een buurt en verlengt de levensduur van het vastgoed. Deze aanpak is in krimpgebieden nog niet toegepast.”

Kluswoningen kunnen ook worden toegepast in de vorm van een CPO: Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. In RIGO (2010, p.29) wordt gesteld dat CPO's op veel plekken in krimpregio's een kansrijke aanpak kunnen zijn, en dan vooral wanneer het gaat om het samenvoegen van woningen:

“[v]oor het samenvoegen van bestaande woningen kan zorgen voor een afname van het aantal woningen waarbij de betaalbaarheid via CPO wordt gewaarborgd. Als een woning wordt gesloopt en er geen andere woning of andere functie voor in de plaats komt, kost de woningsloop alleen maar geld (boekwaarde, sloopkosten, verplaatsingskosten en inrichtingskosten van vrijkomende grond). Bij samenvoegen en verkopen ligt dit kostenbeeld veel gunstiger, mede door de opbrengsten. Met samenvoegen van bestaande kleine woningen kan de vraag naar meer woonoppervlak en kwaliteit worden vervuld. [...] Daarnaast is samenvoegen minder belastend dan sloop-nieuwbouw.”

1.2 Doel- en vraagstelling

Verscheidene woningcorporaties trekken zich terug uit dorpen en buurtschappen in krimpregio's. De afgestote woningen worden verkocht of gesloopt, echter sloop kan voor zowel de woonomgeving als voor de woningcorporatie als onwenselijk worden beschouwd. Sloop wordt gezien als kapitaalvernietiging, helemaal wanneer de woningen nog niet volledig zijn afgeschreven (RPB, 2006). Daarnaast is de mogelijkheid van reguliere verkoop van bestaand bezit voor corporaties vanwege de bevolkingskrimp beperkt of geheel afwezig (EIB, 2013). Kluswoningen worden regelmatig aangevoerd als alternatief voor sloop in krimpregio's. Het ontbreekt echter aan kennis over voor- en nadelen die woningcorporaties verbinden aan klushuizen, of er sprake is van overeenstemming in vraag en aanbod en in hoeverre kluswoningen daadwerkelijk bijdragen aan de leefbaarheid in krimpregio's. Het doel van dit onderzoek is het beschrijven van de kansen en bezwaren die woningcorporaties in krimpregio's in Noordoost-Groningen zien in kluswoningen als alternatief voor sloop. Daarnaast wordt in kaart gebracht of en in hoeverre klushuizen een positieve uitwerking hebben op de leefbaarheid in dorpen en kleine kernen in krimpregio's.

Vanuit bovenstaande probleemstelling en doelstelling is de volgende hoofdvraag geformuleerd:

Leveren klushuizen, als alternatief voor sloop van corporatiewoningen, in dorpen en buurtschappen in krimpregio's een bijdrage aan de leefbaarheid in deze dorpen of buurtschappen?

Het doel en de hoofdvraag geven aan dat dit onderzoek tweeledig is: in de eerste plaats wordt onderzocht of kluswoningen potentie hebben om geïmplementeerd te worden door woningcorporaties in krimpregio's. In de tweede plaats zal blijken wat deze klushuizen kunnen betekenen voor het dorp of buurtschap waar zij gevestigd zijn. Om het doel van dit onderzoek te kunnen bereiken is de hoofdvraag onderverdeeld in de onderstaande driedeelvragen.

- 1a: In hoeverre is de voorraad corporatiewoningen die in de krimpregio Noordoost-Groningen op de markt komt geschikt als klushuis?
- 1b: Hoe groot is deze voorraad 'potentiële' kluswoningen en hoe is deze voorraad geografisch gespreid?
- 2: Zien woningcorporaties in de krimpregio Noordoost-Groningen kansen in het aanbieden van klushuizen, en zo ja, onder welke voorwaarden?
- 3: Trekken klushuizen, indien succesvol geïmplementeerd, het soort functies/bewoners aan die daadwerkelijk gunstig zijn voor leefbaarheid in dorpen en buurten in krimpregio's?

1.3 Leeswijzer

In het hierop volgende hoofdstuk worden begrippen en concepten in kaart gebracht door middel van literatuuronderzoek. Er wordt inzicht gegeven in de mechanismen die zorgen dat vraag ontstaat en verandert. Belangrijke begrippen binnen dit spectrum zijn 'latente vraag' en 'vraagcreatie'. Ook wordt onderzocht hoe doorstroming en mobiliteit tussen segmenten in de woningbouw tot stand komen. Daarnaast wordt duidelijk wat klushuizen zijn en wat klushuizen te maken hebben met gentrification. Tot slot wordt ingegaan op leefbaarheidseffecten en de relatie tussen klushuizen en leefbaarheid.

In hoofdstuk 3 wordt een overzicht gegeven van de data-verzamelingsinstrumenten die zijn gebruikt om de antwoorden op de deelvragen te verkrijgen.

Hoofdstuk 4 geeft in de eerste plaats inzicht in de kenmerken van huizen die (op termijn) op de markt komen. Wat voor soort huizen laten woningcorporaties achter, waar staan deze en belangrijk voor dit onderzoek: zijn ze geschikt als kluswoning? Daarnaast gaat dit hoofdstuk in op het beeld dat woningcorporaties van kluswoningen hebben en in hoeverre corporaties met deze woningen bekend zijn. Hierbij worden de woningcorporaties die zich terugtrekken uit dorpen en buurtschappen in krimpregio's onderzocht door middel van diepte-interviews. Er wordt ingegaan op de verschillende aspecten van klushuizen zoals de mate van overeenstemming tussen vraag en aanbod, hoe woningcorporaties staan tegenover klushuizen en onder welke voorwaarden klushuizenbeleid geïmplementeerd zou kunnen worden.

Het daaropvolgende hoofdstuk 5 geeft inzicht in de leefbaarheidseffecten die gepaard gaan met klushuizen. De rol die klushuizen kunnen spelen in de leefbaarheid van plattelandsgemeenten wordt duidelijk. Daarnaast wordt inzicht gegeven in hoeverre leefbaarheid een rol speelt voor woningcorporaties in de huidige economische tijden.

In hoofdstuk 6 worden conclusies getrokken en vindt een reflectie plaats. De secundaire en primaire data wordt hier met elkaar verbonden en op deze manier komt een antwoord op de hoofdvraag tot stand.

2. Literatuuronderzoek

In dit hoofdstuk worden de relevante begrippen verkend. Allereerst wordt ingegaan op de aanbodkant van de markt, omdat de woningmarkt en daarmee ook de markt voor klushuizen door vraag en aanbod wordt bepaald. In het opvolgende deel van het literatuuronderzoek wordt ingegaan op het ontstaan en de voorwaarden die verbonden zijn aan het klushuis. Omdat klushuizen vaak in verband worden gebracht met het proces van gentrification wordt hier in de volgende sectie aandacht aan gegeven. Het tweede deel van deze scriptie gaat over de relatie tussen klushuizen en leefbaarheid. Aan bod komt wat in de literatuur wordt verstaan onder leefbaarheid. Vervolgens komt aan het licht hoe woningcorporaties in krimpregio's omgaan met leefbaarheid. Tot slot wordt duidelijk welk beeld van de relatie tussen leefbaarheid en klushuizen in de literatuur naar voren komt. Het literatuuronderzoek is afgesloten met een conceptueel model waarin de verschillende begrippen en concepten aan elkaar worden gerelateerd.

2.1 De aanbodkant van de markt

De woningmarkt is gebaseerd op vraag en aanbod. Omdat dit onderzoek ingaat op de mogelijkheden om kluswoningen aan te bieden zal hier ingegaan worden op de aanbodzijde van de markt. Ansoff (1965) beschrijft vier situaties, marketingstrategieën genoemd, waarop producten in de markt kunnen worden gezet. De variabelen die bij deze marketingstrategieën een rol spelen zijn producten en markten. Met producten kunnen naast fysieke producten ook diensten en faciliteiten worden bedoeld. Bij markten gaat het niet alleen om onderscheiden afnemersgroepen, maar kan ook gedacht worden aan geografische markten. De volgende strategieën worden onderscheiden (zie figuur 2.1):

		Producten	
		Bestaand	Nieuw
Markten	Bestaand	Marktpenetratie	Productontwikkeling
	Nieuw	Marktontwikkeling	Diversificatie

Figuur 2.1: Marketingstrategieën van Ansoff. Bron: Ansoff (1965), bewerkt

- Marktpenetratie: Hierbij treden geen wijzigingen in de vraag- en aanbodzijde op. Het aangeboden product blijft gelijk en ook de markt (of afnemer) blijft ongewijzigd.
- Productontwikkeling: bij deze marketingstrategie worden nieuwe producten aangeboden aan de bestaande markt. De vraagkant blijft gelijk, maar het aanbod wordt aangepast. Als aanbieders nieuwe, verbeterde of aangepaste producten aan de bestaande, ongewijzigde afnemersgroep aanbieden kan van productontwikkeling gesproken worden.
- Marktontwikkeling: bij deze strategie wordt getracht het bestaande aanbod op een zodanige manier in de markt te zetten dat een nieuwe markt wordt bediend. Voorbeelden hiervan zijn een

bestaand product in een andere geografische regio vermarkten of door middel van marketing een ongewijzigd product bij een andere afnemersgroep aan het licht te brengen. De vraagzijde wordt aangepast, terwijl de aanbodzijde gelijk blijft.

- Diversificatie: zowel de vraagzijde als aanbodzijde worden hierbij aangepast. Er worden zowel nieuwe producten in de markt gezet als nieuwe markten aangeboord. Deze strategie is het meest onzeker, omdat zowel het product als de markt nieuw en daarmee minder bekend zijn.

Dit onderzoek gaat over klushuizen in krimpregio's. Klushuizen zijn niet nieuw, in Nederland is in 2002 het eerste klushuizenproject al gestart. Klushuizen worden echter voornamelijk toegepast in stedelijke omgevingen. Op het platteland is men minder met klushuizen bekend, zo ook in dorpen in krimpregio's. Uit Ansoff (1965) kan worden afgeleid dat het gaat om marktontwikkeling: het gaat om een bestaand product in een nieuwe markt.

Binnen de markt van vraag en aanbod kan sprake zijn van discrepantie tussen deze twee zijden van de markt. Zo kan er overmatige vraag bestaan, waarbij drie vormen mogelijk zijn. De eerste vorm van overmatige vraag ontstaat wanneer de vraag de gewenste vraag overstijgt. Er wordt dus meer geconsumeerd dan wenselijk is, bijvoorbeeld wanneer het gaat over ongezonde snacks of rookwaren. Daarnaast kan sprake zijn van een situatie waarin vraag en aanbod weliswaar overeenstemmen, maar waarbij de vraag sterk fluctueert (*irregular demand*). Dit is bijvoorbeeld het geval als het gaat om seizoensproducten. In de derde plaats kan sprake zijn van een situatie waarbij de werkelijke vraag kleiner is dan de gewenste vraag. Latente vraag is hier een onderdeel van. Van latente vraag wordt gesproken wanneer er wel vraag is, maar het product dat voldoet aan deze vraag niet aanwezig is (hoorcollege spatial market research, P.J.M. van Steen, 30 mei 2011). Deze vraag wordt dus niet waargenomen, maar zou er wel zijn als er voldoende aanbod is.

Wanneer de markt van kluswoningen onderzocht wordt dient rekening gehouden te worden gehouden met twee soorten vraag. Ten eerste de feitelijke en meetbare vraag naar kluswoningen in krimpregio's. Daarnaast de beschreven *latente vraag*. Hierbij kan het gaan om mensen die, door gebrek aan kluswoningen in plattelandsgebieden, terecht zijn gekomen in een andere soort woning in het gebied. Tevens kan het gaan om mensen die een kluswoning wilden, maar door gebrek aan aanbod in krimpregio's zijn uitgeweken naar een klushuis in een andere (bijvoorbeeld stedelijke) omgeving. Ook kan van latente vraag gesproken worden als door gebrek aan aanbod in het geheel wordt afgezien van een verhuizing. Vraagcreatie (*supplier induced demand*) (Richardson en Peacock, 2006) is gerelateerd aan latente vraag. Waar bij latente vraag de vraag aanwezig is, maar hier niet in wordt voorzien omdat het aanbod ontbreekt, werkt het bij vraagcreatie in tegengestelde richting: wanneer er aanbod gecreëerd wordt, ontstaat er vraag naar dit aanbod. Wanneer een nieuwe voorziening of een nieuw product wordt aangeboden trekt dit een nieuwe doelgroep aan die anders op een alternatieve manier hun doelen had nagestreefd (Van Harten & Schuring, 2003; Van den Boer, 1999).

Zoals uit bovenstaande blijkt gaat het doen van onderzoek naar de vraagzijde van de markt veelal gepaard met onzekerheid en daarmee grotere onbetrouwbaarheid. Omdat het bij de implementatie van klushuizen in krimpregio's gaat om marktontwikkeling spelen vraagcreatie en latente vraag een grote rol, wat onderzoek doen naar de vraagzijde complex maakt. In hoeverre er vraag is naar klushuizen in krimpregio's is desalniettemin interessant om te onderzoeken en kan relevante data

opleveren. Echter, in dit onderzoek zal dit vraagstuk niet de boventoon voeren en is bewust gekozen de aanbodzijde van de klushuizenmarkt in krimpregio's in beeld te brengen.

Naast bovenstaande mechanismen waarbij vraag en aanbod centraal staan, speelt op de woningmarkt nog een ander aspect mee, namelijk vraagdruk. De vraagdruk is een manier om de krapte (of ruimte) op de woningmarkt te meten door te kijken naar de verhouding tussen gevraagde en aangeboden woningen. De vraag is afkomstig van de volgende groepen die in het Woononderzoek Nederland hebben aangegeven te willen verhuizen: woningzoekende starters, semi-starters en doorstromers. Het aanbod is afkomstig van doorstromers en woningverlaters (dit zijn bijvoorbeeld zelfstandig-wonenden die aangeven dat ze naar een verpleegtehuis verhuizen) (RIGO, 2011). Wanneer er sprake is van bevolkingskrimp is het woningaanbod groter in relatie tot de vraag naar woningen. Gedurende de afgelopen decennia is deze toenemende ruimte op de woningmarkt deels gecompenseerd door verdunning, ofwel het kleiner worden van de huishoudens. Echter, de huishoudensverdunning lijkt de komende decennia af te nemen, terwijl de bevolkingskrimp in bepaalde gebieden toe zal nemen. Dit zal leiden tot een overschot aan woningen in deze gebieden.

Nu duidelijk is geworden dat het implementeren van klushuizen in krimpregio's een vorm is van marktontwikkeling, en dat bij het aanbieden van klushuizen verschillende mechanismen over vraag en aanbod een rol spelen, kan dieper ingegaan worden op de factoren waarop deze woningmarkt invloed heeft, te starten met de term klushuis: een woningsoort die de laatste jaren zoveel aandacht krijgt dat het een fenomeen te noemen is.

2.2 Het klushuis

Van Dale (2009) omschrijft het klushuis als volgt: *“Klushuis (het): vervallen woning waaraan veel moet worden opgeknapt”*

Volgens het USP (2012) is een klushuis niet geheel vervallen, maar voldoet deze aan enkele basisvoorwaarden: *“[k]luswoningen worden veilig opgeleverd, d.w.z. gasleiding afgeperst, controle van hang- en sluitwerk en controle van elektra. De koper heeft bij een kluswoning de mogelijkheid om de overige werkzaamheden, de indeling en de inrichting van de woning geheel naar eigen inzicht uit te voeren. Kluswoningen zijn daarom extra aantrekkelijk geprijsd. De kopers van een kluswoning verplichten zich tot het volledig opknappen en zelf bewonen van de woning.”*

De definitie van het klushuis die USP hanteert komt overeen met de beschrijving die het RIGO geeft. Volgens het RIGO (2010) is een kluswoning een verouderde woning die voor een lage prijs te koop staat. Voor de koper kan dit aantrekkelijk zijn, maar hij gaat bij de koop de verplichting aan de woning binnen een bepaalde periode te renoveren. Dit kan de koper zelf doen, of de koper kan (een deel van) de werkzaamheden uitbesteden. In de situatie van Rotterdam, waar ook de volgende alinea op ingaat, worden de klushuizen in rondes aangeboden en vervolgens verloot. Om mee te doen aan de loting moet de geïnteresseerde inschrijfgeld inleggen en een financieringstoets kunnen overleggen, waarin een bank of hypotheekverstrekker verklaart dat de geïnteresseerde kan voldoen aan de financieringseis. De financieringseis bestaat uit de koopsom van de woning plus renovatiekosten en kosten koper. Na de loting dient de koper een plan van aanpak op te stellen, waarbij de koper gebruik dient te maken van de (kostenloze) hulp van een architect. Ook staan er adviseurs ter beschikking tijdens de renovatie. Na de renovatie dient de koper een minimale termijn (meestal 1 of 2 jaar) in de woning te wonen, dit om speculatie te voorkomen. Agentschap NL (2013)

voegt aan deze beschrijving toe dat het zelf klussen geen invloed heeft op de financieringseis, maar dat de daadwerkelijke kosten wel lager kunnen worden.

Zijlstra en Stolwijk (2011) hebben onderzoek gedaan naar het klushuizenproject 'Wallisblok' in Rotterdam, waarbij een geheel woonblok werd opgedeeld in kluswoningen en verkocht aan verschillende kopers, door Agentschap NL (2012) een Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) genoemd. Zijlstra en Stolwijk noemen klushuizen 'DIY-homes' (Do It Yourself-homes) en definiëren deze op basis van de verplichtingen die de koper en de verkoper aangaan en de mogelijkheden die deze constructie biedt:

"1) the buyer has a lot of influence on the design and realization of the renovation and has been given the opportunity to manage and remodel both exterior and interior of the house;

2) the seller demand from the buyer a certain effort by requiring the buyer to:

a: renovate according to a programme of requirements set by the seller regarding building standards (higher than the usual Buildings Decree) for example in means of energy, comfort and looks. In this way the quality of the renovation is controlled;

b: live in his DIY-house for a given time (determined by the seller) to prevent the houses from being sold for a higher price and making it less interesting for property traders and to prevent speculation;

c: to renovate the building block (only if applicable) in a joint effort of all the new buyers."

Aan de vraagkant van klushuizen zijn ontwikkelingen gaande: klushuizen lijken de laatste jaren steeds populairder te worden. In 2010 stond 18% van de Nederlandse woningzoekenden open voor de koop van een kluswoning. In 2011 is dat percentage iets hoger met 21%. De recessie en de woningmarkt die daardoor op slot zit is waarschijnlijk de oorzaak van deze stijging. 44% van de woningzoekenden zegt niet open te staan voor een kluswoning en 32% twijfelt of een kluswoning iets voor hen is (USP, 2012).

Het klushuis heeft als eigenschap dat de koper de woning zelf renoveert, ofwel, het DIY (Do It-Yourself) staat centraal. Volgens Watson en Shove (2008) is er weinig onderzoek gedaan naar DIY, maar kan gesproken worden van een toename in populariteit: sinds 1990 stijgen de uitgaven aan DIY rond de 7 tot 8 procent per jaar (Mintel, 2003 in Watson en Shove, 2008). DIY door de 'gewone man' heeft een vlucht genomen sinds de ontwikkeling van de doe-het-zelf winkels en bouwmarkten vanaf 1970, waardoor bouwmachines en bouwmaterialen alom verkrijgbaar werden voor de doe-het-zelver. De populariteit is daarnaast gestegen door de prijsdalingen van deze machines en door de ontwikkeling van nieuwe materialen. Ook hebben tv-programma's over doe-het-zelven huishoudens geïnspireerd en hen vertrouwen gegeven grote projecten aan te pakken. Volgens Watson en Shove is de term Do-It-Yourself niet goed gekozen, omdat juist het inschakelen van hulp van een buurman, vriend of familielid erg belangrijk is voor de doe-het-zelver. Hij doet het dus liever niet helemaal alleen. In het Verenigd Koninkrijk doet tegenwoordig 62% van de volwassenen aan doe-het-zelven, met uiteenlopende redenen. Sommigen zien het als een vorm van werk of een manier van zelfexpressie en creativiteit. Anderen worden gedreven door economische motieven en weer anderen doen het om zo de kwaliteit, zorg en controle zelf in de hand te kunnen hebben (Watson & Shove, 2008). Het lijkt erop dat klushuizen goed passen binnen de algehele toegenomen populariteit van doe-het-zelven. Dit verklaart (mede) waarom klushuizen in steden succesvol zijn.

2.3 Gentrification

Zoals in kader 2.1 te lezen is, worden klushuizen vaak in een adem genoemd met gentrification. In deze paragraaf wordt duidelijk wat gentrification inhoudt en in hoeverre klushuizen in krimpregio's een proces van gentrification in gang zullen zetten. Ook zal blijken dat deze term geen recht doet aan het proces dat zich in krimpregio's voor zal doen, indien woningcorporaties overgaan tot verkoop van woningen als kluswoningen.

Kader 2.1: Klushuizen en gentrification

"In het krimpgebied zullen voorstellen ontstaan om leegstaande panden te slopen. Krimpgebieden vergrijzen snel. Behalve bevolkingsafname betekent dit een andere sociale samenstelling en minder voorzieningen. Om deze veranderende sociale samenstelling om te vormen en verdere krimp te bestrijden kun je zelfbouw toepassen of klushuizen zoals in Rotterdam (Crone,2005). Dit is een vorm van buitenstedelijke gentrification (Doucet,2009; Freeman en Braconi,2004; Themkin en Rohe,1996) bewerkstelligen. Deze zelfbouwhuizen veranderen de omgeving fysiek en dit trekt daardoor weer andere mensen aan." (Noordervisie 2040, 2012)

Gentrification is afgeleid van de Engelse term *gentry*, dat gegoede burgerij betekent. Ruth Glass kwam als eerste met de term gentrification en doelde hiermee op het proces van vervanging van de arbeidersklasse door de middenklasse in Londense wijken, en de verandering van het sociale karakter van wijk die hiermee gepaard ging (Glass, 1964). Vanaf 1970 werd de term gentrification zowel in rurale als stedelijke teksten gebruikt. Bij gentrification in de rurale situatie wordt meestal gesproken over rural gentrification, omdat met de term gentrification volgens Phillips (1993) voornamelijk geduid wordt op gentrification in de stedelijke context. Zowel in stedelijke als rurale studies kan gentrification gedefinieerd worden als een verandering in de sociale samenstelling van een gebied doordat inwoners uit de middenklasse bewoners uit de arbeidersklasse vervangen (Phillips, 1993).

Of gentrification al dan niet goed is voor een buurt wordt in de literatuur betwist. Zo zijn er tegenstanders (o.a. Glass, 1964; Berry, 1985) van gentrification, die wijzen op verdringing, ofwel *social displacement*, van lagere bevolkingsgroepen door middenstanders omdat, naarmate de wijk aantrekkelijker wordt, de huren stijgen. Gevolgen hiervan zijn segregatie en polarisatie (Lees, 2008), die Smith (1996) aanduidt als *class war*. Ook zijn er voorstanders van gentrification aan te wijzen (o.a. Florida 2002; Duany, 2001), waarbij vaak aandacht gegeven wordt aan de revitalisatie van de wijk en de leefbaarheidseffecten die gepaard gaan met gentrification. Het lijkt erop dat gentrification de laatste jaren positiever beschouwd wordt (o.a. Heijkers et al, 2012; Metaal in Avidal en Havik, 2007), en de leefbaarheidseffecten in de wijk die gepaard gaan met gentrification worden frequenter centraal gesteld (Uitermark et al., 2007).

Binnen steden kunnen klushuizen gezien worden als generator van gentrification. Duany (2001) beschrijft dat binnen het spontane proces van gentrification in stadswijken verschillende fasen te onderscheiden zijn. Hij start vanuit een vervallen wijk dicht bij het centrum of economisch hart van de stad. De woningen worden in deze situatie grotendeels bewoond door mensen van de lagere sociale klasse. In deze fase komen *risk-oblivious*: minder welgestelde, maar intellectuele artiesten, starters, jonge koppels en homo's. Zij zoeken een woning in de buurt van het stadscentrum of CBD, maar kunnen zich geen dure appartementen veroorloven. Deze eerste fase, door Metaal (in Avidar & Havik, 2007) de *artistieke fase* genoemd, zorgt voor een toename van sociaal kapitaal, ofwel er treden sociale effecten op. Er is in dit stadium minder sprake van fysieke of economische effecten van gentrification. Door de aanwezigheid van deze groep wordt de wijk aantrekkelijk voor de *risk-awares*. Deze groep heeft op de huizenmarkt ook een beperkte keuze, maar kan investeren in renovatie van de woning. Daarbij hoopt deze groep op economische groei van de wijk. Dit is de fase waarin klushuizen vaak een belangrijke rol spelen. Omdat de wijk in de lift lijkt te zitten durven nieuwkomers in de wijk te gaan wonen en daar investeringen in hun vastgoed te doen. Deze fase,

door Metaal de *gemengde fase* genoemd, zorgt voor economische veranderingen in de wijk, omdat de komst van de risk-awares zorgt voor voldoende clientèle voor restaurants en winkels. In deze fase krijgt de oorspronkelijke bevolking te maken met stijgende huren en geleidelijke buitensluiting. Ondanks dat de nieuwe bewoners andere voorkeuren hebben, komt het meestal niet tot conflicten met de oorspronkelijke bewoners (Metaal in Avidar & Havik, 2007). In de derde fase, de *chique fase* volgens Metaal, komt de groep *risk-averse*. Dit zijn grote traditionele investeerders, die profiteren van de economische vooruitgang van de wijk. Met hen komen de professionals de wijk in, waaronder velen met gezin (Metaal in Avidar & Havik, 2007). Vooral in de laatste twee fasen zullen grote investeringen in de wijk gedaan worden en zal de fysieke omgeving een transformatie ondergaan (Duany, 2001). Zelfs de horeca die met gentrification werd geassocieerd en levensvatbaar werd in de tweede fase krijgt het in deze fase moeilijk (Metaal in Avidar & Havik, 2007).

De drie bovenstaande fasen waarin gentrification plaatsvindt in steden toont aan dat klushuizen in steden een fundamenteel andere functie vervullen en een ander patroon volgen dan waarschijnlijk is indien klushuizen in krimpregio's geïmplementeerd worden. In steden speelt speculatie en verwachte waardeestijging een grote rol. Deze mogelijkheid om winst te maken doordat de huidige grondwaarde niet gelijk is aan de potentiële waarde, wordt door Smith (1979) *rent gap* genoemd. Deze winstverwachtingen zijn allerm minst te verwachten in krimpregio's. In dorpen is niet te verwachten dat klushuizen die in de 2^e fase worden geïmplementeerd als katalysator zullen dienen voor verdere ontwikkelingen. In krimpregio's is waarschijnlijk helemaal geen sprake van opeenvolgende fasen. Dit heeft alles te maken met het feit dat in krimpregio's geen groei verwacht wordt, maar eerder toenemende bevolkingsdaling. Een ander aspect dat laat zien dat bij het aantrekken van nieuwe inwoners door het implementeren van klushuizen geen sprake is van gentrification zoals hierboven beschreven is, is het feit dat nieuwkomers in deze krimpdorpen hun intrek nemen in woningen die al leegstaan. Er zal dus geen sprake zijn van verdringing van de oorspronkelijke bewoners. Metaal (2007) wijst erop dat de relatie tussen nieuwkomers en zittende bewoners weliswaar niet tot conflicten zal leiden, ondanks dat ze andere voorkeuren hebben, maar er wordt niet aangegeven of de sociale cohesie versterkt wordt door de komst van risk-awares. Wat mogelijk wel een gevolg is van klushuizen in krimpregio's, is een verbetering in de leefbaarheid doordat mensen met een andere achtergrond zich vestigen in de buurt. Niet alleen door het feit dat er een verbetering in het vastgoed plaatsvindt, dat onder andere een positieve uitwerking zal hebben op het uiterlijk van de buurt, maar ook doordat nieuwe buurtbewoners mogelijk een andere sociale positie hebben. Op deze leefbaarheidseffecten wordt verder ingegaan in de volgende paragraaf.

Al met al kan gesteld worden dat met name wanneer gesproken wordt over klushuizen in krimpregio's, gentrification niet de meest geschikte term is om dit proces te duiden. Hierbij komt dat gentrification een nogal beladen begrip is dat vaak in de negatieve zin van het woord wordt gebruikt. In dit onderzoek zal daarom deze term met voorzichtigheid gebruikt worden.

2.4 Leefbaarheid

Het laatste deel van deze scriptie gaat in op de effecten die kluswoningen kunnen hebben op de leefbaarheid. Wanneer het gaat over krimp wordt al gauw gesproken over het in gedrang komen van de leefbaarheid. Omdat leefbaarheid verschillend kan worden geïnterpreteerd wordt eerst in beeld gebracht wat onder dit begrip kan worden verstaan. Vervolgens wordt ingegaan op de rol die leefbaarheid speelt bij woningcorporaties.

Leefbaarheid kan op veel verschillende manieren benaderd en omschreven worden. Volgens Van Dorst (2005) is leefbaarheid een uitspraak over de relatie tussen een subject en de omgeving. Een subject kan in dit geval een organisme, een persoon of een gemeenschap inhouden. Vaak heeft leefbaarheid betrekking op de wijk of buurt als omgeving en het subject is doorgaans een individuele bewoner of een groep bewoners (Van Dorst, 2005). Omdat het gaat om de schakel tussen leefomgeving en de manier van leven, kan een leefomgeving voor het ene individu leefbaarder zijn dan voor het andere (Veenhoven, 2000). De literatuur laat zien dat er onderscheid gemaakt kan worden tussen veronderstelde, ervaren en kennelijke leefbaarheid. Veenhoven (2000) omschrijft *veronderstelde leefbaarheid* als de mate waarin de kenmerken van de omgeving aan de voorwaarden voldoen. Veronderstelde leefbaarheid gaat over de (mate van) aanwezigheid van voorzieningen die als voorwaarde voor leefbaarheid beschouwd worden. Onder andere de 'leefbarometer' van de Rijksoverheid maakt gebruik van deze gegevens. Bij de leefbarometer zijn de volgende voorzieningen indicatoren die inzicht geven in hoeverre een kern of wijk leefbaar is: basisschool, huisarts, dorpshuis, supermarkt, postkantoor, bank, openbaar vervoer, apotheek, bibliotheek en sportvoorzieningen. De redenering hierbij is: hoe minder van bovenstaande voorzieningen aanwezig zijn, hoe meer de veronderstelde leefbaarheid in het gedrang komt. Van der Meer et al. (2008) noemen daarnaast dat ook de kwaliteit van de voorzieningen van belang is wanneer gesproken wordt over veronderstelde leefbaarheid. Ook zij geven aan dat het in discussies over leefbaarheid door overheden en dorpsbelangen vaak gaat over de aanwezigheid en de kwaliteit van deze voorzieningen.

Ander onderzoek (Van der Wouw, in Out, 2011) toont echter aan dat bovenstaande voorzieningen niet altijd noodzakelijk zijn om een hoog niveau van leefbaarheid te *ervaren*. Ook andere factoren, zoals woonomgeving en samenstelling van de bevolking, kunnen invloed hebben op de leefbaarheid. Bij deze vorm van leefbaarheid staat het belevingsperspectief centraal (Van der Meer et al., 2008). Deze subjectieve leefbaarheid, waarbij met verschillende meningen rekening gehouden wordt, komt ook naar voren in de definitie die is genoemd door Groot (1969, p.9), die onderzoek deed in de gemeente Borger:

“De subjectieve waardering van een sociaalruimtelijke situatie met betrekking tot de verwerving van een redelijk inkomen en het genieten van een redelijke mate van sociale zekerheid, de adequate bevrediging van de behoeften aan goederen en diensten door de verzorgende outillage, de verschaffing van woongenot door de fysieke uitrusting en het zich wel bevinden in de betreffende sociale eenheid.”

Gardenier concludeert dat het voorzieningenniveau in het geheel niet van belang is voor de leefbaarheid. Gardenier heeft een sociologische studie naar het platteland van Noord-Groningen uitgevoerd (Rijk met kleine dorpen, 2012) en noemt in Moerkamp (2012) de gepercipieerde leefbaarheid in dorpen zonder voorzieningen hoog:

‘[u]it ons onderzoek blijkt dat de meest tevreden mensen wonen in dorpen zonder voorzieningen. Zelfs als er geen school is, dan nog trekken er jonge gezinnen naar dergelijke dorpen toe. Er is kennelijk een andere reden waarom mensen er graag wonen.’

Volgens Heins (2001) spelen voorzieningen daarentegen wel een belangrijke rol bij de vestigingsplaatskeuze. Zo blijkt 60% van de stedelingen wel ruraal te willen wonen, maar willen ze

wel werk en voorzieningen binnen handbereik hebben. Dit maakt wonen in krimpregio's minder populair, omdat de stad hierbij meestal niet dichtbij genoeg is.

De Bree (2006, p.32) omschrijft leefbaarheid als volgt:

"[L]eefbaarheid is niet in een vaste waarde uit te drukken. Omdat de situatie voor iedere bewoner weer anders is, is er moeilijk grip op het begrip te krijgen. Voorop staat dat het gaat om de wijze waarop bewoners het wonen en leven in het dorp ervaren. Hierin is een aantal elementen te onderscheiden: een prettig leefbaar dorp houdt rekening met al haar inwoners, ongeacht de leeftijd; biedt bewoners gepaste woonruimte; biedt bewoners toegang tot in ieder geval een minimum aan voorzieningen; en stimuleert enige verbondenheid onder haar bewoners."

Hieruit komt naar voren dat ook De Bree de gepercipieerde leefbaarheid centraal stelt. Wel noemt hij de noodzaak van een minimum aan voorzieningen. Naast gepercipieerde en veronderstelde leefbaarheid onderscheidt Veenhoven (2000) als derde benadering van leefbaarheid de *kennelijke leefbaarheid*. Kennelijke leefbaarheid kan uitsluitend achteraf beoordeeld worden. Deze vorm van leefbaarheid wordt enkel gebruikt als niet op voorhand duidelijk is wat een organisme nodig heeft. Bij mensen kan het gemeten worden aan hoe gelukkig ze geleefd hebben. Het gaat dan dus niet om levensvoorwaarden, maar om levensuitkomsten. Veenhoven: *"[u]iteindelijk blijkt leefbaarheid van een omgeving alleen uit hoe lang en gelukkig mensen er leven"* (p.3). [...] *Als mensen goed gedijen kan er niet al te veel mis zijn met de maatschappij waarin zij leven: dan is de maatschappij kennelijk leefbaar"* (p.21). Door de levensuitkomsten achteraf te analyseren zou in theorie duidelijk kunnen worden wat voor mensen de meest leefbare omgeving is. Maar de context van de maatschappij waarin mensen zijn opgegroeid zijn is voor ieder mens anders. Daarnaast verschilt het bewustzijn van mens tot mens (Veenhoven, 2012). Hierdoor is het niet mogelijk leefbaarheid in een aantal vaste wetten te vatten. Dus omdat de voorwaarden voor leefbaarheid niet op voorhand te duiden zijn, kunnen de effecten van klushuizen op de kan leefbaarheid slechts omschreven worden door (een combinatie van) gepercipieerde leefbaarheid en veronderstelde leefbaarheid. Geconcludeerd kan worden dat veronderstelde leefbaarheid gaat om de voorwaarden (input), kennelijke leefbaarheid gaat om de levensuitkomsten (output), ofwel de mate van geluk (Veenhoven, 2000). De gepercipieerde leefbaarheid gaat zoals ook in kader 2.2 is samengevat over de waardering van de leefomgeving door de bewoners.

De partijen in subregio Eemsmund, onderdeel van de onderzoeksregio Noordoost-Groningen, die in DEAL-verband samenwerken benaderen leefbaarheid, zoals te lezen is in kader 2.3, zowel vanuit verondersteld

Kader 2.2: Leefbaarheid op drie manieren benaderd:

- De gepercipieerde leefbaarheid – waardering van het individu voor zijn of haar omgeving
 - De veronderstelde leefbaarheid – de mate waarin de leefomgeving voldoet aan de veronderstelde voorwaarden voor kennelijke leefbaarheid
 - De kennelijke leefbaarheid – de goede match tussen organisme (mens) en omgeving, achteraf te beoordelen door het aantal gelukkige levensjaren
- (Bron: Van Dorst, 2005, p.464)

Kader 2.3: Leefbaarheid volgens DEAL

"Leefbaarheid zegt in ieder geval iets over de relatie tussen mens en omgeving en bestaat uit meerdere aspecten. Het zijn eigenschappen van een buurt of wijk of omgeving die een gebied meer of minder leefbaar maken. Wij stellen dat het in een buurt of dorp in de Eemsdelta beter gesteld is met de leefbaarheid naarmate:

- De sociale cohesie groter is;
- Het gevoel van veiligheid groter is;
- De kwaliteit van de gebouwde omgeving en openbare ruimte hoger is;
- De voorzieningen beter bereikbaar zijn en van de beste kwaliteit;
- Het gevoel van welbevinden groter is."

Bron: Stuurgroep Wonen en Voorzieningen Eemsdelta (2012)

als ervaringsperspectief. Enerzijds stellen zij dat de leefbaarheid beter is als het welbevinden groter is, wat puur gebaseerd is op de ervaring van inwoners. Anderzijds gaat het om de bereikbaarheid en kwaliteit van voorzieningen, factoren die onder veronderstelde leefbaarheid geschaard kunnen worden. Wanneer in deel twee van dit onderzoek (hoofdstuk 6) de relatie tussen kluswoningen en leefbaarheid onderzocht wordt is het van belang dit onderscheid tussen ervaren en veronderstelde leefbaarheid niet uit het oog te verliezen.

Verschillende leefbaarheidsstudies laten zien dat bij leefbaarheid op het platteland vaak het belevingsperspectief zwaarder weegt dan de veronderstelde leefbaarheid. Zo tonen Moerkamp (2012) en Vermeij (2012) aan dat inwoners van kleine dorpen geen voorzieningen verwachten, waardoor ze ook niet ontevreden zijn over het voorzieningenpeil. Inwoners gaan naar grotere dorpen verderop voor voorzieningen, wat is vergemakkelijkt door de toegenomen mobiliteit (Moerkamp, 2012; Vermeij 2012). Ook volgens Bijker (2013), die onlangs gepromoveerd is aan de RUG, is het qua leefbaarheid geen kommer en kwel in krimpregio's. Er zijn volgens Bijker een aantal motieven te noemen die zorgen dat in het bijzonder jongeren en zzp'ers naar deze gebieden worden getrokken: lage huizenprijzen, rust, ruimte en sociale cohesie. Blijkbaar speelt de ervaren leefbaarheid een grotere rol bij de vestigingsplaatskeuze dan de veronderstelde leefbaarheid. Door mensen van buitenaf wordt echter vaker de veronderstelde leefbaarheid in ogenschouw genomen, waarmee de indruk gewekt wordt dat (krimp)dorpen zonder voorzieningen een slechte leefbaarheid kennen.

2.4.1 Woningcorporaties en leefbaarheid

Omdat zowel woningcorporaties als de leefbaarheid centraal staan binnen dit onderzoek wordt ingegaan op de grote rol die woningcorporaties hebben als het gaat om het op peil houden van de leefbaarheid. Woningcorporaties in Nederland staan bekend om hun grote bijdragen aan de leefbaarheid van buurten en wijken. Anders dan in andere landen, zoals in de VS, is het niet vanzelfsprekend dat economische motieven de primaire taak zijn in de Nederlandse context.

Woningcorporaties in Nederland zijn in de jaren na 1990 verzelfstandigd door de bruteringsoperatie. Hierbij werden langdurige subsidieverplichtingen van het Rijk vereffend met de leningen die corporaties hadden bij het Rijk. Woningcorporaties werden zelfstandig en onafhankelijk en konden hierdoor marktgericht te werk gaan. Deze bruteringsoperatie is vormgegeven met behulp van het Besluit beheer sociale huursector (1992), ofwel de BBSH, de nieuwe wet voor woningcorporaties.

De taken en prestatievelden waarmee woningcorporaties zich uitsluitend bezighouden zijn hierin vastgelegd (Ekkers en Helderma, 2010). Deze zijn weergegeven in kader 2.4. Uit deze BBSH blijkt dat het bevorderen van de leefbaarheid een taak is van woningcorporaties. Volgens de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV, 2012) heeft zich de afgelopen jaren een wijziging in het

Kader 2.4: Taken en prestatievelden woningcorporaties

Taken:

- bouwen, verwerven, bezwaren en slopen van woongelegenheden;
- het in stand houden van en het treffen van voorzieningen, ook in de onmiddellijke woonomgeving;
- het beheren, toewijzen en verhuren;
- het vervreemden;
- het aan de bewoners verlenen van diensten die rechtstreeks verband houden met de bewonen;
- de werkzaamheden die uit voorgaande activiteiten voortvloeien (Ekkers & Helderma, 2010)

Prestatievelden:

- passend huisvesten van de doelgroep (lagere inkomensgroepen);
- het kwalitatief in stand houden van het woningbezit;
- het betrekken van huurders bij beheer en beleid;
- het waarborgen van de financiële continuïteit;
- het bevorderen van de leefbaarheid in buurten en wijken;
- bijdragen aan de combinatie wonen en zorg (huisvesting van ouderen, gehandicapten en personen die zorg of begeleiding behoeven) (Ekkers & Helderma, 2010; Sweringa, 2012)

perspectief van woningcorporaties voorgedaan. Waar woningcorporaties zich voorheen bezighielden met de brede opvatting van het prestatieveld leefbaarheid, wordt tegenwoordig de smalle opvatting frequenter gehanteerd. Dit houdt in dat er minder wordt geïnvesteerd in leefbaarheid in buurten en wijken omdat dit de financiële continuïteit van de corporaties in gevaar zou kunnen brengen. In hoofdstuk 5 zal ingegaan worden op het belang dat de onderzochte woningcorporaties hechten aan leefbaarheid. Het waarborgen van de leefbaarheid kan voor hen een reden zijn om moeilijk verhuurbaar bezit een specifieke bestemming te geven. Het feit dat woningcorporaties moeten voldoen aan het prestatieveld leefbaarheid zou voor hen een reden kunnen zijn om klushuizen te implementeren. Het is ook mogelijk dat door de huidige economische tijden het leefbaarheidvraagstuk naar de achtergrond is verdwenen en woningcorporaties zich enkel nog bezighouden met hun kerntaak: het verhuren aan de doelgroep.

2.4.2 Leefbaarheid in krimpregio's

In de inleiding werd al duidelijk dat in delen van Nederland sprake is van bevolkingskrimp (zie ook kader 2.5). Demografische krimp, en de hiermee gepaard gaande vergrijzing en ontgroening, lijkt een synoniem te zijn voor een verslechtering van de leefbaarheid in dorpen (Van Bree, 2006). In de media wordt veelal gesproken over de negatieve effecten van bevolkingskrimp, waaronder een dalend voorzieningenniveau en de daarmee afnemende

Kader 2.5: Bevolkingskrimp

Nederland is met haar krimpproblematiek niet uniek: verscheidene landen hebben te kampen met soortgelijke krimp. In de VS is sprake van een relatieve krimp, omdat de rurale bevolking minder snel groeit dan het nationale gemiddelde. Ook het platteland in Zuid-Europese landen wordt gekenmerkt door sterke krimp, met een absolute daling in de plattelandsbevolking. Maar ook in andere delen van Europa is bevolkingsafname de dominante trend van de afgelopen decennia en de voorspelde trend voor de nabije toekomst (Milbourne, 2007).

veronderstelde leefbaarheid. Deze daling in het voorzieningenpeil is echter niet uitsluitend een gevolg van krimp, maar is een reactie op verschillende ontwikkelingen. Al vanaf de jaren '60 is een daling in het aantal voorzieningen waar te nemen, in zowel krimpdorpen als dorpen die niet met krimp te maken hebben. Ook in die periode zorgde deze afname voor zorgen over de leefbaarheid op het platteland. Tot in de jaren zeventig probeerde de rijksoverheid het 'verzorgingsniveau' in kleine dorpen op peil te houden. Ingrepen van het rijk konden echter niet voorkomen dat het voorzieningenniveau bleef dalen, maar de gevolgen hiervan bleken mee te vallen. Maar ook nu er sprake is van krimp in bepaalde plattelandsgebieden zijn er nog altijd mensen die met man en macht het voorzieningenniveau willen behouden, omdat ze bang zijn dat het verdwijnen van voorzieningen zorgt voor een negatieve spiraal die de krimp verder zal aanwakkeren (Vermeij, 2012). Uit Vermeij (2012) blijkt echter dat in dorpen in krimpregio's grotendeels hetzelfde aantal dorpsvoorzieningen aanwezig is dan in dorpen waar geen sprake is van krimp. Wanneer het niet enkel gaat over krimpregio's, maar over het platteland in brede zin blijkt dat dorpsbewoners tevreden zijn met hun woonomgeving (Agricola en Vullings, in Vermeij, 2012). De meeste dorpsbewoners kiezen voor het leven in dorpen omwille van de goede woonkwaliteit. Er wordt nog wel kritisch geoordeeld over het verdwijnen van voorzieningen, maar voor de totale waardering van het plattelandsleven krijgt dit in de loop van de tijd minder effect (Vermeij, 2012). Zowel in steden als op het platteland wordt de term 'dorps' positief gewaardeerd. Plattelandsregio's hebben unieke economische, culturele en sociale waarden. De sociale cohesie, de ons kent ons mentaliteit, het nabuurschap en de zelfwerkzaamheid worden als pluspunten ervaren. Dit trekt mensen uit de stad aan, omdat het platteland een tegenpool van rust en ruimte biedt ten opzichte van de hectiek in de stad (Engbersen, in Noorderbreedte, 2009).

Dit past bij de ontwikkeling van autonome dorpen naar woondorpen. Deze overgang is mogelijk door de toenemende mobiliteit, waardoor de dagelijkse routine van bewoners zich niet meer binnen de dorpen afspeelt. In de woondorpen van tegenwoordig zijn de inwoners niet geboren en getogen, maar zijn ze naar het dorp getrokken omdat het past binnen een bepaalde levensfase waarin ze zich bevinden en omdat ze zich specifiek tot deze woonomgeving voelen aangetrokken. Bij de ontwikkeling van autonoom naar woondorp speelt de 'rurale idylle' dan ook een belangrijke rol (Van der Meer et al, 2008). Haartsen (2001, p.91) beschrijft wat het platteland volgens de rurale idylle inhoudt met behulp van Cloke & Milbourne, 1992 en Little & Austin (1996): "[v]olgens de rurale idylle is het platteland een aantrekkelijke omgeving waar mensen een vredig, gezond en gelukkig leven leiden in een hechte sociale gemeenschap." Dorpen die in een minder aantrekkelijk landschap gevestigd zijn zullen zich hierdoor minder waarschijnlijk ontwikkelen tot een succesvol woondorp. Volgens Van der Meer et al. (2008) resulteert dit in een sociaal zwakkere positie in deze dorpen. Uit bovenstaande blijkt dat de mate van aantrekkelijkheid van het platteland dorp van invloed is op de populariteit van mensen van buiten. Bij de implementatie van klushuizen moet hier rekening mee worden gehouden. De kans bestaat namelijk dat kluswoningen in dorpen die minder idyllisch zijn en daarmee minder aan het wensbeeld van de nieuwkomer voldoen mogelijk minder succesvol zijn dan klushuizen die zijn gevestigd in dorpen die geheel voldoen aan het beeld dat de doelgroep van wonen op het platteland heeft.

Resumerend kan gesteld worden dat het platteland ten opzichte van de stad er niet slecht voor staat. Er zijn verschillende kenmerken te noemen zijn die het platteland aantrekkelijk maken. Wederom moet rekening gehouden worden dat dergelijke uitspraken veelal gebaseerd zijn op ervaringen en deze van mens tot mens en van plek tot plek kunnen verschillen, ofwel de gepercipieerde leefbaarheid staat centraal.

2.5 De relatie tussen leefbaarheid en klushuizen

Ondanks dat de ervaren leefbaarheid in krimp dorpen goed is, zal deze wel meer en meer onder druk komen te staan naarmate het aantal inwoners afneemt. Op termijn zal een overschot aan woningen ontstaan. In deze paragraaf wordt duidelijk of, en tot op welke hoogte de verkoop van woningen als kluswoningen en de bewoners die hiermee aangetrokken worden deze trend van onder druk staande leefbaarheid door leegstand kunnen verzachten.

Volgens Huitzing (2011) is gebleken dat inwoners die klushuizen in stadswijken betrekken bijdragen aan een goede leefomgeving. Het zijn actieve buurtbewoners die zich "[...] gaan bemoeien met de buitenruimte, binnenterreinen, leegstaande panden en overlastgevende bedrijven in de buurt. Opeens zijn er actieve bewoners in wijken waar jarenlang bijna niemand aanspreekbaar was" (p.141). Ook Zijlstra en Stolwijk (2011) geven aan dat kan worden aangenomen dat eigenaren-bewoners van klushuizen als gevolg van de inspanningen, tijd en geld die zij in de woning gestopt hebben meer betrokken zijn bij zowel hun woning als de buurt. Ook wordt verwacht dat nieuwkomers een hoger inkomen en een andere achtergrond hebben dan de bestaande bevolking, wat leidt tot differentiatie en toenemende koopkracht. Daarnaast fungeren deze nieuwkomers soms als rolmodellen. Zijlstra en Stolwijk (2011) noemen de volgende resultaten die met klushuizen behaald kunnen worden en waarmee de leefbaarheid in de wijk in zijn geheel verbeterd wordt:

- het verbeteren en bewaken van de woningkwaliteit (groter, meer divers, gerenoveerd)
- het verbeteren van de bevolkingssamenstelling in een wijk (hogere inkomens, creatieve mensen)
- het verbeteren van de economische vitaliteit (nieuwe bewoners hebben grotere koopkracht)

- het tegengaan van ongewenste huren (onderverhuur, illegale pensions) (p.5-6)

Blom (2009) is van mening dat fysieke renovaties, al dan niet met behulp van subsidies, niet genoeg zijn om de kwaliteit van een gebied te vergroten. Blom geeft aan dat het stimuleren van eigenwoningbezit hierbij ook een rol zou moeten spelen, met als reden dat woningeigenaren meer betrokken zijn bij de buurt dan huurders. In Rotterdam trekken klushuizen hoogopgeleiden aan die weten wat ze willen, en daarmee zijn ze afwijkend van de huidige inwoners die lager opgeleid zijn en lagere inkomens hebben. Inkomende hoogopgeleiden brengen “ [...] *power in de wijk*” (p.52) omdat ze kennis hebben om met instanties om te gaan. Ze zoeken naar oplossingen binnen de procedures en regels en weten hoe organisaties en instanties werken. Dit zorgt voor “[...] *dynamiek in de wijk en vraagt van betrokken instanties meer flexibiliteit, inzet en creativiteit*” (Blom, 2009, p.52).

Volgens Van der Laan (2009) liggen er veel kansen in klushuizen wanneer het om wijkaanpak gaat. Ten eerste verbeteren klushuizen het aanzicht van de buurt omdat niet alleen geïnvesteerd wordt in de woning, maar door de klushuisbewoners ook bijgedragen wordt aan de verbetering van de straat en de wijk. Daarnaast hebben de bewoners veel te zeggen over hun eigen woonkwaliteit, omdat ze de woning zelf kunnen indelen en afwerken en op deze manier kunnen realiseren naar hun eigen wensen. Van der Laan noemt een derde voordeel dat optreedt als het gaat om klushuizen in een collectief particulier opdrachtgeverschap, namelijk dat tijdens planvorming en verbouw een band ontstaat tussen de klussers. Dit kan op zijn beurt weer zorgen voor gezamenlijk beheer van de woningen en de woonomgeving.

In het Verenigd Koninkrijk is door Cloke et al. (1998, in Woods, 2005) onderzoek gedaan naar de sociale positie van mensen van buiten de regio, ofwel nieuwkomers, ten opzichte van de oorspronkelijke bevolking. Hieruit bleek dat nieuwkomers vaak een hogere sociale positie hebben dan de oorspronkelijke inwoners. Dit onderzoek toont aan dat in de periode 1970 tot 1980 maar liefst 40% van de nieuwkomers in rurale gebieden werkzaam was in de dienstensector (de zogenaamde hogere klasse), ten opzichte van 20% van de lokale bevolking. Daarbij bleek dat inwoners werkzaam in de dienstensector significant actiever zijn in lokale overheden en gemeenschappen, hoog opgeleid zijn, organisatorisch onderlegd zijn, sterke netwerken hebben, veel vrije tijd en veel te besteden hebben. Daarnaast zijn deze nieuwkomers gemotiveerd om hun investeringen in de ‘rurale idylle’ te beschermen. Hieruit blijkt dat nieuwkomers een bijdrage kunnen leveren aan de leefbaarheid in plattelandgebieden. Ze kunnen bijdragen aan een mondiger dorpsbevolking die meer gedaan krijgt en naar wie beter geluisterd wordt.

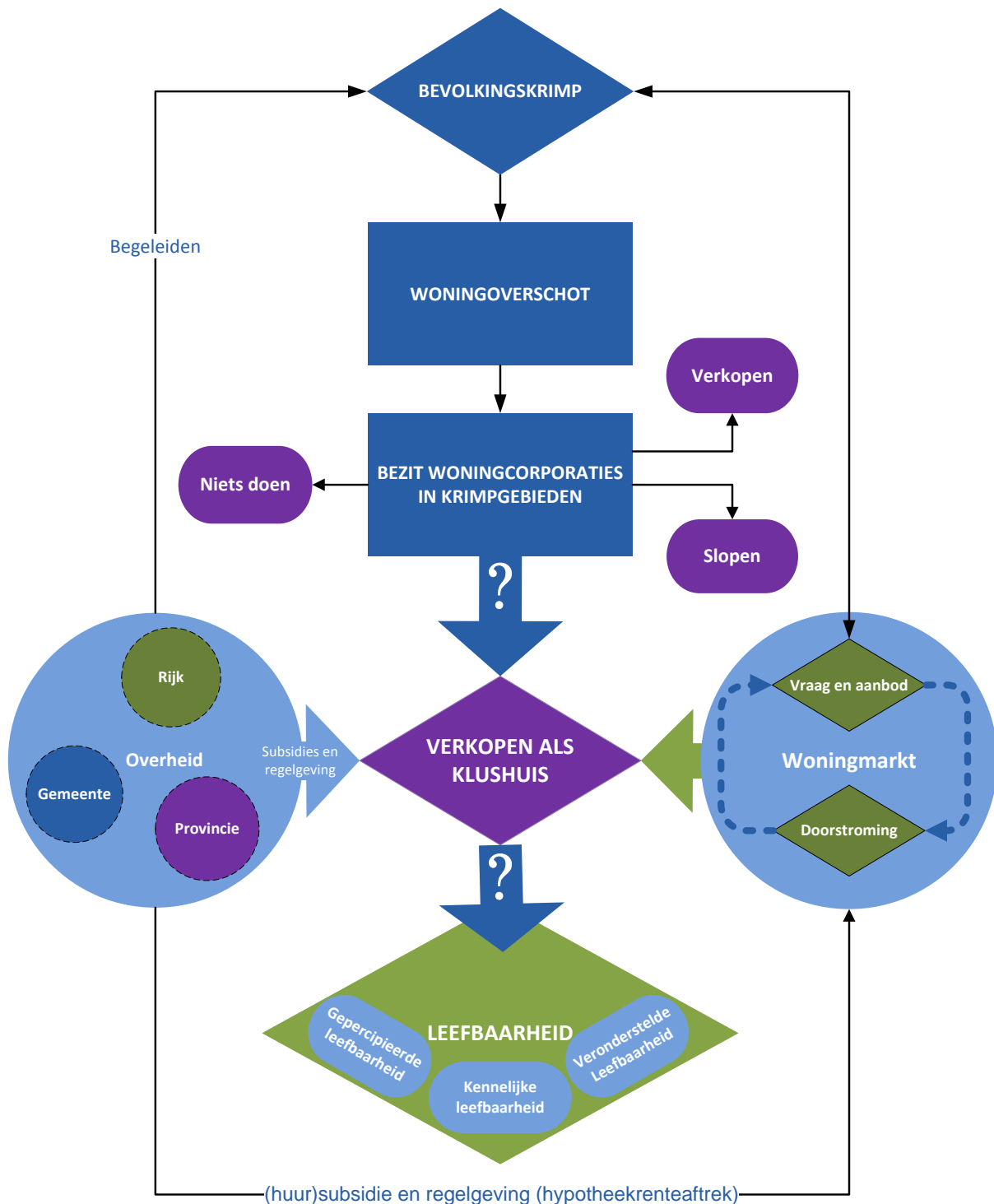
Echter, uit het onderzoek bleek ook dat een ander deel van de nieuwkomers bestond uit ‘*marginal gentrifiers*’. Zij werden niet zozeer aangetrokken door de ‘rurale idylle’ en kozen niet specifiek voor een woning op het platteland maar werden, omdat zij geen toegang hadden tot de reguliere vastgoedmarkt, aangetrokken door de mogelijkheid om een vervallen woning op het platteland te kopen en te renoveren (Cloke et al., 1998 in Woods, 2005). Dit wil zeggen dat de lage prijs van de woning in dat geval leidend was. Cloke et al. verbinden hieraan geen conclusies wat betreft leefbaarheidsverbetering, maar er kan gesuggereerd worden dat als de lage huizenprijs de enige reden is om naar een dorp te trekken de komst van deze nieuwkomers niet zal leiden tot leefbaarheidsverbetering. Deze nieuwkomers zijn wellicht helemaal niet geïnteresseerd in de buurt of dorp als geheel. Het is voor te stellen dat deze *marginal gentrifiers* een sterke band met de stad

houden en niet geïnteresseerd zijn in het dorpsleven of het woonklimaat (de rurale idylle) van het platteland, wat als gevolg heeft dat leefbaarheidseffecten nihil of zelfs negatief zijn.

Van der Vaart (2005) heeft onderzoek gedaan naar consequenties van de transformatie van boerderijen naar gebouwen met een andere, niet-landbouw functie in Friesland. Hij constateert dat de doelgroep die door deze transformatie wordt aangetrokken deels bestaat uit mensen afkomstig uit een stedelijke omgeving. De stedelijke achtergrond van de nieuwkomers leidt volgens Van der Vaart tot minder participatie in het lokale dorpsleven en zorgt daarmee voor een afname in de sociale samenhang. Ondanks dat deze boerderijen andere kenmerken hebben dan klushuizen en daardoor andere doelgroepen aantrekken kan geconcludeerd worden dat nieuwkomers die naar het platteland trekken niet vanzelfsprekend een positieve invloed uitoefenen op de dorpsamenleving en de leefbaarheid.

Deze laatste paragraaf toont aan dat klushuizen zowel een positieve als negatieve uitwerking kunnen hebben op de leefbaarheid. Het eerste deel toont aan dat nieuwkomers die worden aangetrokken door kluswoningen goed zijn voor de leefbaarheid in de buurten waar zij zich vestigen. Door hun komst blijkt de gehele buurt in de 'lift' te komen. Hierbij dient wederom benadrukt te worden dat deze data afkomstig zijn van situaties uit stedelijke omgevingen. Er kan dus niet met zekerheid gesteld worden of deze effecten ook op plattelandsgebieden van toepassing zijn, laat staan op krimpende plattelandsgebieden. De laatste twee alinea's laten een minder rooskleurig beeld zien van de relatie tussen nieuwkomers in een buurt en leefbaarheid. Hieruit blijkt dat een verandering in de bevolkingssamenstelling niet onomstotelijk voor een betere leefbaarheid zorgt. Dit betekent dat kluswoningen, die kunnen zorgen voor een veranderende bevolkingssamenstelling, niet altijd een betere leefbaarheid van de wijk als gevolg hebben. Het is mogelijk dat mensen als het ware 'genoegen nemen' met een kluswoning in een krimpdorp, waarbij ze uitsluitend geïnteresseerd zijn vanwege de laagste prijs en omdat ze verder weinig kansen hebben op de woningmarkt.

2.6 Conceptueel model



Figuur 2.2: Conceptueel model

Met behulp van de begrippen die in dit hoofdstuk beschreven zijn is bovenstaand conceptueel kader geconstrueerd. Binnen dit onderzoek vormen drie begrippen de basis: demografische krimp, klushuizen en leefbaarheid. Deze begrippen zijn in de middelste kolom van het conceptueel model

weergegeven. In het model is ook te zien dat woningcorporaties in krimpregio's op vier manieren kunnen omgaan met moeilijk verhuurbaar bezit: niets doen, slopen, verkopen en verkopen als klushuis. Deze laatste manier, verkopen als klushuis, wordt regelmatig als optie genoemd, maar deze strategie is in krimpregio's nog vrijwel nooit toegepast. In het eerste deel van dit onderzoek wordt daarom onderzocht of de verkoop van lastig verhuurbaar bezit als klushuis een optie is voor woningcorporaties en wat de belemmeringen en kansen zijn die zich hierbij voordoen. In de figuur is dit deel van het onderzoek aangegeven met het bovenste vraagteken. Het tweede deel van dit onderzoek is weergegeven door middel van het onderste vraagteken. Hier gaat het om de relatie tussen de verkoop als klushuis en leefbaarheid. Duidelijk wordt of deze relatie al dan niet positief is en in welke mate leefbaarheidseffecten optreden als gevolg van het implementeren van kluswoningen. Rondom de drie basisbegrippen zijn de overige factoren geplaatst, die ieder op hun eigen manier invloed uitoefenen. Zo heeft de woningmarkt direct invloed op het succes van klushuizen (weergegeven met de groene pijl): als bijvoorbeeld de woningmarkt krap is of slecht toegankelijk voor starters zal de populariteit van klushuizen toenemen. De woningmarkt wordt beïnvloed door krimp, maar andersom kan een eenzijdige of slecht toegankelijke woningmarkt ook krimp veroorzaken. Overheden kunnen met beleid krimp begeleiden. Daarnaast kunnen overheden met specifieke instrumenten ingrepen in de woningmarkt doen. Dit conceptueel kader laat schematisch de relatie tussen verschillende begrippen zien. Het vormt een bril waarmee de empirie, die in de volgende hoofdstukken centraal staat, zal worden aanschouwd en geanalyseerd.

3. Methoden

Deze scriptie is opgebouwd uit verschillende onderdelen zodat op een gestructureerde manier antwoord op de hoofdvraag gegeven kon worden. Er is zowel gebruik gemaakt van secundaire als primaire bronnen, waarop in de volgende paragrafen wordt ingegaan.

3.1 Secundaire data

In de eerste plaats is voor deze scriptie secundaire data gebruikt, ofwel er is een literatuuronderzoek verricht. Hiermee is een theoretisch kader opgesteld. Flowerdew en Martin (2005) stellen dat het belangrijk is om, alvorens het verzamelen van empirische data wordt gestart, te onderzoeken wat al over het onderwerp bekend is, zodat het wiel niet steeds opnieuw uitgevonden hoeft te worden. Het theoretisch kader gaat daarom in op de markt van vraag en aanbod en de woningmarkt in het bijzonder, kluswoningen en de (interpretatie van) leefbaarheidseffecten die mogelijk met deze soort woningen kunnen worden bewerkstelligd. De data is verzameld uit onder andere wetenschappelijke artikelen, rapporten, publicaties van Platform 31 en het boek '169 Klushuizen'. Er moet rekening worden gehouden met het gegeven dat de literatuur veelal betrekking heeft op een andere context. Zo heeft de secundaire data over klushuizen voornamelijk betrekking op stedelijke situaties. Daarnaast kunnen rapporten geschreven zijn met een doel dat wezenlijk anders is dan het doel van dit onderzoek, of de schrijver van het rapport kan bevooroordeeld zijn geweest. Een kritische houding ten opzichte van de literatuur is daarom noodzakelijk. Het gebruik van secundaire data leidt niet direct tot de beantwoording van een of meerdere deelvragen maar dient voornamelijk als achtergrondinformatie en het vormen een kader van waaruit, wederom met een kritische houding, primaire data verzameld wordt. De bevindingen uit het theoretisch kader zijn schematisch weergegeven in een conceptueel model (zie paragraaf 2.6). Hierin zijn alle begrippen met elkaar verbonden en op deze manier wordt duidelijk waar hiaten binnen de beschikbare secundaire data aanwezig zijn. Dit conceptueel model vormt het uitgangspunt voor het tweede deel van dit onderzoek, waarvan de resultaten gegeven zijn in hoofdstuk 4 en 5.

Voor het beantwoorden van deelvraag 1b, de vraag hoe de voorraad potentiële kluswoningen is gespreid, zijn, naast beleidsstukken en jaarverslagen van de woningcorporaties, gegevens van CBS Statline gebruikt. In CBS Statline is per gemeente de volgende informatie over de woningmarkt beschikbaar: totale woningvoorraad, percentage koopwoningen, percentage huurwoningen totaal, percentage huurwoningen in bezit van woningcorporaties en percentage huurwoningen in bezit van overige aanbieders. Deze gegevens gaan over het jaar 2012 en zijn beschikbaar op dorps- en wijkniveau. Met behulp van deze data was het mogelijk het aantal corporatiewoningen per dorp of buurtschap te berekenen. Op deze manier is duidelijk geworden in welke dorpen en buurtschappen woningcorporaties actief zijn en in welke dorpen en buurtschappen niet (meer). Naast de data van CBS Statline zijn ook cijfers gebruikt uit een spreadsheet van Huizenzoeker.nl (2013). Hiermee is het aantal te koop staande woningen per gemeente berekend.

3.2 Primaire data

Zoals uit de inleiding is gebleken, is er weinig geschreven over klushuizen in krimpregio's. Daarom is een groot deel van de data voor dit onderzoek afkomstig uit empirisch onderzoek. Flowerdew en Martin (2005) beschrijven in het boek 'Methods in Human Geography' vijf methoden om primaire data te verzamelen, namelijk: focus groups, participerend onderzoek, participerende observatie, enquêtes en interviews. Focus groups zijn geschikt als het gaat om het verkrijgen van inzicht in

enerzijds het beeld dat individuen hebben over een onderwerp en anderzijds de interactie en dialoog over dat onderwerp. Bij participerend onderzoek staat ‘actie-onderzoek’ centraal en bij participerende observatie gaat het om de band tussen de onderzoeker en de onderzoeksgroep of het individu. Met enquêtes kan een gedetailleerd beeld van een grote groep respondenten verkregen worden. Waar enquêtes vaak niet open staan voor toelichtingen en persoonlijke omstandigheden, zijn interviews geschikter als het gaat om de oorzaken en beweegredenen. Daarnaast geven interviews meer ruimte voor het aan het licht komen van informatie die de interviewer aanvankelijk niet aan bod zou laten komen (Flowerdew en Martin, 2005). In dit onderzoek zijn interviews als meest geschikt bevonden: enerzijds omdat het in dit onderzoek gaat over de beweegredenen van woningcorporaties voor het al dan niet implementeren van klushuizen in krimpregio’s. Anderzijds omdat het onderzoek ingaat op leefbaarheid, welke verschillende interpretaties kent. Zowel de data over een mogelijke voedingsbodem voor klushuizen in krimpregio’s als de data over leefbaarheidseffecten die door klushuizen in krimpregio’s bewerkstelligd worden is vergaard met behulp van face-to-face diepte-interviews. De resultaten van deze interviews zijn verwerkt in twee casestudy’s: de case Noordoost-Groningen en de case Oostburg (ZV). In de volgende paragrafen komt de vormgeving van deze interviews aan bod.

3.2.1 In-depth interviews: casestudy ‘Potentie voor klushuizen in Noordoost-Groningen’

Om te onderzoeken of er voor woningcorporaties voedingsbodem is om bezit als kluswoning te verkopen zijn face-to-face diepte-interviews gehouden met woningcorporaties in de topkrimpregio Noordoost-Groningen. Op deze wijze is op een gerichte manier de juiste informatie verkregen. Er is voor gekozen om de primaire data te verzamelen door woningcorporaties die actief zijn binnen eenzelfde, geografisch afgebakend, gebied te interviewen. De reden hiervoor is dat woningcorporaties beter dan particuliere huiseigenaren in staat zijn bezit in de markt te zetten als klushuis, omdat zij over meer kennis beschikken, en op financieel gebied meer mogelijkheden hebben. Daarnaast is gekozen om woningcorporaties te interviewen omdat het aannemelijk is dat woningcorporaties een breed blikveld hebben. Hierdoor kijken ze niet alleen naar hun eigen situatie, maar zijn ze in staat uitspraken te doen die gaan over de gehele regio. Geïnterviewden binnen woningcorporaties hebben wellicht zelfs, door werkervaring, kennis van de situatie in andere regio’s en zijn daardoor in staat vergelijkingen te maken. Ten derde is te verwachten dat de woningcorporaties, omdat zij actief zijn in eenzelfde regio en tegen soortgelijke problemen aanlopen, een eenduidig beeld geven over de mogelijke voedingsbodem voor klushuizen. Op deze manier kan een goed beeld van de woningmarkt en de potentie voor klushuizen verkregen worden, en kan er meer belang kan worden gehecht aan de uitspraken die in de conclusie gedaan worden. De regio waarbinnen de empirische data verzameld is, is Noordoost-Groningen. In hoofdstuk 4.1 wordt een introductie gegeven van dit onderzoekgebied.

Om geschikte respondenten voor interviews te achterhalen zijn verschillende stappen genomen, die zijn weergegeven in figuur 3.1. Allereerst is in kaart gebracht welke woningcorporaties in Noordoost-Groningen actief zijn. Omdat hiervan niet een overzicht voorhanden is, is met behulp van internet een overzicht gemaakt (zie bijlage 3). Het benaderen van kandidaten voor interviews kan op verschillende manieren: Cold Calling, Gatekeeper, Snowballing en door middel van een vragenlijst (Flowerdew en Martin, 2005). Binnen dit onderzoek is gebruik gemaakt van deze laatste benadering. Hierbij is door middel van e-mail en telefonisch contact met de woningcorporaties opgemaakt of zij bezit hebben in kleine dorpen en buurtschappen (bijlage 4). Wanneer dit het geval was is de woningcorporatie per email benaderd voor een interview (bijlage 5). Vervolgens heeft telefonisch

overleg plaatsgevonden om tot geschikte datum en tijd voor het interview te komen. Er zijn interviews gehouden met in totaal vier woningcorporaties in Noordoost-Groningen. Een woningcorporatie bleek uiteindelijk niet bereid tot een interview.

Om deelvraag 1a te kunnen beantwoorden is de geïnterviewde gevraagd een beeld te schetsen van hun potentieel klushuizenaanbod: wat voor soort woningen zijn dit, welke kenmerken hebben ze en waar staan ze (deelvraag 1b)? Ook voor deelvraag 2 zijn bovenstaande interviews gebruikt als input. Er is ingegaan op de vraag of woningcorporaties de kluswoning zien als alternatief. Denken zij dat er vraag is naar kluswoningen en sluit hun potentiële klushuizen

aanbod aan op deze vraag? Daarnaast wordt ingegaan op het organisatorische aspect van klushuizen: aan klushuizen zijn vaak regels verbonden waaronder een bewoningseis en financieringsvoorwaarden. Tijdens de renovatie van de klushuizen is controle en monitoring door woningcorporaties noodzakelijk. Zijn woningcorporaties bereid mee te werken aan dergelijke constructies? Binnen de woningvoorraad kunnen ook fysieke elementen van invloed zijn op de verkoop als klushuis. Hiervan kan sprake zijn als woningblokken niet zonder meer kunnen worden opgesplitst, bijvoorbeeld omdat de fundering of riolering dit niet toelaten. Daarnaast is duidelijk geworden in hoeverre leefbaarheid een rol speelt bij woningcorporaties en in welke mate dit onderwerp een rol speelt bij het afstoten van woningbezit. Hierbij is ingegaan op de BBSH en het prestatieveld leefbaarheid waaraan woningcorporaties dienen bij te dragen. Nagegaan is in hoeverre dit prestatieveld in huidige tijden een rol speelt binnen de huidige problematiek van demografische krimp. Daarnaast is geïnventariseerd in hoeverre woningcorporaties leefbaarheidseffecten verwachten op plekken waar zij zich terugtrekken.

3.2.2 In-depth interview: casestudy 'Effecten van Klushuizen in Zeeuws-Vlaanderen'

Om deelvraag 3 te beantwoorden is data verzameld door middel van een diepte interview met medewerkers van woningcorporatie Woongoed Zeeuws-Vlaanderen. Klushuizen worden (nog) niet grootschalig toegepast in krimpregio's. Echter, in de krimpregio Zeeuws-Vlaanderen is een voorbeeld bekend: woningcorporatie 'Woongoed Zeeuws-Vlaanderen' heeft in het dorp Oostburg drie kluswoningen op de markt gebracht. De resultaten van dit interview zijn verwerkt in de casestudy 'Effecten van klushuizen in Zeeuws-Vlaanderen'. In hoofdstuk 5 wordt op deze case ingegaan: op welke manier is het klushuizenbeleid tot stand gekomen? Hoe wordt het klushuizenproject tot nu toe ervaren? In hoeverre is er sprake van effecten op de leefbaarheid in de wijk? In een face-to-face diepte-interview is ingegaan op deze ervaringen.

Er dient rekening mee worden gehouden dat de context van de klushuizen in Oostburg anders is dan de context waarin dit onderzoek is geplaatst. Dit onderzoek verkent de mogelijkheden naar klushuizen in kleine dorpen en buurtschappen. De klushuizen in Zeeuws-Vlaanderen zijn echter niet gepositioneerd in een klein dorp of buurtschap, maar in het 4699 inwoners tellende Oostburg, een dorp met centrumfunctie (Gemeente Sluis, 2013). Daarnaast zijn de kluswoningen niet op de markt gekomen omdat er sprake was van structurele leegstand. Woongoed Zeeuws-Vlaanderen heeft in



Figuur 3.1: Wijze van selectie van geïnterviewden

Oostburg (vooral nog) niet te maken met structurele leegstand. Desondanks zal Zeeuws-Vlaanderen, en ook Oostburg, in de toekomst wel te maken krijgen met een overschot aan woningen en wordt hier nu al op geanticipeerd.

3.2.3 Vormgeving en structurering interviews

Als de respondent dit op prijs stelde, werden de interviewvragen vooraf toegezonden. Het interview werd gehouden op een locatie en tijdstip naar voorkeur van de respondent, omdat op deze manier de welwillendheid van de geïnterviewde kon worden vergroot. Daarnaast kan het afnemen van het interview op een locatie die de geïnterviewde als zijn 'territorium' beschouwt zorgen voor een meer relaxte conversatie (Flowerdew en Martin, 2005). Voorafgaand aan het interview zijn de website en het jaarverslag van de woningcorporatie geraadpleegd, zodat er een algemeen beeld van de corporatie gevormd kon worden en tijdens het interview teruggevraagd kon worden naar het jaarverslag. Het interview is, nadat de geïnterviewde hiervoor toestemming gaf, opgenomen. Ook is de geïnterviewde gevraagd of de gegevens al dan niet anoniem dienden te worden verwerkt. De vragen zijn gesteld aan de hand van een semigestructureerde vragenlijst (zie bijlage 5), zodat er genoeg ruimte voor de geïnterviewde was om vrijuit te spreken en er doorgevraagd kon worden. Er is daarnaast gekozen voor deze manier van interviewen om een comfortabel gesprek mogelijk te maken. Het is voor te stellen dat het afstoten of slopen van bezit een gevoelige kwestie is voor woningcorporaties, daarom is het van belang dat de geïnterviewde zich op zijn/haar gemak voelt en niet wordt beperkt doordat de interviewer te veel de leiding neemt. Tot slot is het door deze methode mogelijk om de antwoorden van de verschillende interviews te vergelijken. De interviews zijn volledig getranscribeerd (zie bijlage 8-12). Een samenvatting met de hoofdlijnen van het gesprek is ter goedkeuring opgestuurd aan de geïnterviewde. Tevens is toegezegd geïnterviewden op de hoogte te stellen wanneer het onderzoek afgerond is. Vervolgens is het onderzoeksmateriaal geordend en geanalyseerd. Om de interviews goed te kunnen vergelijken en te verwerken is met verschillende kleuren markering aangegeven tot welke thema's en subthema's passages behoorden. Binnen de interviews kwamen drie thema's aan de orde: afstoten van bezit, potentie voor klushuizen en leefbaarheid. Deze drie thema's verwijzen naar de drie onderzoeksvragen. De subthema's gaan dieper op elk thema in en geven een specifiek beeld. Op deze manier en het onderzoeksmateriaal gestructureerd en teruggebracht tot enkel de bruikbare delen overbleven. Daarnaast is op deze manier de relatie tot de onderzoeksvragen niet uit het oog verloren.

Met behulp van deze interviews wordt een beeld van de aanbodzijde gevormd. Ondanks kennis over de vraagzijde ook interessante inzichten kan opleveren, bijvoorbeeld in hoeverre klushuizen in krimpregio's aftrek zullen vinden en welke doelgroepen hiertoe aangetrokken worden, is hier in dit onderzoek niet op ingegaan. Hier is bewust voor gekozen omdat het in de eerste plaats moeilijk is om geschikte respondenten te selecteren. Daarnaast speelt bij het onderzoeken van de vraagzijde van de markt het risico te maken te krijgen met 'stated preference'. Hiervan is sprake als het gaat om (gedrags-) effecten van nog niet toegepaste maatregelen. Mensen kunnen bijvoorbeeld aangeven dat ze geïnteresseerd zijn in het kopen van een klushuis (stated preference), maar dit wil nog niet betekenen dat ze het ook daadwerkelijk zullen doen (revealed preference). Dit maakt resultaten uit dergelijk onderzoek minder betrouwbaar en overtuigend. Om de vraagzijde van de klushuizenmarkt in krimpregio's niet geheel achterwege te laten is in de interviews met woningcorporaties wel indirect duidelijk geworden of er volgens hen vraag zal zijn naar klushuizen, welke doelgroepen er mogelijk met klushuizenbeleid worden aangetrokken en welke eisen deze doelgroepen zullen stellen aan klushuizen.

4. Potentie voor klushuizen in krimpregio's: de case Noordoost-Groningen

In dit hoofdstuk worden de antwoorden op deelvraag 1 en 2 gegeven door middel van een casestudy. Eerst zal het onderzoeksgebied waarop deze casestudy is gebaseerd, de regio Noordoost-Groningen, geïntroduceerd worden. Daarna wordt duidelijk in hoeverre woningcorporaties in Noordoost-Groningen af willen van woningen in kleine kernen, wat de kenmerken van deze woningen zijn en in hoeverre er voedingsbodem is om deze woningen te verkopen als klushuizen.

4.1 Introductie onderzoeksgebied

In de inleiding bleek al dat Noordoost-Groningen te maken heeft met demografische krimp. Krimp kan echter op verschillende manieren gedefinieerd worden. Binnen dit onderzoek worden de zogeheten topkrimpregio's en anticipeerregio's als leidraad gebruikt, waarvan een overzicht is gegeven in bijlage 2. De topkrimpregio's zijn voor het eerst benoemd in het rapport 'Actieplan bevolkingsdaling: krimpen met kwaliteit' (RIJK-VNG-IPO, 2009). Deze topkrimpregio's zijn al in de afgelopen jaren geconfronteerd met krimp en krijgen extra aandacht van het Rijk. De tien anticipeerregio's zijn in een brief aan de Tweede Kamer van 25 juni 2010 (31757, nr. 20) genoemd. Deze regio's zullen in de nabije toekomst te maken krijgen met bevolkingskrimp en dienen beleid daarop af te stemmen. Het gebied waarop dit onderzoek gebaseerd is bestaat uit de twaalf gemeenten in het noordoosten van de provincie Groningen: Appingedam, Delfzijl, Eemsum, Loppersum, Bellingwedde, Menterwolde, Oldambt, Pekela, Stadskanaal, Veendam, Vlagtwedde en De Marne. Deze twaalf gemeenten zullen in dit onderzoek worden aangeduid als 'Noordoost-Groningen'. Binnen Noordoost-Groningen zijn drie subregio's te onderscheiden: Eemsdelta, Oost-Groningen en De Marne.

- De subregio Eemsdelta bestaat uit de vier gemeenten Delfzijl, Eemsum, Appingedam en Loppersum. Tussen deze gemeenten werken verschillende instanties samen in het zogenoemde DEAL-verband. In deze regio zal het bevolkingsaantal tussen 2008 en 2040 dalen met 25%. In Delfzijl wordt een nog sterkere krimp verwacht, namelijk een bevolkingsdaling van 50%. Door de gezinsverdunding neemt het aantal huishoudens minder sterk af in de DEAL-gemeenten, maar ook hierin is een daling van 17% tot 2040 te verwachten.
- De subregio Oost-Groningen bestaat uit de gemeenten Bellingwedde, Menterwolde, Pekela, Oldambt, Stadskanaal, Veendam en Vlagtwedde. Hier neemt de bevolking tussen 2008 en 2040 ten opzichte van de andere subregio's het minst sterk af, namelijk met 13%. Het aantal huishoudens daalt met 6%.
- In de derde subregio, welke gemeente De Marne betreft, is een sterke bevolkingskrimp te verwachten. De prognose is een bevolkingsdaling van 25% en een daling in het aantal huishoudens van 11% (Provincie Groningen, 2010).

Door deze bevolkingsdaling heeft de regio Noordoost-Groningen te maken met een transformatieopgave. Want, zoals ook blijkt uit het conceptueel model, is er een directe relatie tussen bevolkingskrimp en (het functioneren van) de woningmarkt. Wanneer de bevolking krimpt dient het aantal woningen teruggebracht te worden om verloedering tegen te gaan en de leefbaarheid op peil te houden. De bevolking krimpt echter niet alleen, maar verandert ook van samenstelling, voornamelijk door vergrijzing. Om aan de toekomstige eisen te voldoen dient de bestaande voorraad aangepast te worden of dient sloop en nieuwbouw plaats te vinden (EIB, 2013).

Om een indruk te krijgen van de woningmarkt in Noordoost-Groningen zijn verschillende cijfers over de regio verzameld, waarvan een deel is weergegeven in tabel 4.1. Ten eerste kan de woningmarkt beoordeeld worden aan de hand van de gemiddelde WOZ-waarde. In de regio Noordoost-Groningen varieerde de WOZ-waarde op 1 januari 2011 van €146.000 (gemeente Pekela) tot €189.000 (gemeente Vlagtwedde) dat aanzienlijk lager is dan het landelijke gemiddelde van €236.000. Op basis van deze data kan gesteld worden dat woningen goedkoper zijn dan in andere delen van Nederland (CBS Statline, 2013).

	Gemiddelde WOZ-waarde 2008 (x1000)	Totale woningvoorraad 2008	% te koop staande woningen t.o.v. totale voorraad september 2008	waarde 2012 (x1000)	Gemiddelde WOZ-waarde 2012	Totale woningvoorraad 2012	% te koop staande woningen t.o.v. totale voorraad november 2013	
Appingedam	145	5513	90	1,63	155	5598	158	2,82
Bellingwedde	183	4087	147	3,60	182	4089	215	5,26
Delfzijl	144	12012	307	2,56	143	11851	543	4,58
Eemsum	151	7161	161	2,25	163	7283	285	3,91
Loppersum	171	4464	97	2,17	171	4472	166	3,71
De Marne	157	4734	162	3,42	159	4783	224	4,68
Menterwolde	169	5274	154	2,92	171	5338	167	3,13
Oldambt*	153	17704	639	3,61	150	17975	811	4,51
Pekela	140	5490	187	3,41	144	5485	283	5,16
Stadskanaal	163	14747	381	2,58	164	15058	662	4,40
Veendam	154	12366	379	3,06	156	12613	674	5,34
Vlagtwedde	180	7007	220	3,14	188	7068	359	5,08
Totaal Noordoost-Groningen	157	100559	2924	2,91	159	101613	4547	4,47
Totaal Provincie Groningen	174	250383	onbekend	onbekend	175	255295	onbekend	onbekend
Totaal Nederland	232	7043212	121583	1,73	232	7266295	214567	2,95

* Oldambt bestond in 2008 nog uit de gemeenten Scheemda, Reiderland en Winschoten

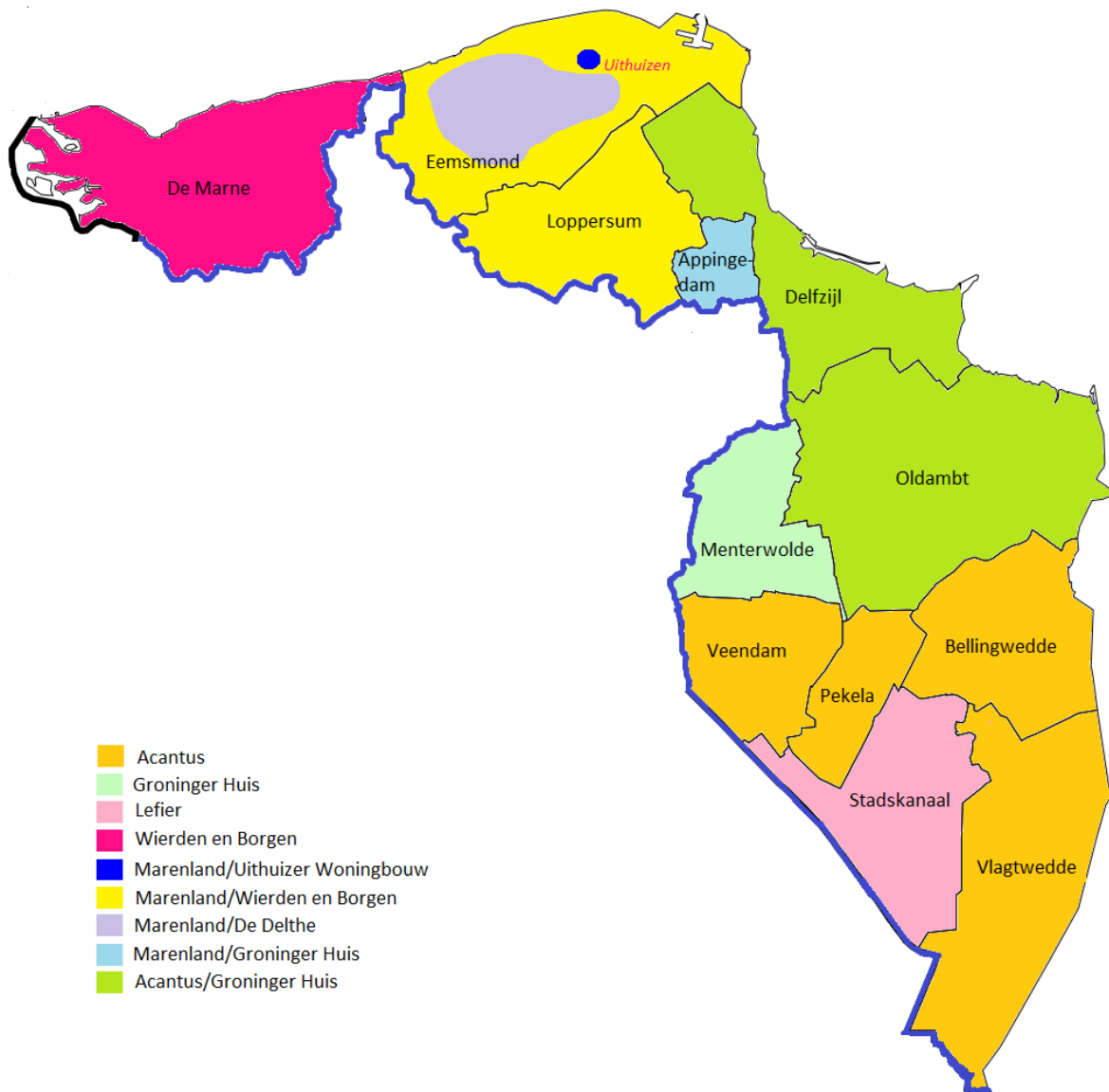
Tabel 4.1: De woningmarkt van Noordoost-Groningen in cijfers. Bron: CBS Statline (2013); Huizenzoeker.nl (2013)

Ondanks dat de regio te maken heeft met bevolkingskrimp en er in de toekomst minder woningen nodig zijn, is de totale woningvoorraad tussen 2008 en 2012 met 1054 woningen toegenomen, ofwel een stijging van 1%. Er zijn kennelijk meer woningen aan de voorraad toegevoegd dan er gesloopt of samengevoegd zijn (CBS Statline, 2013). Het gegeven dat wordt gebouwd voor de leegstand is volgens het RIGO (2011) een bekend probleem in krimpregio's. Nieuwbouwwoningen worden wel betrokken, maar ongeveer driekwart van deze woningen wordt betrokken door inwoners uit de regio, en zij laten vaak een woning achter. De nieuwbouwwoningen blijven op die manier niet leeg staan, maar juist binnen de minst gewilde delen van de voorraad treedt, als er niet ook sloop plaatsvindt, leegstand op (RIGO, 2011). Dit is deels de verklaring voor het grote stijging van het aantal te koop staande woningen in november 2013. Het aantal aangeboden koopwoningen was in november 2013 opgelopen tot 4547, bijna 4,5% van de totale woningvoorraad in Noordoost-

4. Potentie voor klushuizen in krimpregio's: de case Noordoost-Groningen

Groningen. Alle gemeenten hebben een groter deel van hun woningbezit te koop staan ten opzichte van het landelijk gemiddelde. Met name in de gemeente Veendam en Vlagtwedde is het aantal aangeboden koopwoningen relatief groot.

Met behulp van deze data wordt aangegeven dat de woningmarkt in Noordoost-Groningen buitengewoon ruim en ontspannen is. Het ruime aanbod betaalbare koopwoningen geeft aan dat de markt relatief goed toegankelijk is. De vraagdruk is gering, wat inhoudt dat er nauwelijks meer woningen gevraagd dan aangeboden worden (RIGO, 2011). In dit geval kan zelfs gesproken worden van een onbestaande vraagdruk, omdat het aantal woningen dat te koop staat zeer groot is. Dit uit zich in lagere verkoopprijzen (Huizenzoeker.nl, 2013). Er kan echter wel sprake zijn van een grotere vraagdruk in bepaalde segmenten van de woningmarkt. Ook de huurmarkt is in Noordoost-Groningen ruim (RIGO, 2011). Ondanks dat Noordoost-Groningen net als de andere topkrimpregio's in een grensstreek ligt, is de situatie hier anders. Het gebied aan de andere kant van de grens is namelijk ook dunbevolkt, waardoor weinig grensoverstijgende verhuizingen plaatsvinden. In hoofdstuk 5 zal naar voren komen dat dit in de topkrimpregio Zeeuws-Vlaanderen anders is.



Figuur 4.1: Bezit woningcorporaties per gemeente in Noordoost-Groningen

In de regio Noordoost-Groningen zijn acht woningcorporaties die eengezinswoningen verhuren actief: Acantus, Wierden en Borgen, Marenland, Groninger Huis, De Delthe, Mooiland, Lefier en Stichting Uithuizer Woningbouw. Mooiland bezit in heel Nederland woningen, waarvan enkele in Noordoost-Groningen. Niet bekend is waar deze woningen precies staan. Wierden en Borgen heeft ook bezit in de gemeenten Bedum, Ten Boer en Winsum. Dit zijn gemeenten die buiten de topkrimpregio en dus buiten de scope van dit onderzoek vallen. Lefier is ook actief in gebieden buiten de regio, onder andere in de provincie Drenthe en in de stad Groningen. Daarnaast zijn er nog enkele corporaties actief die geen eengezinswoningen verhuren, maar zich bezighouden met de verhuur van onzelfstandige eenheden, zoals verzorgingstehuizen. De woningcorporaties die eengezinswoningen verhuren hebben een bezit variërend van 555 tot 13460 woningen. Binnen dit onderzoek zijn vier woningcorporaties geïnterviewd. Bijlage 13 geeft een overzicht van het bezit van de woningcorporaties voor zover dat bekend is. In figuur 4.1 is een overzicht gegeven van het werkgebied van de woningcorporaties, met uitzondering van woningcorporatie Mooiland. Hieruit is op te maken dat er zowel regio's zijn waar slechts een woningcorporatie actief is, maar er ook regio's zijn waar meerdere woningcorporaties woningen verhuren. Zo blijkt onder andere dat Acantus als enige woningcorporatie actief is in de gemeenten Veendam, Pekela, Bellingwedde en Vlagtwedde. Ook is op te maken dat in de gemeente Eemsmond maar liefst vier woningcorporaties actief zijn: Wierden en Borgen, Marenland, De Delthe en Uithuizen Woningbouw.

4.2 Potentieel klushuizenaanbod in Noordoost-Groningen

Woningcorporaties in Noordoost-Groningen bezitten woningen in kleine dorpen en buurtschappen, echter, het grootste deel van de voorraad bevindt zich in grotere kernen. Zoals in de inleiding duidelijk werd blijkt uit onderzoek van de SEV dat woningcorporaties in verschillende delen van Nederland zich terugtrekken uit dorpen waar ze maar enkele woningen bezitten. Met het terugtrekken uit dorpen of het afstoten van woningen wordt in dit geval verkoop aan particulieren of sloop van woningen bedoeld. In de volgende paragrafen wordt duidelijk in hoeverre deze ontwikkeling waar te nemen is in Noordoost-Groningen. In het conceptueel model werden vier strategieën om met leegstaand bezit om te gaan: niets doen, slopen, verkopen en verkopen als klushuis. In dit hoofdstuk wordt duidelijk welke strategieën woningcorporaties in Noordoost-Groningen voornamelijk toepassen. Daarnaast wordt ingegaan op de achterliggende oorzaken van de terugtrekstrategie, namelijk spreiding van het bezit en leegstand. Ook zal blijken wat de kenmerken van de af te stoten woningen zijn. In paragraaf 4.3 en 4.4 wordt vervolgens ingegaan op de mogelijke strategie van verkoop als klushuis.

4.2.1 Spreiding bezit woningcorporaties Noordoost-Groningen

Aangezien de aanleiding van dit onderzoek het afstoten van bezit is in dorpen of buurtschappen waar woningcorporaties maar een klein aantal woningen bezitten, is het van belang inzicht te krijgen in de mate waarin woningcorporaties in deze dorpen of buurtschappen vertegenwoordigd zijn, ofwel: waar staan de woningen waar corporaties mogelijk van af willen? Figuur 4.2 laat een kaart van Noordoost-Groningen zien met kleine dorpen en buurtschappen. Alleen kleine zelfstandige dorpen en buurtschappen met een totale woningvoorraad van meer dan 20 woningen zijn opgenomen. Dorpen of buurtschappen die aan grotere dorpen of steden vastgegroeid zijn, vormen geen onderdeel van deze kaart. Ook zijn verspreide huurhuizen, dus huizen in het buitengebied, niet in de figuur aangegeven. Overigens zijn kernen waar meer dan 15 woningen in handen zijn van woningcorporaties ook niet weergegeven op de kaart. In dorpen en buurtschappen die met groen

4. Potentie voor klushuizen in krimpregio's: de case Noordoost-Groningen

aangegeven zijn is slechts een klein aantal huizen in bezit van woningcorporaties: minder dan 15 woningen in deze kernen is in handen van woningcorporaties. In de dorpen die met rood aangegeven zijn is worden helemaal geen (sociale) huurwoningen verhuurd.



Figuur 4.2: Spreiding bezit woningcorporaties. Bron: CBS Statline (2013), bewerkt

Uit de figuur blijkt dat een groot aantal kleine kernen ($n=37$) het moet stellen zonder (sociale) huurwoningen. Vooral in de gemeente Vlagtwedde is het aantal kleine kernen zonder sociale huurwoningen groot. Daarnaast zijn er 26 kernen in de regio waar niet meer dan 15 sociale huurwoningen verhuurd worden. Deze kernen blijken met name in de noordelijke helft van de regio aanwezig te zijn. Als het gaat over het afstoten van woningcorporatiebezit in kernen waar corporaties maar weinig woningen bezitten staan deze 26 kernen centraal.

Te zien is dat in het werkgebied van woningcorporatie Acantus, in het zuiden van de regio Noordoost-Groningen, veel dorpen zijn waar geen corporatiewoningen staan. Verderop in dit hoofdstuk zal blijken dat dit in overeenstemming is met het beleid dat Acantus voert. In het noordelijke deel van de regio zijn veel dorpen met groen aangegeven, ofwel dit zijn dorpen waar

enkele woningen verhuurd worden door woningcorporaties. Ook dit strookt met de interviews, waaruit bleek dat de corporaties die in dat deel van de regio actief zijn vooralsnog niet hun bezit willen terugtrekken zolang de doelgroep daar graag woont (Interview Leenburg, 2013; Interview Hoeber, 2013; Interview Rotman, 2013).

Waar de af te stoten woningen zich bevinden loopt uiteen. De woningcorporaties hebben niet allemaal een lijst voorhanden waaruit het bestaande bezit en het af te stoten bezit per dorpskern of buurtschap blijkt. Daarnaast geven woningcorporaties aan zowel bezit af te willen stoten in kleine dorpen en buurtschappen (Acantus en Wierden en Borgen), maar er worden ook woningen afgestoten in grotere kernen, waarbij het onder andere gaat om versnipperd bezit. Bij Wierden en Borgen (Interview Rotman, 2013) gaat het daarnaast veelal om woningen die ver van de stad Groningen en andere grote centra met voorzieningen af liggen. Wierden en Borgen heeft wel een dergelijke lijst beschikbaar, waarvan het deel dat zich in Noordoost-Groningen bevindt is weergegeven in tabel 4.2. Wierden en Borgen heeft aangegeven op termijn af te willen van huurwoningen in kernen waar zij minder dan tien woningen bezitten. Deze woningen zijn in de tabel gearceerd. Het gaat hierbij in theorie in totaal om veertig woningen. In tabel 13.1 (zie bijlage 13) is het overzicht van de woningvoorraad van Acantus weergegeven. Hieruit blijkt dat het hierbij gaat om slechts een klein aantal dorpen waar Acantus zich mogelijk zal willen terugtrekken. Het overgrote deel van de voorraad is momenteel al gevestigd in de grotere kernen (Interview Kremer, 2013; CBS Statline, 2013).

Totale woningbezit W&B op 1 januari 2012: 5040		
Eemsumond 406	Olden Zijl	4
	Oosteinde	2
	Oude Schip	6
	Roodeschool	75
	Uithuizermeeden	319
Loppersum 670	Garrelsweer	64
	Garsthuizen	14
	Loppersum	253
	Middelstum	166
	Stedum	99
	Westeremden	26
	Wirdum	48
De Marne 1140	Eenrum	185
	Hornhuizen	4
	Houwerzijl	6
	Kleine Huisjes	2
	Kloosterburen	84
	Kruisweg	38
	Leens	231
	Mensingeweer	19
	Pieterburen	21
	Schouwerzijl	2
	Ulrum	169
	Vierhuizen	11
	Warfhuizen	28
	Wehe Den Hoorn	124
Westernieland	32	
Zoutkamp	176	
Zuurdijk	8	

Tabel 4.2: Bezit Wierden en Borgen in regio Noordoost-Groningen. Bron: interview Rotman, 2013

4.2.2 Beleid woningcorporaties: van aanbodgestuurd naar vraaggericht

Bij de woningcorporaties in Noordoost-Groningen is het terugtrekken van bezit uit kleine dorpen en buurtschappen niet op grote schaal waar te nemen. Woningcorporaties geven aan zich meer op de transformatie van het woningbezit te concentreren, dan dat ze zich bezig houden met het afstoten van bezit (Interview Hoeber, 2013; Interview Rotman, 2013). Wierden en Borgen geeft aan huurwoningen te behouden in kleine dorpen en buurtschappen zolang er geen structurele leegstand optreedt: “[o]ns standpunt is dat als bewoners ons daar nodig hebben, als de doelgroep daar zit, dat wij dan ook daar willen verhuren” (Interview Rotman, 2013). Woongroep Marenland houdt ook rekening met de vraagzijde: “[h]et is een regio waar gemiddeld de inkomens laag zijn. De behoefte aan een betaalbare huurvoorraad is gewoon belangrijk.” (Interview Hoeber, 2013). Hierbij speelt bij de woningcorporaties ook de gedachte dat als zij in bepaalde dorpen geen woningen meer aanbieden, een bepaalde groep mensen niet de kans krijgt om op een bepaalde plek te gaan wonen. Als deze groep genoodzaakt wordt in grotere kernen te gaan wonen zullen de verschillen in bevolkingsaantallen groter worden, ofwel de krimp in kleine kernen en buurtschappen zal toenemen. Dit willen Wierden en Borgen (Rotman, 2013), Marenland (Hoeber, 2013) en De Delthe (Leenburg, 2013) zoveel mogelijk vermijden.

Wel wordt door de corporaties verwacht dat in de toekomst regionale centra en grotere dorpen een belangrijkere functie krijgen en meer mensen daar naartoe trekken om te wonen. Rotman: “[...] wij willen de markt volgen. Dus het is niet zo dat wij vooringenomen standpunten hebben, te zeggen dat we afstoten”. Tegenstrijdig is dat Rotman aangeeft dat er een grens is gelegd bij tien woningen. Als in een dorp minder dan tien sociale huurwoningen van Wierden en Borgen staan wil de corporatie in principe afstoten, om logistieke en administratieve redenen. Als deze situatie zich voordoet worden de woningen niet opnieuw verhuurd als de huurder (vrijwillig) vertrekt. Gewilde woningen worden vervolgens verkocht, minder aantrekkelijke woningen zullen worden gesloopt.

Woningstichting De Delthe is het sterkst in haar standpunt voor behoud van huurwoningen in kleine dorpen of buurtschappen. De Delthe vindt dat de sociale huurder moet kunnen beslissen waar hij of zij wil wonen en De Delthe heeft als visie sociale huur in kleine dorpen en buurtschappen te behouden: “ [...] 6 van de 10 klanten die bij ons voor het loket staan zijn mensen die gaan scheiden, die hebben kinderen. [...] Dan kun je wel zeggen ‘wij doen geen sociale huur in zo’n dorp’, maar hoe los je dan dat soort maatschappelijke dingen op?” (Interview Leenburg, 2013).

Woningcorporatie Marenland geeft aan dat terugtrekken gebeurt in overeenstemming met andere stakeholders, waarvan de gemeente de belangrijkste is. Marenland is bezig met de vraag wat dient te gebeuren met afgestoten bezit: “[g]a je slopen en laat je de kavel liggen? Of doe je er niks mee? Of kleinschalig kwaliteit toevoegen?” (Interview Hoeber, 2013).

Woongroep Acantus heeft een tegenovergestelde visie op het terugtrekken uit kleine dorpen en buurtschappen: Acantus is van mening dat mensen met een smalle beurs beter af zijn in kernen met voorzieningen zoals scholen, openbaar vervoer, supermarkten. De heer Kremer, directeur van Acantus (interview, 2013): “[a]lgemeen onderzoek wijst uit dat mensen niet om voorzieningen ergens wonen, men voelt zich er thuis. Daar geloof ik niet zo in.” Kremer geeft aan dat mensen mogen wonen waar ze willen maar dat ze, indien ze er voor kiezen in een kern zonder voorzieningen te gaan wonen, niet teveel van de corporatie mogen verwachten. Door het bezit in kleine dorpen en buurtschappen af te stoten kan er meer geïnvesteerd worden in grotere dorpen met een centrumfunctie (Interview Kremer, 2013). In figuur 4.2 is te zien dat in de regio waar Acantus actief is, het meest zuidelijke deel van Noordoost-Groningen, inderdaad veel dorpen zijn waar geen corporatiewoningen verhuurd worden. Hieruit blijkt dat Acantus of nooit bezit heeft gehad in deze kleine dorpen, of zich daar inmiddels al teruggetrokken heeft. Hoeber (Interview, 2013) geeft aan dat bereikbaarheid en het belang van de nabijheid van voorzieningen tegenwoordig relatief zijn. Hierbij wijst hij op de interactieve dienstverlening die een vlucht neemt. Hierdoor is het mogelijk dat de aanwezigheid van voorzieningen in de toekomst een minder cruciale factor is.

Binnen de woningcorporaties, met uitzondering van Acantus, lijkt een ontwikkeling gaande te zijn: er is een verschuiving in de positie van de huurder ten opzichte van de verhuurder waar te nemen. Woningcorporaties gaan van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggerichte aanpak. Naarmate de woningmarkt ruimer wordt en het aanbod de vraag gaat overstijgen worden in toenemende mate keuzes gemaakt op basis van de wensen en voorkeuren van de huurder.

4.2.3 Structurele leegstand

Of woningen verkocht of gesloopt worden, wordt mede bepaald door de hoeveelheid leegstand waarmee woningcorporaties geconfronteerd worden. Daarnaast zijn er andere redenen om bezit af te stoten, onder andere wanneer sprake is van versnipperd bezit dat is ontstaan nadat slechts een

deel van de woningen in woonblok is verkocht aan particulieren. Uit het onderzoeksmateriaal blijkt dat de woningcorporaties in Noordoost-Groningen op dit moment nog niet te maken hebben met omvangrijke structurele leegstand van huurwoningen. Daar waar wel sprake is van leegstand gaat het veelal om bepaalde segmenten in de woningmarkt. Zo geeft Marenland aan dat klassieke seniorenwoningen lastig te verhuren zijn. Deze woningen voldoen niet meer aan de woonwensen van huidige senioren. Zowel Marenland als Wierden en Borgen geven aan dat de eerste tekenen van mogelijke structurele leegstand zichtbaar worden doordat een doelgroepverschuiving optreedt. In de genoemde seniorenwoningen trekken bijvoorbeeld jongeren (Interview Hoeber, 2013). Maar ook het aantal jongeren in de regio daalt, wat als gevolg heeft dat er in de randen van de gemeenten, op grotere afstand van de stad Groningen, enigszins structurele leegstand ontstaat (Interview Rotman, 2013). Volgens Hoeber (2013) voldoet het woningaanbod niet aan de vraag. Zo zijn er te veel eengezinswoningen en te weinig appartementen voor senioren. Woonstichting De Delthe geeft aan dat er juist overmatige vraag naar huurwoningen bestaat. De Delthe heeft sinds het jaar 2000 te maken met wachtlijsten. Een verklaring hiervoor kan zijn dat de huurprijzen van De Delthe gemiddeld iets lager liggen dan de huurprijzen van andere, in dezelfde regio actieve, woningcorporaties (Interview Leenburg, 2013). Acantus signaleert wel leegstand in het bezit in kleine dorpen. Dit is voor Acantus dan ook de belangrijkste reden om bezit af te stoten (Interview Kremer, 2013).

Volgens Hoeber (Interview, 2013) leveren woningcorporaties, door bezuinigingen en extra heffingen opgelegd door het Rijk, minder nieuwbouwwoningen op. Hierdoor vinden er minder mutaties plaats en komt een rem op de doorstroming. Huurders zijn daardoor geneigd in hun huidige huurwoning woonachtig te blijven, wat ervoor zorgt dat ook de huurwoningen van lagere kwaliteit bewoond zijn en van structurele leegstand minder sprake is. Volgens Hoeber is woongroep Marenland zelf nog wel in staat nieuwe huurwoningen te realiseren.

Zoals te zien is in het conceptueel model is de relatie tussen bevolkingskrimp en woningoverschotten vereenvoudigd weergegeven en is mogelijke huishoudensverdunding niet opgenomen. Echter, in Noordoost-Groningen is de absolute afname van het aantal inwoners in Noordoost-Groningen tot op heden grotendeels gecompenseerd werd door huishoudensverdunding, en van een overschot aan woningen was nog niet dusdanig sprake. Nu deze huishoudensverdunding afneemt houden de meeste corporaties zich bezig met afnemende vraag naar sociale huurwoningen in de nabije toekomst. Het strategisch voorraadbeleid staat bij de corporaties hoog op de agenda. Uitgezonderd is woningstichting De Delthe, die zich nog helemaal niet bezighoudt met mogelijke overschotten van woningen in de toekomst, wat als oorzaak kan hebben de bovengenoemde wachtlijsten waar bij De Delthe sprake van is. In het kader van toekomstige afnemende vraag hebben de andere ondervraagde corporaties in de afgelopen jaren al woningen aan de markt onttrokken, door middel van sloop. Marenland heeft dit voornamelijk toepast in Appingedam (Interview Hoeber, 2013).

De ondervraagde woningcorporaties geven aan dat het probleem als gevolg van afnemende vraag naar woningen vooral speelt in de particuliere sector. De kwaliteit van particuliere koopwoningen is vaak slechter dan het bezit van woningcorporaties. Er staan momenteel al veel particuliere woningen te koop (Interview Hoeber, 2013; Interview Acantus 2013; Interview Rotman, 2013). Het spanningsveld ontstaat vooral omdat senioren hun koopwoning wel vrij van hypotheek hebben, maar daar een pensioen in hebben opgebouwd. Zij zijn genoodzaakt daar te blijven wonen, en moeten blijven investeren in onderhoud van de woning (Interview Hoeber, 2013).

4.2.4 Kenmerken af te stoten woningen

Nu duidelijk is geworden dat woningcorporaties woningen bezitten waar ze vanaf zouden willen, rijst de vraag wat voor woningen dit zijn en in hoeverre deze woningen geschikt zijn als klushuis.

Over het algemeen is het verschil tussen koopwoningen en sociale huurwoningen niet groot in de regio Noordoost-Groningen. Qua grootte en leeftijd zien ze er vrijwel hetzelfde uit (Interview Leenburg, 2013). De woningen waar corporaties vanaf willen zijn daarentegen doorgaans woningen die niet voldoen aan de eisen van deze tijd. Ten eerste zijn ze klein, vaak niet groter dan 70m² vloeroppervlak. Daarnaast zijn ze slecht ingedeeld waardoor ze weinig mogelijkheden bieden. Ook vormt de constructie vaak een belemmering, waardoor het bijvoorbeeld niet mogelijk is een extra verdieping bovenop de woning te zetten. Bovendien zijn deze woningen vaak vrijwel aan het eind van hun levensduur en is het, door bijvoorbeeld een slechte fundering, niet mogelijk deze levensduur te verlengen of op te krikken (Interview Rotman, 2013; Interview Acantus 2013; Interview Hoeber, 2013). Hoeber (Interview, 2013) geeft aan in kleine dorpen veel klassieke seniorenwoningen te bezitten: *“begane grond, kleine woonkamer, slaapkamer, keukentje, douche en toilet, maar niet volgens de huidige normen seniorengeschikt. Niet rolstoeltoegankelijk. En badkamergebruik is ook niet ingericht op zorg”*. Bij Wierden en Borgen (Interview Rotman, 2013) gaat het daarnaast veelal om woningen die ver af liggen van de stad Groningen en andere grote centra met voorzieningen. Bij Acantus wordt bij het selecteren van de slopen woningen de laatste jaren vooral gekeken naar het karakter van de woning, waarbij de leeftijd een ondergeschikte rol speelt. Het karakter van de woning is bepalend bij het al dan niet slopen of verkopen van de woning. Als de markt niet om een bepaald type woning vraagt zal deze gesloopt worden, al is het voor woningcorporaties altijd aantrekkelijker om de woning te verkopen (Interview Rotman, 2013).

De ondervraagde woningcorporaties in Noordoost-Groningen geven aan hun woningvoorraad goed te onderhouden. Het algemene onderhoudsniveau van hun huurwoningen is volgens hen beter dan het niveau waarop particuliere woningen onderhouden worden. Dit is het gevolg van steeds kritischer wordende huurders. Daarnaast houdt de Woonbond toezicht op de kwaliteit van het woningbezit (Interview Leenburg, 2013). Er worden onder andere grote investeringen gedaan om het energielabel van woningen te verbeteren (Interview Rotman, 2013). Bij woningen die op termijn afgestoten zullen worden, vinden minder investeringen plaats. Maar ook deze woningen zijn over het algemeen beter onderhouden dan particuliere woningen (Interview Kremer, 2013). Wierden en Borgen geeft aan veel woningen te bezitten waarin geklust zou moeten worden. Deze woningen hebben slechte binnenmuren, enkel glas en zijn gebouwd in de jaren '60 tot '80', dus qua leeftijd feitelijk nog niet aan het eind van de levensduur.

Het woningbezit van woningcorporaties is over het algemeen jong: het gros is gebouwd in de jaren 1960 tot 1980. Uit de interviews bleek dat de woningen waar corporaties van af willen meestal niet de oudste woningen zijn, want deze zijn, door hun specifieke indeling en uitstraling, vaak populair. Een bepaalde leeftijd is dus geen kenmerk van potentiële klushuizen.

Uit de geanalyseerde onderzoeksdata wordt duidelijk dat de woningen waar corporaties van af willen niet eenvoudig in de markt te brengen zullen zijn als klushuis. Het zijn de minst aantrekkelijke woningen die op de markt gebracht worden, omdat woningen die goed verhuurd worden niet verkocht zullen worden. De woningen die goed verhuurd worden zijn vaak de mooiste woningen, met een goede indeling en charme. Vaak gaat het hierbij om jaren '30 woningen. Deze woningen zijn en blijven gewild (Interview Rotman, 2013). Woningcorporaties zouden gek zijn die te verkopen, laat

staan verkopen als klushuis waarbij het huis minder oplevert voor de corporatie. Ook wordt duidelijk wat de schaal is waarop klushuizen kunnen worden ingezet: het gaat vaak om een enkele woning die zich op een ongunstige plek voor de corporatie bevindt, of die gelokaliseerd is in versnipperd bezit. Het is daardoor niet aannemelijk dat klushuizenbeleid op grote schaal toegepast zal worden, maar op sommige locaties en voor bepaalde woningen zou het wel een uitkomst kunnen zijn. In de volgende paragrafen wordt duidelijk of corporaties kansen zien om bepaalde woningen aan te bieden als kluswoning.

4.3 Klushuizen en woningcorporaties: knelpunten

In deze paragraaf wordt de positie van woningcorporaties ten opzichte van klushuizen beschreven. Dit deel van het onderzoek is in het conceptueel model weergegeven met het bovenste vraagteken. Uit de interviews blijkt dat woningcorporaties in Noordoost-Groningen sceptisch staan tegenover de verkoop van huurwoningen als klushuizen. Hier liggen een aantal redenen aan ten grondslag die in de volgende paragrafen uitgewerkt worden.

4.3.1 Financiële situatie woningcorporaties

De geïnterviewde woningcorporaties zijn erg terughoudend in het opzetten van projecten en pilots, wat mede komt door de financiële situatie waarin woningcorporaties zich momenteel bevinden. De kasstromen zijn in de afgelopen jaren drastisch gewijzigd: corporaties ontvangen nauwelijks inkomsten meer uit woningbouw voor de particuliere koopmarkt. Acantus had bijvoorbeeld voorheen een vastgoedpoot die in de hoogtijdagen 2 miljoen euro per jaar opleverde. Hiermee kon de onrendabele top op sociale huurwoningen gefinancierd worden. Omdat dergelijke inkomsten weg zijn gevallen, door zowel een andere marktsituatie als door striktere regelgeving van het Rijk, moeten woningcorporaties op een andere manier hun verdienmodel vormgeven. Dit betekent voor bijvoorbeeld Acantus een strakke bedrijfsvoering waarbij niet meer kan worden uitgegeven dan er in komt. Dat dit voor veel corporaties geldt wordt duidelijk in een publicatie van Economisch Instituut voor de Bouw (EIB, 2013, p.7): “[d]oordat woningcorporaties door de kabinetsmaatregelen minder te besteden hebben, zullen zij uitgaven moeten aanpassen door te bezuinigen op beheer en onderhoud of investeringen neerwaarts bij te stellen. Zij kunnen dus minder investeren in woningbouw en het leefbaar houden van wijken door middel van sloop van de leegstaande woningvoorraad”. Woongroep De Delthe is door de verhuurdersheffing genoodzaakt opgebouwde reserves aan te spreken. Onderhoud en leefbaarheid zijn ook volgens De Delthe de posten waarop als eerste bezuinigd wordt (Interview Leenburg, 2013). Rotman (Interview, 2013) geeft aan dat naast de heffingen aan het Rijk de mogelijkheden voor corporaties verder ingeperkt worden doordat de doelgroep kleiner is geworden: mensen die meer dan 34000 euro verdienen mogen niet meer gehuisvest worden in sociale huurwoningen. In het conceptueel model is aangegeven dat overheden krimpproblematiek begeleiden. Dit terrein is niet uitvoerig onderzocht, maar uit de interviews met woningcorporaties kan gesteld worden dat woningcorporaties in krimpgebieden zich juist niet geholpen voelen door het Rijk met de situatie waarin ze verkeren, maar bestaat er frustratie ten opzichte van het Rijk.

4.3.2 Ruime woningmarkt in Noordoost-Groningen

Woningcorporaties zijn sceptisch over de populariteit van kluswoningen in krimpregio's. Het succes van klushuizen in steden heeft als voornaamste reden de betaalbaarheid van woningen. In de Randstad is deze betaalbaarheid een groter probleem, omdat het prijsniveau daar hoger ligt en de woningmarkt krap is. In Noordoost-Groningen koop je echter al een vernieuwde eengezinswoning met HR-beglazing en redelijke isolatiewaarde beneden de 100.000 euro. In de Randstad zou een

dergelijke woning in de huidige markt twee ton kunnen opbrengen. Daar is de aantrekkelijkheid om klushuizen aan te bieden dan ook veel groter dan in Noordoost-Groningen (Interview Hoeber, 2013).

Volgens Heijkers et al. (2012, p.10) is vraaguitval in krimpregio's inderdaad een probleem: “[p]roblemen concentreren zich in toenemende mate aan de onderkant van de koopwoningmarkt. In groeiregio's leidt onkunde, onvermogen of onwil van (nieuwe) woningeigenaren tot achterstallig onderhoud, terwijl in krimpgebieden vraaguitval leidt tot een overschot aan goedkope, slechte en niet verkoopbare woningen. Beide leiden tot kwaliteitsvermindering in de buurt en –vroeg of laat– financiële problemen voor de eigenaars.” Daarnaast geven de woningcorporaties in Noordoost-Groningen aan dat jongeren, bij uitstek de doelgroep voor klushuizen, geen of veel lastiger een hypotheek kunnen krijgen, doordat ze eigen geld moeten inbrengen en een vast dienstverband moeten hebben (Interview Leemburg, 2013). Volgens de woningcorporaties is er dus een sterke relatie tussen de huidige woningmarkt en de mogelijkheid voor klushuizen, zoals in het conceptueel model is weergegeven met de groene pijl.

4.3.3 Organisatorische belemmeringen

De corporaties noemen als groot struikelblok voor kluswoningen het feit dat zij woningen voor niet meer dan 10% onder de taxatiewaarde mogen verkopen. Ze zijn van mening dat er door het ministerie geen toestemming zal worden gegeven om op grote schaal huizen te verkopen als klushuizen. In het conceptueel model is deze relatie weergegeven met de lichtblauwe pijl getiteld ‘subsidies en regelgeving’. Woningcorporaties wijzen hierbij consistent op de regelgeving die hen zo beperkt. Hieruit blijkt dat woningcorporaties in Noordoost-Groningen niet op de hoogte zijn van het feit dat de constructie van kluswoningen is toegestaan door het Rijk, omdat er een eis voor verduurzaming onder ligt en de renovatie volgens een overeenkomst uitgevoerd dient te worden. Bij klushuizen wordt namelijk gekeken naar de taxatiewaarde na renovatie. Dit houdt in dat alvorens de woning gekocht wordt er een plan gemaakt dient te worden waarin staat hoe de woning wordt gerenoveerd. Daarvan wordt een kostenraming gemaakt, waarbij ervan uitgegaan wordt dat de gehele renovatie door een aannemer uitgevoerd wordt. Deze kostenraming wordt afgetrokken van de toekomstige woningwaarde, en het overblijvende deel is de verkoopprijs van de woning. Hoe de renovatie uitgevoerd wordt, is in de overeenkomst vastgelegd (Interview Seen, 2013).

Doordat woningcorporaties in Noordoost-Groningen niet goed van deze constructie op de hoogte zijn, hebben ze het idee dat kluswoningen simpelweg woningen zijn die voor een bodemprijs van de hand worden gedaan. Als gevolg daarvan treedt bij deze corporaties het beeld op dat klushuizen sterk concurreren met de (particuliere) woningmarkt. Ofwel, ze hebben het idee dat zij de al ruime woningmarkt ‘verzieken’ als ze goedkope koopwoningen toevoegen (Interview Kremer, 2013; Interview Rotman, 2013). In het conceptueel model (2.6) is de woningmarkt met behulp van de rechter cirkel weergegeven. De groene pijl geeft aan dat de woningmarkt invloed heeft op (de mogelijkheden voor) kluswoningen. Uit de interviews blijkt echter dat woningcorporaties in Noordoost-Groningen ook een relatie in tegengestelde richting verwachten. Er zou volgens hen sprake zijn van wederkerigheid. Doordat het beeld bestaat dat kluswoningen huizen voor ‘een prikkie’ zijn treedt bij woningcorporaties ook de angst op voor verkrotting. Deze angst weerhoudt woningcorporaties er mede van klushuizenbeleid te implementeren. Verpaupering heeft invloed op de leefbaarheid in wijken, dus hier wordt in het volgende hoofdstuk uitgebreid op ingegaan.

Wanneer gewezen wordt op de eisen waaraan de kopende en verkopende partij moeten voldoen als het om klushuizen gaat blijven woningcorporaties terughoudend. Eisen die gesteld worden aan klushuizen, zoals een financieringseis, een bewoningseis en eisen ten aanzien van de kwaliteit van de renovatie, zorgen er volgens de corporaties voor dat klushuizen niet concurreren met andere segmenten in de ruime woningmarkt van Noordoost-Groningen. Er wordt geredeneerd dat de woningen al zo goedkoop zijn en dat het voor kopers aantrekkelijker is een woning te kopen waarin het een en ander gerenoveerd moet worden maar waar geen restricties aan verbonden zijn. Rotman (2013) kan zich niet voorstellen dat het concept klushuizen een optie kan zijn in de regio: “[h]et heeft ook geen zin om een kluswoning aan te bieden, want er zijn genoeg goedkope woningen te koop waarbij je al die restricties niet hebt.”

4.4 Klushuizen en woningcorporaties: kansen

Waar de andere geïnterviewde woningcorporaties aangeven dat ze verwachten dat er niet voldoende vraag zal zijn naar klushuizen in Noordoost-Groningen, wil Marenland deze vraag niet bij voorbaat uitsluiten: “als mensen niet weten dat iets kan, en er is goede promotie van zo’n optie, kan het ook best wel vraag creëren” (Interview Hoeber, 2013).

Hoeber denkt dat er best een doelgroep kan zijn die met klushuizen bediend wordt. Hierbij doelt hij op jongeren, die volgens hem de voorkeur hebben voor woningen in grotere kernen. “Daarom denk ik dat het in Appingedam best wel een optie zou kunnen zijn. Of het in dorpen geschikt is, dan heb je het wel over een heel andere schaal en over hele lage aantallen.[...] Ik denk dat het ook wel interessant is in het koopaandeel. Ik denk dat daar nog wel mogelijkheden zijn. “

Wel geeft Marenland aan dat de vraagzijde onvoorspelbaar is en soms anders reageert. Zo was Marenland betrokken bij Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. Waar deze vorm in andere delen van Nederland succesvol is, heeft het in de regio waar Marenland actief is niet gewerkt. De voornaamste reden hiervoor was dat de gemiddelde koopprijzen in de regio veel lager liggen dan in andere regio's, waardoor CPO's relatief minder lucratief zijn.

5. Klushuizen en leefbaarheid

In dit hoofdstuk zullen eerst de bevindingen uit de interviews met woningcorporaties in Noordoost-Groningen worden gepresenteerd. Tijdens de interviews met deze corporaties is ingegaan op de rol die woningcorporaties spelen bij het op peil houden van de leefbaarheid. Duidelijk is geworden in hoeverre ze zich inzetten voor leefbaarheid, en in welke mate deze inzet is veranderd naar aanleiding van bezuinigingen. Daarnaast wordt duidelijk hoe woningcorporaties in Noordoost-Groningen staan tegenover leefbaarheid in relatie tot klushuizen. In het tweede deel van dit hoofdstuk staat de case Oostburg (ZV) centraal. Eerst wordt duidelijk hoe het project klushuizen Oostburg is vormgegeven en wat de aanleiding hiervoor was. Vervolgens wordt ingegaan op de leefbaarheidseffecten die zich hebben voorgedaan. In het conceptueel model is dit deel van het onderzoek weergegeven met onderste vraagteken: de relatie tussen klushuizen en (verschillende interpretaties van) leefbaarheid staat centraal.

5.1 Woningcorporaties en leefbaarheid in Noordoost-Groningen

Er zijn nogal wat verschillen in de manier waarop de ondervraagde woningcorporaties in Noordoost-Groningen omgaan met leefbaarheid. Zo definieert Marenland leefbaarheid vanuit sociaal beheer: mensen moeten goed kunnen wonen en alle hulpverlenende instanties moeten hierbij in een netwerk samenwerken. Hierbij is volgens Hoeber (Interview, 2013) het uiterlijk van de woonomgeving heel belangrijk. Acantus is, zoals eerder duidelijk werd, juist van mening dat voorzieningen de mate van leefbaarheid bepalen. Bij De Delthe draait leefbaarheid op dit moment om groenvoorziening en onderhoud van het openbaar groen. Heel incidenteel worden uitgaven gedaan die het dorpsleven ondersteunen (Interview Leenburg, 2013). Wierden en Borgen onderkent dat er meer facetten zijn van leefbaarheid maar focust zich momenteel ook op het onderhoud van de omgeving en het in stand houden van voorzieningen (Rotman, 2013).

Er zijn, zoals hierboven ook al zichtbaar wordt, grote verschillen in wat corporaties wel en niet vinden horen bij hun leefbaarheidsdoelstelling zoals die is beschreven in kader 2.5. Zo zet Wierden en Borgen in kleine kernen in op het behoud van voorzieningen. Rotman (Interview, 2013) geeft aan dat de corporatie er belang bij heeft dat voorzieningen zoals een supermarkt behouden blijven. Rotman redeneert dat dan de kans groter is dat mensen ook in die in de huurwoningen in dat dorp willen wonen. Hoeber (Interview, 2013) geeft juist aan dat Marenland het in stand houden van een buurtwinkel niet als taak of verantwoordelijkheid ziet. Daarnaast is binnen Marenland het inzetten op leefbaarheid door bezuinigingen minder vanzelfsprekend geworden. Zo is de realisatie van een brede school, waarbij de corporatie voorheen logischerwijs betrokken was, tegenwoordig een grensgeval. Volgens Hoeber komt het in stand houden van de leefbaarheid in toenemende mate op de burgers zelf neer. Het in stand houden van voorzieningen kost erg veel geld, en vaak is er maar een kleine groep die er gebruik van maakt. Volgens Hoeber zijn burgers zelf in staat die verantwoordelijkheid op zich te nemen en wordt op deze manier de sociale cohesie in een dorp zichtbaar en groter. Ook Acantus (Interview Kremer, 2013) geeft aan dat het leefbaarheidsbudget ieder jaar krimpt en er meer vanuit de burger zelf zal moeten komen. Het in stand houden van winkels of andere voorzieningen ten behoeve van de leefbaarheid is volgens Kremer nooit een taak van Acantus geweest. Vervolgens noemt Kremer echter dat als er een directe relatie is met het bezit van Acantus er nog wel in openbare voorzieningen wordt geïnvesteerd, zoals de aanleg van een park tegenover corporatiewoningen .

Wanneer een huurwoning in een dorp niet langer verhuurd kan worden en er geen mogelijkheid is om de woning te verkopen gaan corporaties veelal over tot sloop. Als de woning wordt gesloopt komt in veel gevallen niet meer terug dan openbaar groen. Dit zou nadelig kunnen zijn voor de leefbaarheid, immers het inwoneraantal in het dorp daalt verder en de leegstaande of gesloopte woningen kunnen een dorp een 'uitgeholde' aanblik geven. De geïnterviewde corporaties zijn allen van mening dat zij hier niet verantwoordelijk voor zijn, en dat het in stand houden van woningen in het kader van leefbaarheid te ver gaat. Daarnaast vragen de corporaties zich af of een dorp minder leefbaar wordt naarmate er minder mensen wonen. Kremer (Interview, 2013): *"[ijk kan je plekken aanwijzen waar we gesloopt hebben. Je zult denken: 'mooi groen, mooi ruim opgezet, mooie wijk'."* Ze geven aan dat hun terugtrekstrategie geen negatieve gevolgen heeft voor de leefbaarheid en voelen zich mede daardoor niet verantwoordelijk om in de dorpen actief te blijven.

Woningstichting De Delthe is van mening dat het verkopen van huurwoningen aan particulieren een positieve invloed kan hebben op zowel de woning als de wijk. Enerzijds doen woningeigenaren meer investeringen in hun woning, anderzijds geeft het een impuls aan de wijk omdat de huurders in de nabijgelegen panden zich optrekken aan de woningeigenaren (Interview Leenburg, 2013). Hoeber geeft aan dat Marenland relatief veel woningen verhuurt aan mensen met een inkomen beneden de 34000 euro (overigens zitten alle ondervraagde woningcorporaties ver boven de 90% regel, die inhoudt dat minimaal 90% van de sociale huurwoningen verhuurd dient te worden aan de doelgroep, ofwel huurders met een inkomen beneden de 34000 euro). Er zou gezegd kunnen worden dat als er consequent aan deze lage inkomens verhuurd zou worden, er wijken of buurten ontstaan waar veel mensen met lagere inkomens wonen. Volgens Hoeber is dit relatief, omdat er ook mensen instromen die in eerste instantie een laag inkomen hebben, maar in de tijd carrière maken maar toch blijven wonen, dus er ontstaat ook van nature een mix in de bevolking. Maar Hoeber is van mening dat een combinatie van huur en koop een wijk wel sterker kan maken. Hoeber geeft toe dat zowel huurwoningen, koophuizen en kluswoningen elk op hun beurt verschillende doelgroepen aantrekken, waardoor er in een wijk een 'leuke mix' kan ontstaan.

Geconcludeerd kan worden dat enkele corporaties positieve leefbaarheidseffecten verwachten als gevolg van klushuizen. In de paragraaf hierna wordt echter duidelijk dat het implementeren van klushuizen door andere corporaties wordt gezien als een gevaar voor de leefbaarheid.

Uit de interviews met woningcorporaties blijkt dat de angst bestaat dat de woningen die woningcorporaties aanbieden als klushuis zullen worden gekocht door mensen die het maar net kunnen betalen, en daardoor niet kunnen investeren in het renoveren van de woning. Als gevolg daarvan vrezen de woningcorporaties dat in wijken met dergelijke woningen verkrotting optreedt, wat de leefbaarheid negatief beïnvloedt. Ook dit is voor een aantal van hen een reden om af te zien van klushuizenbeleid (Interview Rotman, 2013; Interview Kremer, 2013). Uit het onderzoeksmateriaal blijkt dat de corporaties in Noordoost-Groningen niet goed op de hoogte zijn van de voorwaarden en regels voor zowel koper als verkoper die verbonden zijn aan klushuizen. Zo vreest Wierden en Borgen ervoor dat als zij woningen verkopen aan de doelgroep waarvoor zij zich inzetten, de groep met inkomens tot ongeveer 40.000 euro, deze kopers tot aan hun nek in de hypotheek zitten, waardoor er weinig ruimte overblijft voor investeringen in de woning. Uit ervaring van woningcorporatie Wierden en Borgen en Acantus blijkt dat kopers hun budget voornamelijk besteden aan cosmetische ingrepen en vormgeving en dat er weinig geld overblijft om de woning kwalitatief aan te pakken op punten als energieverbruik en uitbreiding van het vloeroppervlak. Het

beeld heerst dat wanneer woningen in slechte staat worden verkocht aan particulieren, als gevolg de hele woningvoorraad van Noord-Nederland verslechtert (Interview Rotman, 2013). Ook Marenland kent soortgelijke situaties en noemt als voorbeeld de wijk Opwierde in Appingedam. Daar hebben bewoners huizen gekocht van woningcorporaties. Ze hebben bijgefinancierd voor een mooie keuken of badkamer. Verder is er in veel gevallen weinig aan het huis verbeterd. Dergelijke eigenaar-bewoners kunnen nu geen kant op met hun huis, en de kwaliteit van de woning loopt alleen maar verder terug (Interview Hoeber, 2013).

Kremer (Interview, 2013), directeur van Acantus, noemt in het kader van deze verkrotting de situatie die zich heeft voorgedaan in Ganzendijk, een klein buurtschap in de gemeente Oldambt, waar veel huurwoningen onder de marktwaarde aan particulieren zijn verkocht. Kremer geeft aan dat op deze goedkope woningen mensen aantrokken die anders geen koophuis konden financieren. Kremer schetst een beeld van *'oude auto's om de deur'* en wil hiermee duiden dat de komst van deze groep ongunstig is voor de leefbaarheid van de wijk. Ook noemt hij de kwestie van de *'premie-A woningen'*, goedkope woningen gericht op het bevorderen van eigenwoningbezit. Deze woningen werden volgens Kremer gekocht door mensen die dat net konden betalen, waarna voor onderhoud van de woning geen budget meer was. Vervolgens maakten deze mensen wooncarrière en verhuisden ze naar een duurdere woning. De goedkope premie-A woning, die inmiddels een slecht onderhoudsniveau had, kwam wederom in handen van iemand die dat net kon betalen, en ook deze koper investeerde niet in onderhoud, waardoor een neerwaartse spiraal van verpaupering ontstond. Volgens Kremer zijn wijken met veel premie-A woningen daarom veel minder goed onderhouden dan wijken waar huurwoningen van Acantus staan.

Ondanks dat woningcorporaties aangeven dat ze niet (breed) inzetten op klushuizen, zijn er wel andere ontwikkelingen gaande die betrekking hebben op de leefbaarheid. Zo zijn veel woningcorporaties aan het nadenken over slecht onderhouden particulier bezit dat te koop of leeg staat. Woningcorporaties zijn aan het onderzoeken of zij deze woningen, rotte kiezen genoemd, kunnen aankopen, overnemen of ruilen (Interview Kremer, 2013; Interview Rotman, 2013; Interview Hoeber, 2013). Uit het jaarverslag van Woningcorporatie Lefier, die ook actief is in de regio, wordt duidelijk dat ook deze corporatie zich bezighoudt met de aanpak van slecht onderhouden en leegstaand particulier bezit (Lefier, 2012). Rotman (Interview, 2013) noemt: *"Leefbaarheid en leegstaande panden hebben een relatie"*. Rotman doelt hiermee op het uiterlijk van een dorp dat negatief wordt beïnvloed als er leegstand optreedt, met als gevolg dat in toenemende mate bewoners wegtrekken. Daardoor is het idee ontstaan om met eigenaar-bewoners van slecht onderhouden koopwoningen in gesprek te gaan en hun de mogelijkheid te bieden een kwalitatief goede huurwoning aan hen te verkopen of te verhuren. Kremer (Interview, 2013): *"[w]ij hebben dan weer kasstroom. Wij hoeven dan geen kwalitatief goede huurwoning te slopen en wij kunnen de rotte kies slopen"*. Woningcorporaties lopen in de praktijk ondanks hun goede bedoelingen wel tegen problemen aan, omdat dergelijke projecten niet binnen de kerntaak van corporaties passen, waardoor de kans bestaat dat ze op het matje bij het ministerie groepen worden (Interview Kremer, 2013; Interview Hoeber 2013).

In het kader van dergelijke rotte kiezen ziet Hoeber (Interview, 2013), manager bij Marenland, mogelijkheden voor klushuizen: *"t Zand heeft lintbebouwing, daar staan hele mooie oude huisjes. Dan kun je je afvragen van investeer ik nu in de kwaliteit van de corporatiewoningen aan de rand in nieuwbouwwoningen of zorg ik, misschien via een kluswoningidee, dat zo'n karakteristieke woning*

die slecht onderhouden is, omdat er iemand in woont die in de tachtig is en niet meer weg kan, weer bewoonbaar wordt en opgeknapt wordt. Zo hou ik ook het dorp aantrekkelijk.”

Alle ondervraagde corporaties geven aan leefbaarheid belangrijk te vinden en zetten zich hier op uiteenlopende manieren voor in. Ondanks dat woningcorporaties de leefbaarheidsdoelstelling belangrijk vinden, is er ieder jaar minder budget voor beschikbaar. Er wordt steeds meer van de burgers zelf verwacht. Uit het voorgaande blijkt dat sommige woningcorporaties vraagtekens zetten bij de leefbaarheidseffecten van klushuizen in krimpregio's. Sommige corporaties vrezen voor verpaupering en verwachten dat een doelgroep wordt aangetrokken die een negatieve invloed heeft op de leefbaarheid in een wijk. Andere corporaties geven juist aan dat kluswoningen een nieuwe doelgroep aantrekken die de bewonerssamenstelling in een wijk positief kan beïnvloeden en hiermee de leefbaarheid verbeterd kan worden. In de volgende paragrafen wordt duidelijk welke effecten het klushuizenproject in Oostburg, in de krimpregio Zeeuws-Vlaanderen, heeft op de wijk.

5.2 Klushuizen in krimpregio's in de praktijk: de case Oostburg

In deze case wordt een beschrijving gegeven van het klushuizenproject in Oostburg. Dit is een project waar klushuizen in een krimpregio zijn geïmplementeerd. Eerst wordt duidelijk welke aanleiding en achtergrond ten grondslag liggen aan dit project. Daarna wordt ingegaan op de doelgroep die hiermee wordt aangetrokken of bediend. Tot slot wordt een overzicht gegeven van de resultaten waarbij met name wordt ingegaan op de leefbaarheidseffecten die met de klushuizen in Oostburg gepaard gaan.

5.2.1 Aanleiding en achtergrond Klushuizenproject Oostburg

Woningcorporatie Woongoed Zeeuws-Vlaanderen is net als de corporaties in Noordoost-Groningen actief in een topkrimpregio (zie ook kader 5.1). In Zeeuws-Vlaanderen is evenals in Noordoost-Groningen sprake van bevolkingskrimp, maar tot op heden is er in Zeeuws-Vlaanderen nog sprake van huishoudensverdunding, waardoor de vraag het aanbod aan woningen nog niet sterk overschrijdt. Woongoed Zeeuws-Vlaanderen speelt nu al in op de toekomstige situatie, waarin minder vraag zal zijn naar sociale huurwoningen in het werkgebied.

Kader 5.1: Woongoed Zeeuws-Vlaanderen

Woongoed Zeeuws-Vlaanderen bezit ongeveer 6000 woningen in de regio Zeeuws-Vlaanderen. Het werkgebied van de corporatie is uitgestrekt, het is maar liefst 88 kilometer van oost naar west. In een aantal kernen heeft Woongoed Zeeuws-Vlaanderen een redelijk groot aandeel in het woningbezit: 10 tot 20 %. Axel is de grootste kern, daarbinnen bezit de corporatie 1200 woningen. Daarnaast zijn er de grote kernen Breskens, Oostburg en Kloosterzande, maar de corporatie heeft ook in kleine dorpen enkele huizen in haar bezit (Interview Seen en De Clippelaar, 2013).

Hierbij houdt de corporatie zich bezig met herstructurering waarbij sprake is van verdunding: er worden minder woningen teruggezet dan er gesloopt zijn (Interview Seen, 2013). Echter, als in tabel 5.1 gekeken wordt naar de totale woningvoorraad in 2012 ten opzichte van 2007 is te zien dat de voorraad met meer dan 850 woningen is toegenomen, een stijging van ruim 1,6% (CBS Statline, 2013). Daarnaast is het percentage te koop staande woningen zeer groot, zowel in vergelijking met het landelijk gemiddelde als de situatie in Noordoost-Groningen (Huizenzoeker.nl, 2013). Met name in de gemeenten Hulst en Sluis is het percentage te koop staande woningen extreem hoog.

In het kader van de krimp-pilot, die in Oostburg (gemeente Sluis) loopt, worden een aantal experimenten uitgevoerd. Oostburg heeft nu al te maken met bevolkingskrimp, maar er is nog geen sprake van leegstand in de voorraad sociale verhuur.

	Gemiddelde WCZ-waarde 2008 (x1.000)	Totale woningvoorraad 2008	Aanbod koopwoningen september 2008	totale koopwoningen t.o.v. voorraad 2008	waarde 2012 (x1.000)	Gemiddelde WCZ-waarde 2012	Totale woningvoorraad 2012	Aanbod koopwoningen november 2013	woningen t.o.v. totale voorraad 2013	% te koop staande woningen t.o.v. totale voorraad 2013
Hulst	186	12648	1910	15,10	188	12901	1881	14,58		
Sluis	169	13899	1846	13,28	180	13984	2322	16,60		
Terneuzen	154	25552	1567	6,13	161	26066	1663	6,38		
Totaal Zeeuws-Vlaanderen	166	52099	5323	10,22	172	52951	5866	11,08		
Totaal Nederland	232	7043212	121583	1,73	232	7266295	214567	2,95		

Tabel 5.1: De woningmarkt van Zeeuws-Vlaanderen in cijfers. Bron: CBS Statline (2013); Huizenzoeker.nl (2013).

De structurele leegstand die er in de sociale huursector is, is voornamelijk administratief en komt grotendeels voort uit mutaties, omdat de corporatie veel aan herstructurering doet waarbij huurders al ruim voordat hun woning aangepakt wordt in een andere, tijdelijke woning worden geplaatst. In Oostburg zijn zelfs nog wachtlijsten van meer dan een jaar in de sociale verhuur. In het kader van de krimp-pilot worden echter al wel woningen gesloopt, wat extra druk geeft op het overgebleven deel van de woningmarkt.

Het project 'Klushuizen in Oostburg' (zie figuur 5.1) is een onderdeel van de krimp-pilot. Woongood Zeeuws-Vlaanderen participeert niet in deze pilot door een financiële bijdrage te leveren, maar door middel van ingrepen in het woningbezit. Het idee voor het project 'klushuizen in Oostburg' is ontstaan omdat in Zeeuws-Vlaanderen, net als in andere delen van Nederland, de woningmarkt op slot zit. Door contact met architecten die betrokken waren bij klushuizenprojecten in stedelijke gebieden is Woongood Zeeuws-Vlaanderen geïnteresseerd geraakt in klushuizen. Hierbij werd niet gestreefd bepaalde doelen te behalen, maar ging het om verkenning van mogelijke gevolgen en uitwerkingen: "welke effecten zou dit nu genereren op het moment dat we dit niet in stedelijke gebieden, maar in plattlandsgebieden uitvoeren? Krijgen we hiermee de woningmarkt op gang? Of lopen we tegen zaken aan die we van tevoren niet hadden gezien en die belemmeringen veroorzaken?" (Interview Seen, 2013)

Ook in de regio Zeeuws-Vlaanderen speelt, net als



TE KOOP
Klushuizen OOSTBURG

Callenfelsstraat 35

Burgemeester H.A. Callenfelsstraat 35 is een eengezinswoning op loopafstand van het centrum van Oostburg.



Type woning: Eengezinswoning - Bouwjaar: ca. 1945-1946
Oppervlakte: BVO 68 m² - Verkoopprijs: € 50.000,- k.k.
Financieringsis: € 120.000,-

Wilt u meer weten over deze woning?
Neem dan contact op met Woongood Zeeuws-Vlaanderen, Marco de Clippelaar via tel. 0115 - 636045 (techniek) of Jan de Feijter via tel. 0115 - 636041 (verkoop).



Meer informatie over het klushuizenproject vindt u op www.gemeentesluis.nl/klushuizen en www.woongoodzvl.nl.

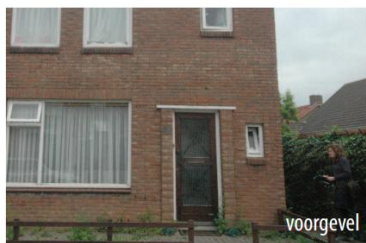
Figuur 5.1: Promotiefolder klushuis Oostburg. Bron: Gemeente Sluis, 2013

woningcorporaties in Noordoost-Groningen aangaven, het probleem dat woningcorporaties in het verleden woningen hebben verkocht aan huurders die de woning maar net konden betalen, waardoor geen middelen overbleven om de woning op te knappen. De woningcorporaties zitten hierdoor met versnipperd bezit, omdat de ene huurder wel zijn woning kocht en de andere ervoor koos dat niet te doen. De gemeenten die actief zijn in Zeeuws-Vlaanderen vonden het onwenselijk dat woningcorporaties woningen verkochten die kwalitatief ondermaats zijn, en die op termijn voor verpaupering in de wijk kunnen zorgen. Een deel van deze woningen, dus kwalitatief minder goede woningen die zich in versnipperd bezit bevinden, is daarom van de verkooplijst afgehaald en wordt verbeterd alvorens ze opnieuw in de verkoop gaan. Daarnaast zijn twee van deze woningen benoemd als 'klushuis', met bijbehorende eisen en voorwaarden zoals in paragraaf 2.2 beschreven is.

Ook de gemeente Sluis heeft een klushuis geleverd. De gemeente Sluis wilde in het kader van de krimp-pilot die in Oostburg loopt inspelen op de demografische ontwikkelingen door particuliere woningen op te kopen en te slopen. Hier is een start mee gemaakt, maar de doelstellingen konden door tegenstand van bewoners en financieringsmoeilijkheden niet worden behaald. Het project is afgeblazen, maar ondertussen had de gemeente al wel enkele woningen opgekocht. Een hiervan is ingezet bij de klushuizenpilot.

5.2.2 Kenmerken klushuizen in Oostburg

In januari 2013 zijn drie klushuizen gepresenteerd en op de markt gekomen (zie figuur 5.2). Twee woningen staan in een populaire volksbuurt met voornamelijk naoorlogse woningen. De wijk bestaat uit voornamelijk huurwoningen, maar er staan ook koopwoningen. De derde woning staat in een andere wijk, op iets grotere afstand van het centrum. De woningen maken onderdeel uit van blokken met meerdere huizen, wat sloop zou kunnen bemoeilijken. Echter, van sloop is in deze gevallen nooit sprake geweest. Het ging om woningen die op de verkooplijst stonden omdat het versnipperd bezit betrof (Interview Seen, 2013 ; Interview De Clippelaar, 2013).



Callenfelsstraat 35



Kotkastraat 8



Kroonwijkensingel 21

Figuur 5.2 Klushuizen in Oostburg. Bron: spreadsheet Woongood Zeeuws-Vlaanderen (s.d.)

Klushuis	Callenfelsstraat 35	Kotkastraat 8	Kroonwijkensingel 21
Type Woning	Eengezinswoning	Eengezinswoning	Eengezinswoning
Bouwjaar	1945-1946	1945-1946	1945-1946
Oppervlakte	68 m ²	90m ²	90m ²
Verkoopprijs	€50.000 k.k.	€50.000 k.k.	€48.000 k.k.
Financieringseis	€ 120.000	€ 115.000	€ 110.000
Verbouwingskosten (geschat)	€ 68.000	€ 63.000	€ 60.000

Tabel 5.2: Kenmerken kluswoningen Oostburg. Bron: spreadsheet Woongood Zeeuws-Vlaanderen (s.d.), bewerkt

Een van de drie woningen, de woning aan de Callenfelsstraat is nog niet verkocht. Woongood Zeeuws-Vlaanderen geeft aan dat de woning constructief minder goed is, en dat het vloeroppervlak kleiner is, wat de woning volgens hen minder populair maakt (Interview Seen, 2013; interview De

Clippelaar, 2013). In tabel 5.1 is te zien dat deze woning weliswaar ongeveer evenveel kost, maar de verbouwkosten, en daarmee de financieringskosten een stuk hoger zijn. Wellicht is er een maximaal bedrag dat kopers aan verbouwen uit willen geven, of is er een limiet aan hoeveel kopers aan de woning willen opknappen. Het is bijvoorbeeld voor te stellen, dat grote posten, of te veel verschillende verbouwingsposten een potentiële koper afschrikken: als én het dak én de gevel én de vloer aangepakt moet worden kan het voor een potentiële koper minder aantrekkelijk en behapbaar worden. Of hier sprake van is bij de woning aan Callenfelsstraat 35 is echter onduidelijk.

5.2.3 Vraagzijde

De twee woningen in de wijk nabij het centrum zijn betrokken door jonge koppels waarvan het ene stel al woonachtig was in Oostburg, het andere stel kwam uit een dorp dichtbij Oostburg (Interview De Clippelaar, 2013). Omdat er een bewoningseis van 2 jaar op de woning rust zullen de eigenaren nog enige tijd in het dorp blijven wonen. Er is geen onderzoek gedaan naar de woonwensen van de kopers van de klushuizen, dus er kan niet gezegd worden of er sprake was van vraagcreatie, of op welke manier de kopers hun woonwensen zouden vervullen als de klushuizen er niet waren geweest: huren, een reguliere woning kopen of een kluswoning in een andere regio kopen?

De klushuizen zijn gepromoot op omroep Zeeland en er zijn verschillende persberichten uitgegaan. Daarnaast zijn de woningen gepresenteerd op de energiebeurs, die in januari 2013 gehouden werd in Oostburg. Volgens De Clippelaar (Interview, 2013) is er behoorlijk wat publiciteit voor de klushuizen geweest, zowel via landelijke als lokale media. Voorafgaand aan de pilot is niet onderzocht wat de doelgroep voor kluswoningen in krimpregio's zou zijn, en in hoeverre er vraag naar kluswoningen in deze regio is. Een van de klushuizen is, zoals hiervoor al duidelijk werd, nog niet verkocht. Dit komt volgens Seen en De Clippelaar door de minder aantrekkelijke kenmerken van de woning, maar het zou ook het gevolg van onvoldoende vraag naar klushuizen in deze regio kunnen zijn.

De woningmarkt in Zeeuws-Vlaanderen verschilt van de woningmarkt in Noordoost-Groningen in die zin dat Zeeuws-Vlaanderen internationale migratie kent. Dit heeft te maken met de trend dat er de laatste jaren redelijk wat Belgen zich in Zeeuws-Vlaanderen hebben gevestigd, omdat de huizenprijzen in België aanzienlijk hoger liggen, zo'n 30%. Volgens De Clippelaar (Interview, 2013) waren er ook geïnteresseerden voor de klushuizen afkomstig uit België. Daarnaast waren er geïnteresseerden die de woning tijdelijk of voor toeristische doeleinden wilden gebruiken. Omdat in dat geval niet voldaan werd aan een permanente bewoningseis van 2 jaar, heeft dit geen doorgang kunnen vinden (Interview Seen, 2013; Interview De Clippelaar, 2013). In die zin zou gesteld kunnen worden dat de voorwaarden die verbonden zijn aan de kluswoning ook voor beperkingen kunnen zorgen, en de vraag kunnen doen afnemen.

5.2.4 Voorlopige resultaten klushuizen in Oostburg

Omdat het klushuizenproject pas in januari 2013 is gestart, kan er slechts weinig gezegd worden over resultaten en uitkomsten. De kopers zijn nog met de renovatie bezig en wonen derhalve nog niet in de woning. De kopers zijn volgens Seen en De Clippelaar (Interview, 2013) tot op heden tevreden met de woning en vinden dat het bouwproces goed verloopt. Dat de hoeveelheid vraag naar kluswoningen in krimpregio's anders is dan in steden komt naar voren in het feit dat een woning nog steeds niet verkocht is. Waar in de Randstad geïnteresseerden in de rij staan voor een kluswoning, is de vraag in Oostburg minder groot. Hierbij speelt het feit dat het lastig is om de financiering rond te krijgen een grote rol.

Uit het conceptueel model (paragraaf 2.6) blijkt dat leefbaarheid vanuit drie perspectieven aanschouwd kan worden: ervaren, verondersteld en kennelijk. Over de effecten van kluswoningen op de verschillende interpretaties van leefbaarheid valt op dit moment weinig te zeggen: het project is hiervoor te recentelijk van start gegaan. Het is volgens De Clippelaar (Interview, 2013) wellicht helemaal niet mogelijk om leefbaarheidseffecten aan te tonen, omdat de klushuizen te verspreid staan en er geen onderzoek is gedaan naar de uitgangssituatie, ofwel de situatie voordat het klushuizenproject van start ging. De Clippelaar noemt het feit dat er door de klushuizen jonge gezinnen aangetrokken worden een impuls voor de leefbaarheid. Maar in wijken waar de leefbaarheid in het geding is leveren kluswoningen volgens de heer Seen te weinig op. Klushuizen zijn volgens de heer Seen en De Clippelaar lang niet in elke wijk geschikt. Zo noemen zij de zogenoemde 'Bloemkoolwijken', ofwel woonerfwijken (zie o.a. Eenink, 2007). Dit zijn vaak de wijken waar zich leefbaarheidsproblemen voordoen, maar de periode en bouwstijl waarin de woningen in deze wijk gebouwd zijn bieden te weinig mogelijkheden om ze te verkopen als klushuizen. Hierbij vormen de indeling en de positionering van de voor- en achterkanten van de woningen knelpunten. Daarnaast kan nooit met zekerheid gesteld worden of leefbaarheidseffecten zijn veroorzaakt door (bewoners van) klushuizen, of dat andere factoren een rol hebben gespeeld.

Woongood Zeeuws-Vlaanderen is in zijn geheel niet bezorgd over verkrotting of verpaupering van de woningen die als klushuis zijn aangeboden, in tegenstelling tot Noordoost-Groningen, waar duidelijk werd dat deze angst leeft bij woningcorporaties. De reden hiervoor is de financieringseis en de overeenkomst met voorwaarden die contractueel zijn vastgelegd, waardoor het bewonen van de woning zonder voorafgaande renovatie niet mogelijk is. Omdat aan de financieringseis moet worden voldaan, en de renovatie volgens het pakket van eisen uitgevoerd dient te worden, is het volgens Seen (Interview, 2013) *"geen woning voor een koopje"*. Er kan wel bespaard worden door zelf (een deel van) de werkzaamheden van de renovatie uit te voeren. Daarnaast kan de woning naar eigen wens ingedeeld en ingericht worden, wat ook een drijfveer kan zijn om een kluswoning te kopen. Omdat het derhalve geen woningen voor een koopje zijn, wordt de markt van koopwoningen volgens de heer De Clippelaar en de heer Seen (Interview, 2013) niet verziekt. Het is daarentegen juist goed mogelijk dat er een nieuwe doelgroep aangetrokken wordt die anders helemaal niet in het dorp terecht was gekomen.

Het bezwaar dat woningcorporatie Acantus kenbaar maakte, namelijk het feit dat als woningen verkocht worden als klushuis er afgeboekt moet worden, en er dus veel geld uitgegeven wordt zonder dat dit ten goede komt aan de doelgroep, is voorgelegd aan Woongood Zeeuws-Vlaanderen. Zij weerleggen dit door zeggen dat als ze een woning op de reguliere manier verkopen, deze ook niet verkocht wordt aan de primaire doelgroep: *"[h]ij verandert van doelgroep want hij is niet meer beschikbaar voor de sociale huurder"* (Interview Seen, 2013). Daarnaast is verkopen als klushuis een betere optie dan de woning onverhuurd te laten staan, omdat er dan helemaal niet aan verdiend wordt.

Woongood Zeeuws-Vlaanderen heeft nog geen besluit genomen of het klushuizenproject al dan niet in andere kernen uitgevoerd gaat worden. De woningcorporatie wil dat de effecten goed in beeld zijn voordat een dergelijke beslissing genomen wordt. Er moet bepaald worden welke woningen als klushuis in de markt gezet kunnen worden, want een groot deel van de woningen is goed genoeg om 'gewoon' verkocht te worden. Andere woningen zijn qua bouwstijl en indeling helemaal niet geschikt als klushuis. Daarnaast hangt het af van de wijk waarin de woningen staan, al kan Woongood

Zeeuws-Vlaanderen nog niet zeggen wat de specifieke kenmerken van de wijk dienen te zijn wil deze geschikt zijn voor het klushuizenconcept (Interview Seen, 2013: Interview De Clippelaar, 2013).

Een van de hoofdconclusies die Seen (Interview, 2013) trekt is dat klushuizen de woningcorporaties geld kosten, omdat deze woningen tegen een lagere prijs verkocht worden dan waarvoor normale verkoopwoningen worden ingerekend. Als een woning wordt verkocht als klushuis schiet de corporatie er minimaal voor 50.000 euro bij in. Dit moet boekhoudkundig ingerekend worden. Echter, dit is aanvaardbaar als de woningen op een andere manier niet verkocht worden. Als de woning te slecht is om 'gewoon' te verkopen en de woning niet verkocht wordt als klushuis blijven de keuzes 'niets doen' en slopen over. 'Niets doen' levert niets op en ook slopen kost geld, helemaal als het om een woning in versnipperd bezit gaat en de andere woningen in het blok teruggekocht dienen te worden voordat de sloop doorgang kan vinden (Interview Seen, 2013).

6. Eindconclusies, aanbevelingen en reflectie

Nu het onderzoeksmateriaal is uitgewerkt en geanalyseerd kunnen conclusies worden getrokken. Om tot een eindconclusie te komen zal eerst antwoord gegeven worden op de deelvragen. Op deze manier wordt stapsgewijs duidelijk hoe de algemene conclusie tot stand is gekomen. Daarbij dient nu al rekening gehouden te worden met het feit dat het onderwerp zeer contextafhankelijk is. Harde uitspraken over de resultaten zullen dan ook niet gedaan worden. Na de conclusie worden aanbevelingen gegeven voor vervolgonderzoek. Het onderzoek wordt afgesloten met een reflectie waarop terug wordt gekeken naar de gemaakt keuzes en de effecten daarvan.

6.1 Conclusies

6.1.1 Kenmerken en ligging potentiële klushuizen

Door bevolkingskrimp en de alsmaar beperktere doelgroep waaraan woningcorporaties bezit mogen verhuren, worden woningcorporaties in Noordoost-Groningen geconfronteerd met een overschot aan bezit, wat zich in de toekomst zal uiten in toenemende leegstand. Woningcorporaties zijn op zoek naar een visie op en een oplossing voor dit probleem. In eerste instantie wordt het overaanbod binnen een bepaald segment verminderd door een doelgroepverschuiving. Dit houdt in dat bijvoorbeeld seniorenwoningen ook worden toegewezen aan jongeren. Voor woningen die niet meer verhuurd kunnen worden moet een andere oplossing gezocht worden. Uit het onderzoeksmateriaal is gebleken dat woningcorporaties nog geen duidelijke oplossing hebben voor dit probleem. Er wordt getracht woningen op de reguliere woningmarkt te verkopen, maar omdat de woningmarkt in dit deel van Nederland erg ruim is, wat wil zeggen dat het aanbod groot is ten opzichte van de vraag, worden er nauwelijks woningen op deze manier verkocht. Een andere optie is om de woningen te slopen, maar dit wordt zowel in de literatuur als in de interviews als onwenselijk gezien, helemaal als het gaat om woningen die nog niet aan het eind van hun levensduur zijn en van betere kwaliteit zijn dan de particuliere voorraad in de regio.

Uit onderzoek van de SEV is gebleken dat het juist de huizen in kleine dorpen of buurtschappen zijn die door woningcorporaties van de hand worden gedaan. In Noordoost-Groningen is deze trend beperkt waarneembaar. Zo zijn er een aantal woningcorporaties die vraaggestuurd te werk gaan en bezit in kleine dorpen en buurtschappen blijven verhuren zolang daar vraag naar is. Acanthus, actief in het meest zuidelijke deel van de regio Noordoost-Groningen, heeft een tegengestelde visie. Deze corporatie is van mening dat huurders beter af zijn in grotere kernen met voorzieningen. Dat ook wordt gehandeld aan de hand van deze denkwijze wordt duidelijk als gekeken wordt naar het aantal dorpen of buurtschappen waar woningcorporaties minder dan 15 woningen verhuren. Deze dorpen blijken in het zuidelijke deel van de regio nauwelijks vertegenwoordigd te zijn. Ook woningcorporatie Wierden en Borgen geeft aan af te willen van dorpen waar zij minder dan 10 woningen bezitten. Dit is echter (nog) niet terug te zien in de statistieken van het CBS, mede omdat in het werkgebied van Wierden en Borgen ook andere corporaties actief zijn die juist aangegeven hebben zich niet terug te trekken uit dorpen en buurtschappen.

De woningen die corporaties van de hand doen zijn voornamelijk de minder populaire huurwoningen, omdat dit logischerwijs de woningen zijn waarin leegstand zich als eerst uit. Dit zijn grotendeels woningen die niet voldoen aan de huidige eisen, en de woningen bieden weinig mogelijkheden voor aanpassingen zodat ze wel aan de normen van deze tijd voldoen. Omdat

corporaties hun bezit over het algemeen goed onderhouden, hebben ook de woningen die corporaties afstoten een basiskwaliteit. In een deel van de woningen zou geklust moeten worden en deze zouden geschikt zijn als kluswoning, omdat ze feitelijk nog niet aan het eind van hun levensduur zijn. Desondanks zal het overgrote deel van de woningen die corporaties van de hand doen problematisch zijn om in de markt te zetten als klushuis, omdat de woningen te weinig mogelijkheden bieden. Daarnaast kan geconcludeerd worden dat de schaal waarop klushuizenbeleid ingezet kan worden beperkt is. Mochten corporaties tot klushuizenbeleid overgaan, dan zal het gaan om hier en daar een woning. Naar aanleiding van de kernmerken van het potentiële klushuizenaanbod in krimpgebieden kan de vraag gesteld worden of bij het implementeren van klushuizen wel sprake is van marktontwikkeling, ofwel het introduceren van een bestaand product in een nieuwe markt. Er zou gezegd kunnen worden dat er sprake is van diversificatie, omdat de aard van de kluswoning in dorpen en buurtschappen doorgaans anders is dan in steden. Het product klushuis heeft in steden een andere vorm dan het in krimpregio's zal hebben. In steden gaat het bijvoorbeeld meestal om appartementen en staan de klushuizen in wijken met weinig sociaal kapitaal, maar zijn deze wijken wel dichtbij of in het centrum gevestigd. In krimpregio's zal het voornamelijk gaan om eengezinswoningen die niet per definitie in een slechte wijk staan, maar waarschijnlijk wel ver van voorzieningen afliggen, omdat een aantal corporaties juist woningen afstoot op plekken waar geen voorzieningen zijn.

6.1.2 Voedingsbodem voor klushuizen in krimpregio's

Woningcorporaties in Noordoost-Groningen zijn voornamelijk sceptisch over de implementatie van klushuizen in de regio. Hieraan liggen een aantal factoren ten grondslag:

- financiële situatie: woningcorporaties zijn de afgelopen jaren volledig gefocust geweest op het omvormen van het verdienmodel en op de continuïteit van de bedrijfsvoering. Dalende woningprijzen, een woningmarkt die op slot zit en het feit dat het voor corporaties niet meer toegestaan en rendabel is particuliere woningen te bouwen voor de koopmarkt hebben ervoor gezorgd dat woningcorporaties financieel aan de rand van de afgrond hebben gestaan. Dit heeft als gevolg dat in het recente verleden vrijwel alleen projecten en pilots zijn opgepakt die de financiële continuïteit van de woningcorporaties waarborgen. Ook nu woningcorporaties geconfronteerd worden met de verhuurdersheffing is er weinig ruimte en zijn er weinig financiële middelen om actief te zijn met projecten als klushuizen. Hierbij komt dat woningcorporaties in Noordoost-Groningen geen financiële voordelen zien in het aanbieden van kluswoningen. Ze verwachten dat het meer kost dan slopen of niks doen en al helemaal meer dan 'gewoon' verkopen. Uit het interview met Woongood Zeeuws-Vlaanderen blijkt dat hier een kern van waarheid in zit. Zo worden de kosten voor sloop en onderhoud wel vermeden, maar zijn de kosten om het klushuizenproject te organiseren en te begeleiden hoog. Uit de literatuur bleek dat economische motieven niet de primaire reden waren om interventies in de wijk te doen, en dat leefbaarheid bij woningcorporaties in Nederland een grote rol speelt. Echter, ook uit dit onderzoek blijkt dat nu de financiële positie van woningcorporaties in Noordoost-Groningen verslechterd meer en meer de smalle opvatting wordt gehanteerd.
- ruime woningmarkt in Noordoost-Groningen: in de onderzoeksregio is sprake van een ruime woningmarkt, met als gevolg lage huizenprijzen. Woningcorporaties hebben de indruk dat zij de markt verder verzieken als ze meer goedkope woningen aan de voorraad toevoegen en hiermee de concurrentie aangaan met de particuliere woningmarkt. Daarnaast zijn ze van mening dat de vraag naar klushuizen in deze regio door deze ruime woningmarkt nihil zou zijn.

- organisatorische belemmeringen: corporaties zijn onbekend met de regels omtrent klushuizen. Ze zijn niet op de hoogte van de voorwaarden en de financieringseisen die aan het klushuizenbeleid ten grondslag liggen. Hierdoor zijn ze bang dat ze de regels overtreden en op het matje worden geroepen bij het ministerie.

Naast deze belemmeringen zijn er echter ook kansen voor klushuizen in Noordoost-Groningen. Zo ziet woongroep Marenland kansen voor klushuizen. Er zou namelijk een nieuwe doelgroep aangetrokken kunnen worden die niet op de huidige woningmarkt bediend wordt. Marenland wil deze doelgroep niet bij voorbaat uitsluiten en vindt kluswoningen passen binnen een vraaggerichte markt waarin ingespeeld wordt op vraag. Hoeber noemt dus dat er mogelijk sprake is van latente vraag, en als kluswoningen geïmplementeerd zouden worden kan er vraagcreatie ontstaan. Zo zouden klushuizen binnen woningcorporaties kunnen worden ingezet naast verhuur en de 'gewone' verkoop van huurwoningen zoals die momenteel plaatsvindt. Deze variatie zou volgens Hoeber verschillende doelgroepen aantrekken, die gezamenlijk de wijk een divers karakter geven met veel sociaal kapitaal.

Uit het onderzoeksmateriaal kan geconcludeerd worden dat het imago en de aanblik van dorpen en buurtschappen voor woningcorporaties een belangrijke drijfveer is voor hun handelen. Zo denken corporaties aan oplossingen om met slecht onderhouden particulier woningbezit om te gaan en proberen ze verloedering tegen te gaan. Dit zegt ook iets over de impact van de recentelijke aardbevingproblematiek als gevolg van de gaswinning in een deel van de regio. Dit leidt tot imagoschade, en zal een negatieve factor zijn voor woningcorporaties die zich juist inzetten om het imago en in relatie hiermee de leefbaarheid in stand te houden.

6.1.3 Leefbaarheidseffecten van klushuizen in krimpregio's

Klushuizen zijn van invloed op de ervaren leefbaarheid in dorpen en buurtschappen. De veronderstelde leefbaarheid wordt slechts in mindere mate door klushuizen beïnvloed. Daarentegen gaat het met name om een toename van het sociaal kapitaal en toenemende cohesie in het dorp of buurtschap waarin de klushuizen staan. In steden trekken klushuizen veelal hoogopgeleide jongeren aan. Deze mensen zijn betrokken bij hun woning en bij de wijk en brengen sociaal kapitaal in de wijk, die de ervaren leefbaarheid bevordert. Woongroep Zeeuws-Vlaanderen ziet niet in waarom dit in andere, niet-stedelijke, gebieden anders zal zijn. Vooralnog lijken de gevolgen van het klushuizenproject in Oostburg op de leefbaarheid inderdaad positief. Echter, het klushuizenproject in Oostburg is dusdanig kleinschalig opgezet waardoor ook de effecten beperkt zijn. Daarnaast zal nooit onomstotelijk kunnen worden bewezen of verbeterde leefbaarheid een effect is van het klushuizenproject of dat er andere oorzaken aan ten grondslag liggen. Zo lijkt het erop dat de klushuizen in Oostburg mensen hebben aangetrokken met sociaal kapitaal, maar het is onduidelijk of deze mensen in deze wijk zijn komen wonen omdat hier klushuizen aangeboden werden, of omdat ze toch al van plan waren in die wijk te gaan wonen. Er valt dus niet met zekerheid te zeggen dat er met kluswoningen in krimpregio's een nieuwe doelgroep aangetrokken wordt. De relatie tussen klushuizen en leefbaarheid in krimpregio's wordt door woningcorporaties in Noordoost-Groningen niet vanzelfsprekend onderkend. Verscheidene woningcorporaties vrezen zelfs dat klushuizen een negatieve impact op de leefbaarheid kunnen hebben. Zo zijn ze bang dat met klushuizen marginal gentrifiers aangetrokken worden, die als voornaamste reden om zich ergens te vestigen de lage woningprijzen hebben. De reden voor deze tegenstrijdige denkwijzen is dat woningcorporaties in

Noordoost-Groningen niet goed bekend zijn met de regels en eisen die aan klushuizen ten grondslag liggen.

Woningcorporaties in Noordoost-Groningen hebben nooit grote projecten opgezet ten behoeve van de leefbaarheid. Ze zijn van plan om op de huidige voet verder te gaan met hun leefbaarheidsdoelstellingen, echter ze houden wel rekening met financiële tegenvallers waardoor het budget voor dit beleidsveld afneemt. De definitie van leefbaarheid wordt nogal nauw geïnterpreteerd en houdt vaak niet meer in dan onderhoud van de woonomgeving. Bij projecten ten behoeve van de leefbaarheid is regelmatig onduidelijk wat de precieze effecten zijn, waardoor woningcorporaties terughoudend zijn om hier financieel aan bij te dragen. Het is daarom aannemelijk dat woningcorporaties als voorwaarde om te investeren in klushuizen stellen dat duidelijk is welke resultaten ermee te behalen zijn.

Gezien de afnemende investeringen die woningcorporaties kunnen en willen doen in krimpregio's is het niet aannemelijk dat corporaties klushuizen zullen inzetten met als voornaamste doel de leefbaarheid te verbeteren. Ze denken hun leefbaarheidsbudget beter te kunnen inzetten op andere terreinen, waarmee volgens de corporaties gemakkelijker winst te behalen valt. Echter, zoals in de interviews met woningcorporaties in Noordoost-Groningen duidelijk is geworden, zal leefbaarheid in toenemende mate in handen komen van bewoners. De veronderstelde leefbaarheid zal naar de achtergrond verdwijnen en het belevingsperspectief zal meer aandacht krijgen, mede omdat het in stand houden van voorzieningen door instanties problematischer wordt. Er wordt daarom meer van de bewoners zelf verwacht. Hierbij zouden bewoners van klushuizen een belangrijke rol kunnen spelen. Uit de literatuur blijkt namelijk, en ook Woongoed Zeeuws-Vlaanderen beaamt dit, dat door klushuizen bewoners aangetrokken met veel sociaal kapitaal die een bijdrage leveren aan het hele dorp of buurtschap.

Omdat de markt in krimpregio's ruim is, en de vraag naar kluswoningen wellicht gering is, hebben woningcorporaties niet de luxe bepaalde doelgroepen of mensen met een bepaalde achtergrond te selecteren, ook al zou het goed zijn voor de leefbaarheid in het dorp of buurtschap als mensen met bijvoorbeeld een eigen bedrijf voorrang zouden krijgen. Als kopers aan de regels voldoen en de financiering rond krijgen staat hen niks in de weg een klushuis te bemachtigen, zoals ook in de situatie in Zeeuws-Vlaanderen het geval is. Hoeveel sociaal kapitaal en daarmee leefbaarheid klushuisbewoners in het dorp of buurtschap brengen is dus sterk afhankelijk van de achtergrond en kenmerken van de koper. Een situatie van 'oude auto's om de deur', ofwel een situatie waarbij sprake is van verpaupering, hoeft men echter niet te verwachten, omdat door de constructie van kluswoningen alleen diegenen die kunnen voldoen aan de voorwaarden en financieringseis een klushuis kunnen bemachtigen.

Om terug te komen op het verschijnsel gentrification blijkt dat aan de hand van dit onderzoek een gemêleerd beeld is ontstaan. Zo is er geen sprake van dat inwoners met lagere inkomens letterlijk verdreven worden uit buurten omdat zij het niet meer kunnen betalen. De huurwoningen worden immers pas verkocht als de huurder er vrijwillig uit vertrokken is. Anderzijds kan gesteld worden dat er in bepaalde zin toch sprake is van gentrification, want als woningcorporaties huurwoningen verkopen zijn deze niet meer toegankelijk voor de doelgroep die op sociale huur aangewezen is. Als sociale huurwoningen geheel uit een dorp verdwijnen is het voor de laagste inkomensgroepen dus niet meer mogelijk daar te gaan wonen, wat wel degelijk als gentrification bestempeld kan worden.

6.1.4 Beantwoording van de hoofdvraag

Aan de hand van de onderzoeksresultaten en de conclusies op de deelvragen wordt getracht het antwoord te geven op de hoofdvraag: *Leveren klushuizen, als alternatief voor sloop van corporatiewoningen, in dorpen en buurtschappen in krimpregieden een bijdrage aan de leefbaarheid in deze dorpen of buurtschappen?*

Een eenduidig antwoord kan niet gegeven worden op deze hoofdvraag. Als gekeken wordt naar de voorlopige uitkomsten van het klushuizenproject in Oostburg kan gesteld worden dat deze vraag voornamelijk niet met nee beantwoord kan worden. In Oostburg is het klushuis een alternatief voor sloop, en de leefbaarheidseffecten lijken positief te zijn. Echter, de mate van deze leefbaarheidseffecten is in dit onderzoek niet vastgesteld. Hiervoor zijn de resultaten die bekend zijn over deze klushuizen nog te recent en van een dusdanig lage schaal dat deze niet zonder meer te benoemen zijn. Algemene uitspraken kunnen daardoor ook niet worden gedaan.

Het antwoord op de hoofdvraag wordt sterk beïnvloed door de context. Zo heeft het beeld dat woningcorporaties hebben van klushuizen veel invloed op hun standpunt over klushuizen. Zoals duidelijk is geworden speelt ook de financiële positie van woningcorporaties een rol. Daarnaast is de context omtrent de aard van de woningmarkt van belang. Een andere onzekere factor is dat naar aanleiding van dit onderzoek gesteld kan worden dat het bij klushuizen in krimpregio's niet gaat om marktontwikkeling, maar om diversificatie: de kenmerken van klushuizen in krimpregio's verschillen dusdanig van klushuizen in steden waardoor het in feite om een nieuw product gaat. Diversificatie is, zoals is gebleken in het literatuuronderzoek het meest onzeker, omdat zowel de markt als het product nieuw zijn. Dit maakt de beantwoording van de hoofdvraag gecompliceerder en onzekerder dan wanneer gaat om marktontwikkeling zoals aanvankelijk werd verondersteld.

Zoals duidelijk werd is er, of ontstaat er op korte termijn, linksom of rechtsom een woningoverschot in krimpregio's. Om leegstand en verpaupering tegen te gaan zal de totale woningvoorraad moeten afnemen. Het verminderen van de woningvoorraad kan enkel plaatsvinden door sloop en samenvoeging van woningen. De mutatie waarbij een voormalig huurwoning wordt verkocht als klushuis vormt op zichzelf geen oplossing, omdat de totale woningvoorraad niet afneemt. Echter voor tussenwoningen, waarbij de andere woningen van het blok door de corporatie terug moeten worden gekocht voordat deze gesloopt kunnen worden, kan het klushuis een optie zijn. Ook als het gaat om samenvoegingen vormt het klushuis een realistisch alternatief voor sloop. Alles overziend is duidelijk geworden dat klushuizen in krimpregio's in sommige gevallen een alternatief kunnen zijn voor sloop, maar dat er nog een aantal hobbels te overwinnen zijn voordat woningcorporaties in krimpregio's klushuizenbeleid ook daadwerkelijk zullen implementeren. De effecten op de leefbaarheid zullen overwegend positief zijn, al is de mate erg afhankelijk van de context waarin klushuizen worden toegepast.

6.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek

Binnen dit onderzoek zijn klushuizen als beleidsinstrument van woningcorporaties onderzocht. Er zijn echter meer partijen voor wie het implementeren van klushuizen in krimpregio's, al dan niet in andere vorm, interessant kan zijn: gemeenten, particulieren of wellicht vastgoedontwikkelaars. Het op peil houden van de leefbaarheid is immers ook voor gemeenten een belangrijke taak. Verwacht kan worden dat ook particulieren zich zullen verenigen om oplossingen te zoeken voor verpaupering en afnemende leefbaarheid in hun woonomgeving. Ook is het mogelijk dat vastgoedontwikkelaars de

problematiek van rotte kiezen aanpakken of klushuizenbeleid oppakken, helemaal als woningcorporaties nog meer door het Rijk beperkt worden in hun handelen. Anderzijds bestaat de kans dat geen van deze partijen kansen ziet in het aanbieden van klushuizen, maar dit kan niet gesteld worden zonder dat het onderzocht is.

Uit de conclusie blijkt dat de externe factoren voor het implementeren van klushuizenbeleid in dorpen en buurtschappen in krimpregio's niet optimaal zijn. De vraag kan gesteld worden of de grootte van dorpen en buurtschappen überhaupt een geschikte schaal is om klushuizenbeleid in te zetten. Ook kunnen sterke regionale verschillen optreden in de perceptie van klushuizen. Het is de moeite waard om te onderzoeken of woningcorporaties in andere krimp- of anticipeerregio's dan Zeeuws-Vlaanderen en Noordoost-Groningen een ander standpunt hebben ten opzichte van de implementatie van klushuizen. Mogelijk zijn leefbaarheidseffecten pas waarneembaar als de schaal van een klushuizenproject groter is, dus wanneer het om meer gaat dan enkele speldenprikjes (gentripunctuur).

Ten derde is bij de inkadering van dit onderzoek bewust gekozen om de aanbodzijde van de klushuizenmarkt in krimpregio's in beeld te brengen. Dit neemt echter niet weg dat ook de vraagzijde van belang is. Onderzoek naar de vraagzijde kan interessante informatie opleveren over de doelgroep die wordt aangetrokken met klushuizen en de leefbaarheidseffecten die in dat geval op kunnen treden. Binnen dit onderzoek dienen vraagcreatie en latente vraag een belangrijke rol te spelen. Enkele geïnterviewde woningcorporaties waren van mening dat er geen vraag naar klushuizen in Noordoost-Groningen zou zijn. Dit kan op het eerste ook zo lijken, maar het is mogelijk dat wanneer het product toch in de markt gezet wordt er spontaan vraag ontstaat of aan het licht komt.

6.3 Reflectie

Het doel van dit onderzoek was het beschrijven van de kansen en bezwaren die woningcorporaties in krimpregio's in Noordoost-Groningen zien in kluswoningen als alternatief voor sloop. Daarnaast is in kaart gebracht of en in hoeverre klushuizen een positieve uitwerking hebben op de leefbaarheid in dorpen en kleine kernen in krimpregio's. Dit doel is behaald, echter er was sprake van enkele knelpunten en belemmeringen. Deze worden hierna benoemd, zodat de lezer de resultaten en conclusies op waarde kan schatten.

Het streven was om de effecten van klushuizen op de leefbaarheid in krimpregio's te doorgronden, maar omdat er nog geen effecten van klushuizen in krimpregio's bekend zijn, is het complex om hier uitspraken over te doen. Er mag dan wel verwacht worden dat klushuizen in krimpregio's net als in steden jonge, hoogopgeleide mensen aantrekken, maar hierbij kan sprake zijn van revealed prevalence, zoals is beschreven in 3.2.3. Het gaat in dat geval namelijk om de uitkomsten van een interventie die nog niet is geïmplementeerd. Daarnaast gaf het betrekken van internationale literatuur moeilijkheden wat betreft klushuizen. Het was van meerwaarde geweest als het fenomeen klushuis in een internationaal perspectief had kunnen worden geplaatst, zodat daaruit lessen voor klushuizen in krimpregio's in Nederland konden worden getrokken. Maar omdat klushuizen in het buitenland niet als zodanig bekend zijn, was dit beperkt mogelijk.

Er is voor gekozen om woningcorporaties te interviewen, echter, deze hebben zich de afgelopen tijd voornamelijk gericht op het reorganiseren van het verdienmodel en op de continuïteit van de organisatie. Daarnaast zit een aantal van hen midden in de transformatie van het strategisch

voorraadbeheer. Ook gaven de interviews de indruk dat woningcorporaties de toekomst van het gebied somber inzien, als gevolg van de krimp en de aardbevingproblematiek die tot imagoschade leidt. Tijdens de interviews ontstond soms het beeld dat woningcorporaties andere (recente) ontwikkelingen en problematiek belangrijker vonden en dat ze die liever wilden bespreken dan klushuizen. Om een comfortabel gesprek mogelijk te maken was het niet wenselijk dergelijke onderwerpen af te kappen en daarom is er in bepaalde gevallen over doorgepraat. Hierdoor weken de interviews soms af van de kern en dit maakte het lastiger om antwoorden te krijgen op vragen die voor dit onderzoek relevant zijn. Interviews duurden hierdoor langer en er was meer tijd nodig om deze te verwerken en te analyseren. Echter, als onderzoeker was het anderzijds interessant om deze minder relevante onderwerpen te leren kennen, zodat een goed beeld onstond van de regio en de problematiek waarmee de regio worstelt.

In de periode waarin de interviews afgenomen werden, de zomer van 2013, was veel onduidelijk over de verhuurdersheffing en de gevolgen hiervan voor de woningcorporaties. Zo kwam in de interviews naar voren dat corporaties welbeschouwd wachten tot op nationaal niveau beslissingen zijn genomen over de hoogte en de aard van de bezuinigingen die hen te wachten staan. Gedurende de interviews ontstond in toenemende mate het beeld dat woningcorporaties in een impasse zitten: plannen worden in de ijskast gezet en nieuwe plannen worden niet gemaakt omdat niet duidelijk is of er budget voor is. Dit kan invloed hebben gehad op de mate van oplossingsgericht en innovatief denken door de geïnterviewden.

Een ander punt van aandacht is dat ondanks dat de geïnterviewden een woningcorporatie vertegenwoordigen, hun uitspraken altijd gebaseerd zijn op eigen denkkaders en ervaringen. Daarmee zijn de resultaten van de interviews nooit volledig veralgemeenbaar. Dat deze denkkaders en ervaringen invloed kunnen hebben en beïnvloed kunnen worden door externe factoren was duidelijk waarneembaar tijdens een van de interviews: de geïnterviewde stond aanvankelijk tamelijk sceptisch en negatief tegenover klushuizen in krimpregio's, maar naarmate het gesprek vorderde werd de houding minder negatief en ontstond zelfs enig enthousiasme voor klushuizen. Dit geeft aan dat het onderwerp verschillend gepercipieerd en gewaardeerd kan worden in de tijd, onder andere door beïnvloeding door media, of wanneer informatie verstrekt wordt. Dit betekent ook dat de mate waarin woningcorporaties kansen zien om klushuizen in krimpregio's te ontwikkelen kan veranderen in de tijd. Zo is het mogelijk dat als klushuizen alsnog positiever in het nieuws komen woningcorporaties in krimpregio's er meer kansen in gaan zien. Anderzijds is het mogelijk dat door de toenemende (media-aandacht voor) aardbevingproblematiek als gevolg van gasboringen woningcorporaties een somberder beeld van de toekomst van Noordoost-Groningen kan geven, en hiermee het denken over en het ontwikkelen van innovatieve plannen, waaronder klushuizen, kan belemmeren. Hiermee wordt wederom duidelijk dat de context een grote rol speelt binnen dit onderzoek. Dit wil zeggen dat klushuizen op zichzelf succesvol kunnen worden genoemd, maar dat de context waarin deze geïmplementeerd worden uit zal maken of deze strategie uiteindelijk haalbaar en succesvol is.

Door bovengenoemde factoren was het minder eenvoudig om antwoorden te krijgen op de deelvragen dan vooraf was verondersteld. De uitspraken die gedaan zijn en de conclusies die getrokken zijn, zijn ook minder 'hard' van aard dan aanvankelijk beoogd was. Echter, in dit onderzoek ging het niet om het vinden van het meest 'gewenste' antwoord of het meest 'baanbrekende' antwoord op de hoofdvraag, maar werd gestreefd om met een objectieve houding te laten zien hoe

de feiten liggen. Een belangrijke ondervinding die aan de hand van dit onderzoek is gedaan is dat uitkomsten anders zijn dan je verwacht. En dat is wat onderzoek doen ook zo waardevol maakt: als de uitkomsten zouden zijn zoals verwacht, zou er nooit meer iets onderzocht te hoeven worden.

Literatuurlijst

Acantus (2013). *Over Acantus*. Beschikbaar via:

<http://www.acantus.nl/sjablonen/1/infotype/webpage/view.asp?objectID=302> (bezoekt op 19-11-2013).

Agentschap NL (2013). *Woningcorporaties en particulier opdrachtgeverschap*. Den Haag: Agentschap NL.

Agentschap NL (2013b). *Kluswoningen voorbeeld 2*. Den Haag: Agentschap NL. Beschikbaar via:
<http://www.agentschapnl.nl/node/2200> (bezoekt op 01-11-2013).

Ansoff, H.I. (1965). *Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion*. London: Penguin Group.

Berry, B. J. L. (1985). Islands of Renewal in Seas of Decay. *The New Urban Reality*, ed. Paul E. Peterson, 69–96. Washington, DC: Brookings.

Boer, L. van den (1999). *Over wonen-met-zorg van ouderen. Serviceflats en rusthuis: (g)een paar apart?* Leuven/Apeldoorn: Garant.

Bijker, R.A. (2013). *Migration to less popular rural areas. The characteristics, motivations and search process of migrants*. Proefschrift. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.

Bree, P. van (2006). *Rimpels in de ruimtelijke ordening. Verbetering van de leefbaarheid in dorpen*. Boxtel: Aeneas.

Crone, J. (2005) Gentrification in Spangen. *Het Experiment*, vol. 21, pp.4-6 in: SEV Het Experiment 1.

De Delthe (2013). *Jaarstukken voor het boekjaar 2012 van Woningstichting De Delthe*

te Usquert. Usquert: Woningstichting De Delthe.

Dorst, M.J. van (2005). *Een duurzaam leefbare woonomgeving. Fysieke voorwaarden voor privacyregulering*. Delft: Technische Universiteit.

Duany, A. (2001). Three cheers for 'Gentrification'. *The American enterprise*, vol. 12, pp. 36-40.

Eenink, P. (2007). *De Bloemkoolwijk een getto? Onderzoek naar de kwaliteit van de bloemkoolwijken in Nederland*, Masterthesis. Utrecht: Universiteit Utrecht.

EIB (2013). *Verhuurderheffing en huurmaatregelen in krimpregio's. Doorwerking op financiën van corporaties van enkele varianten*. Amsterdam: EIB (Economisch Instituut voor de Bouw).

Ekkers, P. en J-K Helderma (2010). *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*. Den Haag: SDU Uitgevers.

Engbersen, R. *De Waarden van Krimp*, in Noorderbreedte (2009). *NB Dossier Krimp*. Groningen: Noorderbreedte.

Florida, R. (2002). *The rise of the creative class*. New York: The Perseus books group.

Flowerdew, R. en D. Martin (2005). *Methods in Human Geography. A guide for students doing a research project*. Pearson Education Limited.

Groot, J.P. de (1969). *Leefbaarheid van dorpen in de gemeente Borger*. Wageningen: Afdelingen Sociale Wetenschappen Landbouwschool Wageningen, bulletin nr. 32.

Gemeente De Marne (2011). *De Marne blijvend de moeite waard. Integraal*

beleidskader krimp en leefbaarheid. Leens: Gemeente De Marne.

Gemeente Sluis (2013). *Bevolkingscijfers*. Beschikbaar via: http://gemeentesluis.nl/Leven_Wonen_en_Werken/Gemeente_in_beeld/Bevolkingscijfers (bezocht op 14-11-2013).

Gemeente Sluis (2013b). Callenfelsstraat 35. Beschikbaar via: <http://www.gemeentesluis.nl/dsresource?type=pdf&objectid=sluisextern:20184&versionid=&subjectname=> (bezocht op 12-12-2013).

Haartsen, T. (2001) *De rurale idylle voorbij*. In: Daalhuizen, F. & Heins, S. (2001). *Rurale diversiteit en dynamiek. Een wetenschappelijke visie op het Nederlandse platteland van de 21^e eeuw*. Amersfoort: Bergdrukkerij.

Harten, W-H, van en R.W. Schuring (2003). *Ondernemers in de zorg*. Assen: Van Gorcum.

Heijkers, B., J. Van der Velden en F. Wassenberg (2012). *Toekomst Stedelijke Vernieuwing na 2014*. KEI/Nicis Institute.

Heins, S. (2001b). *Op zoek naar de rurale idylle. Plattelandsbeelden, preferenties en keuzegedrag ten aanzien van rurale woonmilieus*. Utrecht: dgvh/Nethur.

Heins, S. (2001). Ruraal wonen in de 21^e eeuw. In: In: Daalhuizen, F. & Heins, S. (2001). *Rurale diversiteit en dynamiek. Een wetenschappelijke visie op het Nederlandse platteland van de 21^e eeuw*. Amersfoort: Bergdrukkerij.

Huitzing, A. (2011). Klushuizen zijn goed voor de hele buurt. In: *Socialisme & Democratie*, vol. 68(11), pp.140-142.

Huizenzoeker.nl (2013). *De woningmarktcijfers van alle gemeenten in Nederland in de periode September 2008 t/m*

Oktober 2013. Beschikbaar via: <http://www.huizenzoeker.nl/woningmarkt/download/woningmarkt-gemeenten.xls?d=20131203> (bezocht op 03-12-2013).

Jorritsma (2010). *Slopen in krimpgebieden. Uitdunnen en opwaarderen*. Masterscriptie Rijksuniversiteit Groningen.

Kenniscentrum voor Bevolkingsdaling en Beleid (2009). *Krimp-en-de Regels. Over beleid en regels die het bestrijden van effecten van bevolkingsdaling hinderen*. Beschikbaar via: <http://www.bevolkingsdaling.nl/Portals/0/docs/Publicaties/Krimp-en-de%20Regels.pdf> (bezocht op 07-01-2013).

Klusfactor (2013). Het project. Kluswoningen Sint Marten. Beschikbaar via: <http://www.klusfactor.nl/de-kluswoningen> (bezocht op 07-05-2013).

Laan, E. Van der (2009). *Klushuizen: een experiment dat navolging verdient*, in: Sour, A. *169 Klushuizen, van experiment tot instrument*. Rotterdam: Episode Publishers.

Lees, L. (2012). *The geography of gentrification : Thinking through comparative urbanism*. *Progress in Human Geography*, vol. 36, pp. 155.

Lefier (2012). *Beweging. Jaarverslag 2012*. Sappemeer: Lefier.

Marenland (2013). *Overzicht direct te huur*. Beschikbaar via: <https://www.woongroepmarenland.nl/ik-zoek-een-woning/overzicht-direct-te-huur/> (bezocht op 26-11-2013).

MBKZ (2012b). *Factsheet krimpgebieden en anticipeergebieden 1 (2)*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties (MBKZ).

- Meer, M. van der, F. Thissen, J. Droogleever Fortuijn, I. van der Tak en D. van der, Wouw (2008). *De Sociale Draagkracht van Dorpen in Borsele. Leefbaarheid, sociale cohesie en community care in kleine dorpen*. Amsterdam: Amsterdam institute for Metropolitan and International Development Studies (AMIDSt).
- Metaal, S. (2007). In Avidar, P. & Havik, K. (Red.), *Oase / 73 Gentrification / Gentrification*. Rotterdam: Nai Uitgevers.
- Milbourne, P. (2007). Re-populating rural studies: migrations, movements and mobilities. *Journal of rural studies*, vol.23 pp.381-386.
- Ministerie van Binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties (2012). *BZK & Agentschap NL. Kwaliteit en betaalbaarheid van de woon, werk- en leefomgeving*. Utrecht: Agentschap NL. Beschikbaar via: <http://www.agentschapnl.nl/sites/default/files/Oogstbrochure%20AgNL%20&%20BZK.pdf> (bezoekt op 06-01-2013).
- Moerkamp, J. (2012). *Dorp kan zonder voorzieningen*. Binnenlandsbestuur. Beschikbaar via: <http://www.stamm.nl/media/documents/120920%20bb.pdf> (bezoekt op 08-05-2013).
- Noordervisie 2040 (2012). *De horizon voor het Noorden 2040 – Samenhang tussen plattelands en stadsleven*.
- Out, N. (2011). Bewoners maken zelf de leefbaarheid. *Agora*, vol.27(4) pp.18-21.
- PBL (2010). *Van bestrijden naar begeleiden: demografische krimp in Nederland. Beleidsstrategieën voor huidige en toekomstige krimpregio's*. Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de leefomgeving.
- Phillips, M. (1993). Rural Gentrification and the process of class colonization. *Journal of Rural Studies*, vol. 9, pp.123-140.
- Provincie Groningen (2010). *Kijk op Krimp. Provinciaal Actieplan Bevolkingsdaling*. Groningen: Provincie Groningen.
- Richardson, J. en S. Peacock (2006). *Reconsidering theories and evidence of supplier induced demand*. Clayton: Monash University.
- RIGO (2010). *Collectief particulier opdrachtgeverschap: markt voor bouwers*. Amsterdam: RIGO Research en Advies BV.
- RIGO (2011). *De woningmarkt in krimpgebieden*. Amsterdam: RIGO Research en Advies BV.
- RPB (2006). *Krimp en ruimte. Bevolkingsafname, ruimtelijke gevolgen en beleid*. Den Haag: Ruimtelijk planbureau (RPB).
- RIJK – VNG – IPO (2009). *Krimpen met kwaliteit. Interbestuurlijk actieplan bevolkingsdaling*. Ministerie Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK)/ Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG) / Interprovinciaal Overleg (IPO).
- SCP (2007). *Interventies voor integratie. Het tegengaan van etnische concentratie en bevorderen van interetnisch contact*. Den Haag: Sociaal Cultureel Planbureau.
- SEV (2010). *Aanvalsplan krimp Holwerd*. Rotterdam: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV).
- SEV (2012). *Terugtrekstrategieën van woningcorporaties. Verkennend onderzoek naar strategische keuzes en afwegingen*. Den Haag: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV)/Platform31. Beschikbaar via: <http://www.vng.nl/files/vng/publicaties/2012>

/20121109_krimp_terugtrekstrategieen_woningcorporaties.pdf (bezocht op 06-01-2013).

SEV Realisatie (2009). Symposium Klushuizen. Een verrijking van het arsenaal in de stedelijke vernieuwing. Rotterdam: Stuurgroep experimenten volshuisvesting (SEV).

Smith, N. (1979). Toward a theory of gentrification: a back to the city movement by capital, not people. *Journal of the American Planning Association*, vol.45 (4) pp. 538-48.

Smith, N. (1996). *The New Urban Frontier: Gentrification and the Revanchist City*. Londen: Routledge.

Stuurgroep Wonen en Voorzieningen Eemsdelta (2012). *Beter leven voor minder mensen. Woon- en Leefbaarheidplan Eemsdelta*. Niehove: Enno Zuidema Stedebouw.

Sweringa, T. (2012). *Syteemgrenzen en duurzame energieopwekking*. OFW Woondiensten. Beschikbaar via: http://www.ofw.nl/uploads/_media/_4641_Bezoek%20minister_Systeemgrenzen%20%20en%20duurzame%20energieopwekking.pdf (bezocht op 03-05-2013).

Trouw (2010). *Holwerd bedenkt 'aanvalsplan krimp'*. Krantenartikel: 31 mei 2010. Beschikbaar via: <http://www.trouw.nl/tr/nl/4324/Nieuws/archief/article/detail/1591374/2010/05/31/Holwerd-bedenkt-aanvalsplan-krimp.dhtml> (bezocht op 06-01-2013).

Uitermark, J., J.W. Duyvendak en R. Kleinhans (2007). Gentrification as a governmental strategy: social control and social cohesion in Hoogvliet, Rotterdam. *Environment and Planning*, vol.39 pp.125-141.

USP (2012). *Kluswoning: instrument voor sociaal demografische menging van wijken?* Beschikbaar via: <http://www.usp->

[mc.nl/uspdate.php?maand=dec&jaar=2011&page=Corporaties-kluswoning](http://www.usp.nl/uspdate.php?maand=dec&jaar=2011&page=Corporaties-kluswoning) (bezocht op 19-01-2013).

Vaart, J.H.P. van der (2005). Towards a new rural landscape: consequences of non-agricultural re-use of redundant farm building in Friesland. *Landscape and urban planning*, vol.70 pp.143-152.

Van Dale (2009). Van Dale Elektronische Grote Woordenboeken. Versie 5.0.

Vastgoed belang (2010). *Bestrijden van krimp is zinloos!* Beschikbaar via: <http://www.vastgoedbelang.nl/?nr=1007&Bestrijden%20van%20krimp%20is%20zinloos> (bezocht op 08-05-2013).

Veenhoven, R. (2000). *LEEFBAARHEID. Betekenissen en meetmethoden*. Rotterdam: Erasmus Universiteit.

Vermeij, L. (2012). De effecten van krimp voor dorpsvoorzieningen. *Rooilijn*, vol.45(6) pp.410-415.

Watson, M. en E. Shove (2008). Product, Competence, Project and Practice: DIY and the dynamics of craft consumption. *Journal of Consumer Culture*, vol.8 pp. 69-89.

Woongoed Zeeuws-Vlaanderen (s.d.). *Spreadsheet Klushuizen Oostburg*. Terneuzen: Woongoed Zeeuws-Vlaanderen.

WRR (2005). *Vertrouwen in de buurt*. Amsterdam University Press, Amsterdam.

Zijlstra, S. en G. Stolwijk (2011). *Participation in collectively sold private renovations*. Congress Management and Innovation for a Sustainable Built Environment 20-23 June 2011. Working paper.

Bijlage 1: Tijdsplan

	Maand →	Nov.	Dec.	Jan.	Feb.	Ma.	April	Mei	Juni	Juli	Augustus	September	Oktober	November
		Weeknr. →	Datum →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Planning Scriptie Planologie														
Taak ↓	Opmerkingen ↓													
Onderwerpenmarkt 13-11- 2012	onderwerpenmarkt 13-11													
Onderwerp kiezen														
Onderzoeksvoorstel schrijven														
Concept onderzoeksvoorstel inleveren														
Aanpassing concept tot definitief onderzoeksvoorstel + literatuuronderzoek										TVD Afwezig				
Deadline Literatuuronderzoek + uitgewerkte methoden	15-mei													
Literatuuronderzoek + methoden bespreken	17-mei													
Literatuuronderzoek aanpassen														
Respondenten voor interviews benaderen									tentamen 10-6					
Minisymposium 18-06 voorbereiden	18-jun													
Respondenten interviewen										interviews				
Data verwerken											data-verwerking			
Concept rapportage schrijven											concept			
Deadline conceptrapportage	30-aug													
Concept bespreken	1e week oktober													
Concept aanpassen	oktober													
Deadline definitieve rapportage	eind oktober													

Bijlage 2: Krimp- en anticipeerregio's

Het Rijk heeft in 7 topkrimpregio's en 16 anticipeerregio's aangewezen (zie figuur A) (Ministerie BZK, 2012b). Voor het eerste deel van dit onderzoek, de vraag in hoeverre woningcorporaties in krimpregio's een voedingsbodan zien voor kluswoningen zijn de volgende drie topkrimpregio's in Groningen als onderzoeksgebied aangewezen:

17 Eemsdelta

(gemeenten Appingedam, Delfzijl, Eemsmund en Loppersum)

18 Noord-Oost Groningen

(gemeenten Bellingwedde, Menterwolde, Oldambt, Pekela, Stadskanaal, Veendam en Vlagtwedde)

19 De Marne

-(gemeente De Marne)

Voor het tweede deel van het onderzoek zijn de effecten van klushuizen in de topkrimpregio Zeeuws-Vlaanderen (aangeduid als regio 23) onderzocht.



Figuur A: Krimp en anticipeerregio's in Nederland. Bron: Ministerie BZK (2012b)

Bijlage 3: Woningcorporaties in Noordoost-Groningen

Woningcorporatie	Vestigingsplaats	Aantal eenheden*	Bezit gevestigd in:
Chr. Woningstichting Patrimonium	Groningen	7731	Gemeente Groningen
Nijestee	Groningen	14867	Gemeente Groningen
Steelande Wonen	Groningen; Hoogezand-Sappemeer	1942 1937	Gemeente Groningen, Hoogezand-Sappemeer
Stichting de Huismeesters	Groningen	8906	Gemeente Groningen
Stichting De Reenske Compagnie	Hoogezand-Sappemeer	180	Hoogezand-Sappemeer
Stichting Huisvesting Vredewold	Leek	595	Leek
Stichting Wold & Waard Woonservice	Leek	5090	Leek, Marum, Grootegast, Zuidhorn
Stichting Woningbouw Slochteren	Schildwolde	1279	Slochteren
Zorggroep Meander**	Veendam	onbekend	Veendam, Hoogezand-Sappemeer, Pekela, Menterwolde, Stadskanaal, Vlagtwedde 4 woonzorgcentra + 5 verpleeghuizen
Chr. Stichting Wonen BCM	Stadskanaal	613	Stadskanaal, Borger-Odoorn, Scheemda (na contact bleek dat BCM enkel seniorenwoningen bezit en er geen sprake is van leegstand)
Mooiland	Groningen	1754 (NL: 27000)	Onbekend (na contact bleek dat Mooiland geen eengezinswoningen in Noordoost-Groningen bezit)
Acantus Groep	Veendam	13460	Bellingwolde, Delfzijl, Oldambt, Pekela, Veendam, Vlagtwedde
Lefier	Groningen; Stadskanaal; Sappemeer	33540 (4300 in Stadskanaal)	Groningen, Stadskanaal, Hoogezand-Sappemeer
Woningstichting Wierden en Borgen	Bedum	5029 (2216 in Noordoost-Groningen)	Gemeenten Bedum, Eemsmond, Loppersum, De Marne, Ten Boer, Winsum
Woongroep Marenland	Appingedam	2855	Gemeenten Appingedam, Eemsmond, Loppersum, Delfzijl
Woonstichting Groninger Huis	Zuidbroek	2666	Gemeente Appingedam, Oldambt, Delfzijl, Menterwolde
Stichting Uithuizer Woningbouw	Uithuizen	802	Uithuizen
Woningstichting De Delthe	Usquert	555	Gemeente Eemsmond

*Dit aantal is verdeeld over o.a. sociale huurwoningen, vrije sectorwoningen, zorg-eenheden, bedrijfsuimten, winkels en garage's

** verhuurt geen zelfstandige eenheden

- geen bezit in Noordoost-Groningen
- bezit in Noordoost-Groningen onbekend
- bezit in Noordoost-Groningen (eengezinswoningen)

bron: woningcorporaties.nl (2013)

Bijlage 4: Selectie respondentent interviews

Geachte heer/mevrouw,

Ik ben student sociale planologie aan de Rijksuniversiteit Groningen en in het kader van mijn masterscriptie doe ik onderzoek naar corporatiewoningen in krimpggebieden. Ik onderzoek wat corporaties kunnen doen met woningen in dorpen en buurtschappen die moeilijk te verhuren zijn, of woningen die woningcorporaties om andere redenen zouden willen afstoten. Met name wil ik ingaan op de mogelijkheid om zulke woningen te verkopen als klushuis.

Klushuizen blijken in steden al jaren populair te zijn en zelfs in deze economische lastige tijden vinden klushuizen relatief veel aftrek. Ik wil onderzoeken of klushuizen ook in krimpggebieden succesvol kunnen zijn (al dan niet in andere vorm), en in hoeverre woningcorporaties mogelijkheden en kansen zien om op deze manier bezit af te stoten.

Nu heb hieromtrent een aantal vragen. Ten eerste de vraag of woningstichting Wierden en Borgen woningen in bezit heeft in dorpen en buurtschappen. Zo ja, ondervindt woningstichting Wierden en Borgen problemen met de verhuurbaarheid van (bepaalde) woningen in deze dorpen en buurtschappen? Zijn er bijvoorbeeld woningen die niet verhuurd worden omdat er geen vraag naar is? Of wil de corporatie om andere redenen af van bepaalde woningen in buurten en dorpen?

Wanneer dit het geval is, zou ik graag in gesprek gaan met iemand die mij hier meer over kan vertellen, in de vorm van een interview. Dit interview zou voor mij waardevolle data opleveren die me zal helpen om mijn onderzoek tot een goed einde te brengen. Maar ook voor u als woningcorporatie zouden de resultaten van het onderzoek nieuwe inzichten kunnen opleveren.

Graag hoor ik van u of woningcorporatie Wierden en Borgen met bovenstaande situaties te maken heeft en of ik u, indien dit het geval is, mag interviewen. Mocht ik eind volgende week nog geen reactie hebben ontvangen, dan neem ik telefonisch contact op.

Alvast bedankt.

Met vriendelijke groet,

Eelkje Idsardi

Email: eelkjeidsardi@gmail.com

Telefoon: 06-13903113/0516-420803

Bijlage 5: Interviewguide: corporaties in krimpregio Noordoost-Groningen

Introductie

- Vindt u het goed dat ik het interview opneem?
- Heeft u er bezwaar tegen als ik uw naam en de naam van de corporatie noem in mijn scriptie?
- Kunt u iets vertellen over uw dagelijkse werkzaamheden bij corporatie .. ?

Woningaanbod Corporatie

- Hoe groot is de corporatie? Hoeveel woningen?
- Waar zijn de woningen gesitueerd? *Ligging*
- Kenmerken woningen *hoe groot zijn ze? Twee onder een kap, vrijstaand, rijtjes etc.*
- Wat is het algemene onderhoudsniveau van de voorraad? Wat is de gemiddelde leeftijd?
- Ontwikkelt de corporatie momenteel nieuw aanbod?
- Worden en momenteel woningen verkocht of gesloopt?
- Hoe gaat de corporatie om met bezuinigingen en beperkingen die minister Blok opgelegd heeft?
de taak voor woningcorporaties om zich uitsluitend bezig te houden met hun kerntaak: het verhuren aan de doelgroep?

Bezit afstoten

- Heeft u te maken met lastig verhuurbaar bezit?
- Heeft de corporatie plannen om woningen die moeilijk verhuurbaar zijn af te stoten?
- Loopt de corporatie tegen problemen aan bij de verkoop van woningen?
- Heeft de corporatie plannen om moeilijk te verhuurbare woningen te slopen? *Op termijn?*
- Zijn deze te slopen woningen geheel afgeschreven?
- Wat zijn de kenmerken van de woningen die moeilijk te verhuren zijn?
- Kunt u aangeven waar deze woningen zijn gesitueerd?

Klushuizen

- In hoeverre bent u bekend met klushuizen?
- Zijn de woningen die u af wilt stoten geschikt als klushuis? *Welke woningen wel, welke niet?*
- Ziet u er iets in om kluswoningen aan te bieden? *Waarom wel/niet?*
- Wat zouden belemmeringen kunnen zijn bij het aanbieden van kluswoningen? *Technisch, organisatorisch, financieel?*
- Welke voordelen ziet u in de verkoop van woningen als klushuis?
- Denkt u dat er vraag zal zijn naar dergelijke kluswoningen? *Waarom wel niet?*
- Indien ja, wie denkt u dat de doelgroep is voor klushuizen in krimpregio's?
- Zal deze doelgroep bijdragen aan de leefbaarheid in de buurt waar het klushuis staat?

Leefbaarheid

- Hoe gaat de corporatie op met krimp? *Actief sloopbeleid? Waar woningen behouden en waar niet?*
- Hoe vindt u dat het op dit moment gesteld is met de leefbaarheid op het platteland?
Veronderstelde leefbaarheid/ervaren leefbaarheid
- In welke mate is de corporatie betrokken bij het op peil houden van leefbaarheid?
- In hoeverre kan de corporatie momenteel voldoen aan het prestatieveld leefbaarheid binnen de BBSH? In hoeverre is daar binnen het huidige regeringsakkoord ruimte voor?

Toekomst

- Hoe ziet de corporatie haar eigen toekomst?
- In hoeverre zal zij in de toekomst een rol spelen wat betreft leefbaarheid in krimpregio's?
- Hoe zal de woningmarkt in krimpregio's zich ontwikkelen?

Bijlage 6: Interviewgide: klushuizen in Zeeuws-Vlaanderen

Introductie

- Vindt u het goed dat ik het interview opneem?
- Heeft u er bezwaar tegen als ik uw naam en de naam van de corporatie noem in mijn scriptie?
- Kunt u iets vertellen over uw dagelijkse werkzaamheden bij Woongoed Zeeuws-Vlaanderen?

Woningaanbod van Woongoed Zeeuws-Vlaanderen

- Hoe groot is de corporatie? Hoeveel woningen?
- Hoe is het bezit verspreid? In de grotere kernen en ook in dorpen en buurtschappen?
- Er is sprake van krimp in Zeeuws-Vlaanderen. Het aantal inwoners neemt af, wordt dit tot nu toe opgevangen door huishoudenverdunding, of neemt ook de vraag naar woningen ook al af?
- Heeft Woongoed ZV te maken met structurele leegstand van huurwoningen?

Klushuizen Oostburg

- Op welke manier zijn jullie (De Clippelaar en Seen) betrokken bij het klushuizenproject?
- Hoe en waarom is het idee ontstaan om woningen in Oostburg te verkopen als klushuis?
- Ging het hier om woningen die lastig te verhuren waren en op de nominatie stonden om gesloopt te worden?
- Er is ook een koopwoning bij betrokken? Hoe is dit geregeld?
- Hoe hebben jullie het klushuizenproject aangepakt? Waarom deze constructie, waarom welke regels?
- Welke rol had de woningcorporatie en welke verantwoordelijkheid de gemeente Sluis? Waren er nog andere partijen bij betrokken?
- De woningen met een waarde van 120.000 zijn verkocht voor 50.000, hoe is dat mogelijk? Woningen mogen toch niet voor meer dan 10% onder de taxatiewaarde aangeboden worden? Is dat in de vorm van een pilot? Moet de minister hier toestemming voor geven? Overheidssubsidie.
- Op welke grond is die overheidssubsidie verleend, wat zijn hier de argumenten voor? Is die overheidssubsidie ook in andere gevallen inzetbaar, bijvoorbeeld in andere (krimp)regio's?
- Corporaties die ik gesproken heb zeggen dat het goedkoper is om de woning te slopen. Bovendien ben je met klushuizen niet bezig met het bedienen van de doelgroep, wat je primaire taak is als corporatie. Hoe denken jullie hierover? Waarom hebben jullie gekozen voor klushuizen en niet voor sloop?
- Is in Zeeuws-Vlaanderen ook sprake van een groot aanbod aan particuliere woningen? In Noord-Groningen is de markt van koopwoningen erg ruim, woningcorporaties daar zijn van mening dat ze de markt verder verzieken als ze koopwoningen in de vorm van klushuizen op de markt zetten. Helemaal als deze ook nog zo goedkoop van de hand gaan. Hoe is de situatie hier?
- Waarom hebben jullie deze woningen uitgekozen om te verkopen als klushuis? Waarom deze woningen in Oostburg en niet een ander dorp in ZV? Wat zijn de kenmerken van de woningen? Welke woningen zijn volgens jullie geschikt als klushuis? Welke corporatiewoningen zijn niet of minder geschikt? Zijn de woningen die geschikt zouden zijn als klushuis niet ook populaire huurwoningen?
- Is voordat het klushuizenproject startte onderzocht in hoeverre er vraag is naar kluswoningen in Oostburg? Zoja, wat waren de resultaten?

- Hoopten jullie op vraagcreatie? Hiermee bedoel ik of jullie verwachtten, dat wanneer jullie het aanbod zouden scheppen, er vraag zou ontstaan (of zichtbaar zou worden) naar klushuizen?

Leefbaarheid

- In wat voor wijk zijn de klushuizen gelegen (verhouding koop/huur, hoe staat de wijk bekend)?
- Speelde bij het verkopen van woningen als klushuis de leefbaarheid een rol? Was het verbeteren van de leefbaarheid een van de aanleidingen/argumenten?
- Welke leefbaarheidseffecten werden verwacht? (evenwicht op de woningmarkt (gemeente Sluis)-> jongeren/starters behouden?)
- Welke doelgroep hoopten jullie aan te trekken met deze klushuizen? Een andere doelgroep dan normaal huurhuizen betreft? Toename sociaal kapitaal? Starters?
- Zijn de kopers geselecteerd op bepaalde kenmerken? Of kon iedereen die het kon financieren de woning kopen? 'wie het eerst komt, wie het eerst maalt' → geen starters?
- Treden er leefbaarheidseffecten op, voor zover daar nu iets over gezegd kan worden? Zijn de verkochte woningen gekocht door starters?
- Dragen de nieuwe bewoners iets bij aan de wijk?
- Is de schaal van het project (kleinschalig) voldoende om veranderingen te bewerkstelligen in de wijk? Gentripunctuur?
- Zijn de nieuwe bewoners zelf blijvend enthousiast? Hoe ervaren zij het klushuisproject?
- Hoe staat de buurt tegenover het klushuizenproject? Hoe ervaren zij het?
- Is er rekening mee gehouden dat klushuizen mensen aan kunnen trekken die de woning maar net kunnen financieren, en er op termijn kans is op verkrotting, zoals vroeger wel gebeurde met de premie-A woningen? Of is dat volgens jullie uitgesloten omdat er een programma van eisen aan vast zit?
- Al met al, trekken klushuizen, indien succesvol geïmplementeerd, het soort functies/bewoners aan die daadwerkelijk gunstig zijn voor de leefbaarheid in dorpen en buurten in krimpregio's?

Een woning is nog niet verkocht

- Een woning is nog niet verkocht? Wat zouden hier volgens jullie de redenen voor kunnen zijn?
- Kan het zijn dat kopers worden afgeschikt door het programma van eisen?
- Zijn er aantrekkelijker alternatieven aanwezig, zoals goedkope woningen die verkocht worden door particulieren en waar geen spelregels aan vast zitten?
- Kluswoningen in steden zijn heel populair en worden snel verkocht. Aan welke factoren zou het kunnen liggen dat het daar wel lukt en dit huis nog niet verkocht is? Ligging? Krimpegebied? Bereikbaarheid voorzieningen? Informatievoorziening? Type woning? Geen CPO?

Toekomst

- Is het project voor herhaling vatbaar? Wellicht in andere economische tijden? Of in andere wijken/dorpen/buurtschappen?
- Welke factoren zouden moeten veranderen wil het project (nog) succesvol (ler) zijn?
- Met de kennis van nu, kunnen klushuizen succesvol ingezet worden in krimpregio's?

Bijlage 7: Respondenten interviews

Naam	Organisatie	Functie	Locatie	Datum
Casestudy Noordoost-Groningen				
Harry Kremer	Acantus Groep	Directeur	Veendam	03-07-2013
Dinie Rotman	Woningstichting Wierden en Borgen	Senior beleidsmedewerker	Bedum	14-08-2013
Tom Leemburg	Woningstichting De Delthe	Directeur	Usquert	22-08-2013
Arjen Hoeber	Woongroep Marenland	Manager Wonen	Appingedam	27-08-2013

Casestudy Oostburg				
Peter Seen	Woongoed Zeeuws-Vlaanderen	Manager Strategisch Vastgoed Beleid	Terneuzen	30-10-2013
Marco De Clippelaar	Woongoed Zeeuws-Vlaanderen	Projectmanager Klushuizen	Terneuzen	30-10-2013

Bijlage 8: Interview Woningcorporatie Acantus

Geïnterviewde: Harry Kremer

Functie: Directeur

Datum: 3 juli 2013, 13.00 uur

Locatie: Aquapark 7, Veendam

Mag ik het interview opnemen?

Jahoor.

Kunt u een beeld geven van Acantus?

Even om te schetsen: de afgelopen 10-15 jaar hebben we 6000 woningen uit de markt genomen, gesloopt, maar niemand slaapt onder de brug. Acantus is in 2002 ontstaan. Met 16500 woningen toen, nu nog 13000 en in 2020, mede door de crisis en dergelijke) is de omvang van huurders met een smalle beurs vrij stabiel. Dat is de doelgroep. Daarna, na 2020, zal er door onder andere sterfte en dergelijke een heel groot overschot zijn. Daarnaast is het overschot aan goedkope koopwoningen immens groot. Corporaties onderhouden hun woningen over het algemeen goed, met name de schil. De woningen die wij voor de doelgroep willen behouden onderhouden we goed, van de binnenkant en isolatie en dergelijke. En we bouwen praktisch niet meer nieuw. Want we zeggen dat de bestaande voorraad, daar wonen men sen, nieuwbouw is absoluut niet rendabel. En we proberen om zoveel mogelijk, ook in kleine dorpen, zolang er behoefte is, houden we woningen voor de doelgroep, maar het dunt wel uit, we trekken ons geleidelijk terug.

Om maar even een voorbeeldje te noemen: in Oost Groningen. Even kijken, ik pak de gegevens er even bij. In Oost Groningen, daar moeten iets van 5000 woningen worden gesloopt in de periode tot 2030 ongeveer. Of 2040. Dan zegt men dat er ongeveer 4400 huurwoningen in de kleine kernen staan. En daarmee is het probleem opgelost, als die verdwijnen, dat zegt men. Alleen, werkelijk hebben wij als woningcorporaties een aandeel van 27% van de totale woningvoorraad. Het probleem van niet-verkochte woningen en slechte woningen zit hem in die andere woningen: dus de particuliere woningen, die 73%. Die woningen staan op verkeerde plekken, slecht onderhouden koopwoningen, soms voormalig corporatiewoningen. Maar ook de arbeiderswoningen, her en der in het veld, waar de arbeider van de boer woonde, maar waar nu een muurtje omheen is getrokken, maar jij of ik wil er niet meer wonen. Alleen al in Oost-Groningen staan 1200 woningen te koop voor beneden de 150.000 euro. Daar waar wij tot en met 2008 ongeveer 100 tot 125 bestaande huurwoningen verkochten, als soort van klushuis, daar verkopen we nu eigenlijk niks meer. We hebben dit jaar we zijn nu halverwege het jaar, 7 woningen verkocht. Voor een gezonde kasstroom, hebben we eigenlijk 40 nodig. Dat halen we niet, de markt is verzadigd. Heeft ook te maken omdat mensen eigen geld nodig hebben om een hypotheek te krijgen.

Denkt u dat dat in de toekomst moeilijk wordt, of wordt het naar de crisis wel weer iets makkelijker om een huis in deze regio te kopen?

Ik verwacht dat de banken we meer in zullen spelen op de situatie, met tijdelijke arbeidsovereenkomsten. Nu krijg je dan helemaal geen geld. Als je dan een vader hebt die borg kan staan is dat mooi maar als je dat niet hebt, dan krijg je geen geld. Dus banken zullen ook wel gaan schuiven. Maar dan nog, de particuliere voorraad is gewoon hartstikke slecht. Vorig jaar hebben wij, Accantus, toen was minister spies nog aan de macht. Die wilde het kooprecht doorvoeren voor alle huurders. Dat zou desastreus zijn geweest. Dan kopen mensen die eigenlijk in een huurhuis horen,

maar die wel een koophuis zouden willen, een koophuis dat ze nauwelijks kunnen betalen, en wij blijven met de rotzooi zitten. Daar hebben we tegen ten strijde getrokken. En omdat er al zoveel aanbod is van goedkope koopwoningen is de maatschappij provincie, gemeenten, er op tegen om meer koopwoningen op de markt te brengen. Dan ontstaat er nog meer ruimte op de markt. We hebben met gemeenten afgesproken in sommige convenanten dat we geen slechte woningen verkopen. Als ze slecht zijn, moet je ze slopen. Als ze aan het eind van hun Latijn zijn moet je niet iemand met een klein inkomen met een probleem opzadelen. Dat willen we eigenlijk ook niet.

Woningen in kleine dorpen worden dus zolang er vraag naar is verhuurd, maar hoe is die situatie daar nu? Is daar nu al leegstand?

Ja overal, in die kleine dorpen. Wij roepen ook, ook voor het nieuwe beleidsplan, dat mensen met een smalle beurs beter af zijn in kernen met voorzieningen. Denk aan openbaar vervoer, denk aan scholen, dagelijkse boodschappen. Dat is best kras wat wij zeggen. Mensen mogen natuurlijk wonen waar ze willen, mag ook in een woning van 250 euro wonen in een klein buurtschapje. Daar komen we dan een keer per jaar om de cv te controleren en voor de rest komen we niet. Dus ik vind dat mensen keuzevrijheid en een stukje verantwoordelijkheid hebben: wij wonen er niet, zij wonen er. Maar ik denk echt dat mensen, als je hier kijkt, het aantal woningzoekenden is gedaald van 3600 naar 3200. Bij die 3200 mensen zijn ook mensen die wonen in goedkope particuliere koopwoning. Die verdienen minder dan 34000, maar het huis wordt niet verkocht. Die willen wel naar ons toe. We hebben ook heel veel weigeringen. Van die 3200, meer dan 50 % verdient minder dan 16.000 euro. Iets van 60-65% verdient minder dan 20.000 euro. Die kun je niet bedienen met een koopwoning of kluswoning. Die krijgen nergens financiering. Daar blijven wij voor werken, die moeten gewoon blijven huren. Dat is het veiligste. Huren wordt vaak vergeleken met een hypotheeklast, maar hallo, daar komt de onroerend goed belasting voor het volle pond nog overheen, de verzekering, het onderhoud van de woning, waardedaling, de WOZ-waardedaling is ongeveer 10% per jaar. Dat gaat heel hard. En dat fenomeen denk is, kluswoningen of dat een optie is hier? Nee, dat verwacht ik niet.

Maar u zei dat u afgelopen jaren nog wel huurwoningen uit uw bezit verkocht aan particulieren en u noemde dat dat ook al een soort kluswoningen zijn. Maar een kluswoning, dat zijn woningen die normaal een ton waard zijn, en die worden verkocht voor 40.000 maar de koper moet wel 50.000 extra kunnen financieren voor de verbouw. Hoe denkt u over deze constructie?

Dan heb je al meer als dit (34000 euro inkomen). En dan kom ik bij het dilemma, dit zijn mensen met meer dan 34000 euro inkomen, ander krijg je zo'n klushuis niet gefinancierd. En dat is niet onze doelgroep, daar ga ik niet voor afboeken.

Maar als u toch van die woningen af wilt?

Dan zet ik weer een woning op de markt, en dan boek ik 60.000 af, dan kan ik beter gaan slopen, dat is goedkoper voor mij. Slopen kost 6000 euro. Als er niemand meer is die de woning huurt heb ik ook niet te maken met verplichte verhuiskostenregeling, en de restwaarde die ramen wij op 3,5 euro per vierkante meter prijs. Dan is het veel goedkoper om de woning te slopen.

Maar als we dan kijken naar de leefbaarheid, als een woning gesloopt wordt en er komt niets voor terug, dan is dat toch een verlies voor het dorp?

Ja, dat is wel zo, maar dat kan ik als woningcorporatie niet oplossen.

Dat is dus ook niet de doelstelling van de corporatie.

Nee, dat gaat te ver. Ik kan dat niet voorkomen. Wij zijn actief in kleine dorpen als Finsterwolde en Beerta, van oudsher communistische gemeenten, dus weinig geld en weinig verbetering, want huurders moesten zo weinig mogelijk betalen. Dat zie je terug in de voorraad en je ziet dat mensen wegtrekken. Mensen vanuit de landbouw die sinds de mechanisatie daar wonen in huurhuizen, daar komt niemand voor terug.

En we hebben Ganzendijk gehad. In ganzendijk hebben we hier acht kluswoningen te koop gezet. En daar hebben we nu nog 17 huurwoningen. Dat waren 58. Wat was het best? Die huurwoningen, die koopwoningen, daar kwamen allerlei mensen voor een habbekrats deze kant op, en die zouden dan de woning mooi opknappen. Oude auto's om de deur. Enzovoort.

Dat is wel interessant om te horen, want in steden waar kluswoningen worden verkocht trekt het mensen aan die zorgen dat de leefbaarheid verbetert. Die investeren in de wijk, hebben sociaal kapitaal. Dat zou je hier ook verwachten. Maar u denkt dus dat tegenovergestelde gebeurt?

Ja, daar zijn we bang voor. Er kan segregatie optreden, dat de woning zo goedkoop wordt, dat huurders in dat soort woningen gaan. Dan is de controle weg. Ik loop al heel lang mee, ik heb bij de gemeente gewerkt in de tijd van de premie-A woningen. Je had premie A woningen, dat was erg gericht op bevorderen van eigen woningbezit. Premie A woningen waren kleine woningen met simpele keuken voor startende mensen met niet al te hoge inkomens. Veel aannemersbedrijven en ontwikkelaars hebben daar driftig van geprofiteerd. Wie kochten de premie-A woningen? Iemand die dat net kon betalen. Onderhoud, daar kwamen ze niet aan toe. Ze maken wooncarrière en gingen naar een groter en duurder huis. In die premie-A woning komt weer iemand die hem net kan betalen. Dat is op die manier een neerwaartse spiraal. De wijken met premie-A woningen zijn in mindere staat dan wijken met onze huurwoningen. Wij doen aan cyclisch onderhoud, de schil van corporatiewoningen is doorgaans goed. Wij hebben programma's, dat heet ons strategisch voorraadbeleid. Als de levensduur korter meer is dan 5 jaar, dan houden we het in stand. Daar doen we niks aan, onderhouden we ze gewoon. Twee jaar voor de start krijgen de bewoners een brief dat we voornemens zijn de woning te slopen. Een jaar van tevoren wordt definitief besloten. Dan krijgen mensen voorrang en ze krijgen 5600 of 5800 euro verhuiskosten.

We hebben ook categorieën, die als ze 15 jaar nog mee gaan volgens onze inkomensprognoses en bevolkingsprognoses, en andere gegevens. Daar gaan we programma's op loslaten waarmee we onderhoud op peil houden, en zetten we cv in, en isoleren we. Daar investeren we in. Die levensduur kan ook 20 jaar zijn, soms 10, maar gemiddeld 15. Die kluswoningen, zoals Ganzendijk was, dat is precies de verkeerde kans op gegaan. We hebben getracht in hetzelfde kader woningen te verkopen met een onderhoudscontract. Twee schildercycli (12 jaar) verzorgen wij het onderhoud, tegenover een klein beetje opslag op de koopsom. Nee, dat willen ze niet, ze gaan naar bouwmarkten en doen het liever zelf dan die veiligheid van die corporatie. Dan willen ze het ook zelf doen. Dat is misschien wat ik ook herken dat we veel te veel denken dat we weten wat de huurder wil. Mutatie bijvoorbeeld, dan knappen wij een woning op. Gipsplafond, dan moet je al die gaatjes dichtsmen, daar heb je een pens werk aan. Heb je dan niet liever een zachtboardplafond als huurder? Er is onderzoek gedaan door Nijestee middels de Woonbond. Dat gaan wij nu ook doen: we zetten nu een huurderadviesgroep op. Mensen die een mutatie meegemaakt hebben, hoe ze het dat ervaren hebben. Bij Nijestee kwam uit het onderzoek: huurders doen het liever zelf (de verbouwing) voor een maand huur zelf. Schilderen enzovoort. Dat zag je ook in die premie-A woningen, daar zat een heel simpel keukentje in. Die keuken ging er direct uit, weg en een mooie nieuwe erin. Wat wij dachten,

maar mensen hebben er zelf andere beelden bij. Het is wel een beetje corporatie-eigen om voor de mensen te denken. Laat ze het vooral zelf doen wat mij betreft. Bij de club waar ik vandaan kom deden ze dat ook gewoon. Bij mutatie werd onderhandeld. Om potten saus en verf. Het mag wat mij betreft. Van mij mogen ze het zelf doen. Dat promoten wij ook. Daar krijg je ook tevreden huurders van. In ons nieuwe beleidsplan, dat we volgende week met alle partijen gaan we aan de hand van stellingen dingen voorleggen zoals: de huurder is verantwoordelijk voor zijn eigen thuis. Het eerste wat gezegd wordt vanuit welzijnspartijen is: kunnen mensen dat wel aan? Ja misschien 10 procent niet, maar 90 procent wel. Maar we maken beleid op die 10%. Een van die ergernissen is dat we een glasfonds hebben. Heb jij wel eens een glas stuk gehad in je huis?

Nee, nog nooit.

Nee, ik ook niet. Oja een keer, toen had ik geen sleutel en moest ik mijn raam inslaan. Ramen worden ingeslagen als gevolg van seks, drugs en rock and roll. Ja, moet ik daar voor gaan betalen? Moet ik daar achteraan in het weekend omdat het drank of drugs in het spel is? Dat doen we. Het glasfonds kan uit zeggen ze. Maar 98% doet het keurig, en die 2 % quirilenten, daar lopen wij achteraan. Er wordt gedacht: je kunt die mensen toch niet in de kou laten zitten, nou ik heb dat raam toch niet ingegooid? Laat ze dat zelf doen? Mensen die in een eigen huis wonen, daar komt Acantus toch ook niet? Dan moet je het toch ook zelf doen? Daar zitten we over na te denken.

Maar het zal wel een hele omslag zijn om daar verandering in te brengen?

Het kost heel veel energie. Ik sta voor die missie en ik sta ook voor de missie van er zijn nog wel corporaties die nog wel in kleine dorpen bouwen, nou ik gun ze het succes, maar ik heb de missie dat dat niet goed is. Ik heb op me genomen om ervoor te zorgen dat de doelgroep zo goed mogelijk uit is.

Hoe denk u dan dat in dorpen waar corporaties teruggetrokken hebben. Hoe is de leefbaarheid daar als die corporatiewoningen verdwijnen, gesloopt worden? Is het een gemis dat die woning er niet meer is?

Ik kan je plekken aanwijzen waar we gesloopt hebben. Je zult juist denken: mooi groen, mooi ruim opgezet, mooie wijk. Alleen, de mensen die er wonen wisten dat er wat stond. Met landinrichting hebben we project gehad. Het kan best zijn dat voor sommige delen van het gebied de markt nog weer verandert. Die moet je voor de tijdigheid inrichten. Soms is dat ook voor eeuwig. Hoe doe je dat dan? Heel succesvol is het op zich, maar je hebt ook gemeenten nodig. Die zijn gefocust op streekcentra en bemoeien zich niet in kleine dorpen. Maar uiteindelijk heb je die wel nodig. Nu is het weer lastig, het loopt tegen de verkiezingen. Na de vakantie stuurt geen enkele wethouder meer een negatief bericht uit. Wij zitten met een gebiedsvisie van Finsterwolde, waar niet alleen sloop zal plaatsvinden, maar ook woningverbetering. Maar we wachten vooral op elkaar. Ik ben vanochtend bij die gemeente geweest met de regiomanager en de manager wonen. En heb gezegd: Geef nu aan wat je wilt! Laat een stedenbouwkundige wonen welke woningen te slopen, dan weet ik of we ze in de wielen rijden. Maar slopen doen we ze, en verbeteren ook. Maar welke moeten we slopen en welke niet. De stedenbouwkundige moet dat aangeven. Als ene stedenbouwkundige vindt dat er wat voor in de plaats moet komen, moet de gemeente daar over gaan, wij gaan dat niet doen. We zijn ook wel bezig met patiowoningen, dat is een perspectiefwoning: ze zijn levensloopbestendig. Na 20 jaar is de woning op, dan wordt ie ook in die 20 jaar gewoon terugverdiend. Maar die kost niet 680 euro maar minder dan 600 per maand. Er geldt huursubsidie op. Een energieprogramma op van 100

euro per maand. Inclusief alles (vast recht) dus nieuwe woning die niet veel kost per maand, 400 euro en dan zit je in een nieuwe woning. Wij zijn daar erg naar op zoek.

Zijn dat dan ook wel kwalitatief goede woningen?

Ze voldoen aan het bouwbesluit. Wij zijn daar heel erg naar op zoek. Alternatieve bouwwijzen. Deze gaan 20 jaar mee. Gewone woningen gaan in de beeldvorming 50 jaar mee, daar rekenen corporaties ook mee, maar in de praktijk wel 75 jaar. De mooiste woningen zijn van de jaren '30, die zijn al over de 80 jaar.

Maar deze patiowoningen zijn dus wel echt anders?

Die 20 jaar woningen zijn geschikt om in te spelen op vraag en aanbod. We zetten ze in kleine dorpen, met weliswaar nog wel wat voorzieningen. In de andere dorpen doen we het in de bestaande voorraad. Maar we gaan niet uitbreiden, maar we houden voldoende woningen voor de doelgroep.

Waar komen deze woningen te staan? Als vervanging van afgeschreven woningen?

Die komen in Beerta. Als vervanging van woningen die al afgebroken zijn. Dat doen we op bepaalde plekken wel en op andere niet. Dit is een pilot, en als het werkt willen we ook andere krimpgebieden hiervan laten weten.

Het gaat er dus puur om dat als je gewone woningen neerzet dat je dan weet dat daar over 70 jaar geen vraag meer naar is? En die woningen op termijn leeg komen te staan?

Als je gewone woningen neerzet weet je dat er dan niet meer klandizie voor is. Dit is voor de kortere termijn. En dit zijn milieuverantwoorde woningen, zonder fundering etc. Dus er blijft niks in de grond achter. Iets met gekookt hout. Heel weinig onderhoud. Om gevoel te krijgen met mensen en woningen ga ik graag de wijken in. We kijken niet meer zozeer naar de leeftijd maar naar het karakter. Zulke huisjes moet je trots op zijn. Zo hebben we meer dorpen die op basis van techneuten: die zeggen de levensduur is op, die moeten gesloopt. Ik vind deze (foto) woningen schitterend. Deze moet je behouden, ze zijn slechter maar dat hebben we zelf gedaan: we hebben zelf gezegd, die zijn oud, daar doen we niks meer aan. Terwijl het prachtige huisjes zijn, ook qua indeling.

We hebben ook te luxe woningen gebouwd, dat vind ik niet geschikt voor de doelgroep. Daar zit ook geen doelgroep in. Kijk maar naar de doelgroep. De doelgroep zit hier niet in. Kijk maar naar de blokhutten die er naast staan en naar de auto's. Maar het zijn wel sociale huurwoningen. (laat nog een foto zien) zie deze schuurtjes: voldoen aan bouwbesluit. Maar zowel bij koopwoningen of huurwoningen, waarom zouden wij dat dan groot doen, laat ze dat zelf doen. Dat is een andere denkwijze, wel lastig.

Ik kan me voorstellen dat zo'n andere denkwijze wel tijd nodig heeft.

Ja, dat is moeilijk hoor! Wij gaan ook inzetten op eigen economie eerst. Lokale bedrijven. Vroeger bouwden we honderd woningen, soms 300 per jaar, nu 25. We verbeteren er 160, in plukjes van 10, zodat eigen lokale ondernemers het ook aan kunnen pakken. Dat bevordert de eigen economie. Blijken ook nog veel goedkoper. Maar dat is wel baanbrekend kan ik je vertellen hoor.

Hoe gaat dat dan bij andere corporaties?

Wij worden vaak als toch wel commercieel gezien. Twee mensen hebben ruzie wonen beide in een eerder gekochte huurwoning. Jullie moeten een eerder gekochte woning terugkopen, maar dat is

toch een rare gedachte? maar dat is problemen over de schutting gooien, dat gaat toch niet meer om onze sociale doelstelling?

Ik wil je nog wat laten zien over goedkope koopwoningen: krantje over gemiddelde koopprijzen. Wat er dan te koop staat en de prijzen. Dit hier zijn ook kluswoningen. Maar wie haalt die weg? Die zijn van particulieren. Staan op een verkeerde plek her en der in het veld. Onverkoopbaar. Rotte kiezen. Ergernissen. Wie wil je daarmee opzadelen?

Ik las dat jullie je wel inzetten om die rotte kiezen, dat particuliere bezit aan te pakken in combinatie met gemeente?

Ook daar valt op dat wij weer gaan zeggen welke woning slecht is, maar degene die er woont, vaak verlaten mannen die een beetje kluzenaar zijn geworden. Die zitten daar best, willen niet weg. Alleen als je fors over de brug komt. Je kunt ook op een gepast manier zorgen dat erfgenamen of wat dan ook, dat die een beter onderhouden huurwoning kopen die wij kwijt willen. Wij hebben dan weer kasstroom. Wij hoeven dan geen kwalitatief goede huurwoning te slopen en wij kunnen die rotte kies slopen. Vaak is de grondwaarde het enige dat overblijft, maar dat heeft dezelfde waarde als tuingrond, want wie gaat daar weer wonen?

Dat zijn wel relevante initiatieven denk ik. En in de toekomst, met toenemende bevolkingsdaling gaat dit alleen maar meer spelen waarschijnlijk?

Ja, zulke rotte kiezen krijgen een negatieve waarde. De grondwaarde is dan het enige dat overblijft, maar dat is niet meer dan tuingrond, want wie wil er weer wonen? Het is een hele zoektocht welke kant we op moeten. We hebben het er ook over wat de verhuurdersheffing nu betekent voor ons als corporatie. Behoorlijk wat voor ons. Gemeenten wilden dat wij particuliere woningen op gaan kopen en opknappen, maar wie moet er dan in wonen? Er zijn genoeg woningen! Er is overaanbod. En we voegen nog steeds toe!

Wordt er meer gebouwd dan gesloopt?

Sloop loopt een beetje achter, maar we voegen nog steeds toe. Mede door de inkomensbeperking mogen we slechts 10% boven de 34000 inkomens toewijzen. Er waren mensen die gingen wonen in die mooie huisjes die ik net liet zien. Die zitten nu vast in een koopwoning, die krijgen we niet. In Noordoost Groningen zit 50% van de mensen met een laag inkomen in een eigen huis: zitten op slot. Die missen we ook. We hebben ook leegstand in nieuwe complexen in streekcentra. Mensen zitten vast in hun eigen huis. En hoe los je dat op?

Ik begrijp dat hier niet meer wordt gefocust op het bestrijden van krimp maar meer het begeleiden van krimp. Zetten jullie je echter in om jongeren te behouden in Noordoost Groningen?

Ja, via werkgelegenheid, door het stimuleren van de lokale economie. Misschien wonen ze wel in onze huurhuizen. Het zijn vaak de lagergeschoolde mensen die hier blijven en via aannemers aan het werk zijn. Ik heb ook een dochter, die wilde ook naar Groningen. We wonen in een lieflijk dorpje en dat vond zij niks, dat begrijp ik toch volledig.

Dat is denk ik ook het verschil tussen kluswoningen in de stad en op het platteland. Dat ze niet op de goede plek staan, ondanks dat woningen wellicht geschikt zijn?

Het zit hem puur in de demografie. Mijn broer heeft meerdere huizen in de stad. In een woont zijn zoon en een ander heeft ie opkapt er verhuurt hij. Dat gaat voortreffelijk. Daar lukt dat wel.

Kunt u nog eens verduidelijken waarom het slopen voor u voordeliger is dan verkopen als klushuis?

A: we moeten woningen op basis van taxatiewaarde verkopen. Je mag er 10% onder zitten. Als een woning voor 100.000 getaxeerd worden, mag dan voor 90.000 verkocht worden niet minder. Ik weet niet hoe dat daar in zeeland gebeurt. Daar is de minister wel streng op.

Wettelijk is het dus niet mogelijk?

Ja. Als je ze dan ook nog verkoopt aan mensen die niet tot de doelgroep behoren geef je 50.000 weg aan de verkeerde mensen. En het is ook niet de bedoeling is mijn opvatting. En 40.000 euro is bij kavel wel te doen. Bij kavels doen we dat wel. Kavels hebben we opnieuw naar beneden laten waarderen. Van 60 tot 90 euro. En elke keer marges van 10 euro. Daar koop je nergens grond voor. Maar daar zeggen wij wel van: bijv. er was een club: Finsterwolde bouwt zelf, particulieren die huizen wilden bouwen. Dan ga ik de grond niet als struikenblok doen. Voor ons had de grond een lage waarde want wij hadden geen doel meer met die grond. Dan laat ik het niet overgaan omdat de grondprijs te hoog is. Maar bij klushuizen vind ik het lastig.

Maar wat gebeurt er dan met die woning?

Als er behoefte aan is wordt hij weer verhuurd en anders gesloopt?

Maar dan bent u toch nog meer geld eraan kwijt, kunt u dan niet beter een woning onder de marktwaarde verkopen?

Nee, want dan bederf ik de markt. En ik verkoop een slecht huis en een financiering met 110.000, dan ben ik met de verkeerde doelgroep bezig. Daar in zeeland kon het in een vorm van een pilot worden gedaan. We hadden ook een keer genoteerd dat we meededen aan een pilot. Dat we oude huizen en panden op wilden kopen. Kreeg ik een brief van het ministerie dat ze uit de jaarrekening hadden gehaald dat wij particuliere woningen gingen opkopen en of dat wel onze rol was? Dan moet je jezelf echt verdedigen en uitleggen en laten zien dat het puur een pilot is om juist niet in de rol te komen dat wij met particuliere woningen bezig zijn, maar dat het meer ruilhandel, ruilverkaveling is. Toen mocht het. Er is veel controle op, we moeten ons houden aan de kerntaak., En dat vind ik zelf ook.

We hebben ook een vastgoedpoot gehad, daar ben ik ook een poos directeur van geweest. Vroeger bouwden we koopwoningen en winkels, van alles. Maar in 2008 zeiden wij direct weg met die handel: alleen risico levert het op. We hebben het gebouw verkocht. We gaan geen koopwoningen meer bouwen, als marktpartijen het niet oppakken, moeten wij het vooral niet doen. Want marktpartijen zijn commerciëler en handiger dan wij. Als er markt voor is doen commerciële partijen het wel. Dat gaan wij niet voor ze doen. Dat is net als voor de hogere doelgroep huurwoningen bouwen, boven de 680 euro huurgrens. Dat zouden we kunnen doen met een aparte bv. Dan moet je financiering op de markt aantrekken. Men kan de kust en te keur gaan bij goedkope woningen en als er wel behoefte aan is doen institutionele beleggers het wel.

Maar hoe ziet het dan met die goedkope huurwoningen en dat moeten ze financieren uit ander vastgoed? Zo is het toch altijd gegaan?

Wij deden dat door de jaren in de vastgoedpoot. Leverde 2 miljoen op in hoogtijdagen. Op het laatst hadden we alleen maar mensen in dienst en geen projecten, dus geen winst. Nu is dat sowieso niet meer zo.

Hoe kunnen jullie het bouwen van sociale huurwoningen dan financieren?

We sturen heel strak, we worden daarom ook wel eens als commercieel gezien. Je kunt niet meer uitgeven dan er in komt. Kasstromen. Heel streng op de huishoudpot. Als de inkomsten groter zijn de uitgaven ben je ook financierbaar, dan gaan instanties en banken dat gewoon borgen. Andere corporaties teren niet alleen op reserves en hebben de kasstromen niet op orde. Dat is erg veranderd. Kasstromen van woningverkoop gaan van 15 miljoen naar 0, als je dat kwijt bent, dan moet je je huishouding erop inkrimpen. We hadden veel gebouwen, 3 directeurs, 4 managers, daar zijn we ontzettend in ingeteerd. We investeerden planmatig in complexen. Pas als de woning leeg kwam werd de huur verhoogd. De zittende huurde betaalde niks en de nieuwe huurder wel. Om nu wel te kunnen blijven investeren doen het alleen bij mutatie, dan knappen we hem op en gaat de huur fors omhoog. De buurman mag ook, maar dan gaat hij ook direct meerhuur betalen. Bedrijfsvoering is dus sterk veranderd. De minister heeft het vooral over bedrijfslasten. Als wij met corporaties vergelijken zitten wij iets onder het landelijk gemiddelde en we gaan nog elk jaar terug. In personeel. We hadden een onderhoudsdienst van 120 mensen. Gaat terug naar 54. Meestal via natuurlijk afvloeiing. Maar als je zo'n keuze maakt gaan ook mensen uit zichzelf weg. We zaten op 250 man personeel, dat is in 2010 teruggegaan naar 200, en we gaan de komende jaren nog verder terug.

Maar dat heeft dus alles te maken met de verandering van de markt en de crisis?

Ja, en we zijn strenger geworden op ons geld. Doen net alsof het van ons zelf is. Als je het zelf niet zou doen, waarom dan wel bij de corporatie? Als een woning 143 punten heeft mag hij hier 935 kosten volgens het woningwaarderingstelsel, wij verhuren ze voor 550 euro. Dan moet je de rest als verlies afboeken. Ja, dan ga je gauw failliet. Daarom zijn we op zoek naar nieuwe dingen (patiowoningen) waar de financiële continuïteit is gewaarborgd. We hebben dus een cultuuromslag nodig. We hebben ook te luxe gebouwd. We hebben ook appartementen gebouwd. Aan de ene kant van de straat boven de Jumbo en parkeren tussen winkelend publiek en aan de overkant onder zit een huisartsenpost boven prachtige appartementen, niet kleiner. Met hardhouten deuren en afgesloten parkeerplaats. Die zijn bewoond en de vrije sectorwoningen aan de overkant staat leeg, rara hoe kan dat? Veel te luxe, daar wonen mensen die niet tot de doelgroep behoren.

In die huidige financiële situatie, dat verhuren aan de doelgroep. Hoe pakt dat samen met het leefbaarheidvraagstuk, zijn jullie daar intensief mee bezig?

Ja, we hebben een redelijk groot leefbaarheidbudget, maar we krimpen daar wel elk jaar in. De gemeente doet daar leuke dingen van: wijk en buurtbeheer. dat willen we zelf doen. We vinden dat het vanuit de mensen zelf moeten komen: leefbaarheidsinitiatieven. We zijn nu bezig met tuinbeleid. Dan helpen we mensen met voorbeeldtuinen. Als ze het niet doen spreken we ze erop aan hoe het kan. We willen ze ook nog wel helpen. We geven zelf het goede voorbeeld. In dorpen waar we ons terug trekken geven we de bewoners de mogelijk vrijheid om in te richten waar we slopen. Bewoners willen een honden-uitlaatplek en trapveldje. Ok, wij zijn van het onderhoud af, dan doen de mensen zelf onder toezicht van de gemeente. Daar krijgen ze budget om het in te vullen, zelf onderhouden en maaien. Zelf verantwoordelijk. Als wij dat weer zouden doen, gemeenten stoten speeltuinen af door bezuinigingen. Bewoners wonen er, dus ze moeten er ook zelf wat voor over hebben. En dan wordt er ook heel anders mee omgegaan als het van henzelf is.

Deden jullie vroeger meer aan leefbaarheid?

Dat is ook een heel rekbaar begrip. Voorzieningen, winkels, in stand houden vind ik niet onze taak, hebben we ons nooit mee bemoeid. En de leefbaarheid zit niet vast op de ene dorpswinkel. Algemeen onderzoek wijst uit dat mensen niet om voorzieningen ergens wonen, men voelt zich er thuis. Daar geloof ik ook niet zo in. We hebben wel in het centrum van Winschoten veel branden gehad. Daar gaat men een park aanleggen tegenover een complex waar wij aan het bouwen zijn. Daar hebben wij ook belang bij. Wij geven daarom een bijdrage aan de inrichting van het park. Het moet wel een direct belang hebben met ons bezit. Gemeenten en hun klusdiensten en wijkteams, ja wij hebben veel woningen verkocht en je hebt veel gemengde wijken. Voor het aandeel huurwoningen in die wijken wil ik best wat bijdragen, maar niet voor die koopwoningen, dat moeten die kopers zelf doen, of de gemeenten moeten het doen. Daar waren corporaties voorheen, toen de bomen nog tot de hemel groeiden, zeiden we dat doen wij wel. Dat kan dat nu niet meer. Pleinen en straten aanleggen, tot 7 cijfers achter de komma dat de gemeente alles bij ons neerlegde. Openbaar gebied, bestrating, riolering, betrating. Dat is veel gebeurd in het verleden, maar nu niet meer. Als wij destijds grond kochten, in die ontwikkelperiode, van een boer in een geliefd woondorp. Wij legden de straten en pleinen aan en een contract naar de gemeente. Dan verdiende je er wat aan.

Nog even over de doelgroep die wordt aangetrokken naar klushuizen. Zouden klushuizen in krimpgebieden werkelijk als afvoerputje dienst doen volgens u?

Nou, we hebben nog iets van 27% scheefwoners, waarvan 10% meer dan 43000 heeft en 17% tussen de 34000 en 43000, die zitten niet in de slechtste huizen, die gaan we ook verhogen en die inkomensafhankelijke huurverhoging zijn we ook niet op tegen. Dit jaar hebben we daarvan afgezien, procesmatig was het lastig. Maar wij zijn er wel voorstander van. Wat nu binnenkomt is de doelgroep die wij willen bedienen en die huisvesten we ergens anders. Dan heb je automatisch meer van leefbaarheid van doen. Daarbij hebben we een signaalfunctie wat er achter de voordeur gebeurt. We hebben we meegewerkt aan multiprobleemgezinnen. Ontruimingenvoorkomen enzo. Maar de huurachterstanden liepen maar op! Omdat het zo lang duurde voor die instanties langs waren geweest. En dan groeide ze het echt boven het hoofd.

Wat we hebben nog wel gedaan zijn zelfklushuizen. Mensen krijgen geen financiering voor de verbouwing. Dan zeiden wij: wij maken er een mooi huis van en bieden het dan aan. Voor de verbouwing getaxeerd en erna, je verdiende je investering niet terug, maar je leverde wel een goed huis af. Ja dan kunnen ze wel een hypotheek krijgen op basis van een taxatiewaarde en konden ze het wel betalen. Met bouwdepot is lastiger te financieren. Daar hebben we van gezegd, dat was een probeersel dan krijg je het er niet helemaal uit, maar je doet wel een goede woning weg. Daar geven we de mensen voortaan een keuze in. Het hoeft niet. Als mensen het liever zelf doen is dat goedkoper. Daar gooiden wij wel geld tegenaan, maar de kans dat je hem verkoopt is wel groter.

Doen jullie dat nog steeds, hoe vaak is het gebeurd?

Een pilot in Veendam, veel voorzieningen. Niet bij alle woningen standaard doen, maar mensen vragen wat ze willen. Dat loopt wel, maar moet zich nog bewijzen. Ik kan me voorstellen dat dat wel gaat werken. Wat die 40.000 euro betreft heb je wel gelijk, maar het levert wel meer op, en of je dan de goede dingen doet is dan nog maar de vraag. En het leefbaarheideffect wat op zal treden moet je ook nog maar bezien. Het kan ook averechts invloed kunnen hebben op de leefbaarheid. Dan krijg je Ganzedijk-problematiek.

Over de woningmarkt: hoe ontwikkelt het zich op termijn in krimpgebieden?

De vraag neemt steeds verder af. Het grootste probleem is, en iedereen draait daar nog om heen, de particuliere slechtere voorraad. Mensen zitten daarin opgesloten. Daarin willen we best meedenken. Gemeenten vragen ook of wij in die woningen tijdelijk jongeren huisvesten? Dat kan voor ons best interessant zijn. Maar ga het niet overnemen dat mensen voor 4 ton te koop hebben en het eigenlijk maar 3 ton waard is, die moeten daar zelf ook wel voor zorgen. Meedenken met andere partijen vind ik wel interessant. In krimpgebieden, vroeger deden we dingen samen, maar we werkten niet samen. Maar nu werken we wel meer samen. In de krant lees je hoe dubbelzinnig dingen zijn. Je wordt er soms mismoedig van. Op een plek leegstand, op andere plek heel dichtbij nieuwbouw.

Ik denk dat ik een goed beeld heb gekregen van hoe jullie over de situatie denken. En het verhuren aan de doelgroep, dat is wel echt jullie focus blijkt nu.

Niet generaliseren, ook bij mensen met kleine inkomens zitten heel veel mensen die zich prima redden met een kleine beurs. En een paar probleemgevallen, maar ook daar blijven we ons voor inzetten.

Heeft u nog iets toe te voegen?

Juist de woningen die op de goede plekken staan worden wel verhuurd. Er zijn altijd mensen die daar wel willen wonen. Op een gegeven moment keken we alleen naar de exploitatieduur. We kijken nu naar karakter van woningen. De woningen die geschikt zouden zijn als klushuis, die zijn prima te verhuren. Dat zijn woningen die niet altijd in grote kernen. De kinderen gaan op den duur wel weg, maar die vliegen later soms ook weer in. Dat is heel apart. Je bent gek als je dat van de hand doet, afbreekt. En dan heb je soms ook nog per gevel verschillend metselwerk. Waar vind je die mooie huizen nog! Die hebben basishuurprijzen die heellaag zijn. Als die 200 omhoog gaan nadat wij ze gerenoveerd hebben, maar de energiekosten dalen, en ze krijgen ook nog huurtoeslag, dan zijn die mensen blij!

Bijlage 9: Interview Woningstichting Wierden en Borgen

Geïnterviewde: Dinie Rotman

Functie: Senior beleidsmedewerker

Datum: 14 augustus 2013, 10.00 uur

Locatie: De Vlijt 30, Bedum

[Al lopend richting de ruimte waarin het interview is afgenomen heeft de interviewer zich al geïntroduceerd en uitgelegd waarom dit onderzoek gedaan wordt. Er is goedkeuring verleend om het interview op te nemen. Geïnterviewde heeft zichzelf al voorgesteld en voorgesteld elkaar te tutoyeren en er is al kort gesproken over klushuizen. Dit is niet opgenomen]

We hebben bewust de keuze gemaakt om het (klushuizen) niet te doen. Maar ik wil niet vooruit lopen op je vragen.

Mag ik je naam gebruiken bij het verwerken van de interview, of wil je het liever anoniem?

Wat ons betreft mag je mijn naam gebruiken, of onze naam gebruiken.

Kun je iets vertellen over je werkzaamheden bij Wierden en Borgen?

Ik ben hier begonnen in september vorig jaar. Dus zit hier bijna een jaartje nu. Ik zit wel de afgelopen 15 jaar in woningcorporatieland en dat was voor de directeur ook de trekker om mij binnen te halen. Dus hij is op zoek geweest naar iemand die wat bredere ervaring heeft op verschillende onderdelen. Ik heb me wel hier en daar tegenaan bemoeid de afgelopen periode. Dus ik ben nu betiteld als senior beleidsmedewerker. Bi de ene corporatie heet het zo en bij de andere weer anders. Ik ben nog niet zo heel oud, dus voel me niet echt senior.

Ik had inderdaad een ander persoon in gedachten toen ik de functiebeschrijving van jou zag.

Ik ben officieel senior beleidsmedewerker en gezien de functie in de corporatie is dat ook wel logisch. Ik ben onder andere verantwoordelijke voor strategisch voorraadbeleid. En daaromheen nog voor een aantal andere dingen. We gaan nu woningverbetering doen en dat soort dingen. Ik heb ook onlangs beleidsstukken geschreven over woonruimteverdeling en hoe we om willen gaan met regelingen zoals regeling staatssteun en de 90% regel.

Wat is dat ook alweer die 90 procent regel?

O als ik te veel in vakjargon praat moet je het zeggen hoor! De overheid heeft een regeling, die heeft ons opgelegd dat wij 90% van onze woningen die goedkoper zijn dan 680 euro moeten verhuren aan de doelgroep. Mensen met een inkomen van lager dan 34000 euro. Dat verkleint onze doelgroepbehoorlijk, en dan kom je ook weer bij klushuizen terecht. Dat heeft nogal wat consequenties voor de corporatie en dat is ook een van de dingen waar ik mee bezig ben.

En voor wat betreft het strategisch voorraadbeleid: daar hebben wij, dat zeg ik misschien wel wat zwart-wit, maar daar hebben we wel wat een achterstand in. We hebben de afgelopen jaren heel veel aandacht besteed aan het liquide houden van de organisatie, dat was al een probleem genoeg, waardoor we aan het kijken zijn van wat voor type woningen we nu hebben en wat we over 10 jaar nodig hebben, dat hebben we wel ongeveer in beeld, maar nog niet zo specifiek als dat we dat volgens mij in dit krimpgebied moeten zouden hebben. Dus mijn opdracht is voor de komende pak 'm beet twee jaar dit goed op poten te zetten. Dus we hebben wel een strategisch voorraadbeleid geschreven, en dit is gebaseerd op hetgeen dat er al lag. maar naar onze smaak is dat weinig en

willen we dat graag uitbouwen. We willen dat strakker in beeld hebben. En daar ga ik me mee bezig houden. Wil je dit echt goed oppakken dan heb ik daar een dagtaak aan, maar dat lukt niet, want er hoort nog meer bij de functie. Dus we hebben de keuze gemaakt daarin wat te prioriteren.

Waar heb je hiervoor gewerkt? Ook bij andere woningcorporaties.

Ja, ik ken de kluswoning ook wel uit Amsterdam. Ik ben gedetacheerd als interim medewerker, bij verschillende corporaties. Dus ik heb bij 10 verschillende corporaties kunnen kijken, welke precies daarvoor zou je ook op linkedin kunnen kijken.

Ik heb ook op internet over jullie gelezen. Mij werd al duidelijk dat jullie zo'n 5000 woningen hebben en ontstaan zijn in 2001 na een fusie uit andere kleinere corporaties.

Ja dat klopt. Binnenkort komt er weer een fusie aan, dat is een heel kleintje. Dat is ook officieel een toegelaten instelling. Dat is een complex, bestaande uit 80 woningen. Echt overnemen kan niet, want het is een stichting of een vereniging, dat weet ik eerlijk gezegd niet precies. Maar die nemen we erbij dus dan zijn we 80 woningen rijker.

En zijn dat zorgwoningen?

nee het zijn gewone appartementen, maar wel verouderd. Officieel is het een fusie, maar in feite nemen we het gewoon over.

Over waar de woningen gesitueerd zijn, jullie zitten met name in de grote dorpen?

Ik heb een kaartje hangen, die zal ik even voor je pakken. Daar staat een hele hoop informatie in, daar staat ook waar we de woningen hebben staan en hoe duur ze zijn enzovoorts. Weet je wat? Blader even wat in het strategisch voorraadbeleid, dan haal ik het kaartje voor je op.

In dit voorraadbeleid staat inderdaad een hoop dat ik kan gebruiken.

Hij is officieel nog niet uit, we sturen hem eerst nog naar de stakeholders.

Kan ik trouwens naar dat voorraadbeleid verwijzen?

Jahoor, hij is nog niet officieel uit, maar komt binnenkort op de website, dus dat is geen probleem. Dit kaartje is mijn eigen knip en plakwerk, hij is wel iets verouderd, maar misschien heb je er iets aan. We hebben nu iets minder woningen, het scheel ongeveer 20 ofzo.

Handige kaart, daar staat echt alles op, zelfs de kleine dorpjes.

Ik had geen beeld van ons bezit toen ik hier binnenkwam. Rood is krimp, blauw is stabilisatie of groei.

Tot welke periode gaat het dan?

De periode tot 2040 denk ik. Dat is nog voornamelijk gebaseerd op bevolking. Huishoudens ligt ietsje anders, door verdunning.

Dat is een mooi gedetailleerd overzicht. Zo ze zien is het bezit erg verspreid, jullie hebben dus ook wel veel woningen in kleine buurtschapjes.

Ja ieniminie woninkjes in hele kleine dorpjes. Ons standpunt is dat als bewoners ons daar nodig hebben, als de doelgroep daar zit, dat wij dan ook daar willen verhuren. Maar het is wel even de vraag wat er in de toekomst gaat gebeuren. Alles trekt toch naar de grote dorpen toe. Dat heeft te maken met het beleid van de gemeente. In De Marne bijvoorbeeld, dat richt zich heel erg op Leens. Je ziet toch wel dat daar wat in gebeurt. We verwachten dat op lange of middellange termijn mensen wat naar grote kernen toetrekken, en dat wij daar niet meer nodig zijn. Maar wij willen de markt

volgen. Dus het is niet zo dat wij vooringenomen standpunten hebben, te zeggen dat we afstoten. We hebben wel de grens gelegd bij 10 woningen. Als een dorp minder heeft dan 10 woningen dat willen we in principe afstoten.

Echt een dorp met 10 woningen totaal.

Nee 10 sociale woningen van Wierden en Borgen. We moesten ergens een grens trekken. Als ons bezit minder is dan 10, dan willen we in principe het afstoten. Dat heeft er puur mee te maken met logistiek. Het kan allemaal wel, maar het is logistiek lastig. En administratief lastig. Als mensen ons echt nodig hebben dan blijven we er, maar anders willen we daar vanaf.

Dus zeg maar in kleine dorpjes, zoals Oosteinde bijvoorbeeld waar jullie 2 woningen hebben, daar zullen jullie op termijn vanaf willen.

Ja, maar dat hangt ook van de huurders af, wanneer en hoe snel.

Die woningen worden dan in principe niet weer verhuurd als de huurder eruit trekt?

Ja dat klopt

Wat gebeurt er dan met die woningen? Proberen jullie die dan te verkopen?

Dat is heel erg afhankelijk van de woning zelf. Kijk, als het wat oudere woningen zijn met een kleine plattegrond, en de markt vraagt niet naar dat type woning, uiteindelijk heb je natuurlijk ermee te maken of mensen het willen of niet. Als dat niet lukt zullen we ze ongetwijfeld slopen. Maar als ze wat gewild zijn, we verkopen ze natuurlijk liever.

Verkopen jullie nog wat? Ik hoorde dat in de oosthoek van Groningen nog veel slechter is, dat er daar helemaal niks verkocht wordt.

Ja daar is het helemaal een drama. Ik moet er wel bij zeggen, wij zaten in een luxepositie, woningen verhuren en verkopen ging eigenlijk vanzelf. Wij hebben ons de laatste jaren heel erg gericht op onze financiën, we waren bijna failliet geweest en we moesten toen heel erg bijtrekken en dat is gelukt. We zitten nu behoorlijk ruim in de slappe was, voor corporatiebegrippen dan.

Hebben jullie dan veel woningen verkocht?

Nee dat heeft puur te maken met zuinig zijn, en keuzes maken met dingen die je doet. De woningen moeten we zo lang mogelijk verhuren. Niet per definitie na 50 jaar slopen, dat is dikke onzin want woningen kunnen langer goed zijn. Exploitatieduur van de woningen is ook verlengd. Er is dus een aantal dingen gebeurd, maar niet zozeer de verkoop. De noodzaak om woningen te verkopen was niet zo erg, omdat we dat niet nodig hadden. Dat is nu wel fors veranderd. Er wordt natuurlijk ook behoorlijk wat verwacht van ons, het ministerie verwacht behoorlijk wat. We moeten gewoon flink dokken. Dat betekent dat we minder kunnen investeren, en dat betekent ook we dus meer keuzes moeten maken. De noodzaak om te verkopen wordt nu dus ook groter. We verkopen nu ongeveer 10 woningen ofzo staat ook wel in de jaarverslagen en dat is echt ieniemieni. We moeten nu echt 20 woningen verkopen om aan het einde van de rit iets positief uit te kunnen laten vallen.

Denken jullie dat dat lukt?

Zoals het nu gaat lukt dat niet. Maar daar moet ik een kanttekening bij maken, want we hebben nooit echt op verkoop ingezet omdat we dat niet nodig hebben. Dat is een van de dingetjes die ik oppak. Om de verkoopstrategie te bepalen en ook een strategie te bepalen voor dure verhuur. We moeten nu gewoon flink aan de bak hoe we dat kunnen doen. We hebben nu 8 woningen verkocht

en we zitten in augustus, dat gaat hem niet worden! Het gaat niet vanzelf en de verkoop gaat echt gewoon heel slecht.

Maar dat heeft er denk ik ook mee te maken dat er zoveel particuliere woningen te koop staan, of niet? En dat die woningen ook al niet duur zijn?

De gemiddelde WOZ-waarde is behoorlijk laag, ligt op ongeveer 110.000 euro geloof ik, zoiets. Dat is relatief weinig. Dus ook mensen met een wat lager inkomen kunnen hier vrij makkelijk aan een woning komen. Helemaal als ze zoveel leeg staan en de prijzen nog lager zakken. Dus daarmee zeg ik ook wel iets over de noodzaak aan kluswoningen. Maar dat kan ik zo meteen nog wel toelichten

Even over de kenmerken van de woningen? Hoe groot zijn de woningen en hoe oud zijn ze gemiddeld?

Ik weet trouwens dat ik neiging hem om veel te snel te praten, dus als ik begin te kakelen moet je het zeggen hoor, of een keer schoppen onder de tafel. Euhm, hoe ziet het woningbezit eruit? Ik heb een overzichtje. Het type woningen en aantal in de verschillende gemeenten, staat hier. Woningbezit in 6 verschillende gemeenten. Voor de grootte en ouderdom van de woningen kun je het beste even kijken in het jaarverslag. Daar staat precies in hoeveel woningen we hebben van een bepaald jaartal.

Ok, dan doe ik dat.

Het grootste gedeelte is naoorlogs. Het is echt uit de periode zeg maar na 1960. Daar is heel veel in gebouwd. En een hele piek ook nog uit de jaren '80.

Jaren '30 woningen hebben jullie veel minder van?

Ja dat zijn er relatief weinig.

Ik zag in het jaarverslag dat jullie veel woningen aan het verbeteren en onderhouden zijn. Hoe is het onderhoudsniveau?

Dat zag ik in je vragenlijst staan maar dat vind ik moeilijk om te beantwoorden, want waar zet je het tegen af? Op welke manier meet je het onderhoudsniveau, dat kun je op verschillende manier doen. Wij hebbe niet gescoord met goed of slecht of matig. Veel corporaties doen dat, maar wij hebben dat niet gedaan, dus dat weet ik niet. Ik kan het dus niet op die manier aangeven, wat ik wel kan zeggen, en dat staat ook in het SVB, dat wij een behoorlijke voorraad hebben, met name de oudere woningen hebben, waar een veel te laag energielabel opzit. Daar investeren we wel fors in. We gaan de komend jaren willen we alle woningen naar I naar label C brengen als dat mogelijk is, in ieder geval twee labels hoger. Dat doen we niet als het casco slecht is, of als de verhuurbaarheid slecht is vanwege slechte onderhoudssituatie. Dus we investeren wel behoorlijk in de kwaliteit van de woning. Maar zet je hem dan af tegen het aantal BBS-punten of tegen onderhoudskosten? Ook planmatig onderhoud, ik vind het moeilijk om daar iets over te zeggen.

Dat snap ik, ik vraag het meer om een indruk te krijgen van de woningen die jullie bezitten. Omdat ik geïnteresseerd ben in kluswoningen is het wel belangrijk dat de woningen wel in een bepaalde staat zijn. Je kunt een huis niet verkopen als klushuis als het praktisch onbewoonbaar is, er moet een basiskwaliteit aanwezig zijn. Dat zit bij woningcorporaties toch vaak wel goed, woningcorporaties onderhouden beter dan particulieren doen.

Ja dat klopt, dat is ook een discussie voor ons. We zijn nu op een punt aanbeland, dat speelt wederom in De Marne, dat de woningen die wij slopen, of die wij op de nominatie hebben om te slopen, dat die woningen beter zijn in kwaliteit dan de particulieren woningen die er staan. Dus dat

willen we eigenlijk dus niet, maar als je kijkt wat we daarmee kunnen doen. We zijn aan het nadenken over modelletjes en pilots, en projecten om te kijken of we er op een andere manier mee om te gaan.

Oja, dat werd bij Acantus ook gezegd. Die zeiden dat ze beter een slechte woning van een particulier konden kopen en die slopen dan een kwalitatief goede huurwoning. Die particulier zou dan die goede huurwoning kunnen huren of kopen. Maar jullie zijn dus ook wel met zulke dingen bezig?

Ja we zijn verschillende dingen aan het ontwikkelen hoe we daarmee om kunnen gaan, maar veel haken en ogen en juridische dingetjes. Daar komen we voorlopig nog niet uit. We werken samen met een bureau, dat heeft ervaring met krimp in Zeeland. Dat is Kasus.nu. We zijn daarmee aan het kijken van hoe kunnen we dat nu het beste omgaan met krimp en leefbaarheid en we hebben dat ingezet op drie thema's. Ten eerste ruilverkaveling, waar we het net over hadden: kunnen wij panden aannemen, aankopen of overnemen, of ruilen of weet ik veel wat. Dat gaan we samen met bewoners, gemeente, particulieren, Rabobank. Met z'n allen Kijken hoe we een oplossing kunnen vinden. Pilot in Ulrum. Als we daar uit kunnen komen kunnen we dat natuurlijk ook ergens ander in gaan zetten. Dus daar zijn we mee bezig. We zijn ook aan het kijken of we bestemmingen van bepaalde panden kunnen wijzigen. Dat ligt met name bij gemeenten, maar wij hebben daar ook wat aan: in centra van verschillende dorpen zie je dat panden leeg gaan staan. Winkelpanden particulieren die gaan verhuizen. Omdat ik de pilot doe in Ulrum. Dus dat gebruik is steeds als voorbeeld. Als je daar door de winkelstraat heenrijdt zie je al panden leeg staan. Maar je moet nu wel goed kijken inmiddels. Want lokale bevolking heeft er kunst in de etalage gedaan, zodat het niet leeg lijkt. De leefbaarheid en leegstaande panden hebben een relatie.

Door de leegstaande panden trekken bewoners er ook weg en worden panden ook minder waard. Dus wij hebben er ook belang bij. Gaan gezamenlijk kijken hoe we daarmee om kunnen gaan, dat is dus het tweede. Als derde gaan we kijken, en dat heeft bij ons een veel grotere vorm dan kluswoningen, kluswoningen doen we bewust niet, we gaan wel kijken hoe we eengezinswoningen. 50% van ons bezit is eengezinswoningen. We gaan kijken hoe we die woningen kunnen opplussen zodat de huidige bewoners er zo lang mogelijk in kunnen blijven wonen. Dat de noodzaak niet ontstaat om te verhuizen. Dat de woningen ook geschikt worden voor de toekomstige doelgroep, de doelgroep die er zo meteen aankomt.

Dus meer gelijkvloers en slaapkamer op de benedenverdieping bijvoorbeeld?

Ja, we kijken waar het kan, onderscheid in maken. Die drie thema's pakken we samen op met dat bureau. Wat het gaat kosten, hoe het uit te voeren, en hoe we bewoners kunnen betrekken enzovoort. Roept heel veel vragen op. We gaan bijvoorbeeld kijken of het voldoende is om er een traplift in te zetten, willen bewoners dat überhaupt? Ik schat in dat huidige bewoners dat misschien wel willen, want die kunnen er dan langer blijven wonen. Maar toekomstige bewoners, huurders, is dat over het algemeen niet van groot belang, want dat is minder aantrekkelijk. Veel mooier is als je een aanbouw kunt maken op de begaande grond waarin je een douche, badkamer en toilet en slaapkamer beneden realiseert en voor lange termijn meer geborgen bent. We richten ons veel meer op transformatie van ons huidige woningbezit dan dat we kijken naar hoe we het af kunnen stoten. Maar daar kijken we ook wel gedeeltelijk naar.

Nu ben ik heel benieuwd, want je noemt al een paar keer dat jullie niet bewust doen aan kluswoningen. Kun je daar iets meer over vertellen?

Kluswoningen kun je doen in huur en in koop. Wij zijn van kluswoningen in koop uitgegaan. Kluswoningen in huur vinden we sowieso geen optie. We weten dat de woning niet fantastisch is, je mag hem zelf opknappen en lagere huur betalen. We zien daar een gevaar in A: we weten niet meer hoe onze woningen erbij liggen en hoe ze eruit zien. Die verantwoordelijkheid willen we niet uit handen geven. Tenminste als we het hebben over het casco. Ik denk dat als het gaat over schilderen dat mensen dat zelf moeten kunnen doen, maar daar denken Wierden en Borgen nog niet helemaal eensgezind over. Klushuur vinden we dus niet helemaal in de haak. Je hebt dan de kans dat je een slechte woningvoorraad hebt ergens in een gemeente omdat de woningcorporatie, omdat wij onze verantwoordelijkheid niet goed nemen. Dus kluswoningen in huur zijn sowieso geen optie.

In koop: we zouden kunnen zeggen dat woningen die wat slechter zijn, waar flink aan geklust moet worden bijvoorbeeld met slechte binnenmuren, enkel glas, jaren 60, 70, 80. Daar hebben we heel veel van, en die zouden er heel goed voor in aanmerking komen. Maar ook dat willen we niet, om verschillende redenen. We merken dat woningen die we verkopen, dat de doelgroep zeg maar waar we ons voor inzetten, dat als die een woning kopen, dan zitten ze vaak al tot de nek aan toe in de hypotheek waardoor er dan er weinig ruimte over blijft.

Hebben we het dan over gezinnen met een inkomen tot 34000 euro? Want die kunnen toch sowieso niet kopen?

Nee, dat niet. Dat kan als je 34000 inkomen hebt kun je wel wat kopen als je wat spaargeld hebt. Het gaat niet alleen om inkomen. Ze hebben soms wel wat achter de hand. We hebben totaal nog niet gekeken naar vermogen. Daar is wel wat in mogelijk, maar dat is een relatief kleine groep. We hebben het meer over een grotere groep tussen de 34000 en 40000 verdient, die zeker in dit gebied wel wat kan kopen, omdat de woningen heel goedkoop zijn, ook particuliere koopwoningen. Maar op het moment dat dat gebeurt zien we dat er zoveel geld gaat in cosmetische ingrepen en vormgeving van die woningen en dat er weinig geld overblijft om die woning echt aan te pakken waarvan wij, en dan heb ik het niet alleen over Wierden en Borgen maar ook de politiek, vinden dat het noodzakelijk is, dus dat ie energiezuinig wordt, en dat er dubbelglas inkomt en spouwmuurisolatie inkomt en dak- en vloerisolatie en dat de oppervlakte iets vergroot wordt, dus dat je een kwalitatieve toevoeging aan die woning doet. Dat zien we relatief weinig. Mensen geven vooral geld uit aan een nieuwe voordeur of een mooie tuin, dus veel cosmetisch.

Maar in de constructie van de kluswoning zou je dat toch in een overeenkomst kunnen regelen? Dat je dat in de voorwaarden zet? In steden gebeurt dat toch ook veel, dat er vereisten aan verbonden zijn?

Op zich kun je er wel eisen aan stellen, maar dan moet je hier de concurrentie aangaan met de markt. En de woningen hier zijn zo goedkoop. Het is voor ons dus geen trigger. Het heeft ook geen zin om een kluswoning aan te bieden want er zijn genoeg goedkope woningen te koop waarbij je al die restricties niet hebt. Dus dat en wat voor ons wel net zo belangrijk is, is de politieke discussie die er omheen hangt. Er zijn heel veel particulieren die de woning slechter onderhouden dan de woningcorporatie dat doen, dat is eigenlijk wel een trend. Woningcorporatiewoningen worden goed onderhouden juist. Op het moment dat wij kluswoningen aan gaan bieden kun je er de donder opzeggen, misschien niet op korte termijn, maar wel op middellange of lange termijn, dat de

algehele woningvoorraad verslechterd, omdat particulieren in het algemeen genomen minder goed onderhouden. Gemeenten zijn dus niet blij als wij kluswoningen aan gaan bieden.

Dat vat ik niet helemaal, waarom zou de voorraad er per definitie slecht van worden? Kun je dat nogmaals verduidelijken?

Als wij klushuizen aanbieden heerst het beeld, politiek in elk geval, dat de algemene woningvoorraad op middellange of lange termijn verslechtert. Als wij nu slechte woningen afgeven is de trigger voor nieuwe bewoners niet groot genoeg om die woning kwalitatief op een dusdanig peil te laten blijven, dat de politiek daar vrolijk van wordt.

Je ziet het niet voor je dat je met overeenkomst, plan van eisen bijvoorbeeld, verkoopt waarin staat dat de woning aan bepaalde eisen moet voldoen? Zou dat niet lukken?

Als we dat per se zouden willen, zou dat misschien wel kunnen, maar de politiek is er niet blij mee, en de markt vraagt er niet om, je kunt aan zoveel woningen komen zonder restricties. We kunnen daar niet zoveel tegenover zeggen dat extra voordelen biedt.

Ok, interessant. Het ziet er toch heel anders uit dan ik van tevoren dacht. Ik dacht dat als bijvoorbeeld als een woningcorporatie een rijtje woningen kwijt wil, en ze dat opsplitsen in 2 woningen. Je ziet in steden dat er nieuwe gezinnen op af komen en die mensen dat samen aanpakken. Er ontstaat een band tussen de klussers. Dat zou natuurlijk veel voor een wijk kunnen betekenen. Maar de markt hier is dus niet geschikt om zo iets te implementeren?

Misschien zou het op heel kleine schaal wel kunnen. Maar om iets te doen aan de woningvoorraad, die van ons of die in het algemeen. De lijn die wij hebben gekozen hebben we voor gekozen het niet zo aan te pakken. Als het gaat om de leefbaarheid zou het hier en daar een oplossing kunnen zijn, maar daar ligt voor ons niet de prioriteit. Wij zijn op gebied van leefbaarheid dus meer gericht op de samenwerking en andere plannen met Kasus.nu.

Jullie richten je dus echt op andere dingen? Leefbaarheid wordt natuurlijk door zoveel dingen bepaald. Het is maar net de vraag of de woning die leegstaat en jullie die slopen of dat nu ook echt een verlies is voor het dorp, dat het de leefbaarheid negatief beïnvloedt. Ik stelde mij voordat als een woning in een klein buurtschapje gesloopt wordt het een gemis en verlies in een dorp is. Het zou dus ook de leefbaarheid negatief kunnen beïnvloeden, maar ik las al in het jaarverslag dat jullie op andere dingen inzetten om de leefbaarheid op peil te houden. Het zorgen dat er een bepaald aantal woningen in een dorp blijft heeft voor jullie geen prioriteit?

We proberen de leefbaarheid op te krikken door de bevolking in dorpen te volgen. Als die daar weg willen dan volgen we dat. Wil die dat blijven dan proberen we dat te doen. We richten ons vooral op het transformeren van de huidige voorraad. Niet zozeer sloop en nieuwbouw. Dat doen we ook wel maar dat gaat steeds minder worden. Dus ja, die kluswoningen, incidenteel zou het best kunnen, maar daar gaan we geen vrienden mee maken.

Wat ik opmerkelijk vind is dat het Zeeland wel is gebeurd. Woning voor 40.000 verkocht die eigenlijk een ton waard was, maar de nieuwe bewoners moesten er voor 60.000 euro in klussen. Je moet dus wel een financiering van 110.000 rond krijgen. Maar ik begreep van Acanthus dat je een huis niet zo goedkoop van de hand doet.

Het mag minimaal 10% onder de taxatiewaarde worden verkocht. De politiek wil dat nu verhogen van 10 naar 25%, zodat we met 25% korting mogen verkopen, maar daar is veel commotie over. Je

gaat met de particuliere markt de concurrentie aan. In dit gebied is dat al helemaal wat, want het ligt al helemaal op zijn gat. Op die manier is het voor ons helemaal geen optie.

Kijk eens op kusus.nl, Petra de Braal heeft dat bureautje. In Zeeland heeft ze veel van die projecten getrokken en ontwikkeld. De kans is groot dat zij hier veel van afweet, zij zou je dus veel kunnen vertellen.

Zeeland heeft natuurlijk met precies dezelfde problematiek te maken. De woningen die lastig te verhuren zijn, die zijn er dus wel? In kleine dorpen, of op het moment nog niet?

Dat begint nu wel, we hebben een aantal woningen direct te huur staan. Dat zijn vaak de wat kleinere woninkjes, dat waren vroeger seniorenwoningen, maar daar willen en kunnen de huidige senioren niet meer in wonen. Die willen we dan nog wel eens verhuren aan jongeren, maar dat is ook weer een punt tegenwoordig, want die willen ook niet meer zover weg zitten. Dit willen ook in de stad Groningen wonen. We merken nu wel dat aan de randen van de gemeenten wat leegstand ontstaat. Het is nog niet problematisch, maar er ontstaan wel wat. We hebben nog niet eens alle directe te huren woningen op de website gezet.

Wat voor woningen zijn dat, zijn ze ook kwalitatief minder?

Vaak wat ouder en wat kleiner.

Dus die zouden sowieso niet geschikt zijn als klushuis?

Nee het is vaak 1 slaapkamer boven en kleine begane grond. En een oppervlakte van minder dan 65m². Dus echt te klein, en te oud.

Zullen dergelijke woningen in de toekomst gesloopt worden?

Ja dat zit er dik in, als we gaan slopen zullen het zulke huizen zijn die we als eerst slopen.

Die woningen zijn dus gevestigd in de kleine dorpen aan de randen van de gemeenten?

Ja te ver van de stad Groningen af, en te ver van andere grote centra.

Als we het hebben over het klushuis, zijn de woningen die jullie willen afstoten dus niet geschikt als klushuis.

Nee de woningen die wij nu willen afstoten niet, die zijn daar echt te klein voor. In de markt zijn die niet gewild. Met name de constructie vormt een belemmering. Je kunt er niet gauw een verdieping bovenop zet. Over het algemeen, de doelgroep die wil klussen, heeft wel andere toekomstplannen.

Inderdaad zijn de woningen in steden waar ik me in verdiept hebt van een heel ander kaliber.

Zulke woningen hebben wij ook wel hoor, die jaren '30 woningen. Maar die staan nu niet leeg, die zijn populair voor de verhuur. Ja die zijn hartstikke gewild, en die laten we dus dan ook graag zo. Wij verwachten wel leegstand op de den duur, dus we zijn niet geneigd om woningen die het nu goed te verkopen.

Je doet natuurlijk je best om je huurders tevreden te stellen.

ja dat sowieso, maar we zitten hier natuurlijk om een doelgroep te huisvesten, dat staat voorop. Maar daarnaast moet simpelweg de schoorsteen ook roken, we moeten ergens ons geld weghalen. En als we dan ergens woningen hebben die nog wel verhuurd kunnen worden, heel vaak verdienen we daar niet eens zoveel op, dan moeten ze al heel lang staan. Als die gewild zijn zouden we hartstikke gek zijn om daar een groot gedeelte van af te stoten, want dan komen we helemaal niet

meer rond. De verkoop gaat slecht, leegstand dreigt, dus wat wel kan worden verhuurd, daar moeten we het vandaan halen.

Hoe zit dat met particuliere woningen? Is er überhaupt vraag naar kluswoningen in dit gebied denk je? In zou mezelf best wel in een kluswoning op het platteland zien. Kun je iets zeggen over jouw beeld daarvan? Denk je dat jongeren zo iets op het platteland zouden willen?

Ik weet dat niet precies, ik heb daar wel een idee bij, maar dat is mijn eigen mening. Je zou kunnen checken of andere mensen daar ook zo over denken, of die hetzelfde idee hebben. Ik denk dat de woningen die nu particulier worden aangeboden zijn relatief goedkoop. Je kan dus voor relatief weinig geld in een woning gaan wonen waar je niet perse iets aan hoeft te doen, maar waar je gewoon kunt gaan wonen en de verbouwingen kunt doen in een aantal jaren, je kunt het uitspreiden. Dat lijkt me voor een klussen veel aantrekkelijker is dan een woning te kopen waar je eerst flink aan moet klussen voor je er überhaupt in kan. Dan ben je veel meer gebonden, dat is een stuk lastiger. Plus, we merken wel jonge gezinnen nog naar dorpen rondom Groningen toetrekker. Dat is wel gedeeltelijk waar, maar ook wishful thinking. Dat is niet zo dat er 1 gemeente is waar alle mensen toegaan, en mensen willen nog steeds graag in of bij Groningen wonen. Ze willen nog wel bij de dorpen rondom Groningen wonen, maar als je iets verder komt, dat zie je ook op het kaartje. Zodra je in die cirkel komt, en dat geldt ook voor Winsum. Dus hier is het echt hopeloos. Dus de concurrentie met de markt is te sterk om het hier goed te laten slagen. Voor de grote groep. Er zal altijd wel een klein plukje zijn dat daar in geïnteresseerd is en op bepaalde plekken zou dat wel lukken. Maar om daar nou een leefbaarheidprobleem mee op te lossen, dat zie ik niet gebeuren.

Over de leefbaarheid. Hoe gaan jullie om met krimp? Hebben jullie een actief sloopbeleid?

Ja, omdat we teveel eengezinswoningen hebben ten aanzien van de vraag die eraan komt hebben we gezegd dat alles wat we gaan slopen dat we daarvan terug gaan bouwen allemaal levensloopbestendig is. En we bouwen nooit meer terug dan 50% van dat er gestaan heeft. Dat is dan niet per project, maar in het algemeen. Dus de woningvoorraad gaat voor ons wel teruglopen.

En die woningen worden dus met name behouden in grotere dorpen? Waar het aantal onder de 10 woningen komt?

Daar zullen we sowieso afstoten, maar we willen wel maatwerk leveren hoor. Dus als er een dorp is waar we vier sociale huurwoningen hebben en waar de bewoners het fantastisch vinden, prima, dan blijven we daar zitten. We laten ons leiden door wat de doelgroep wil. We moeten natuurlijk wel wat naar de lange termijn roepen en niet alles doen wat geroepen wordt, dus er kan soms een verschil in inzicht zijn.

Over de leefbaarheid op het platteland: hoe je het nu stelt, het is toch wel wat treurig, veel leegstaande winkels, veel woningaanbod.

Ik denk dat ik wel een paar goede voorbeelden heb genoemd, maar het is misschien niet zo erg als ik het doe voorkomen. Men geeft met name in krimpgebieden heel vaak de gemeente de schuld dat zij zich richten op grote kernen. Dus komt in hun beleving de slechte leefbaarheid en de leegstand door de gemeente, want zij investeren niet meer in de kleine dorpen. Daar zit natuurlijk een hele discussie achter, maar die wordt door hun vaak uit het oog verloren. Dus in de kleine dorpen is wel wat commotie. Wat dichterbij speelt het niet, omdat daar nog niet zo zichtbaar is. Ik hoor wel van bewoners en medewerkers van de gemeente dat die krimp nog wel wat meevalt want het is ook wel

lekker als je in de rust op het platteland kunt zijn. Het is wellicht een soort ontkenning is, maar over het algemeen valt het met die krimpproblematiek, men is er niet zo mee bezig.

Ik las inderdaad dat het met de veronderstelde, als je kijkt naar het aantal voorzieningen dat afneemt, dat het daarmee slecht gesteld lijkt, maar als je kijkt naar hoe de mensen het ervaren blijkt het nog wel mee te vallen.

Veel mensen denken er inderdaad wel zo over. En op het moment dat mensen ergens gaan wonen weten ze dat die voorzieningen er niet zijn, of in de toekomst zullen verdwijnen. Met name organisaties hebben er nu veel aandacht voor, bewoners zelf nog wat minder. Dus als ik ga wonen in Kloosterburen, dan weet ik dat aan de rand van Nederland zit, en dat heb ik er ook voor over. Dus die discussie speelt in die zin wel minder.

In hoeverre zijn jullie betrokken bij leefbaarheid?

Je hebt leefbaarheid natuurlijk in heel veel verschillende aspecten. Het is een heel breed begrip. Wij focussen ons op het onderhoud van de omgeving, met name of mensen over tien jaar nog fatsoenlijk ergens kunnen wonen zonder al te veel te missen, zoals een supermarkt en openbaar vervoer.

Proberen jullie die voorzieningen dan ook mede te behouden?

Ja, in grote kernen speelt dat niet, daar is dat niet zo'n probleem. Maar in kleine kernen die nog wat centraal liggen zetten we er op in. En aan de rand van het gebied...

Hoe zet je er dan op in? Als een supermarkt moet sluiten dan kun je daar als woningcorporatie toch weinig aan doen?

Dat klopt wel, we kunnen het niet alleen, maar we kunnen wel de discussie aan gaan met lokale partners om te kijken of je er geen SRV wagen heen kunt jagen. Dat kunnen we niet alleen, maar we jagen wel de discussie aan, we willen mensen daarvan bewust maken en we zoeken andere partijen op hoe we daar de handen ineen kunnen slaan. Maar ongetwijfeld zal het ergens mis gaan. Maar als je vraagt hoe zet je in op leefbaarheid, dan is dat wel de manier waarop we het doen: contacten zoeken en zoeken naar mogelijkheden.

Maar dat is natuurlijk niet jullie kerntaak, het gaat ook ten koste van jullie bezit natuurlijk, dat zou minder waard kunnen worden.

Ja we hebben er alle belang bij als een supermarkt behouden blijft. Het zou voor een huurder een ramp zijn niet meer de keuze hebt uit verschillende dorpen of steden omdat daar geen woningen meer staan. Althans, dat zou ik wel gek vinden. We hebben er belang bij om een breed aanbod weg te laten zetten, en het moet verhuurbaar zijn, mensen moeten er ook heen willen. En dan gaat het er niet om dat de woning goed is en het tuintje mooi. In die zin hebben we er alle belang bij en is het dan onze taak of niet? Daar is wel flink wat discussie over. Ik vind van wel, wij vinden van wel.

Doen jullie nu meer aan leefbaarheid dan voorheen? OF is het juist dat de budgetten nu minder worden en dat jullie je nu minder inzetten voor leefbaarheid.

Ik moet zeggen dat wij ons de laatste jaren gefocust hebben op het redden van de organisatie en dat is goed gelukt. We doen niet heel veel minder aan leefbaarheid, of meer, dan eerder. Daarbij kan ik me wel afvragen of we er eerder wel voldoende aan hebben gedaan of niet. We moeten nog geen strepen zetten door projecten omdat ons de handen worden gebonden, maar zoveel loopt er ook niet.

Denk je dat er in het algemeen meer of minder wordt geïnvesteerd in leefbaarheid de laatste jaren?

Bij ons is het ongeveer gelijk gebleven, maar over het algemeen wordt er fors gesneden in leefbaarheid. Rigoureuus. De wipkippen en een buurtbarbecue gaan misschien nog wel keer, maar men wordt wel veel kritischer op welke leefbaarheidprojecten je nou wel of niet moet doen. Het kost gewoon klauwen met geld en het is niet altijd duidelijk wat het nu oplevert.

Vroeger was het natuurlijk anders, woningcorporaties hadden het toen veel gemakkelijker.

Ja dat kan nu veel minder, we kunnen er minder op focussen. Simpelweg omdat we de komende jaar 17 miljoen moeten afdragen, ik noem het maar even belasting aan het rijk, zij hebben daar andere termen voor, zoals mooie heffingen enzo, maar het is linksom of rechtsom. Het geld dat we hebben willen we heel graag besteden aan woningbouw en ook aan de leefbaarheid. De woningbouw gaat verder dan het stapelen van stenen wat ons betreft. Als je 17 miljoen moet afdragen, en dat is maar 1corporatie hè, wij moeten dat de komende 5 jaar afdragen. Dan kun je daar speeltuinen voor neerzetten. Ik vind het echt belachelijk veel geld.

Is dat ook zo veel voor jullie in krimpgebieden? Is dacht dat het voor jullie minder werd.

Ja er gaan wel geluiden dat daar wat nuanceringen in worden aangebracht, maar vooralsnog is het er nog niet. We rekenen nu in ieder geval met 17 miljoen, misschien wordt het nog wat minder, laat het naar 12 of 15 gaan, dan is het nog steeds heel veel geld, we moeten geld gaan betalen aan de overheid in plaats van dat we dat kunnen investeren in sociale woningbouw, leefbaarheid of wat dan ook. Dat heeft natuurlijk consequenties. We moeten daar heel kritisch op zijn. Dat is de ene kant van het verhaal. De andere kant is onze doelgroep behoorlijk beperkt. Want mensen die meer dan 34000 verdienen mogen wij ook niet meer huisvesten, tenminste het gros niet meer, dus daar ontstaan ook een gat. Dat is in januari 2011 ingegaan. Dat betekent voor ons ook heel veel. Dat betekent dat er best wel een groep mensen is, en nou valt dat in het Noorden nog wel een beetje mee, de problemen zijn richting Randstad groter, maar het betekent dat een flink aantal mensen die en huurwoning willen en als hetgeen particuliere of geliberaliseerde sector is. In de praktijk betekent dat dat huurders, als we twee woningen te huur hebben staan die nagenoeg gelijk zijn, dat we voor de ene 500 euro vragen, en dat daar dan iemand in mag met een inkomen van minder dan 34000 euro. En dat je voor een nagenoeg dezelfde woning, dat je die aan moet bieden voor minimaal 700 euro omdat iemand meer verdient. Dat klinkt wel heel gek. Dat is niet het idee het erachter.

Dat is dan particuliere huur in plaats van sociale huur?

Nee, dat noemen we geliberaliseerde huur. Het is omdat de woningcorporatie het verhuurt niet particulier, maar de dure verhuur, of geliberaliseerde verhuur.

Dus dan moeten wij gaan nadenken, willen we die doelgroep, dus die hogere inkomens, tegemoet komen? Dat kan wel, maar dan moeten we woningen aan gaan bieden die duurder zijn dan 680 euro, ik geloof dat daar ergens de grens ligt. En dat betekent voor die bewoner, dat die of moet gaan kopen, en dat is natuurlijk de opzet van de overheid, maar je merkt dat een aantal mensen gewoon niet kan kopen en niet wil kopen, die wil liever huren. En dan gebeurt er niks. Want ze willen wel huren, maar ze willen niet huren voor meer dan 680 euro als je voor 500 euro dezelfde woning hebt. Dat levert wat gekke spanningen op. Dat komt de leegstand niet ten goede.

En hoe zit dat met het bouwen van koopwoningen als corporatie die vervolgens verkocht worden. Hebben jullie dat vroeger gedaan en doen jullie dat nu nog?

Ja, tenminste dat wilden we wel, we hebben een aantal jaren geleden projecten ingezet, met dat doel, om een bepaald percentage wel te verkopen en daarmee hopen we ook weer wat winst te genereren om het project te kunnen organiseren financieren. Meestal kan bouwen en verhuren kan de eerste 50 jaar niet uit, ze moeten er langer staan.

Dat is toch ook een beetje waarop woningcorporaties hun financiering rond kregen, dat ze bouwden voor de verkoop en met die winst andere projecten konden financieren.

Ja, het verdienmodel staat fors onder druk, dus ook daarover zijn we over aan het nadenken. We zijn momenteel bezig met een onderzoek hier in huis om te kijken hoe we daar op een andere manier mee om kunnen gaan. De verkopen hadden we eerder niet zozeer nodig, omdat wij de exploitatieduur van de woningen gewoon verlengden. Maar wat blijft is de noodzaak aan verbouwen en nieuwbouw die groeit, terwijl het geld binnenhalen op een andere manier dan verhuur wordt veel kleiner. Dus de marge die we hebben om iets te doen voor de doelgroep staat fors onder druk, dat is inderdaad een groot probleem. Nu hebben wij nog het geluk dat we de afgelopen jaren heel zuinig zijn geweest, misschien wel te zuinig. Dat betekent dat alles dat we de komende vijf jaar hebben gepland aan nieuwbouwprojecten wel door kan gaan. We hoeven daar geen streep door te zetten, maar we moeten wel heel kritisch kijken hoe we dat gaan doen. Het aantal verkoopwoningen dat we nieuw gaan bouwen wordt in ieder geval wel fors minder. De afgelopen jaren hebben we ook, even denken in percentages weet ik het eigenlijk niet, er zijn minstens 20 woningen geweest die we in hebben opgeleverd met de bedoeling om te verkopen en die we uiteindelijk weer in de verhuur hebben gezet omdat er gewoon geen markt voor is.

Maar die woningen die je voor de particuliere verkoop bouwt, dat zijn dan toch helemaal hele andere woningen als degene bestemd voor verhuur? Zijn die niet veel luxer?

Dat hadden we niet gedaan. We hebben ze niet veel luxer gemaakt, er zat niet veel verschil in met sociale woningbouw, en we bieden ze toch te koop aan en daar is geen animo voor. Het wordt op dit moment niet verkocht.

Heeft het ermee te maken dat kopers bang zijn dat de woning minder waard wordt?

Ja natuurlijk, ze zijn bang voor waardevermindering, en als je huurt heb je dezelfde kwaliteit voor veel minder risico's. En wat de redenen nog meer zijn, er zijn er nog een aantal, maar dat zorgt ervoor dat het met de verkoop heel slecht gaat. En ook al wil men wel kopen, het is ook gewoon wel heel moeilijk om een hypotheek te krijgen.

Hoe zien jullie je eigen toekomst als corporatie?

We slanken af, we zetten daar ook bewust op in, een kleiner woningbezit. Tot pak 'm beet 2040 zijn de verwachtingen dat er meer huishoudens ontstaan, maar wel minder inwoners. En na 2040 neemt ook het aantal bewoners af, en daar zijn we ons nu al op aan het voorbereiden. Heel gestaag laten we de woningvoorraad krimpen.

Euh, ik hoorde van Acantus dat zij nu niet gericht zijn op het slopen van oude woningen, maar er wordt gekeken naar het karakter en de verhuurbaarheid van de woningen. Doen jullie dat ook?

Ja, woningen die goed verhuurd worden daar doen we sowieso even niks mee. Oud of nieuw maakt niet uit. Het bouwjaar speelt daar geen rol in.

En het kan ook voorkomen dat jullie dan in zulke oude huizen nog wel eens investeren, qua isolatie enzo? Ook in die in huizen die eigenlijk al afgeschreven zijn?

Als ze goed te verhuren zijn en het casco is goed, dat zijn voor ons de voorwaarden, dan verlengen we de levensduur en dan kunnen we kijken of we ze geschikt kunnen maken voor de huidige en toekomstige doelgroep. Dus we zetten vooral in op het ombouwen van datgene wat we hebben in plaats van slopen en nieuwbouwen.

En daarbij kijk je dus niet zozeer naar de leeftijd, maar echt naar het soort woning en de populariteit?

Maar dat hangt wel samen met het oppervlakte van de woning merken wij, en ligging ook natuurlijk. Maar ook de oppervlakte. Kleine woningen zijn gewoon minder in trek, dus als ze kleiner zijn dan pak m beet 70m² dan is er niet zoveel die woningen dus wat dat betreft zitten we op een lijn denk ik.

Hoe zal de woningmarkt zich in de toekomst ontwikkelen en wat zijn hiervan de gevolgen, maar deze vraag heb je eigenlijk al beantwoord.

Het is in die zin wel wat moeilijk kin te schatten. De doelgroep wordt verkleind, dus we mogen voor minder mensen iets doen. De manier om geld te verdienen om iets voor die mensen te doen wordt ook ingeperkt. Dat maakt het voor ons wel lastiger om te kunnen investeren. En bovendien zijn er straks in krimpgebieden straks minder mensen om iets voor te bouwen. Dus het lijkt mij heel logisch dat woningcorporaties kleiner gaan worden. Ik ben wel heel benieuwd of het dan ook een andere kant op gaat. Of we dan ook als corporatie misschien straks meer mogelijkheden krijgen om op andere manieren iets te doen, samenwerking met gemeenten bijvoorbeeld op bepaalde vlakken. Veel kennis en expertise of leefbaarheid en woningbouw bij woningcorporaties.

Ja daar zal wel een verschuiving in ontstaan.

Ja de corporatie zal kleiner worden.

Als ik zo mijn vragenlijstje nog eens bekijk denk ik dat ik een goed beeld heb gekregen.

Kun je ook wat met mijn antwoorden?

Jazeker, maar is moet wel mijn beeld van klushuizen in krimpgebieden bijstellen. Mijn idee van kluswoningen of dat wel een idee zou kunnen zijn in krimpgebieden zal dus niet werken, het is niet zo'n positief verhaal. Maar dit is natuurlijk ook een uitkomst. We kunnen het niet mooier maken dan het is. Alle argumenten die gegeven worden onderschrijven wel dat het niet succesvol zal zijn. Mijn mening is er ook maar eentje, maar ik denk dat andere woningcorporaties er wel hetzelfde over denken.

Ja bij een andere woningcorporatie waar ik was werd met name de nadruk gelegd op het feit dat het veel te duur is, omdat het niet voor doelgroep is, om de woningen voor de helft van de taxatiewaarde aan mensen te verkopen die niet tot de doelgroep behoren, daar willen wij niet in investeren. Slopen zou dan goedkoper zijn. Maar ik dacht juist dat je beter een woning met behoorlijk verlies kunt verkopen dan dat je extra moet betalen om de woning te slopen en er groen voor terug te krijgen. Dan neem je alleen maar verlies. Terwijl als je een woning voor heel weinig zou verkopen haal je er nog wat geld uit. Maar toen werd gezegd dat daarmee alleen de markt nog meer verziekt wordt.

Ja klopt, en het mag ook helemaal niet. De politiek wil het niet.

Ja dat vind ik wel een interessante uitkomst, want dat ben ik in de literatuur ook nergens tegengekomen. Weet jij misschien waarom in steden wel kluswoningen voor zo'n laag bedrag kunnen worden verkocht? Een bedrag zo ver onder de taxatiewaarde?

Ik ben daar niet bij betrokken geweest in mijn vorige werk, dus ik weet niet hoe dat eruit ziet. Het kan best wel zijn dat ze toestemming hadden voor een pilot, of dat het een experiment is geweest van platform 31. Ik weet niet hoe dat daar gaat.

De eerste kluswoningen werden in Rotterdam voor 15.000 euro verkocht, dat is natuurlijk bizar weinig, dat zulke constructies juridisch mogelijk zijn.

Wellicht zijn de verbouwkosten in de taxatiewaarde meegenomen. Ik weet niet hoe dat werkt. Ik kan met daar wel iets bij voorstellen, maar je zou de corporatie moeten vragen hoe dat gegaan is.

Ja dat is wel interessant, want zulke juridische voorwaarden bepalen natuurlijk wel veel.

Ja maar kluswoningen kunnen ook op een andere manier ingezet worden. Bij Lefier bijvoorbeeld, die heeft het concept kluswoningen, dan verkochten ze de woning niet voor het veel minder, maar wel voor 10% minder, dan werd er ook in geïnvesteerd door alvast op voorhand plattegronden te maken die meegegeven konden worden aan de koper en materialen aan te bieden. Dat kon dan allemaal wat goedkoper om er voor te zorgen dat nieuwe bewoners in de woning gingen klussen en dat namen ze op in overeenkomsten. Dus ze verkochten de woning niet voor heel veel minder, maar deden het op een manier om het wel aantrekkelijk te maken voor de nieuwe bewoners om te klussen.

Ja Acantus doet het ook wel. Bij woningverkoop moet er soms nog wat te gebeuren. Het is moeilijk soms voor de nieuwe bewoners om een hypotheek te krijgen en er dan ook nog voor een bepaald bedrag in te verbouwen, dus dan hebben ze de constructie dat Acantus de verbouwing uitvoert op de manier die de nieuwe bewoners graag willen. Acantus haalt deze investering er dan weliswaar niet helemaal uit, maar die woning wordt wel verkocht, en die mensen kunnen dan wel kopen. Hebben jullie soortgelijke plannen?

Nee nog niet, daar gaan we wel mee aan de slag. We zijn daar wellicht wel wat laat mee, al zeg ik het zelf. Wij gaan nu aan de slag met een strategie bepalen voor verkopen en dure verhuur. Tot nu toe heeft men gevonden dat we het aan moeten bieden zoals het er staat, maar dat lijkt mij niet haalbaar. Dus we zullen keuzes moeten maken. Misschien moeten we zelf de woning gaan opknappen, of het verschil tussen dure verhuur en koop en sociale verhuur groter moet worden. Daar moeten we over na gaan denken.

Nou, ik denk dat hier echt wat mee kan. Bedankt voor het interview.

Ok, mocht je nog vragen hebben dan kun je me altijd mailen of bellen.

Bijlage 10: Interview Woningstichting De Delthe

Geïnterviewde: Tom Leenburg

Functie: Directeur

Datum: 22 augustus 2013, 10.00 uur

Locatie: Raadhuisstraat 5, Usquert

[Interviewer heeft een introductie gegeven over het doel van het onderzoek en de functie van dit interview daarbinnen. Er is toestemming verleend het interview op te nemen en de woningstichting bij naam te noemen. Dit is niet opgenomen]

Wij merken nu nog niet zoveel van krimp.

Kunt u eerst iets over de woningcorporatie vertellen?

Wij zijn woningstichting de Delthe, we zijn ontstaan in 1990 uit een fusie van vijf nog kleinere corporaties en die zaten zeg maar in de randdorpen van Uithuizen. We zitten nu in de gemeente Eemsmond, wij zitten niet in het kerndorp, dat is in Uithuizen, maar wij zitten in de randdorpen: Warffum, Usquert, Zandweer, Kantens, Rotter, Stietswerd, Eppinghuizen. Stipjes op de wereldkaart, kleine dorpjes. Wij zijn eigenlijk ontstaan uit vijf eerdere stichtingen zeg maar, die destijds door de gemeentelijke herindeling daartoe was dat een logische ontwikkeling. Net wat ik zeg, wij zitten dus in de randdorpen en dat woningbezit is dan in 1990 bij elkaar gekomen. Dat is groter geweest. We zijn met zo'n kleine 700 in die periode begonnen en dat is nu ongeveer afgeslankt tot zo'n 540.

Wat is er met die andere woningen gebeurd? Zijn die verkocht?

Wij zijn, even kijken, dan moet ik even in de geschiedenis duiken. In 1994 waren wij een van de eerste corporaties die is begonnen met verkoop van huurwoningen omdat wij structureel leegstand kregen. Toen was het namelijk zo dat de duurdere huurwoningen, toen hadden we nog gulden, dus de duurdere huurwoningen, rond de 800 gulden zeg maar die waren hier onverhuurbaar. Toen had je nog steeds de situatie die je nu ongeveer hebt: de inkomens voor sociale huur zijn relatief laag, werkgelegenheid was hier altijd niet bijzonder, dat is eigenlijk nog steeds een beetje zo, met name nu in de crisisfase. Waardoor dat soort woningen gewoon leeg kwamen te staan.

Dat waren dan dus geen sociale huurwoningen?

Ja, dat waren eigenlijk wel sociale huurwoningen, maar met een hoge huur, eigenlijk een te hoger huur voor de doelgroep die daar woonde. Woningen kwamen leeg te staan. We hadden hier met name in Usquert 18% leegstand. Daar stond eigenlijk een hele wijk van leeg op een gegeven moment. Toen zijn wij begonnen met verkoop, tot grote oproer van collega-corporaties want toen was verkopen nog vloeken in de kerk. Wij hebben dat wel gedaan omdat wij enorme huurderving hadden en de leefbaarheid van Usquert ook achteruit zagen gaan. De enige huurders die je nog kreeg waren..voor 2000 hadden wij eigenlijk structureel wel te maken met leegstand, met name in dat duurdere segment. Toen hebben wij dus ook vanaf 1994 gezegd we gaan woningen verkopen. Voor dat soort prijzen dat mensen in Groningen (stad) wel onrustig moesten worden. Heel simpel, de eerste woning die wij verkocht hadden was een verlies van 75000 gulden. Daar was wel belangstelling voor. In die wijk, Usquert waar veel leegstand was. Toen er een schaaap over de dam volgden er mee: eigenaren deden toch meer aan de woning, hun tuin, de indeling, de keukens werden vernieuwd. Dat gaf een enorme impuls. Toen stegen uiteraard de prijzen ook mee. Toen

hebben we die hype gehad van stijgende de koopprijzen. Iedereen wilde daar in meeliften, de buurt was sterk verbeterd. Daardoor hebben wij vanaf 1994 veel woningen verkocht. Je zag ook dat de leefbaarheid daardoor toenam. Het dorp, met name Usquert, heeft er plezier van gehad. De basisschool. Winkels en middenstand hadden we al niet zoveel meer. Er was nog maar een winkeltje dat nu ook weg is, de bakker is gesloten. Dat soort voorzieningen zijn wel verdwenen, dat kunnen wij.

En waren die voorzieningen er nog wel toen die woningen werden verkocht nog wel meer?

Ja, vanuit de vroegere structuur waren er nog mensen die kochten bij een winkeltje, dat was een soort kruidenier die op een bepaalde manier stomerij van alles nog wat kon je daar kopen. Maar dat werd toen te duur want de mensen gingen naar de supers in Uithuizen.

Hadden de mensen die in die koopwoningen kwamen wonen een baan in Groningen stad?

Nee, een groot gedeelte wat kinderen zijn van ouders die hier van origine vandaan kwamen en hier ook graag wilden blijven wonen. Je hebt een categorie die toch gaat studeren richting Groningen en dan gewoon verdwijnt. Dat zijn ontwikkelingen die wij ook niet tegen kunnen houden denk ik. Maar op dit moment vult het zich toch wel weer aan. Dat is een beetje, je ziet nu dat we te maken hebben met de vraag van jongeren, die vroeger kinderen waren en nu ook weer gezinnen stichten.

Komen die dan terug nadat ze zijn weggeweest?

Die zijn deels niet weggeweest, het is mijn inschatting hoor, dat zijn jongeren die blijven wonen, die hebben hier werk gevonden en blijven in de buurt van de familie wonen. En je hebt een categorie die door studie verdwijnt. Het werk is hier niet waarvoor ze gestudeerd hebben niet te vinden.

Die woningen in die kleinere dorpen, wat voor woningen zijn dat, welke kenmerken hebben ze?

We hebben alleen maar laagbouw. In 2004 hebben we een seniorencomplex gebouwd, dat bestaat uit 2 lagen. Verder hebben we alleen maar laagbouw, rijtjeswoningen en veel twee-onder een kap woningen. Maar al die classificaties staan ook wel in het jaarverslag.

Die woningen die toen verkocht werden, werden die door de eigenaren beter onderhouden zij u?

Nou, ze deden er meer investeringen in. Ze konden meer hun eigen idee aan de woning geven. De een wil zo'n keuken of die maakt van bijvoorbeeld het raamkozijn naar de tuin dubbele tuindeuren zeg maar en je zag ook weer dat de tuin dan aangepakt werd.

En dat gaf ook een impuls aan de wijk?

Ja dat gaf een impuls voor de huurders die daar nog wel bleven wonen, want we hebben ook blokjes niet verkocht. Die trokken zich hier weer aan op.

Het onderhoudsniveau van de woningen die jullie in bezit hebben, hoe is het daarmee gesteld?

Dat is gewoon goed. Dat moet je wel om het bij te houden. Mensen zijn kritischer. Je hebt allemaal instanties heb je, de Woonbond heb je. Wij hebben altijd vooropgesteld dat het woningaanbod gewoon goed moet zijn. Dat is ook ons streven om mensen tevreden laten wonen.

En de leeftijd van die woningen?

Ik schat dat de gemiddelde leeftijd 30 jaar is, maar ik weet dat niet precies, dat is een inschatting. Ik had vorige week wel een lijst van de leeftijd van de bewoners, de gemiddelde leeftijd is 51 jaar. Maar

dat zegt ook niet zoveel, ik vind het moeilijk wat je daaraan kunt afleiden. We zijn bezig, maar dat komt misschien straks ook aan de orde, we zijn al vier jaar in gesprek, met 7 corporaties en 4 gemeentes in het krimpgebied. DEAL heet dat. Daar heb je ook een website van, daar hebben wij ook veel informatie vanaf kunnen halen. www.Emsdeltaleeft.nl, maar misschien weet je dat ook al wel. We hebben daar een woon- en leefbaarheidsplan gemaakt met elkaar, met al die partijen, ook zorgpartijen. We hebben daar de grote zorg, we worden alleen maar ouder. Er is meer zorg nodig, de verzorgingstehuizen die sluiten. In 2014 moet iedereen zolang mogelijk op de plek wonen waar die kan woningen, met de voorzieningen voor zorg op de een of andere manier. Dat is dan de uitdaging. En we worden allemaal maar ouder. Ondertussen hoor je ook weer dat de zorgkosten niet zullen stijgen, hoorde ik laatst weer in het nieuws. Maar wat gaat het nu worden? Je ziet wel dat iemand die vroeger 50 was, of nu, dat dat wel een wereld van verschillen is. De inschatting is dat mensen s Steeds ouder worden blijven steeds langer thuis en hebben op heel hoge leeftijd meer zorg nodig. Maar kan dat in die huurhuizen die je nu hebt of moet je de woningen aanpassen. Wij hebben in DEAL verband geprobeerd daar allemaal afspraken over te maken. Maarja, dan heb je het over termijnen die ver over je horizon heen gaan. 2020, 2030, 2040. Ik zit hier 21 jaar bij deze corporatie en iedere keer kon ik ongeveer 5 jaar vooruitzien. Als je nu naar de crisis kijkt, over de toekomst van corporaties, ik ben er vrij somber over. Maar we hebben wel geprobeerd wat verder te kijken, bij ons huidige woningbezit. We hebben een strategisch voorraadbeheerplan gemaakt, ook in het kader van DEAL, en gekeken naar bezit, aanpassen binnen bepaalde kosten of dat nog rendabel is, dat denken wij wel. Maar even los daarvan hebben we helemaal geen leegstand. We hebben nog dikke wachtlijsten.

Hebben jullie geen leegstand?

Nee wij hebben wachtlijsten. Dat is wel anders, na 2000 hebben wij gewoon wachtlijsten.

Hoe kan het dan dat andere woningcorporaties direct woningen te huur aanbieden en nu al een overschot aan woningen hebben.=

Dat weet ik niet. Mensen schrijven zich bij ons is, het is niet zo dat wij geen inschrijfgeld vragen. Er is gewoon veel vraag. En die staan ook vaak ingeschreven bij collega/corporaties. Ik weet van de corporaties in DEAL-verband dat dat overal wel een beetje die situatie is. Dat er toch wachtlijsten zijn, voor zover ik weet.

Ik was vorige week bij Wierden en Borgen, en die hebben te maken met leegstand.

In welke dorpen dan?

Vooraf de kleinere dorpen, aan de randen.

Dat hebben wij dus niet. We zitten wel tegen Wierden en Borgen aan. Zij zitten in Marne gebied. Dat zeg ik, Warffum, dat is ons grootste dorp, dat neigt, dat zeg ik, we zijn wel ingedeeld in dat DEAL-gebied. Maar wij zitten dichtbij Winsum en dat is weer typisch een forensendorp. Warffum is weer heel anders dan bijvoorbeeld Zandweer. In Zandweer hebben wij nog nooit leegstand gehad. Daar komt ook geen leegstandverwachting. Dat is ook weer zo'n dorp waar mensen graag willen wonen. Dat is vlakbij Uithuizen, maar dat is toch weer een beetje binnen die dorpjes identiteitsverschil. In bepaalde dorpen verwacht ik helemaal geen leegstand.

Dat vind ik best wel bijzonder. Dus jullie zitten helemaal niet met overschotten aan woningen? Bij jullie speelt niet de discussie wat jullie met bepaalde woningen aanmoeten?

Nee, die discussie hebben we op dit moment niet.

En jullie verkopen ook op dit moment geen huizen?

We hebben op dit moment wel huizen in de verkoop. Ik vertelde, we hebben vanaf 1994 huizen verkocht, woningen verkocht in rijtjes. Je hebt voornamelijk woningen in rijtjes die nog niet verkocht zijn. Je hebt een rijtje van vier, waarvan 1 of 2 nog tussenzitten die op de nominatie staan om verkocht te worden. Als je kijkt in totaal, we hebben wat bezit benoemt in ons strategisch voorraadbeheer, dat zijn jaren-50 woningen, twee-onder-een kap, vrij grote tuin. Daar hebben wij al een aantal verkocht. Daarvan zijn ook specifieke jongeren... Dat zijn huizen die verkopen wij met ongeveer 10% korting, dat mag zelfs meer binnenkort misschien begrijp ik. Waardoor mensen toch de mogelijkheid hebben gehad, want sommige mensen hebben daar behoorlijk wat bij aangebouwd. Dat zijn hele Luke huisjes gewoon en dan is dat vaak op een plek waar ze graag willen wonen. Als wij daar in zouden investeren wordt dat te duur, maar voor zo'n eigenaar weer niet. Dan verkopen we dat met korting voor de leefbaarheid. Tot je tot sloop overgaat, we hebben wel woningen gesloopt, maar dat zijn ook de woningen waarvan je zegt, daar kun je eigenlijk niks goeds meer mee. Die zijn of te klein, jaren 50. Daar zat je met de energielabels en bouwvisies. Ja daar kon je eigenlijk niks meer mee. Die hebben we, dan sloop je vier en je bouwt 2 weer terug. Wat we aan nieuwbouw nu doen, dat is levensloopbestendig. De natte cel en de slaapkamer zijn op de begane grond maar boven ook nog een slaapkamer. Dan heb je een grotere doelgroep. In het kader van DEAL-verband moesten we afgelopen zomer de gegevens aanleveren, want we gaan het hele verhaal monitoren. Toen hebben we de boel geactualiseerd. Dan zie je eigenlijk wat onze doelgroep is. En ja, die is heel breed. Zeg maar de oude kleine gezinswoninkjes, daar stoppen wij relatief veel jongeren in. Maar je hebt ook andere mensen die daar graag willen wonen want dat is ook weer zo'n discussie. De nieuwbouw die ik heb die zit op 550 euro. Mensen beneden de 23 jaar krijgen die huurtoeslag niet en je hebt ook mensen die zeggen 'dat is mij te veel, ik wil wel minder huur betalen'. Dan zien ze dat oudere woninkje dat technisch allemaal wel goed is, dan is daar gewoon veel vraag naar. En dan sloop ik hem dus niet. En dat was voor de maatregel van het regeerakkoord was dat wat vanzelfsprekender. Zelfs collega's hadden het erover dat er vanzelfsprekend sloopwoningen bestonden. Daar had ik mijn twijfels een beetje over. Gooi geen oude schoenen weg voor je nieuwe hebt. En eigenlijk staat dat allemaal weer op de helling. Als ik een woning goedkoop kan verhuren en de verhuurkwaliteit, bouwkwaliteit zeg ik dan maar, waar huurders tevreden in zijn. Dan zie ik niet waarom ik zo'n woning zou slopen. Dan ga ik nadenken over of ik dat soort renovaties kan toepassen waardoor die woning nog wat langer doorgeëxploiteerd kan worden.

En die woningen die jullie verkopen, daar zullen nu mensen inwonen, of niet?

Daar wonen mensen in, die zijn ook benaderd. Ik heb vorig jaar nog twee woningen verkocht, aan zittende huurders. De nieuwe hypotheek regels pakken dramatisch uit voor veel mensen, je moet in dertig jaar aflossen. De inkomens worden zwaar meegeteld bij de banken. Die mensen verdienen dan niet zoveel, maar ze verdienen wel genoeg om die woning te kunnen kopen. We hebben het dan over een woning van 102.000 euro. Een man heeft er bijna een jaar over gedaan om zijn hypotheek voor elkaar te krijgen. Want zijn vrouw die had een baan bij een uitzendbureau en die mocht niet meegeteld worden. Hij wist op de laatste dag of het nu wel of niet door kon gaan. Met het opsturen van allemaal formulieren en onze aanbevelingen etcetera: Pijn en moeite. Starterleningen heb je dan

allemaal, maar het werkt voor geen meter, laat ik het zo zeggen. En dan hebben we ook die 10% kortingsregeling nog toegepast. Want wij willen toch ook graag verkopen want voor het geld dat wij in de verkoop kunnen krijgen kunnen wij onze financiële ruimte voor andere dingen groter houden. Dan kun je daar je investeringen mee rond krijgen.

Hoeveel woningen hebben jullie afgelopen jaar verkocht?

2 maar, de verkoop staat eigenlijk helemaal stil.

En als die huurder zijn hypotheek nou niet rond krijgt, speelt er dan ook een gedwongen verhuizing?

Nee hoor, ze mogen daar altijd blijven wonen. Iemand die daar woont en huurt, we hebben mensen geïnformeerd, eindelijk is jouw woning benoemd als koopwoning, omdat die in een blokje zit. Vaak weten ze dat ook wel want de burens naast hun zijn al kopers. Voor onderhoud in een rijtje daar moet je toch altijd weer afspraken met elkaar over zien te maken. Om dat met kopers te doen is niet altijd eenvoudig. Als je dakgoot hebt en wij zeggen we willen graag die dakgoot vervangen dan wordt dat een moeilijk verhaal soms. 'Nou, mijn goot is nog wel goed' en dan is dat natuurlijk niet altijd niet zo. Schoorstenen etcetera levert ook extra discussie en problemen op, die je liever kwijt bent. Als je het blokje kwijt bent, ben je ook van dat gedoe af.

Ok, hmm, jullie hebben ook te maken met bezuinigingen, die de minister heeft opgelegd. Dus hebben jullie de afgelopen jaren de financiën anders moeten organiseren?

Ja, dat ligt bij ons wel iets anders. Ik zal de situatie uitleggen hoe het hier zit. Wij zijn puur voor de sociale huurders, wij hebben nooit geen dingen gedaan die je in de kranten las bij Vestia enzo. Wij zijn er altijd puur voor de doelstelling, die volgens mij de minister nu ook voor ogen heeft, de doelgroep met lage inkomens die niet anders kunnen worden voorzien in huisvesting dan door huur. Daar zijn wij voor. En naja, ook altijd al voor geweest. In 1995 had je de bruterings. Toen moesten wij als kleine corporatie de leningen wij hadden via de overheid herfinancieren. Toen moesten wij vier miljoen zien te herfinancieren bij banken. Daar hadden we wel wat moeite voor. Toen hadden we wat reserves opgebouwd, en dat moest toen afgelost worden binnen vrij korte tijd. Dat is allemaal gelukt en ook door die verkoop van woningen zijn we financieel sterker geworden. We hebben ons altijd zelf kunnen redden. We hebben ons in de loop van de tijd ook wel dossiermappen vol gehad met gesprekken voor vormen van samenwerking en over fusie, noem maar op. Uiteindelijk heeft dat geresulteerd dat wij concludeerden dat wij wel veel praatten, maar wat schieten wij daar nu echt meer op, in onze huurders ook en onze dorpsgebieden? Daar zagen wij geen reden meer voor. We waren financieel onafhankelijk geworden, dat zijn we op dit moment nog. Je krijgt toch de discussie, dat krijg je nu een beetje in deal verband, wat zijn nu kerndorpen, uithuizen is als kern dorp benoemd, hoe de toekomst voor ons dorp eruit ziet, dat is vaag. De voorzieningen zullen geclusterd worden in de wat grotere kerndorpen. Dat is de visie van de provincie noem maar op. Hmm dat staat ook in het woon- en leefbaarheidsplan, om dat toch overeind te houden. Misschien is dat ook wel logisch. Maar goed, daar zullen wij weer op in moeten spelen op een of andere manier. En wij hebben wel ja, om ook een beetje een visie, om sociale huur in dit soort dorpen te halen. Een mix van bevolking en we zitten al op 70% koop en 30% huur. Naja, goed, 6 van de 10 klanten die bij ons voor het loket staan dat zijn mensen die gaan scheiden, die hebben kinderen. Maar ja ik bedoel, dan kun je wel zeggen we doen geen sociale huur in zo'n dorp, maar hoe los je dan maatschappelijk gezien dat soort dingen op? Dat is geen werkelijke afspiegeling van de maatschappij.

Ja, daar heeft u wel een punt mee. Ik was bij een andere woningcorporatie en die zei dat ze huurwoningen zo veel mogelijk in grotere dorpen te concentreren, want er werd gedacht dat de mensen beter af zijn als er meer voorzieningen. Maar zoals u zegt ligt dat anders, mensen willen in een dorp blijven en dan is het ook wel fijn dat er ook aanbod is.

Ja dat is een doelgroep die bestaat, dat kun je dan wel gaan ontkennen. Ik heb ook wel eens gekscherend gezegd in de gemeente van Goh, je hebt hier allemaal lage inkomens, naja, sociale problemen ook wel. Doe eens Wassenaar: geef alleen bouwvergunningen voor rijke villa's. Dan heb je ook geen sociale problemen. Maar dat is niet de werkelijkheid. De werkelijkheid is dat je, ik weet niet hoe die verhouding is, of dat 70-30 is. Ik zag afgelopen week een onderzoek van RIGO over de ontwikkeling van de huurlasten voor huurders. Ik weet niet of je dat onderzoek kent, maar ik zal hem je toe mailen. Dan zie je dus dat er gewoon gebieden in Nederland komen waar armoede gaat ontstaan de komende tijd. En dat is een doelgroep waar de regering op het moment niet zo mee bezig is, want we bezuinigen. Maar die groep komt er wel en ik weet wel in die doelgroep van armoede, daar zitten niet alleen huisvestingsprobleem, maar ook veel andere problemen. Dat kun je wel wegdenken, dat is niet realistisch. Dus ik weet niet of het 70-30 is, maar je zult toch huisvesting moeten hebben voor die mensen die niet anders kunnen.

U denkt dus niet dat die mensen beter af zijn in grotere dorpen omdat daar meer voorzieningen zijn?

Nee, niet per definitie. Het hangt er ook vanaf wat je met voorzieningen bedoeld. Heb je het over winkels of busverbindingen, het is maar de vraag of die zo nodig zijn. Waarom zouden hier anders nog mensen wonen. De mensen die graag in die dorpen willen wonen, wonen daar. Dat mensen zelf hun keuzes maken. Voor zover er een school is en je kinderen hebt...

Uit onderzoeken blijkt ook wel dat als voorzieningen afnemen dat niet zoveel uitmaakt, maar de mensen wonen er omdat het goed wonen is.

Het verenging leven in veel dorpen is gigantisch. Op tv noord had je dan weer het leukste dorp van Groningen enzovoort. Daar kun je op twee manieren naar kijken. Het is ook wel een beetje commercieel, maar mensen doen dat toch allemaal wel. Een hoop vrijwilligerswerk en ze proberen er toch iets van te maken. Veel saamhorigheid. Dat zijn aspecten van een stuk leefbaarheid. Dat is moeilijk uit te drukken. Maar daarvan zeg ik ook wel ik weet dat dat er is, dus daarin kan je dus ook in sociale huur op het gebied van leefbaarheid. Want wij hebben ook wel problemen of wat dan ook. Maar die kunnen wij toch wel weer oplossen. En dat is weer heel anders dan grootstedelijke problemen. Want ik hoor ook wel eens van collega's, het is niet met elkaar te vergelijken. Met huurders als ik dat zo bekijk. Als wij grootscheepse renovaties doen, van zeg maar de keuken, douche en toilet, dan zeggen mensen: 'dat kan eigenlijk niet, mijn dochter gaat trouwen enzovoort', dan is dat allemaal bespreekbaar als je dat allemaal maar overlegt. Dan slaan we jullie even over. Die verbinding is bij ons toch heel sterk. Terwijl ik dat van collega's hoor dat die verschillende ambtenaren van de woningcorporatie, dat is totaal anders dan dat wij dat kennen. Wij zijn heel laagdrempelig bezig. En dat kan natuurlijk ook met zo'n klein clubje denk ik.

Ja, precies, dat is wel heel persoonlijk. Jullie hebben dus vrijwel geen bezit waar jullie graag vanaf willen.

Nee, op dit moment niet. Waar we wel mee bezig waren in de periode voor de bezuinigingen was toch wel vervangen van oud woningbezit door nieuwbouw of herstructurering. Daar zal wel een rem op komen denk ik. Want dat zeg ik, de visie is daar al in veranderd. Onze collega's van Groninger Huis zeggen woningen die we gesloopt worden hebben we nu geschraapt, die gaan we nu nog voor z'n bedrag verbeteren. In die trend zullen wij ook gaan denken. Misschien moet je soms nu wel tegen huurders verkopen, nu is bij ons een beetje vanzelfsprekend bij ons dat als een woning leegkomt die van binnen ouderwets is dan maken we die op het niveau van nu, omdat er dan op dat moment geen huurder in zit. Het kan best zijn dat we over twee of drie jaar kijken wat er aan die woningen nog goed is. Wat niet goed is gaan we verbeteren.

Dan wordt er toch minder geïnvesteerd.

Ja, nu hebben we nog afspraken lopen om de energielabels te verbeteren. Deels willen we dat nu ook een beetje doorberekenen in een hogere huur. En die ruimte hebben we ook wel, vinden wij, omdat onze maximaal redelijke huur eigenlijk laag is, die is ook lager als bij de collega's hier in de buurt. Wij zitten gemiddeld z'n vijftig euro in de maand lager dan collega's. Dat heeft ook als reden omdat wij rekening houden met de inkomens van de mensen. Maar misschien moet je die discussie straks, door Blok ook wel weer, we moesten nu allemaal trucs uithalen, de mensen met hogere inkomens enzo, dat hebben we allemaal netjes doorgevoerd, bij ons viel dat heel erg mee eerlijk gezegd. Scheefhuurders hebben wij eigenlijk niet. Er zitten een paar incidentele gevallen die de maximale huurverhoging gehad hebben. Maar het gros van ons dat is echt de doelgroep.

Dus jullie zitten wel dik boven die 90% regeling?

Ja daar zitten wij wel boven. Misschien 2% hogere inkomens.

Wat mijn onderzoek in wezen inhoudt, waarbij het gaat om woningen waarvan woningcorporaties vanaf willen, of die kunnen worden verkocht als kluswoningen en of dat bijdraagt aan de leefbaarheid. U zei dat als ene woning wordt verkocht aan een particulier dat dat dan een bijdrage levert aan de leefbaarheid.

Ja, dat klopt.

Maar wat ik eerder hoorde is dat er ook juist, als je een woning verkoopt aan iemand die dat net kan betalen en diegene heeft niet meer zoveel kapitaal om de woning goed op knappen dat dat dan juist negatief is voor leefbaarheid. In Ganzendijk zijn de woningen die zijn verkocht aan particulieren als soort van kluswoningen, dat trok juist mensen aan die dat net konden betalen, en dat dat eigenlijk wat voor verkrotting zorgde. Kunt misschien kunt u er iets over zeggen?

Ja, dat zou kunnen dat dat daar zo geweest is. Mijn ervaring is een beetje dat wat wij verkocht hebben van die goedkopere woninkjes. Ik kan je wel even laten googelen, ik zet dat wel even in een mail, als voorbeeld van hoe zo iets eruit gaat zien, dan moet je zelf maar oordelen wat je daarvan vindt. Maar daarover verschil ik ook van mening met directeuren van andere corporaties. Die vinden dat niks. Maar hoe kan het dan dat bewoners die daar woningen in z'n wijkje er wel blij mee zijn. Wie ben ik dan om daar wat van te zeggen. Ik heb de ervaring met wat oudere woninkjes die ik verkocht heb, ik zeg van als je die zou moeten renoveren kan dat eigenlijk niet uit. Ik verkoop hem dan ook wel omdat het wat oplevert, maar dan hebben we het over 70.000 euro, dus zoveel is het ook weer niet. Het zijn 2-onder 1 kap woninkjes, nou, klein, maar er zit wel een kleine tuin bij je wat aan kan bouwen. Maar er zijn mensen die hebben een aannemer of timmerman in de familie, of zijn

het zelf, die dat hartstikke graag willen en hun eigen idee eraan kunnen geven. Zo'n woninkje is dan leuk geworden. Een heel straatje, is dat nou zo slecht, wijkt dat nu zo af? In zo'n dorp als Usquert staan heel veel koopwoningen die er eigenlijk net zo uitzien als huurwoningen. Qua grootte, qua leeftijd.

Dus huurwoningen zijn niet per definitie kleiner.

Nee, dat verschil is niet zo heel groot. Kijk, wel de bekende martiniwoningen, ik weet niet of die term je wat zegt. Maar dat zijn woningen uit de jaren zeventig die als rijtjes uit de grond zijn gestampt. Die zie je eigenlijk overal. Daarvan kun je ook zeggen van gooi dat allemaal plat. Als voorbeeld neem ik altijd delfzijl, dat was een hele andere situatie. Daar zijn nieuwe woningen gebouwd en die zijn ook weer gesloopt. Dan praat je over gigantische leegstand. Dat hebben wij nooit gehad. Ook omdat wij ingedeeld zijn bij dat krimpegebeuren, dat eigenlijk vanuit de regio Delfzijl, Oost-Groningen en misschien ook wel op basis van de leeftijden, de demografische cijfers, dan denk ik, wat wordt dat? Ik heb nu die monitor ingevuld en daar wat lijstjes uitgehaald. Mensen van 70, 80 die in een gezinswoning wonen, zolang die mensen geen mankementen, ze willen ook niet hun dorp weg. Welke doelgroep bij jullie is dat dan? JE ziet ze op hele hoge leeftijd uiteindelijk toch wel naar een verzorgingstehuis, of verpleegtehuis is het dan al, maar dan zit je wel op het eind. Dat valt me wel op.

U bedoelt dat dat moeilijk is om te calculeren?

Ja, dat vind ik moeilijk in te schatten. Ik zou dat niet durven om daar richting aan te geven. Laat de klant maar een beetje kiezen. Tuurlijk wil ik meegaan in verbeteren van een woning, energielabel. Een voorbeeld, ik heb met name bij seniorenwoningen, mooie woningen. Energielabel daarvan is niet zo goed. Die mensen zeggen daar wil ik niet aan meedoen, wat een gedoe in mijn huis. Dat zijn van die voorbeeldjes die ik ook wel begrijp.

Dan wachten jullie daarmee?

Ja daar wacht ik mee. Dan wil ik wel, maar dan laat ik het zo, ik wil het niet onder druk zetten. Daar probeer ik rekening mee te houden. En dat verkrotting dat je noemt. Dat zie ik eigenlijk meer in particuliere woningen. Er zijn genoeg gamma jongens zeg maar die ik wel bezig heb gezien hier in de regio waarvan ik denk, jonge jonge, wat wordt dit? Vroeger had je voor particuliere woningen een soort subsidiebeleid dan kon je bij renovatie van je woningen, of isolatie of elektra, ik weet niet of dat nu nog veel voorkomt. Keuken en toilet, daar waren voorzieningen voor, dan kon je dat verbeteren. Je hebt nog wel woninkjes waarvan ik denk ja... Dat soort verkrotting ken ik wel, maar of ik dat in huurwoningen zie, dat denk ik niet zo.

Hoe gaan jullie om met leefbaarheid? Zijn jullie daar veel mee bezig?

Wat er van overblijft weet ik ook niet, het kon wel een vies woord zijn. Leefbaarheid is gewoon belangrijk. Maar wat is leefbaarheid, de een ziet dat heel ruim, bij ons is leefbaarheid op dit moment: groenvoorziening en onderhoud, het groen om de huurwoningen heen, de straat. Grote bomen. Wij hebben seniorenwoningen die kunnen hun eigen tuintje niet meer onderhouden. Tot een meter uit de gevel van die woningen doen wij het. Dat onderhouden we voor ze. Dan gaan we grasmaaien en er staan wat bomen die bijgehouden worden. En zo heb je meer perkjes en stukjes, dat zit noodzakelijk in ons leefbaarheidsfonds. Verder geven we een bedrag, dit jaar 15.000 euro uit, aan het nieuw te bouwen dorpscentrum, wat nu stil staat. Afgelopen jaren hebben we specifieke

belangrijke zaken voor het dorpsleven ondersteund. Dat is heel incidenteel. Goh, dat is goed dat dat blijft, dat dat in stand blijft voor het dorp en voor de leefbaarheid.

Zijn die uitgaven veranderd in de afgelopen jaren?

Nee, we hebben nu wel een streep getrokken. IN het verleden werden we ook wel gebeld door dingen als Kika kankerfonds en allerlei reclames. Daarvan hebben we nu gezegd daar stoppen we mee, vanwege de crisis. Wat zou de huurder daarvan vinden? ZO gaan we daar nu mee om. Dat we van dat budget daar aan meebetalen, de huurders zouden misschien zeggen, besteedt dat liever aan het dorp. Vroeger waren we wat algemener, wat meer naar buiten. Nu zijn we meer op ons gebied gefocust. Ik weet niet waar Blok mee komt, wat het dan werkelijk wordt. Dan doen we misschien nog wel weer minder, dan zeggen we misschien wel tegen de huurders dat ze zelf het gras maar moeten maaien.

En die verhuurdersheffing, heeft dat veel impact op jullie?

Er staan achter in het jaarverslag een aantal scenario's. Dat heeft heel veel impact op ons. Je bent gewoon geld kwijt, dat had je kunnen besteden aan onderhoud en nieuwbouw. Dat ben je kwijt. En we hebben reserves opgebouwd en die worden nu aangetast. Dat probeer je toch te voorkomen, je probeert financieel gezond te blijven. Dat betekent dat je zou moeten snoeien in je onderhoud. Dat zijn de kosten waar dat op kan. Sowieso ook leefbaarheid zal onder druk komen staan, dat zal wel geminimaliseerd worden. Je trekt misschien je strategisch voorraadbeheer uit elkaar. Je gaat misschien de planning wat uit elkaar trekken. En dan maar kijken, want ik verwacht dat als wij gaan piepen, dan is er al heel veel omgevallen en vastgelopen. Dan heeft de overheid weer andere problemen. Je kunt ook wel zeggen van zorg dat je van die corporaties afkomt. Maar wat je overhoudt zijn toch de woningen en huurders. Je zal daar toch wat mee moeten, wie dan ook. Ik zeg je wel heel eerlijk, wat Blok doet in niet de oplossing. Maar goed dat hoef je menig aannemersbedrijf maar te vragen, of installatiebedrijf, de overheid laat gewoon heel veel dingen kapot gaan. Er zit geen visie achter. ZO kijk ik er tegen aan. Geen visie voor leefbaarheid van dorpen. En naja goed, dat is eigenlijk wel een beetje het frustrerende dat we wel met overheid, provincie en met ministeries daar over hebben gepraat en er zijn ook wel gelden voor beschikbaar, en nu zijn we zover dat we dat hele woon en leefbaarheidplan klaar hebben met ene programma dat we ingevuld hadden tot 2016 daarvan zeg ik dat we dat nog kunnen uitvoeren, maar het moet niet gekker worden, anders kunnen we dat niet meer doen. Maar dat betekent dat is heel simpel dat als je dat programma halverwege afkapt kan het ook voor de leefbaarheid heel anders uitpakken. Eigenlijk probeer je afspraken te maken in het kader van leefbaarheid, met corporaties en zorginstellingen. Dan zeg je van goh, bouw nou geen woningen in dat dorp want wij doen dat ook al. En als je dan kerndorpen hebt dan bouw je daar dichtbij die voorzieningen appartementen of iets dergelijk. Daar staan appartementen in het centrum van Uithuizen, maar de koopappartementen staan leeg op dit moment. En de huren zijn dusdanig, die zijn bijna op het randje van de huurtoeslag-grens, we zakken daar nu mee om ze te kunnen verhuren, t was allemaal heel anders bedoeld. Daar zitten wel weer verliesposten achter voor zo'n corporatie die nog niet opgelost zijn. Als jij een appartementengebouw neerzet, ik noem maar wat, met een derde koop en tweederde huur, dan heb je daar een financieel plaatje voor dat gedekt moet worden. Als jij die een derde koop niet kwijtraakt, en dat gebeurt nu, dan heb je een probleem. En als minister Blok dan ook nog extra van ja ik neem nog wat extra van je huurinkomsten, dan ik dat probleem nog groter. In Uithuizen zijn 14 koopwoningen voor verkoop die ook niet

verkocht worden, maar waar wel hypotheek voor zijn afgesloten. Daar zijn huurders in gestopt met lage huren.

Maar dit gaat niet over woningcorporatie De Delthe?

Nee, ik noem Uithuizen als voorbeeld. We weten wat er speelt op dit moment. Dat zijn dingen die nu wel aan de oppervlakte komen, maar die zijn niet zomaar opgelost. Plannen worden ingehaald door de werkelijkheid van nu. De ruimte wordt alleen maar kleiner.

Ook al hebben jullie met een andere situatie te maken, ik wil toch even terugkomen op die klushuizen. Klushuizen zijn woningen die onder de taxatiewaarde worden verkocht, maar de koper moet er nog voor een bedrag in investeren. In Zeeland is een voorbeeld van een woning die een ton waard was, maar voor 40.000 euro is verkocht. Ik hoorde al van andere woningcorporaties dat dat niet kon, je mag woningen niet zo goedkoop van de hand doen.

Ja, en bij dat soort bedragen krijg ik direct bouwkundige twijfels.

Hoe bedoelt u?

Nou, woningen van een ton die verkocht voor 40.000 dan zijn de verhoudingen weg. Ik vraag me af wat je dan koopt. Ik vraag me af wat dat dan voor woning is en wat je dan kunt krijgen als je dat opknaapt.

Maar als die woningcorporatie die woning anders moet slopen omdat er geen huurder voor is, denkt u dat het dan een optie is?

Naja, dat zeg ik, dat klushuis daar heb ik op tv wel wat over gezien. Stel in Amsterdam, een veel gevraagde plek waar je een pand hebt, een fabriekspand ofzo, dan zie ik daar wel brood in. Maar niet in die huisjes die ik heb, als je tenminste over dat soort bedragen praat. Dan neig ik toch meer naar slopen. Er moet wel een kwaliteit zijn. Als jij een casco hebt van een fabriekspand wat goed is, dan kun je daar van alles mee. Maar de woninkjes die ik voor ogen heb, zo'n twee-onder-een kappertje van een jaar of 50 oud, dan is daar op een gegeven moment wel een grens, qua fundering, we zitten hier ook nog eens in aardbevingsgebied, dat is een nieuwe factor waarvan ik ook niet weet waar dat eindigt. We hebben daar wel mee te maken. Ik moet wel zeggen, de NAM lost dat allemaal prima op voor ons. Maar wanneer komt de volgende beving, en wanneer is die? Dat geeft veel onrust. Ook voor de koopmarkt, ik ken wel mensen die hadden hun huis verkocht aan mensen buiten Groningen, en die wilden het toch niet. En dat in een markt die op het moment helemaal op slot zit. Dus ja, dat is ook een factor die nog meetelt.

Maar de woningen zijn dus ook echt niet geschikt als klushuis.

Nee, op een gegeven moment houdt het gewoon op, ook bouwvisies. Die verbeteringen van eensteensmuren of halfsteensmuren, dat zijn woningen van 1919, ja in dit gebied, die woningen kun je dan beter slopen. Ook qua fundering, je zit hier op de klei, dat is anders als je in Drenthe zit, dan zit je op het zand, dan hoef je maar een meter diep voor je fundering. Hier moeten palen in van 18 meter. De eerste 20.000 euro ben je kwijt en dan heb je nog niks. En met zulke kosten kom je te zitten. Slechte funderingen, bouwvisies, muren, wanden, dak. En wil je ook de kwaliteit van de energielabels die je nu stelt aan nieuwbouw, dan kan dat niet.

En ook al heeft u geen leegstand, de woningen die wel geschikt zouden zijn als klushuis zouden ook nooit problematisch zijn om te verhuren?

Nee, maar pakhuizen enzo in steden, of kantoren, maar dan moet je wel de ligging mee hebben. In Rotterdam of Amsterdam, in stedelijke gebieden daar lukt dat waarschijnlijk. Maar dat is heel wat anders dan die op het platteland. Het verhaal van de koopprijsontwikkeling bijvoorbeeld. Je ziet nu soms waardevermindering door de vermindering van de verkoopprijzen. Dat zit soms ook grenzen, ook boerderijen en wat dan ook, dat ik denk van nou, dan is misschien het beletsel de aardbevingproblematiek, maar het is dan ook een prijs, ja een koopje. Er spelen ook andere aspecten mee.

U bedoelt dat de markt al zo ruim is en er al zoveel te koop staat?

Ja je ziet het als je hier rond rijdt. Sommige dingen staan al heel lang te koop.

Dus dat is dan echt geen optie. Wel goed om te horen, want dit ontkracht de veronderstellingen die bestaan. Het wordt toch vaak genoemd als optie.

Ja in stedelijke gebieden wel ja. Maar voor jongeren hier, ik weet niet.

Is het ook zo dat je jongeren die hier blijven ook liever willen huren?

Ze zouden ook wel willen kopen, zoals ik dat nu zie, met de huidige hypotheekvoorwaarden, jongeren die geen vaste baan krijgen. Die kunnen niet anders dan huren. Daar komt een frictie en dat gaat voor de koper wat betekenen. Ik ken ook senioren, die hebben een prachtig herenpand hier, die hebben daar heel lang in gewoond, maar het is onverkoopbaar. Als iemand dat wil kopen, die denkt ook van, waar begin ik aan? Qua onderhoud, qua isolatie, het is prachtig zo'n herenpand, maar de waarde ervan zal dalen. En de hypotheek moet je ook nog in 30 jaar aflossen. Het is een heel andere situatie, wat dat betreft.

Ok, helemaal duidelijk, maar u zegt dus niet dat het per definitie zo is dat mensen die een koophuis kopen dat ze maar net kunnen betalen dat dat een negatieve bijdrage oplevert voor de leefbaarheid, omdat het verkrotting oplevert.

Die discussie las ik van de week in de krant, dat huurwoningen werden verkocht voor 20.000 euro minder dan koopwoningen. Maar goed die huurwoning ziet er niet zo uit als de koopwoning. Want in die koopwoning zit al een inbouwkeuken, daar zit een keurige badkamer in, dat is misschien wel veel meer verschil dan die 20.000 euro. In de publiciteit is dat heel simpel gesteld. Je moet er wel op letten waar je het over hebt. Het is niet zo, het is frustratie van de verkoopmarkt. In elk geval, bij ons is het niet zo. We verkopen ook geen slechte woningen. Elke woning die ik in bezit heb heb ik goed onderhouden, want de huurder is tevreden. Het is zelfs zo, wat ik verkocht heb ik heb zo'n dikke 160 woningen verkocht de afgelopen jaren. Als daar nog restanten van klachten inzaten dan heb ik die opgelost, ik wou daar helemaal niet mee zitten. En die mensen waren er tevreden mee. Als jij een huurwoning gekocht heb, van zeg maar 80.000 euro, dan zijn ze ondanks dat ze weer in waarde gedaald zijn, nu toch nog wel 110.000 euro waard. Ze waren een tijdje verdubbeld zelfs.

Nou, als ik mijn lijstje met vragen eens overkijk, denk ik dat alles duidelijk beantwoord is. Of u moet natuurlijk nog iets toe te voegen hebben. Nee, ik ben wel benieuwd wat je onderzoek oplevert. Ja, ik ook, het beeld is toch wat minder rooskleurig als in de literatuur geschetst is. Als de

markt hier zo ruim is, en de kwaliteit van de woningen is niet geschikt, dan wordt het wel lastig denk ik.

Wij willen toch naar een soort verdunning. We hebben als corporaties in DEAL verband gezegd, van denk er goed over na in dit krimpgedebied, dat niet alleen het woningbezit van ons als woningcorporaties krimpt, maar ook het particuliere bezit krimpt. En wat doe je daarmee? Dat is wel benoemd is in het wonen leefbaarheidsplan, maar je kunt die particulieren niet beetpakken als groep. Je kunt daar niet zo afspraken mee maken.

Bij een andere woningcorporatie werd het idee genoemd om slechte particuliere koopwoningen op te kopen en die te slopen in plaats van het laten staan van die woning en een goede huurwoning te slopen.

Ja dat zijn ook opties geweest waar we het over gehad hebben. Wat heel erg belangrijk is hoe alles zich in de komende tijd economisch gaat ontwikkelen. En daar ben ik best een beetje somber over. We zijn nog niet aan het eind, er komen nog meer bezuinigingen, en hoe het met de huidige regering, dat niet gesteund wordt in de eerste kamer, ik weet het niet. We hebben ook gewoon pech gehad met Vestia, dat wij dat gigantische bedrag moeten ophoesten. Naar mijn idee is een derde van de corporaties omgevallen doordat Vestia dat probleem had, zo kun je dat in totaliteit voor Nederland zien. Eigenlijk is de hele sociale woningbouw daarmee op z'n kop gezet. Voor 2000 hadden wij structureel leegstand, die kosten moesten wij ook zelf ophoesten. Je moest zorgen dat je toch rondkwam. Dan gingen wij ook niet aankloppen bij andere collega's.

En nog even iets om te weten: de nieuwbouw die ik pleeg, ik moet mijn huur voor de sociale doelgroep beschikbaar houden op maximaal 550 euro. Hoger kan ik eigenlijk niet, want dan merk ik dat ik toch leegstand krijg. Maar om dat te doen, dan bouw ik nu twee onder een kap levensloopbestendige nieuwbouw, bouwkosten 125.000 euro maximaal. Dan leg ik daar nog een onrendabele top op van 70.000 euro. Die moet ik direct afboeken, daar krijg ik geen huur voor terug. Je kunt zo uittellen hoe lang wij dat volhouden. Dat geldt ook voor andere corporaties. Vroeger kon je combinatieprojecten maken met koop en huur. Dan kon je die onrendabele top een beetje terugverdienen, maar dat gaat niet meer. Wat ik begrepen heb, corporaties moeten dat nu opsplitsen en dan moet ie dat koopedeelte dan in een andere corporatie. Ik ben zeer benieuwd hoe dat allemaal gaat worden. En net wat ik zeg, wat er ook gebeurt je kunt corporaties, corporaties waren trouwens ook allemaal slecht opeens, we hadden het allemaal fout gedaan, en we verdienen allemaal te veel bij woningcorporaties., dat werd ook nog gezegd. Nou, doe die hele organisatie dan maar weg, maar wat hou je over? Diezelfde huurwoning en diezelfde huurder, dat kun je niet wegpoetsen. Maatschappelijk gezien, we zijn wel sociale verhuurder, maar we zijn ook heel veel meer hoor. Als je het hebt over leefbaarheid, je moet mensen passend plaatsen, rekening houdend qua inkomen. Maar je hebt ook nog heel veel maatschappelijke zaken waar je rekening mee hebt te houden. En je hebt met mensen te maken, die ook nog heel veel van elkaar verschillen. Maargoed...k ben benieuwd als je wat uitkomsten hebt.

Nog even een laatste vraag. Mag ik u en de corporatie in mijn rapport bij naam noemen?

Ja van mij mag dat hoor, nee hoor dat hoeft niet anoniem. Het is zoals het is, ik kan er niks anders van maken.

Bijlage 11: Interview Woongroep Marenland

Geïnterviewde: Arjen Hoeber

Functie: Manager Wonen

Datum: 27 augustus 2013, 14.00 uur

Locatie: Energieweg 6, Appingedam

Mag ik Woongroep Marenland en u bij naam noemen in het interview?

Jahoor, dat is geen probleem.

Ik heb op internet ook al een en ander gelezen over Marenland, over het woningbezit.

Ja, ik zag al dat veel vragen terug te lezen zijn in het woonplan. Ik heb nog even een print gemaakt, maar hij staat ook wel op de website hoor.

Of fijn, prima, bedankt.

Ja maar het is jouw interview, dus dat laat ik aan jou over wat je wilt vragen

Ok, allereerst, kunt u iets vertellen over uw functie binnen Marenland en uw loopbaan?

Ik ben manager wonen bij Woongroep Marenland, zeg maar verantwoordelijk voor alle klantprocessen. Dat is in de breedste zin van het woord. Dat varieert van verhuren van woningen tot sociaal beheer, maar ook zaken rond overlastbemiddeling, huurincasso-aangelegenheden. In die zin is dat breed. Mijn functie is een management functie, dus ik zit ook in de d van woongroep marenland. Wij zijn qua huidige maatstaven een wat kleinere organisatie. Door de fusie heb je heel veel grote clubs. Ook wel nog meerdere kleinere spelers. Wij zijn actief in de regio Eemsdelta. In krimp termen hoor je vaak de term DEAL: Delfzijl, Eemsum, Appingedam en Loppersum. Wij hebben als corporatie, wij zitten ook echt in de vier gemeenten. Wel echt een zwaartepunt in Appingedam, de stad. Daar zit een groot gedeelte van ons bezit. Ook in de gemeente Eemsum en gemeente Loppersum. Delfzijl, dat is op heel kleine schaal, daar hebben we in drie dorpen wat bezit. Daar zijn we wat minder actief zeg maar.

Ok, dus voornamelijk bezit in Appingedam. Maar ook verspreid bezit, kleine aantallen woningen in kleine dorpen?

Ja dat klopt. We hebben meer bezit in de grotere dorpen, zoals Middelstum en Uithuizen, Eenrum, Roodeschool, 't Zand. We hebben ook dorpen daar staan zes woningen. Zo gaat dat, dat hoort bij het type van een plattelandscorporatie. Wat meer over mij: ik ben dus manager wonen, dat doe ik inmiddels ruim drie jaar bij woongroep Marenland. Hiervoor bij een woningcorporatie in de Randstad, Zoetermeer. Daar heb ik ook ongeveer dezelfde functie gedaan. Daarvoor zat ik meer in de nieuwbouw, dus projectontwikkeling.

Ok, u was dus ook werkzaam in de Randstad, dat is een behoorlijk contrast met nu denk ik.

Ik kom oorspronkelijk wel uit het noorden, maar heb ruim 20 jaar de Randstad gewerkt. Dat is wel leuk hoor, je maakt verschillende markten mee. Dat is een hele andere markt voor sociale verhuur.

Wat voor soort woningen verhuurt Marenland?

Veel twee-onder-een kappers, maar ook veel rijtjeswoningen en appartementen ook vrij veel. Als je dat exacter wilt weten kun je dat heel goed uit ons jaarverslag halen. Wij zijn als je kijkt naar de mix,

als je kijkt naar ons bezitopbouw dan zitten wij op dit moment op ruim 2200 woningen, afgerond 2300 woningen. We hebben ook nog redelijk veel onzelfstandige eenheden. Dat zijn dan eenheden die je bijvoorbeeld aan zorgpartijen zijn verhuurt. We verhuren ook best wel veel aan Novo, Zonnehuisgroep Noord. Dat gaat meestal om zorgverlening aan mensen met een verstandelijke handicap, of een combinatie. En we hebben ook bedrijfspanden. En dan moet je denken aan, dat zie je bij veel corporaties, dat kunnen gezondheidscentra zijn. We bouwen op dit moment ook brede scholen. Dat doen we in Opwierde. En een tweede die gaan we verbouwen.

Dat is dan in samenwerking met gemeente?

Ja, de gemeente is dan opdrachtgever en wij zijn de eigenaar van de school maar wij verhuren op lange termijn aan de gemeente. Dat past nog binnen het bredere speelveld van corporaties waarvan de politiek zegt dat dat wel wat minder mag. Dat mag niet meer. Dat speelt heel erg. Ons bezit is qua samenstelling ongeveer de helft eengezinswoningen. Heel veel jaren 60 jaren 80. Dat is wel logisch want toen was er een groei in sociale huisvesting in Nederland. 30% seniorenwoningen en ook wel woningen voor een of tweepersoons huishoudens. Dat is lastig in de deze regio, want het is een regio met een niet-overspannen huurmarkt. Dat houdt in dat je je woningen vaak wel anders toewijst. Wat traditioneel een seniorenwoning was, die misschien ook nog wel zo gelabeld is, daar zie je in de praktijk ook wel jongeren in terecht terechtkomen. Dat zie je met name in de dorpen gebeuren. Dus om nou te zeggen we hebben zoveel senioren en daar wonen ook senioren, dat is niet een op een te zeggen. Maar, en dat is ook leuk dat ik dat zelf ook weer terug lees, 69% in de gemeente Appingedam. 16% in de gemeente Loppersum. 13% in de gemeente Eemsmond. Dus de kern zit echt in Appingedam. In het Noorden noemen we dat dan een stedelijke omgeving. Als je uit de stad komt vindt je dat niet als je door Appingedam rijdt. Je komt hier niet snel. Het houdt ook een beetje op, de Eemsdollard en de kust, je rijdt hier ook niet snel langs als je ergens naar toegaat. Het is een heel mooi gebied hoor, heel veel kwaliteit, het Hoogeland ook, als je bovenin komt. Mooie dorpen ook nog, vaak nog redelijk authentiek.

Jullie zijn dus wel aan het ontwikkelingen als dingen als een brede school?

Neem je deze lijstjes mee trouwens, daar kun je heel makkelijk die gegeven uithalen. Je kunt het er zo uit filteren: welke gemeentes, welke leeftijd en waar de woningen staan. Goed?

Ja prima. Worden er op dit moment ook huizen ontwikkeld?

We bouwen en ontwikkelen nog steeds wel nieuwbouw. In de context van de economische recessie. En het feit dat Blok ons terugdringt op primaire rollen, sociale volkshuisvesting. Ondanks de kabinetsplannen, en dan doel ik met name op de verhuurdersheffing die ons echt raakt, ondanks dat kunnen we onze herstructureringsplannen nog doorzetten. Wij realiseren nog steeds nieuwbouw. Niet alleen in Appingedam, maar ook nog wel in dorpen.

En bouwen jullie ook voor de verkoop of is het puur sociale woningbouw?

Wat we dit moment doen is puur sociale woningbouw. Koop hebben we wel gedaan. Koop is een moeilijk product, los van het feit of we dat nog wel mogen straks. Koop is in de huidige markt gewoon heel moeilijk hier. We letten vooral op ontwikkelen voor de doelgroep. En dan heb je het over goedkope betaalbare woningen. En die bouwen we op basis van lopende afspraken. Als corporatie zit je in het systeem dat je vaak met de gemeente prestatieafspraken maken voor wat voor de lokale markt nodig is. Hier ligt dat anders. Recent is het woon- en leefbaarheidsplan

ondertekend, en daar liggen prestatieafspraken regionaal onder. Daarin hebben wij ons ook gecommitteerd aan nieuwbouw, maar ook aan sloop en investeringskwaliteit. En dan heb ik het over duurzaamheid, en beleid om woningen naar een hoger energielabel te krijgen. Dat zit allemaal in de DEAL-afpraak. Die plannen kunnen we nog goed, die kunnen wij nog steeds doen, dat is positief. Je leest ook vaak in de pers dat corporaties plannen terugtrekken, geen nieuwbouw meer doen of onderhoudsprojecten uitstellen. Dat hoeven wij nog niet. Financieel zijn wij nog altijd een a corporatie. Dat is ook een van de doelen om dat te blijven, omdat je financiële continuïteit heel belangrijk is, zeker in deze tijd . Je ziet, dat als corporatie heb je het ook slecht als anderen het slecht doen. Vestia, ik weet niet of je dat kent, we hebben nog altijd het systeem dat we garant voor elkaar staan. Dus als dat mis gaat betaal je daaraan mee. Borgen dat je financieel gezond bent is zeker in deze tijd heel erg belangrijk.

JA, alle corporaties moeten voor de schade opdraaien en dat gaat ten koste van heel veel dingen, zoals leefbaarheid, of andere besparingen.

Ja daar snij je het makkelijkst in. Vaak is dat wel een beetje korte termijn, maar het niet doen van onderhoud, dat zijn maatregelen die vooral op de korte termijn wat opleveren, maar dat wringt zich natuurlijk ook weer.

Ja op termijn krijg je dat net zo hard terug. U zei al, er is veel herstructurering, dus er wordt best veel gesloopt?

Ja, dat is denk ik best wel bijzonder voor Marenland, we hebben ook de afgelopen jaren al veel herstructurering gedaan, met name in Appingedam. Best wel forse opgaves, veel gesloopt.

Hebben jullie wel weer woningen teruggezet?

Ja maar dan wel vaak in andere productvorm. Dus wel inspelen op de vergrijzing. Er stonden relatief veel eengezinswoningen, veel gedateerd bezit, jaren 50 tot 60. Daar is veel van gesloopt en dat is teruggebouwd in appartementen vaak, dus voor senioren. Soms ook voor specifieke doelgroepen. In Appingedam met name voor de Molukse doelgroep hebben we een straat geherstructureerd. En we hebben ook een appartementencomplex en dagopvang voor Molukse ouderen gerealiseerd.

Ik wist dat niet, dus de Molukse gemeenschap is hier best groot?

Appingedam heeft traditioneel al heel lang Molukse gemeenschap, al ruim 50 jaar. Dat is een van de eerste groepen die vanuit, die in tijdelijke kampen waar ze in zaten, een eigen straat kregen. Dat is best wel bijzonder. Dat is nog altijd de gemeenschap. Nog altijd een Molukse straat. Dat is wel leuk.

Goh. Die woningen in kleinere dorpen, slopen jullie daar ook veel?

Ja dorpen, daar hebben we veel gesloopt en ook nieuwbouw en levensloopbestendig gebouwd. Vanuit DEAL zitten we nu op het niveau, dat we nog eens kijken naar het vertalen van het woon- en leefbaarheidsplan naar leefbaarheidsplan op dorp niveau en op gemeente niveau. Daar is wel de vraag van wat ga je doen? We hebben heel veel bezit in, dat noemen we de klassieke seniorenwoningen, die je in heel veel dorpen ziet staan: begane grond, kleine woonkamer, slaapkamer, woonkamer, keukentje, douche en toilet, maar niet volgens de huidige normen senioren geschikt. Niet rolstoeltoegankelijk. Badkamergebruik ook niet echt ingericht op zorg. Terwijl we daar wel naartoe gaan.

Ja, de trend is wel dat mensen veel langer thuis blijven wonen.

Dus daar kijken we wel kritisch naar. Daar speelt de vraag van wat doe je? Ga je slopen en laat je de kavel liggen? Of doe je niks meer? Of kleinschalig kwaliteit toevoegen. Met die vraag zijn we op dit moment mee bezig.

Jullie zijn er dus nog niet uit of jullie uit die kleine dorpen weg willen?

We hebben daarover wel onze eigen visie, maar die moeten we wel afstemmen met onze stakeholders, dat is nog de gemeente. Maar dat doe je ook weer samen met andere corporaties. In dorpen waar je alleen bezit hebt, daar is dat wat makkelijker. Maar als je met andere corporaties bezit hebt in dorpen moet je dat goed afstemmen.

Het kan natuurlijk niet zo zijn dat alle woningcorporaties uit dorpen vertrekken zonder rekening te houden met elkaar.

Het is vooral hoe zijn die demografische ontwikkelingen. Behoud je goedkoop aanbod voor jongeren? Wat is er nog nodig aan het aanbod voor senioren? We zetten in op flexibel. We noemen dat levensloopbestendig. Dat je zorgt dat er toch ook nog gezinnen in kunnen wonen. We bouwen in NL nog altijd met een perspectief van 50 jaar, dus ook je financiële aannames zijn daarop gebaseerd. Dat maakt dat je risicoweging inzet op kwaliteit.

50 jaar is dan de levensduur van de woning?

Ja, dat is de theoretische levensduur van een woning.

Je kunt natuurlijk niet in de toekomst kijken, en je weet niet of je over 50 jaar nog zoveel vraag hebt naar seniorenwoningen. Dan kun je het makkelijk een andere bestemming kunt geven.

Klopt. In de regio DEAL hebben we nu een monitoringssysteem, die monitort de demografische ontwikkeling. Dus komt die veronderstelde krimp ook uit? Maar die monitort ook prestatieafspraken die eronder liggen. Worden de sloopplannen gerealiseerd? Wordt de nieuwbouw op tijd gerealiseerd? Dat het in balans blijft. Dat is best wel bijzonder hoor voor deze regio, dat dat uitontwikkeld is en dat partijen dat ook met elkaar doen. Dat zie je niet overal.

Dus met z'n allen worden de schouders eronder gezet. En hebben jullie ook veel te maken met leegstaande huurwoningen? Bestaat er overaanbod?

Nee, dat valt best mee, we hebben geen structurele leegstand. We merken wel dat bepaalde producten moeilijk verhuren. Dan heb ik het in de dorpen vooral over klassieke bejaardenwoningen. Dus twee onder een kap of blokjes van drie of vier. Als daar de vraag uitblijft dan hebben we nog geen structurele leegstand, maar dan zien we een doelgroepverschuiving. Dan gaan bijvoorbeeld jongeren daar wonen. Dan moet je je dus afvragen of het product toekomstbestendig is voor jongeren, dat is dan de vraag. Daar zijn we op dit moment mee bezig. Gemiddeld hebben wij geen structurele leegstand, in Appingedam niet. Qua woonstadje is Appingedam gewild. Appingedam is als je kijkt binnen de krimpregio een stad waarvan verwacht wordt dat die niet echt krimpt. Dat kan wel in bevolkingsaantal, maar je hebt ook nog de huishoudenverduunning. Netto leidt dat wel tot, dat is de aanname nu, tot een vraag naar meer woningen. De grootste krimp, het echte probleem zit hem nog altijd in Delfzijl. Daar wordt de grootste krimp verwacht. Daar speelt wel heel veel krimp. Als je heel kritisch kijkt naar de prognoses per gemeente dan valt dat wel mee. Dan zit daar wel krimp in. Het raakt nog niet direct je woningvoorraad.

Maar in de toekomst zal er toch een afname in het aantal gezinnen plaatsvinden?

Ja klopt, dan zit er ook een afname in het aantal huishoudens. De achterliggende vraag is dan of de mensen die er blijven wonen, even los van demografisch, in wat voor inkomensgroepen zitten die ongeveer. Dat bepaald dat ook hoeveel je nog nodig hebt aan sociale voorraad. Een belangrijk probleem in de krimpregio zit hem vooral in de koopwoningen. De koopmarkt is op dit moment slecht qua verkoopbaarheid. Wat je in de krimpregio's ook ziet is dat de kwaliteit van de koopwoningen ook slecht is. Het is de vraag of die straks verkoopbaar zijn, daar zit best wel een spanningsveld.

Het probleem zit hem dus eigenlijk in het overaanbod koopwoningen?

Ja het is een combinatie. Er staat op dit moment al veel te koop, veel wordt tijdelijk opgelost: veel mensen die tijdelijk verhuren aan Eemshaven-medewerkers. Dat is een keer over. Dan zal het probleem groter worden. Daar zit hem ook de uitdaging. Dat zijn particuliere woningeigenaren, die zitten vaak ook vast aan verplichtingen. Hypotheek.

Nee die willen ook niet met verlies verkopen.

Nou valt dat in deze regio nog wel mee. Vaak senioren die we woning ook wel vrij hebben en daar een pensioen in hebben opgebouwd, daar zit een beetje het spanningsveld. Die mensen zullen langer in de woning moeten blijven wonen. Ze zitten vaak wel met investeringen, onderhoud. Dan is de vraag, biedt je daar dan een oplossing voor? Want daar moet eigenlijk ook wel verdunning in plaatsvinden. Wij schatten in dat het probleem meer in de koopsector gaat zitten, dan in de huur.

Speelt daar ook in mee dat woningen van woningcorporaties beter onderhouden worden dan particulieren koopwoningen?

Ja dat klopt. Daar kan ook een uitdaging voor klushuizen liggen

In die koopwoningen bedoelt u?

Ja

Maar het idee van klushuizen is dat een woning voor veel minder dan de taxatiewaarde zijn verkocht. Bij het klushuis hoort een constructie met verschillende regels en eisen waaraan een koper moet voldoen. Een dergelijke verkoopwijze is voor particulieren heel moeilijk te realiseren. Daarom heb ik mij gericht op woningcorporaties, omdat die wellicht bezit willen verkopen en het voor hen een optie is. Hebben jullie hierover nagedacht?

Voor ons is het tot nu toe nog geen optie geweest. Dat komt ook, kijk, kluswoningen, de start van kluswoningen zat hem vooral in de Randstad. De betaalbaarheid van koopwoningen is daar veel meer een probleem. Het prijsniveau is daar veel hoger. Hier koop je zeg maar een eengezinswoning, die zijn dan al vernieuwd. HR beglazing, een redelijke isolatiewaarde zeg maar. Op de huidige markt koop de je die voor net beneden een ton. Dat houdt in dat als je een de drempel een stuk lager is dan in de Randstad. Daar kost zo'n woning ook in de huidige markt zo nog twee ton. Als corporaties een alternatief bieden door kluswoningen in te zetten is daar aantrekkelijk dan in deze regio.

Ja, dat is een fundamenteel verschil. Daar ben ik me inmiddels ook bewust van.

Kijk je moet het zien vanuit twee kanten. Ik ken kluswoningen vanuit de Zoetermeerse situatie . Dan is het de afweging: het is gedateerd bezit, het is oud bezit, maar het heeft nog wel waarden, er is wel

een doelgroep die er graag wil wonen. Ga ik als corporatie daar zelf nog in investeren? Misschien wel 50 tot 60 duizend euro per woning. Of doe ik dat niet, maar zorg ik dat die schil wel goed is en ga ik dan gewoon heel erg zakken met mijn prijs en maak ik het voor de klant aantrekkelijk. Of, met name in Rotterdam zie je dat, daar is leefbaarheid in een wijk vaak een probleem. Dan is het de manier om een andere doelgroep in een wijk te trekken.

Ja, ik las ook in jullie graag woningen willen verkopen om een meer gemengde wijk te krijgen en daardoor een betere leefbaarheid.

Dat moet je met name zien uit de visie dat de sociale huurwoning vooral bij de primaire doelgroep terecht moet komen. Dat houdt in dat je een huurwoning verhuurt aan mensen die een inkomen hebben dat valt binnen de huurtoeslag-grens.

Dus onder de 34000 euro inkomen?

Nee nog lager. 34000 is de Europese richtregel, wij mogen niet meer verhuren aan hogere inkomens, maar voor je huurtoeslag richt je je op nog lagere inkomens. Daar verhuren we primair aan. En als je dat consequent doet heb je dus in een bepaalde wijk of buurt relatief veel mensen met lagere inkomens. Dan kun je zeggen dat als je dan ook nog een gedeelte verkoopt aan mensen met hogere inkomens, dan zorg ik voor een betere mix in zo'n wijk. Het is relatief in die zin dat als je alleen zou blijven verhuren, je ook mensen hebt die instromen met een laag inkomen, die carrière maken en toch blijven wonen, dus dan heb je ook altijd wel een mix. De combinatie van huur en koop kan een wijk wat sterker maken. Zo is het bedoeld in het jaarverslag. We zijn nu wel aan het kijken, we hebben een groot complex, meer dan honderd woningen. Dat is echt ouder bezit van ons. Daar gaan we nu wel kijken wat we gaan doen. Die woningen, daar moeten we in investeren, dus we gaan kijken of we ze gaan verkopen, of alleen renoveren. Misschien kijken of we iets met kluswoningen kunnen doen. En woningen samenvoegen omdat het kleine woningen zijn. Van twee een maken en kijken of we daar dan een aantrekkelijk koopwoning mee realiseren. We gaan eerst aan de wijk vertellen wat we van plan zijn. We gaan kijken met goede bewonersparticipatie wat we uiteindelijk gaan doen.

Jullie staan dus niet heel negatief tegenover het hele klushuizenidee? Het zou hier en daar wel een oplossing wel kunnen zijn?

Ja, maar dan moet je er wel een doelgroep voor in ogen hebben. In Appingedam bijvoorbeeld wel. Maar het is hier gewoon lastig hoor. Om een ander voorbeeld te noemen, we hebben ook CPO geprobeerd hier, collectief particulier opdrachtgeverschap hè. Daar kun je het element kluswoning ook in brengen. Het is dan wel een nieuwbouwwoning. Maar wat je in CPO projecten ziet is dat je met elkaar woningen ontwikkelt, waarbij de een ervoor kiest om het helemaal af te laten bouwen. De ander zegt doe mij maar een casco ik maak hem zelf wel af. Dan zit je eigenlijk al bij de kluswoning. Maar dat lukt in deze regio niet. Je merkt gewoon dat je last hebt van de gemiddelde veel lagere prijsniveau hier. In een CPO project komt je toch wel tot een prijs, daar kopen mensen hier ook een kant-en-klare woning voor. Dat is ons toen niet gelukt.

Ja dat is ook wat mij eerder duidelijk is gemaakt. Dat het makkelijker is om een gewoon een goedkope woning te kopen zonder alle voorwaarden die aan een kluswoning verbonden zijn. En een andere woningcorporatie zei dat het woningaanbod helemaal niet zo geschikt was. Te kleine woningen met te kleine tuinen. Hoe zit dat met jullie aanbod?

Wanneer is het een nadeel hè? Bij kluswoningen is het ook van belang welke doelgroep zo iets leuk vindt. Vaak kom je dan toch wel in de startershoek terecht. Of mensen die een next step maken, die nog in een jongerenwoning wonen en een start willen maken. Als je handig bent is dat natuurlijk heel leuk. De aantrekkelijkheid moet hem erin zitten dat je hem als corporatie kunt verkopen op het moment dat je ook iets met de prijs kunt doen omdat je de investering die je anders had moeten doen niet hoeft te doen. Daar moet je het inverdieneffect voor jezelf halen en dat moet je dan terugvertalen in een voordeel voor de klant. Maar dat is gewoon heel lastig.

Het is voor jullie zeg maar goedkoper om een woning te slopen dan om hem ver onder de taxatiewaarde te verkopen?

Ja het moet wel iets bijdragen. Daarom noem ik dat project ook. Dat is een groot project. Het gaat om drie straten en een beetje hetzelfde type woningen, om het daar incidenteel toe te passen, dat zou best wel iets kunnen zijn. Dan kies je er zelf voor om bepaalde woningen op te knappen en voor een hogere huurprijs te verhuren. Je kiest ervoor om woningen samen te voegen en als wat duurdere koop in de markt te zetten. Je kunt ook zeggen een paar daarvan doe ik de schil wel zodat de buitenkant er goed uitziet. En de binnenkant, voor een lage prijs kun je hem kopen maar dan moet je hem zelf opknappen. Daarmee bedien je wel verschillende doelgroepen en kun je ook een leuke mix in een wijk krijgen. Want iemand die kiest voor die woning voor die lage prijs en hem zelf op moet knappen dat is wel iemand die betrokken is bij de buurt.

Dat is toch ook wel wat je in steden zit, dat die mensen die kluswoningen betrekken sociaal kapitaal in de wijk brengen en daarmee een bijdrage leveren aan de leefbaarheid. Wat dat betreft zou dat wellicht een goed idee zijn.

Klopt. In die zin is het zeker wel interessant.

Maar dan hebben we het wel over grotere dorpen en kleine steden zoals Appingedam, dus plekken waar veel vraag is?

Ja, in dorpen hebben we al heel veel geïnvesteerd. We gaan nu per dorp nog weer wat concreter kijken, om je strategisch voorraadbeleid, dat is cyclisch. Daar ga je jaarlijks weer naar kijken. Dus daar zijn we op dit moment wel mee bezig.

Het is dus niet zo dat jullie per definitie uit kleine dorpen willen terugtrekken?

Zolang daar vraag is vinden wij het belangrijk dat daar betaalbare sociale voorraad is. Wat je ziet, ik vind dat dat hier nog niet zo gebeurt. In Friesland zag je dat je, zoals Elkien en Thus wonen. Die willen op een gegeven moment zeggen.: we hebben nog bezit daar, zolang er mensen wonen prima, maar we zien geen toekomstwaarde meer om te investeren. Als die leeg komen te staan en iemand die ze wil kopen mag ze kopen en anders gooien we ze plat.

Dat is inderdaad datgene wat vorig jaar ook in het nieuws was, maar dat is dus bij jullie niet structureel aan de orde?

Nee wij vinden dat je goed mee moet bewegen met de demografische ontwikkelingen. Het is een regio waar gemiddeld de inkomens laag zijn. De behoefte aan een betaalbare huurvoorraad is gewoon belangrijk, voor dorpen ook wel essentieel. Waarom zou je zeggen van 'ik trek met terug'.

Ik sprak met Acantus en die zei dat mensen beter af zijn in grotere dorpen met meer voorzieningen, bijv. buslijnen. Wat moet een huurder met een laag inkomen in een klein dorp?

Dat kun je je afvragen. Wij denken er niet zo over. Je merkt, ik heb toevallig vorige week een voorbeeld: Zijldijk, klein dorp, geen voorzieningen meer. Daar zijn wel jongeren in het dorp die daar wel graag willen wonen. Dat zijn jongeren die heus niet kansarm zijn. Die volgen ook gewoon een opleiding. Die vinden het toch belangrijk om daar te wonen. Ze zijn wel aangewezen op goedkope huurwoningjes. Als ik die niet bied, ja, dan blijven ze daar helemaal niet wonen. Het attractief houden van woningen is ook wel belangrijk.

Is dat het verschil tussen objectieve en subjectieve leefbaarheid? Dat ondanks dat het met de voorzieningen niet goed gaat de mensen er wel graag wonen.

Ik sprak een maand geleden met een jong stel, die wonen nu in Leermens. Die jongen is een boerenzoon, hij studeert in Groningen, zijn vriendin in afgestudeerd. Hij heeft inmiddels werk. Maar zij willen niet in de stad wonen, maar op het platteland. Hij zegt: daar voel ik me veel beter thuis, altijd op de boerderij opgegroeid. Ik kies daar niet voor. Die heeft wel de kans om daar betaalbaar te wonen. Misschien trekt hij wel een keer weg omdat zijn baan hem dwingt, maar voor hetzelfde niet. Maar het is wel van toegevoegde waarde voor een dorp, je houdt daarmee wel een stukje leefbaarheid en sociale cohesie in stand.

Maar is dat wel de doelgroep voor een sociale huurwoning?

Inderdaad, nu nog wel, straks niet meer. Als het goed met ze gaat niet meer nee haha. Maar dat is hetzelfde als wat voor visie je hebt op voorzieningen. Bereikbaarheid is tegenwoordig ook relatief. Voor de groep senioren verandert dat ook wel snel. Ik woon zelf in een dorp, 10 minuten vanaf de stad. Dat doe ik omdat ik het ideaal vind om te kunnen winkelen, want ik ben snel in de stad. Maar ik ga eigenlijk nooit winkelen in de stad. Bol.com, de Bijenkorf, ik bedoel alles wordt per pakket bij mijn thuis bezorgd. Dus die voorzieningen mis ik helemaal niet. Ik vind het alleen wel lekker dat ik de supermarkt nog in het dorp is, dat is nog wel fijn. Maar ja, het is zo'n relatieve discussie, de tijd verandert zo. Interactieve dienstverlening neemt zo'n vlucht. Een dorp zonder voorzieningen, wat is de waarde nog van die voorzieningen op termijn? Dat is niet keuzebepalend om daar geen sociale huurwoningen meer te hebben. Ik vind, die discussie is heel relatief. Je hebt de heel kleine dorpen. Je ziet ook dorpen, die gaan meer op eigen kracht. Prima, die voorzieningen hebben we niet meer, maar we regelen het onderling wel, dat zie je ook meer gebeuren. Dat is ook een maatschappelijke ontwikkeling natuurlijk. Ik denk dat, ik vind het te kortzichtig om te zeggen dat omdat er geen voorzieningen meer zijn heeft een dorp geen toekomstwaarde meer waarom zou daar dan nog sociale huurwoningen zouden zijn? Dat is te kort door de bocht.

Ik denk dat u gelijk is. Misschien alleen de mensen die altijd ergens hebben gewoond en het aantal voorzieningen hebben zien afnemen, die klagen wellicht, maar de mensen die voor dat dorp gekozen hebben en nooit geweten hebbend at de voorzieningen waren missen het niet.

Het is ook altijd heel spannen voor een dorp als de school sluit. Is dat nou een probleem? Ik snap dat wel, je haalt natuurlijk een stuk leefbaarheid weg. De vraag is natuurlijk of het daardoor niet meer aantrekkelijk wonen is in zo'n dorp. Ik denk dat dat reuze meevalt.

Al is het natuurlijk wel te begrijpen dat de inwoners van het dorp zo reageren.

In die zin vind ik het relatief.

Hoe kijken jullie naar je eigen toekomst? Denken jullie wel dat Marenland op termijn minder huizen aan zal bieden? Omdat de huishoudensverduunning toeneemt?

Ja, het is dus wel heel plaatselijk. Het wisselt sterk per gemeente. Even afwachten hoe die gemeenten er straks uitzien als de gemeentelijke herindeling verder vorm krijgt. Wij zijn wel realistisch, we kijken wel vooruit. Daarom zijn we ook blij met een goed monitoringsysteem. Je moet goed kijken hoe het zich ontwikkelt. In sommige dorpen zien wij potentie, is sommige niet. Daar moet je je beleid goed op afstemmen. Of wij het beeld hebben of van die 2300 woningen die we nu hebben dat we over 10 jaar misschien nog maar 1500 nodig hebben. Dat verwachten wij niet, we denken dat er wel een basisbehoefte aan goede betaalbare huurwoningen nodig is. Zeker in deze regio. Wij zijn ons er wel bewust van, dat is ook wel een beetje de nuchterheid dat past bij Groningers, dat we ons vooral moeten richten op de doelgroep.

Dat hoor ik ook van de andere woningcorporaties hier in het noorden, dat dat de primaire taak is. Ik zag dat jullie voor 91% verhuren aan de doelgroep.

Dat zegtal genoeg. Het zegt ook wel iets over de klanten hier, het gaat ook op een natuurlijke manier. Ondanks dat niet al het bezit even makkelijk verhuurd kom je wel bij de klant uit. Dat zegt ook wel dat het goed is dat er aanbod is voor die doelgroep. Want daar is niks mis mee.

Klushuizen, u ziet dus niet zozeer dat de sociale huurwoningen die hier staan dat die niet geschikt zouden zijn als klushuis, technisch etc.?

Als je technisch kijkt, en organisatorisch zie ik geen belemmeringen. Ik denk dat waarde kan hebben als je er een bepaalde doelgroep mee bedient. Daarom denk ik dat in Appingedam, daar zou het best wel een optie kunnen zijn. Of het in dorpen geschikt is, dan heb je het al over een heel andere schaal. Over hele lage aantallen. Dan kijk je meer naar wat voor kwaliteit bezit wil ik in stand houden in zo'n dorp om net die doelgroep goed te bedienen. Dan is kluswoningen niet snel een optie. Ik denk dat het wel interessant is in het koopaandeel. Ik denk dat daar nog wel mogelijkheden zijn. Het is best bijzonder dat in deze regio gemeenten ook inzetten op middelen om eventueel koopwoningen te kunnen kopen om ze daarna te kunnen slopen.

Kwalitatief goede huurwoningen kun je beter niet slopen inderdaad, ook al is er geen vraag naar. Je kunt dan beter die particuliere koopwoning in slechte staat slopen en die particulier in een huurwoning zetten of deze huurwoning te verkopen aan die particulier. Wat vindt u daarvan?

Dat zou kunnen, of omgekeerd. Het lastige is er zit een particulier in die gevoel bij de waarde van zijn woning heeft. In de groei, in zeg maar de betere tijden, toen had je ook concepten als verzilverd wonen. Dan kocht de corporatie een woning, de klant huurde hem terug en was dan in principe zorgenvrij, want dan was het onderhoud ook geregeld. Dat was natuurlijk heel aantrekkelijk als woningenprijzen stegen. Maar nu zit daar veel te veel risico aan. Dat mogen we nu niet meer. Dat is, ja, dat was toen een leuk concept. Als je dat nu zou vertalen naar de regio hier, want je kunt er wel mensen met lage inkomens mee helpen. We maken heel vaak mee dat mensen een eigen koopwoning hebben die hebben alleen maar AOW. Daar doe je weinig mee. Die mensen kun je op een andere manier helpen, dat zou nog een constructie kunnen zijn.

Dat moet ook maar weer mogen natuurlijk. Dat lijkt me ook niet makkelijk.

Een corporatie kan dat niet alleen meer. Dat mag gewoon niet meer. Dan moet het zitten in plannen waar bijvoorbeeld ook de provincie bereid is om daar budgetten voor vrij te spelen. Centrale

overheid moet er ook budgetten voor vrijspelen. Daar zijn al subsidies in toegekend. Daar ligt in mijn optiek wel kansen. Het lastige is, als ik een woning koop van een senior die daar weggaat en die woning kost misschien 120.000 euro, dat voor iemand die start nog relatief. Maar als iemand daar heel veel geld in moet investeren om die woning op een acceptabel niveau te krijgen loop je een risico want dan is het heel reëel dat diegene voor de woning nooit meer terugkrijgt voor de investering die hij gedaan heeft. Dan kun je zeggen van sloop ik, of maak ik hem aantrekkelijk voor jongeren om die investering te doen. Daar ligt een belang anders. Dat moet je ook nog eens vanuit stedenbouwkundig perspectief benaderen. Pak maar ene leuk dorp als Usquert of 't Zand. 't Zand heeft lintbebouwing, daar staan hele mooie oude huisjes. Dan kun je je afvragen van investeer ik nu in de kwaliteit van de corporatiewoningen aan de rand in nieuwbouwwoningen of zorg ik, misschien via een kluswoningidee, dat zo'n karakteristieke woning die slecht onderhouden is, omdat er iemand in woont die in de tachtig is en niet meer weg kan, weer bewoonbaar wordt en opgeknapt word. Zo hou ik ook het dorp aantrekkelijk. Dat zijn vraagstukken die op dit moment spelen.

En met zulke vraagstukken houden jullie je momenteel veel bezig?

De gemeente is daar leidend in, maar wij zijn wel partij. Maar dat is gewoon op een andere manier er naar kijken hè. Een dorp met rotte kiezen, dat ziet er vaak niet uit. Dus daarop gericht, daarbinnen kan een kluswoningconcept best iets zijn.

Dus u denkt wel dat als de woning verkocht wordt aan een particulier dat dat wat bijdraagt aan de wijk? Als mensen met een smalle beurs net een woning kunnen kopen investeren ze niet meer in de woning en krijg je verkrotting. Bijvoorbeeld als in Ganzedijk gebeurde. Denkt u dat zoiets kan gebeuren?

Dat is wel reëel dat dat gebeurt. Maar Ganzedijk vind ik in die zin geen goed voorbeeld. Daar zijn woningen gemakshalve goedkoop uitgepompt. Dat zie je in Appingedam ook hoor, wij gaan met de gemeente investeren in Opwierde zuid. Dat is een bloemkoolwijk, dat zijn wijken uit de jaren 70, 80. Met een duidelijke structuur. Daar rijd je dan in. Daarin als je naar Appingedam kijkt, daar hebben wij bezit, Groninger Huis had bezit. Die heel veel uitgepompt in de goede jaren. Dus wat gebeurde er: dat zijn mensen die hebben gekocht, hebben een hypotheek, en hebben bijgefinancierd om een mooie badkamer of een mooie keuken te kunnen doen, of een auto of een speedboot, dat kon toen ook nog. Die zitten helemaal vast. Daar zie je de kwaliteit teruglopen. De ene woning ziet er netjes uit, er is geïnvesteerd in nieuwe kozijnen. Iemand daarnaast niet. Ik vind wel dat je daar als corporatie verantwoordelijkheid voor hebt. Als je zomaar klakkeloos uitpompt en verkoopt.

Dus u zou dus wel wat zien in de eisen die worden gesteld als een kluswoning worden verkocht? In die zin dat er wel kwalitatief moet worden geïnvesteerd.

Of je moet van een woning die je verkoopt weten dat die goed is. Een nieuwe badkamer of keuken regelt een koper wel. Maar als je een corporatie koopt en je zit redelijk op je hypotheek en ik weet als corporatie als dat de kozijnen over vijf jaar moeten worden vernieuwd. Maar mensen gaan niet bij de bank voor 15 tot 20.000 voor nieuwe kozijnen krijgen. Daar moet je als corporatie verantwoordelijkheid nemen: die woning moet je niet verkopen. Dan kun je beter naar een concept kijken dat de woning ook kwalitatief goed wordt.

Dus dan zou zo'n klushuisconcept, met bepaalde eisen, wel een goed idee zijn?

Nee. Dat zie ik nu ook gebeuren. Het is een dilemma van de uitgeponde woningen speelt dan echt. Dan speelt de krimp. Wat ga je dan doen: ga je dan je kwalitatief goede huurwoningen slopen? Terwijl je eigenlijk vindt dat die woningen aan de overkant van de staat die je hebt uitgepand maar ga die maar eens terugkopen en die dan slopen. Daar zijn de middelen niet voor. Dat is natuurlijk wel complex hoor, en het is ook altijd maatwerk. Dat is bij dorpen ook zo: in geen dorp is de situatie gelijk. Je hebt wel globaal soortgelijke problematieken, maar het is altijd maatwerk hoe je het moet oplossen.

Nog even over de leefbaarheid, jullie zijn daar nog wel actief mee bezig? U had er over een brede school? Kunnen jullie nog dezelfde investeringen doen dan voorheen?

Ja, je wordt beperkt door regelgeving. Dingen die je anders logischerwijs deed, zoals een brede school, dat zijn dan grensgevallen. Je kijkt daar kritisch naar. Leefbaarheid in investeren vanuit je dagelijks beheer. Dat blijven wij heel belangrijk vinden, maar dat komt ook onder druk te staan omdat wij heel goed op onze bedrijfskosten moeten letten. Heel pragmatisch en heel simpel van goed: heb je voldoende woonconsulenten die adequaat in kunnen spelen op sociale klachten of sociale problematiek? Als ik heel erg moet letten op mijn bedrijfskosten komt dat wel onder druk te staan. Dat raakt ook leefbaarheid. Als dat gebeurt dan maken we ons wel zorgen. Dat wordt maatschappelijk niet meer overgenomen. Ik bedoel, gemeenten krijgen taken erbij en moeten gelijktijdig bezuinigen. Dus dat zou echt een verschraling zijn. Vanuit het wettelijk kader hebben we de verplichting om onze huurder ook een bepaald ongestoord woongenot moeten leveren. Die inzet is niet niks, die is vanuit leefbaarheid en je bent wettelijk ook verplicht. Daarin op leefbaarheid inleveren zou een hele slechte zaak zijn. Sociale huurwoningen combineren met vierkante meters winkelruimte, omdat dat een inderdieneffect heeft en ergens toe bijdraagt. Als je dat niet meer doet..Naja, prima, het zij zo. Dat vind ik ook wel een terechte, laat dat maar aan commerciële partijen over. Daar zijn heel veel woningcorporaties ook vaak de mist mee ingegaan. Daarmee halen we vaak de negatieve pers. Grote projecten, risicovol, had niks met sociale huur temaken.

Jullie zien dus ook niet het in stand houden van een buurtwinkel als jullie taak? Jullie dragen daar niet aan bij?

Nee, dat doen we niet.

Toen ik aan dit onderzoek begon toen had ik het idee dat als je een woning die niet meer goed verhuurt als kluswoning. Op deze manier sloop je de kluswoning niet en blijft de hoeveelheid woningen in een dorp op peil, is dat ook leefbaarheid, of reikt jullie beleid niet zover?

Het is maar net hoe de demografische ontwikkelingen zijn. In principe sloop je omdat er geen vraag meer naar is. Daarom ligt het ook breder. Je moet breder kijken in hoeverre het dan nog attractief is om daar toch nog te blijven wonen voor jongeren. Als dat wel zo is vind ik het wel een verantwoordelijkheid voor ons, dan moeten wij zorgen dat er ook aanbod is. Je kunt vraag creëren, dat is een eeuwendurend dilemma hier. Want hier is het grootste probleem de werkgelegenheid, maar er zijn ook kansen. Het is een prachtig gebied hier. Potentieel kansen voor toerisme, Eemshaven ontwikkelt door. Als die echt ontwikkeld is zorgt dat ook voor werkgelegenheid. Zorg je dan dat zo'n gebied goed gepromoot wordt en kansen krijgt dan zul je daar als sociale huursector daar ook op in moeten spelen. Maar voorlopig is de trend terecht krimp. Die keren we niet. Dat is een logische ontwikkeling. Maar dan nog moet je wel breed inzetten om het wel een aantrekkelijk gebied te laten zijn.

En u denkt dus niet, want je hebt dan vraag en een vraag die niet zichtbaar is omdat het aanbod er niet is. Misschien zijn er dus wel mensen die hier graag een klushuis zouden willen hebben, maar het niet hebben omdat er geen aanbod is. Maar daar gelooft u niet in?

Nee, ik schat dat zelf niet zo in. Maar ik vind het altijd wel de moeite waard om die vraag wel te stellen. Daar heb je wel een punt mee. Als mensen niet weten dat er iets kan, ja, en er is goede promotie van zo'n optie, kan het ook best wel vraag creëren. Dat zou je best wel eens een keer kunnen onderzoeken. Dat is voor ons ook interessant, zeker als wij die weging maken. Ik bedoel, In Middelstum is dan een goed voorbeeld. Daar staat best wel veel sociale huur, dan maak je ook de weging: wat is er nodig voor jongeren, wat is de demografische ontwikkelingen. Je kunt ook de vraag stellen van goh, laat ik nu ook nog eens onderzoeken onder mensen die hier willen wonen wat ze willen. Wat voor woonvraag die hebben. Bijvoorbeeld door mensen voorbeelden te spiegelen. Dan zou het best zijn dat je je beleid kunnen aanpassen.

Maar dat is echt de vraagzijde van de markt dus. Maar jullie kunnen nu nog wel dezelfde leefbaarheidstaken op jullie nemen als voorheen?

Ja. Dat doen we nog steeds.

Maar wat valt er dan onder leefbaarheid volgens jullie? Het openbaar groen ook?

Leefbaarheid zoals wij dat definiëren gaat vooral over sociaal beheer: zorgen dat mensen goed wonen, dus zorgen dat je in je netwerk zit met hulpverlenende instellingen. Zorg dat je goed in je netwerk zit en er bent voor de klant. Dat houdt in dat we ook heel gericht letten op hoe ziet de woonomgeving eruit, dat vinden we ook een hele belangrijk. Dat we daar beleid op hebben en dat we daar op in komen als het niet goed gaat, dat is de kern van ons sociaal beheer. Sociaal beheer in het bijdragen in wijken, wijkinitiatieven, dat doen we ook wel, met sponsoring. Maarbijdragen door te zeggen van het dorpshuis is niet echt levensvatbaar meer willen we daaraan bijdragen of willen we het dorpshuis kopen en het verhuren aan dorpsbelang, dat gaat een stap te ver.

Opmerkelijk, want Wierden en Borgen zei juist dat ze bijdragen om de buurtsuper in stand te houden omdat het dorp daardoor aantrekkelijker werd met als gevolg hogere huizenprijzen een aantrekkelijker woningen. Denken zij daar dan echt zo ander over?

Ja daar heeft iedereen wel zijn eigen beleid in. Dat soort dingen stimuleren we wel met sponsoring. Maar we vinden dat niet onze verantwoordelijkheid. Je ziet erin ook bij gemeentes, dat het meer op de burgers zelf aankomt, op elkaar helpen als het erop aankomt. Als die behoefte er is regelen we dat met elkaar. Ik woon zelf ook in een dorp, daar zijn heel veel sociale elementen. Als het nu om de tennisclub of het zwembad gaat, daarvan heeft de gemeente gezegd; ja, we kunnen dat niet meer betalen. We willen wel afspraken met jullie maken, dat is heel succesvol gegaan. Het zwembad, de gemeente regelt het dan ook goed zodat ze de basis hebben. Het zwembad is volledig selfsupportive, krijgt geen subsidie mee. De gymnastiekvereniging net zo, puur op eigen kracht, met vrijwilligers. Dat gaat hartstikke goed. Dat soort initiatieven ondersteunen we best wel eens met sponsoring omdat dat leuk is om te doen. Maar wij gaan niet zo ver dat het zwembad heeft zo'n sociale functie, we gaan het beheer van de gebouwen op ons nemen.

Deden jullie zulke dingen voorheen dan wel?

Nee, dat hebben we nooit zo gedaan. Dat past wel in de maatschappelijke ontwikkeling. Het kost de gemeenten heel veel geld om zulke voorzieningen in stand te houden, dorps huis ook. Terwijl het vaak maar een hele kleine groep is die er gebruik van maakt. Door in het dorp zelf vrijwilligers de verantwoordelijkheid te geven vind ik knap dat ze het oppakken. Het blijkt dat er best wel veel sociale cohesie is.

En in de toekomst: blijven jullie je op dezelfde manier inzetten voor leefbaarheid? Dezelfde rol?

Ja of het moet politiek nog anders worden, dat we dat planmatig niet meer mogen.

Ik denk dat alles duidelijk is. Heeft u zelf nog iets wat u kwijt wilt?

Ik vond het wel leuk om te doen. Ik ben ook benieuwd wat je voor resultaten krijgt. Als wij iets met klushuizen gaan doen laat ik het je weten.

Oja, dat is fijn ik stuur natuurlijk mijn scriptie als deze klaar is.

Bijlage 12: Interview Woongoed Zeeuws-Vlaanderen

Geïnterviewde 1 : Peter Seen

Functie geïnterviewde 1: Strategisch voorraadbeheer

Geïnterviewde 2: Marco de Clippelaar (=Cursief in de tekst weergegeven)

Functie geïnterviewde 2: Projectmanager Klushuizen

Datum: 30 oktober 2013, 14.00 uur

Locatie: Communicatielaan 2, Terneuzen

Ik doe planologie aan de RuG. Ik heb me bij mijn scriptie laten leiden door mijn eigen interesse. Het klushuizenproject sprak mij aan: hoe succesvol het kan zijn, ook nu tijdens de woningmarkt die vast zit, en hoe het bijdraagt aan de leefbaarheid. En daarnaast las ik dat in krimpgebieden woningcorporaties zich strategisch terugtrekken op plekken waar de markt niet zo loopt. Hele dorpen waar ze zich terugtrekken. Vooral in Friesland zitten een aantal corporaties die zich strategisch terugtrekken. De vraag die bij mij ontstond is: wat gebeurt er met die corporatiewoningen waar corporaties vanaf willen? Kun je die niet verkopen als klushuis. Hier heb ik mijn onderzoek op gebaseerd. In ben bij woningcorporaties in Noordoost Groningen geweest en heb onderzocht of het voor hun een mogelijkheid kan zijn. Daarnaast wil ik weten wat klushuizen doen met de leefbaarheid in de buurt. Of het een oplossing kan zijn, of het voor meer differentiatie in bewoners zorgt. Op deze manier kwam ik bij Woongoed Zeeuws-Vlaanderen terecht. Jullie hebben klushuizen en jullie zijn actief in een krimpgebied.

En hiervoor ben je helemaal uit Groningen gekomen.

Ja klopt. Met het openbaar vervoer. Het was een mooie reis hoor, leuk om hier eens heen te reizen, en ik was nog nooit in Zeeland geweest. Uhm, vinden jullie het goed als ik woningcorporatie Woongoed Zeeuws-Vlaanderen bij naam noem in mijn scriptie? Ik wil jullie verhaal graag opnemen in een case.

Dat is op zich geen probleem, we hebben het in de markt gezet omdat we bepaalde benieuwd waren hoe zich dat zou ontwikkelen. We hebben ook zelf de publiciteit gezocht.

Marco: we hebben het verschillende keren in de media gebracht, op omroep zeeland. Een filmpje gemaakt.

Ik heb inderdaad verschillende dingen voorbij zien komen. Eerst even over Woongoed Zeeuws Vlaanderen zelf. Ik las dat jullie rond de 6000 woningen bezitten/

Klopt.

En dat bezit is dus best wel verspreid, las ik dat goed?

We zitten in 40 kernen in heel de regio Zeeuws-Vlaanderen. We hebben inderdaad een aantal locaties en kernen waar we redelijk wat bezit hebben. 10 tot 20 procent. Maar er zijn natuurlijk ook veel kernen waar we veel minder bezitten. Dat varieert van enkele woningen tot 200, 300 woningen. En in de grote kern, Axel is de grootste kern, daar hebben we ongeveer 1200 woningen. Breskens en Oostburg, 6 a 700. Kloosterzande 300 dacht ik. Het varieert heel erg en het gebied is uitgestrekt. Dus Dat betekent ook voor de bedrijfsvoering wat. Het is 88 kilometer van oost naar west. Dan moeten we op pad, en niet op de fiets, en ook niet met de bus, haha.

Zoals ook in het nieuws te horen is, is er sprake van krimp, het aantal inwoners neemt af, maar is er ook al sprake van een afname in het aantal huishoudens, of is er sprake van een toename in het aantal huishoudens.

Er treedt huishoudenverdunding op, maar die compenseert op dit moment nog, er is nog huishoudegroei. De bevolking krimpt, en er is huishoudenverdunding, maar per saldo hebben we nog groei in het aantal huishoudens. Dat zal doorgaan tot ongeveer 2020. Daarna treedt ook huishoudenafname op.

Dat stagneert dan dus. En vanaf dan zal ook de vraag naar jullie woningen afnemen?

Ja, en daarom zijn we op dit moment ook bezig om een nieuwe wensportefeuille op te stellen met een horizon op 2030 waarin zeg maar de demografische ontwikkelingen meegenomen zijn. En we dus ons bezit laten krimpen.

Dat doen jullie door sloop, maar ook door verkoop van huurwoningen?

Ja, maar verkoop van huurwoningen is niet een afname van het aantal woningen. Het is een wijziging in het bezit van huur naar particulier. Dus wij doen sloop - nieuwbouw en de bedoeling daarvan is daarmee is ook een stukje verdunding. We slopen meer dan dat we terugzetten.

En de wensportefeuille is ook een stukje verbetering.

Ja, we hebben redelijk wat bezit uit de jaren 60/70. Dat waren natuurlijk grote bouwstromen destijds. Die kwalitatief ook niet altijd de beste waren. Dus we hebben daar ook een renovatieprogramma op staan om die woningen te verbeteren.

En voegen jullie ook woningen samen?

We hebben een samenvoeging op dit moment, waar we mee bezig zijn. En dat valt allemaal onder, want we zitten in Oostburg, waar we een krimp-pilot lopen, vanuit het ministerie. Met de provincie, de gemeente en de corporatie. En daar worden experimenten uitgevoerd in het kader van de krimp die optreedt omdat zeg maar de krimp die optreedt omdat met name in Oostburg, en de gemeente Sluis op dit moment al bezig is.

6:45 Hebben jullie te maken met structurele leegstand van de huurwoningen?

Nee, dat verschilt wel wat per kern. Dus er zijn kernen waar nog wel wat druk op de huurmarkt zit, maar er zijn ook kernen waar dat niet zo is. Waar we soms dus wel wat moeite moeten doen om woningen verhuurd te krijgen. Maar echt structurele leegstand hebben we eigenlijk niet.

Het is wel een redelijk percentage maar het percentage is ook afhankelijk van de koop en de renovatie die we toepassen. De verkoop zeg maar.

Hoe bedoelt u?

We hebben een percentage leegstand van 3% tot 4% dacht ik. Dat heeft heel veel te maken met mutatie. En wat vrij komt bij mutatie. En met name het renovatieprogramma.

Er zijn redelijk wat woningen ook die we ingrijpend renoveren en die staan dan ook een bepaalde tijd leeg.

Dat is dan dus meer administratieve leegstand?

Inderdaad, administratieve leegstand. *En een deel ook voor de sloop. Die al gepland staan om gesloopt te worden.*

Ja dat is eigenlijk ook administratief. Er zijn ook corporaties die dat niet in het bestand laten zitten. Bij ons blijven ze in het exploitatiebestand zitten, tot het moment dat ze daadwerkelijk gesloopt zijn. Op het moment dat we natuurlijk woningen gaan slopen gaan we uithuizen en dat neemt een bepaalde periode in beslag om die mensen nieuwe woningen aan te bieden en hen en te herhuisvesten. En op het moment dat die woning leeg komt te staan gaat die mee in het percentage leegstand. Maar het is niet meer de bedoeling dat die nog gesloopt wordt. Administratief hoogt het het percentage wat op. *Het is meer een vertekend beeld.*

Er is dus in principe geen structurele leegstand?

Nee er is geen structurele leegstand. De leegstand die er is meer frictieleegstand, om mutaties te kunnen hebben.

En hebben jullie ook wachtlijsten?

Dat verschilt per kern. Er zijn een aantal kernen waar we wachtlijsten hebben van meer dan een jaar. Maar er zijn er ook waar we bijna geen wachtlijsten hebben en waar we redelijk snel in huisvesting kunnen voorzien.

En hoe zit dat dan in Oostburg, om al vast in te gaan op het klushuizenproject?

In Oostburg hebben we nog wachtlijsten, ondanks dat het ene krimpgemeente is. Een wachtlijst van ongeveer een jaar in Oostburg.

O, ok, dat maakt de vraag waarom jullie daar een klushuizenproject zijn gestart.

In het kader van die krimp-pilot hebben we daar al woningen gesloopt en dat geeft ook druk op het overgebleven deel van de woningmarkt.

Maar dat slopen is puur voor in de toekomst?

Ja

Om dan over te gaan op die klushuizen. Ik begreep: meneer De Clippelaar is de projectleider, en u, meneer Seen bent meer van het voorraadbeheer?

Ik ben meer van het beleid op de lange termijn. Strategischer.

Dus ik begreep dat u, meneer Seen, aangeeft dat woningen vrijkomen en dat u meneer De Clippelaar daar dan mee aan de gang gaat.

Het klushuizenproject in Oostburg komt in feite voort uit de pilot die we met het ministerie, de provincie en de gemeente lopen.

En het komt ook nog deels voort uit het project krot of kans meen ik.

Nou, daar is het wellicht geboren en een afgeleide van. Maar uiteindelijk is project het ondergebracht in de krimppilot van Oostburg. En die krimppilot houdt in dat Provincie en gemeente geld beschikbaar stellen om zaken uit te voeren. En wij participeren daar in niet door middel van geld in te voeren maar door ingrepen in ons bezit. Daar zijn afspraken over gemaakt met het ministerie.

De voorwaarde waaraan wij daarin moeten voldoen. En welke bedragen daarmee gemoeid mee moeten zijn. En zeg maar onrendabele investeringen in de periode tot 2019.

In principe zijn we met architecten in Rotterdam het geheel gestart. Krot of kans in een woning toen.

Misschien kunt u dat project van krot of kans nog eens toelichten?

Ik denk dat peter dat beter kan doen.

Krot of kans is een experiment geweest van het CBK Zeeland. Dat is eigenlijk ook in het kader van de krimp is er zeg maar gekeken naar effecten die kunnen optreden door ingrepen in woningen. En daarvoor zijn kunstenaars, architecten en dergelijke voor uitgenodigd. Die hebben een week in de woning verbleven en hebben naar de omgeving gekeken en inspiratie opgedaan om met voorstellen te komen hoe zij aanpakken zouden doen in de omgeving of in de woning, om zeg maar kansrijke ideeën te genereren. En de leefbaarheid te verbeteren. Om in de toekomst daar mee aan de slag te gaan. Met name dan in de krimpgebieden.

Ok, dat is me nu duidelijk. Hmm, het klushuizenproject komt dus voort uit een pilot, maar hoe is nu het idee ontstaan om die woningen te verkopen als klushuis?

We zitten hier, net als elders in Nederland met het probleem dat de woningmarkt een beetje op slot zit. Dat verkopen niet lopen. We zijn via krot of kans met de klushuizen in aanraking gekomen en hebben gezien dat het succesvol is in stedelijke gebieden. En we hebben toen gezegd van: welke effecten zou dit nu genereren op het moment dat we dit niet in stedelijke gebieden, maar in plattelandsgebieden uitvoeren? Krijgen we daarmee de woningmarkt op gang? Of lopen we tegen zaken aan die we van de tevoren niet hadden gezien en die belemmeringen veroorzaken. In die zin is het in een apart experiment om naar effecten te kijken, wat het in de woningmarkt teweeg zou brengen.

Jullie hadden bij aanvang dus niet een uitkomst die jullie wilden zien?

Nee, we hebben meer gekeken heeft het effecten op de verkoopbaarheid van woningen? Of komt daarmee een bepaalde ontwikkeling op gang die wenselijk is. Of wordt een andere doelgroep bediend. Dat is eigenlijk een beetje het idee.

En daarnaast loopt er nog een klein projectje van onszelf waarin we zelf woningen opknappen en doorverkopen.

En dat zijn corporatiewoningen?

We geven ze een opknapbeurt en verkopen ze dan.

Dat hoorde ik ook in Groningen, dat het lastig is voor kopers om een woning te financieren en daarbij een hogere hypotheek te krijgen om een verbouwing te kunnen bekostigen. Woningcorporaties doen die verbouwing dan zelf voordat de woning verkocht wordt, maar zien niet alle verbouwkosten terug in een hogere verkoopprijs van het huis dat ze verkopen.

Hier heeft het een wat andere achtergrond eigenlijk. We hebben wat discussie gehad met de gemeentes hier in de regio. Er zijn drie gemeenten: Hulst, Terneuzen en gemeente Sluis. We hadden discussie met betrekking tot ons verkoopbeleid. We hebben in het verleden hebben we redelijk wat woningen verkocht en dat betekent dat we huurders destijds de gelegenheid gegeven hebben om woningen te kopen. Daar heeft een deel aan meegedaan en een deel heeft daar niet aan meegedaan. Dat betekent wel dat wij met versnipperd zitten. Dus er zijn blokken waar we vier woningen hebben en waar er 2 verkocht zijn. Bedrijfseconomisch is dat eigenlijk niet wenselijk, als je kijkt naar uitvoering of onderhoudsprogramma's . Dat is gewoon lastig. Dan moet je weer in overleg met kopers van willen jullie meedoen. De een doet wel mee, de ander doet niet mee, pannen vernieuwen, daken, dakgoten, noem het maar op.

Wij hebben nu in ons strategisch voorraadbeleid hebben we om redenen dat we ook geld moeten verdienen om onze transformatieopgave uit te voeren hebben we gezegd: we hebben ook nodig om geld binnen te krijgen om dat te bekostigen. We hebben wat discussies gehad met gemeentes met betrekking tot de kwaliteit van de woningen. Over het algemeen, als je kijkt wat er bij ons op de verkooplijst staat, dan zijn dat niet de beste woningen.

Het zullen waarschijnlijk de woningen zijn die het minst makkelijk te verhuren zijn.

Ja, en het zijn vaak woningen die ook in gebroken bezit zitten. Dus de gemeentes waren bang dat door het verkopen van die woningen op termijn voor verpaupering in de wijken zou leiden. We hebben daarnaar gekeken, we hebben berekeningen op losgelaten en we zijn bij makelaars langs geweest. Om te kijken van stel je voor dat we die woningen verduurzamen. Dat die toch weer kwalitatief goed is. Kunnen we dan verkopen en wat kost ons dat dan? In Oostburg loopt dat mee in het experiment voor heel de kern Oostburg. Dat we daar nu onze oude verkoopwoningen die in eerste instantie op de verkooplijst stonden hebben we destijds van afgehaald op verzoek van de gemeente. Die zijn we nu aan het renoveren en willen we daarna opnieuw de markt brengen als verkoopwoningen.

En dan gaat het om belangrijke dingen zoals de fundering?

Niet zozeer de fundering, maar wel een stukje verduurzaming. Dat we kwaliteitsstappen doen in de labels. *Isolatiepakket*. En ook installaties aanpassen en een stukje comfortverbetering.

Dat zijn dus voornamelijk dingen die nieuwe bewoners niet zo snel zouden doen, die kopen van hun geld liever een mooie keuken of investeren in de tuin.

Ja. *We gaan nu van een F of G naar een C label. En de kluswoningen willen we naar een A label hebben.*

Ok, precies, Ja. We hebben het over kluswoningen. In Oostburg was dus niet zozeer sprake van structurele leegstand, er zijn zelfs nog wachtlijsten. Het ging bij die kluswoningen dus niet om woningen die lastig om te verhuren waren?

Het waren woningen die bij ons op de verkooplijst stonden. Omdat het om versnipperd bezit ging. Waarvan we gezegd hebben van je kunt op verschillende manieren verkopen. Je kunt ze gewoon verkopen. Dat wil de gemeente niet. Je kunt ze renoveren en dan op de markt brengen. Dat doen we ook al. Daarnaast hebben we gezegd van laat ons kijken wat gebeurt als we ze als klushuizen aanbieden hoe dan de verkoop verloopt. Wat voor effecten dat heeft.

Er was dus niet geen sprake van dat ze anders gesloopt zouden worden?

Nee.

Ok, dat maakt het dus wel anders. Er is dus geen noodzaak voor sloop. Ik las ook dat er een koopwoning bij het klushuizenproject betrokken is?

Ja die is van de gemeente. Een woning was van de gemeente. Twee woningen van onszelf die wij op de verkoopmarkt brengen.

Weten jullie hoe de gemeente daar aan gekomen is?

Dat komt eigenlijk voor uit de pilot die in Oostburg loopt. De gemeente heeft toen ze de pilot startte zijn ze gelijk de markt opgegaan om de demografische ontwikkeling en de vermindering van het vastgoed dat in Oostburg nodig zou zijn op termijn. En hebben gezegd van we gaan 100 tot 150 woningen van de markt halen. Daar zijn ze ook mee begonnen. Een woning of 5 a 6 hebben ze aangekocht. Maar ze raakten snel door hun geld heen.

En die woningen hebben ze dan van particulieren aangekocht?

Ze hebben een aantal wijken aangewezen waarin ze wilden saneren. Daar zijn ze ook begonnen met aankopen van woningen. Daar stonden al een aantal woningen te koop, die hebben ze gelijk opgekocht. En ze zijn in overleg gegaan met bewoners. Daar is heel veel weerstand vanuit de bewoners gekomen en in de omgeving waar die sanering zou plaatsvinden. En de gemeente kwam er ook snel achter dat hun geld snel opraakte.

Ja natuurlijk, helemaal als je er niks voor terugzet.

Ja, dat is toen ook afgeblazen. Die 100 tot 150 woningen worden niet meer uit de markt genomen. Maar ondertussen hadden ze er wel een stuk of zeven. Dus toen het klushuizenproject voorbij kwam, zeiden ze van dan doen wij ook mee.

Ok, vandaar. Dus eigenlijk is het wel heel logisch, jullie knappen een deel van de woningen op en een ander deel verkopen jullie als klushuis. Maar waarom hebben jullie het in de constructie van een klushuis gedaan? Je had ze toch ook als casco kunnen verkopen zonder regels?

Het was echt een experiment geweest om te kijken wat het in de woningmarkt teweeg zou brengen. Om daarmee kennis te generen en te kijken wat je dan eventueel in andere kernen waar je straks ook met krimp te maken krijgt en dat je het dan daar ook zou kunnen inzetten.

Niet alleen in de gemeente Sluis, maar misschien is in een andere gemeentes ook wel interessant.

Kijk we hebben het gestart als pilot in Oostburg, maar de vraag ligt nu van de gemeente van gaan we het ook in andere kernen uitrollen?

En hebben jullie daar een besluit in genomen?

Nee daar hebben we nog geen besluit in genomen, we hebben wel gezegd van we moeten goed weten wat de effecten zijn. En ik denk dat je ook goed naar je verkoopwoningen moet kijken en daar beleid op moet zetten om te kijken van hoe je nu die woningen op verschillende manieren in de markt gaat zetten. Want er zijn woningen bij die goed genoeg zijn om direct verkocht te worden. En wellicht zijn er ook wel woningen bij die eerst opgeknapt moeten worden en wellicht zijn er ook woningen bij die je als klushuis in de markt wil zetten. Daar zul je wel criteria aan moeten hangen, hoe je de keuze bepaalt: de ene kern is de andere niet, de woningmarkt speelt mee.

En met wat voor wijk je te maken hebt.

Het speelt allemaal mee. Daar moeten we eigenlijk nog beleid voor opzetten.

Deze pilot laat dus ook nog niet een bepaald beeld zien van dingen die minder goed gingen en dingen die goed gingen? Kunnen jullie al wat conclusies trekken?

Nee, er zijn een aantal hoofdconclusies denk ik. Dat is dat het ons in eerste instantie geld kost. Omdat we de woningen verkopen tegen een lagere prijs dan waar normaal onze verkoopwoningen inrekenen. Maar aan de andere kant is dat op zich niet zo heel erg voor woningen die je op een andere manier toch niet verkocht krijgt. Dan heb je de keuze van sloop je ze of doe je dat niet. Als dat

in versnipperd bezit zit is dat lastig, want dan moet je woningen gaan terugkopen om te kunnen slopen. En dat kost natuurlijk ook klauwen met geld. In die zin hebben we gezegd: het mag ook wel wat kosten. Maar je moet goed kijken naar welke woningen je bij klushuizen onder wilt brengen.

Waaruit bestaan die kosten dan voornamelijk? Zijn dat bijvoorbeeld de architect en de administratieve kosten?

Ja, dat zijn kosten. En wat wij normaal voor onze meerjarenbegroting en dergelijke moeten doen is dat we moeten inrekenen, boekhoudkundig, opbrengsten die we generen. Daar staan ook onze verkoopwoningen in.

boekwaarde

We verkopen 25 woningen op jaarbasis. Die inkomsten zitten natuurlijk ook in onze boekhouding verwerkt. Dus op het moment dat je woningen aanwijst als klushuis moet je er rekening mee houden dat je er minimaal 50.000 euro bij in schiet.

En dan ben ik wel heel benieuwd hoe jullie op die manier zorg kunnen dragen voor jullie kerntaak: in huisvesting van de doelgroep voorzien.

Dat verandert niet hé!

Nee, maargoed, het wordt wel meer aangescherpt toch?

Ja

Nu ben je door geld op een woning toe te leggen bezig met een doelgroep die niet tot je primaire doelgroep behoort. Vinden jullie dat wel jullie taak?

Nou, Kluswoningen is wel wat anders uitgepakt. Het zijn vooral starters die dat doen.

Maar die zitten wel boven die 34000 euro inkomen toch?

Ja maargoed, alle woningen die wij verkopen, verkopen we ook niet aan de doelgroep. Dat worden particuliere woningen. Dus als je hem nu regulier verkoopt of je verkoopt hem als doelgroep, hij verandert van doelgroep want hij is niet meer beschikbaar voor de sociale verhuurder. Maar omdat we ook in een krimpgebied zitten en straks minder woningen nodig hebben omdat gewoon het aantal huishoudens gaat krimpen hebben we straks minder woningen nodig. Dus in die zin is het voor ons een middel om een stukje om financiering te generen en onze taak uit te kunnen voeren. En dat is ook een stuk herstructurering. Sloop en nieuwbouw zeg maar. Beide komt het weer ten goede aan het bezit dat we hebben of dat we willen bouwen.

In principe omvat het ook heel de wijk. In principe doe je met het geld dat vrijkomt door verkoop weer iets doen in de wijk. Een deel slopen en minder terugbouwen. Dat gebeurt in ook dezelfde wijk als waar de kluswoningen staan.

U zei ook dat het om specifieke woningen gaan waar jullie dit beleid op loslaten?

Nu hebben we ze gewoon uit woningen die we hadden, in Oostburg hadden en op de verkooppijst stonden en hebben we ze daaruit gepikt. Maar wat ik wel wil is dat we op het moment dat we dat uitrollen naar andere kernen. Dat we dan eerst gaan kijken welke woningen daarvoor in aanmerking komen. Dat we dus eerst beleid opstellen en randvoorwaarden opstellen waaraan die kluswoningen aan moeten voldoen om als kluswoning in aanmerking te komen.

Maar dergelijke randvoorwaarden kunnen jullie nu nog niet noemen? Wanneer is dit project ongeveer gestart ook al weer?

Wanneer hebben wie die beurs gehad? *Het is gestart op de energiebeurs in januari.*

Was er vanaf het begin veel populariteit? In Den Haag liggen mensen in slaapzakken voor het gemeentehuis om een kluswoning te bemachtigen. Was daar hier ook sprake van?

Nee, zo erg was het hier niet.

Op de energiebeurs waren redelijk positieve reacties. Maar je hebt ook veel mensen het budgettair niet kunnen betalen, ook omdat het veel starters zijn waarvan maar 1 een baan heeft en bij de bank dan geen lening kregen.

Dus dat merkten jullie direct al, dat veel mensen die financieringseis van 110.000 euro niet konden financieren?

Ze konden dat wel, maar banken zijn heel terughoudend in het verstrekken van hypotheek. Op het moment dat je geen vast contract hebt, ja dan kun je het schudden, dan ben je klaar. De belangstelling was er wel, we hebben een aantal kandidaten gehad die de financiering niet rond kregen omdat de banken niet meewerkten.

Dat is dan wel jammer. Maar om nu te zeggen, was er veel vraag naar de klushuizen of viel het jullie toch wat tegen?

Het is niet zoals in de Randstad. Ik denk dat je het sporadisch best kunt toepassen, want het is toch voor een heel specifieke doelgroep. Want kijk, wij hebben in het verleden altijd gezegd van wij hebben plenty starterswoningen, want wij hebben woningen op de verkooplijst en dat zijn allemaal woningen die rond de ton draaien, dus voor een starter is dat goed op te brengen. Maar de tegenwoordige starter wil geen oude woning mee waar hij eerst een jaar in moet klussen om hem bewoonbaar te maken. Die wil gewoon een nieuwe of goede woning waar hij direct in kan.

Of je moet het op een andere manier aantrekkelijk maken

De kluswoning is dus voor een hele specifieke doelgroep, over het algemeen jongeren die met eigen arbeid toch een stuk terug kunnen verdienen.

En dan zijn er natuurlijk niet zoveel van die jongeren die dat willen, dat is een groot verschil met de stad, daar zijn natuurlijk veel meer starters die zo'n woning willen.

En we hebben hier ook vergrijzing in de regio. Jongeren trekken meer naar de steden, naar de Randstad, en blijven daar hangen na hun studie. Hier blijven meer de ouderen.

Dat is dus wel hetzelfde als de trend die zich in Noorden voordoet. Maar zoals jullie het zeggen: het was in vorm van een pilot. Ik kom bij andere woningcorporaties om over kluswoningen te praten. Die zeggen direct dat niet mag, dat ze niet meer dan 10% onder de taxatiewaarde gaan zitten. Dus dat ze de woningen helemaal niet zo goedkoop mogen verkopen.

Het mag wel, het is toegestaan door het ministerie. De regeling is begin dit jaar aangepast. Het houdt eigenlijk in dat, het kan omdat er een eis onder ligt dat er een stukje verduurzaming en renovatie moet plaatsvinden.

De taxatiewaarde na de verbouwing.

Er wordt gekeken naar taxatiewaarde na uitvoering van het pakket. Het pakket wordt in een contract vastgelegd, zodat dat ook uitgevoerd wordt. Er zit een bewoningseis bij en een voorwaarde om het binnen een bepaalde periode te renoveren en te realiseren.

Dus het is niet zo dat het een pilot, en daarmee een uitzondering is. Elke corporatie zou dit zo kunnen doen?

Ja, dat kan. Bij de eerste kluswoning moest het aangevraagd worden bij het ministerie. We waren er mee bezig en we wilden het ook gaan aanvragen en toen rolde er een aangepaste regeling in de bus.

Dat is dus niet een argument om het niet te doen. Ineke Hulshof heeft toen nog contact gehad met het ministerie.

Hulshof architecten in delft.

Heeft zij in dat 169 klushuizen geparticipeerd?

Het is een concept van haar.

Er is een overheidssubsidie verleend las ik ergens?

Nee, er kan wel een subsidie verleend worden door gemeentes. Dat is een 30.000 euro lening, dat is een aparte lening waar ze tegen 1% rente kunnen lenen. Het is een soort duurzaamheidslening. Het is geen subsidie.

Ok, nou ik las daar iets over op de website van gemeente Sluis, maar het is feite dus een goedkope lening.

Het is meer een stimuleringslening om duurzame dingen te doen. Energiezuinig. Energiebesparende maatregelen, daar is die lening voor.

Hebben jullie niet het idee dat jullie de woningmarkt nog meer verzieken door goedkope woningen op de markt te brengen?

Dit zijn geen goedkope woningen, omdat het renovatiepakket moeten uitvoeren. En uiteindelijk is het dan geen goedkope woning, maar het is een die echt wel voldoet aan de tegenwoordige eisen. Dus na verbouwing is de woning niet onder marktwaarde.

Het principe is ook dat er eigenlijk dat er gekeken wordt naar de toekomstige WOZ-waarde. Er wordt vooraf een taxatie gedaan door de makelaar. Het pakket wat uitgevoerd moet worden, dat staat beschreven. Daarvan wordt een kostenraming gemaakt als zou het door een aannemer uitgevoerd worden. Dat wordt afgetrokken van de toekomstige WOZ waarde, en dat bepaald de verkoop van de woning. In die zin brengen we geen goedkope woning op de markt, maar stellen we kopers in staat om hun financiering te op de toekomstige waarde van de woning.

En ze kunnen de woning natuurlijk zo maken als ze zelf willen, maar het is dus niet zo dat ze de woning voor een koopje krijgen.

Nee, het is geen woning voor een koopje. Er zitten eisen in die ze moeten uitvoeren maar ze zijn vrij in een stukje indeelbaarheid. Comforttoepassing, een luxe keuken of wat dan ook. *Die financieringseis is ook een minimum.* De indeling die hun zelf voor ogen staat. Dat is wel de vrijheid maar de verduurzamingslag die hier gemaakt wordt, die blijft overeind. Ze gaan van een F of een G

label gaan ze naar een A label. *En daarbij wordt ook een stukje begeleiding door ons aangeboden door een architect. Die ook een plan van aanpak schrijft, en de ECB berekening.*

Ook die toets wordt achteraf gedaan, of het label, of de uitvoering voldoet aan het pakket dat opgelegd is. En daarmee ook voldoet aan de eisen.

En ook een stukje begeleiding met betrekking tot die verduurzaming. Dat ze het ook goed uitvoeren. Dat de isolatie goed zit en dergelijke, en de folie etcetera goed zit.

Wat voor mensen zijn in die woningen komen wonen, zijn dat daadwerkelijk starters?

Ja, het zijn inderdaad starters, het zijn jongens van 21 tot 25 jaar. Die werken al bij een aannemersbedrijf. Wat natuurlijk ideaal is. Maar het zijn dus hele jonge gasten die ook op termijn gaan samenwonen.

En woonden zij al in Oostburg, of komen ze van buiten?

Een woonde als in Oostburg, en een kwam uit een dorp dichtbij Oostburg.

Het is dus niet zo dat jullie gezinnen van buiten aantrekken, hadden jullie daarop gerekend?

Nee, er was op de beurs wel enigszins van mensen van elders, maar dat is later toch niet meer doorgezet. Die zagen het meer als een tijdelijke woning, en dat is ook uitgesloten in het traject. Of als tweede woningen aankopen voor toeristische doeleinden. Dat hebben we ook uitgesloten in het concept, er zit een bewoningseis op.

Maargoed, de kans is natuurlijk wel groter dat als er jongeren intrekken dat die hier ook dan ook blijven. In die zin zou je het een goede uitkomst kunnen noemen. Jullie hoopten ook dat de doelgroep die jullie aan zou den trekken dat jongeren waren?

Ja, dat is op zich niet verkeerd.

Is dat dan een andere doelgroep dan die een huurwoning betreft, of hadden die jongeren net zo goed in een huurwoning van jullie kunnen trekken?

Vind ik een lastige, we hebben daar geen interview opgedaan om te kijken of ze dit niet zouden realiseren of ze dan in een huurwoning zouden gaan.

Dat is natuurlijk wel ook iets wat meespeelt, stel dat je dit op grote schaal aan gaat bieden, zal er dan ook vraag ontstaan? Is er sprake van vraagcreatie?

Het is hier op kleine schaal, dus dat is moeilijk om te zeggen en te meten. Het gaat in principe maar om drie woningen. Dan is zo iets wel heel lastig om te meten.

Hebben jullie van tevoren gepeild of er vraag was? Of is het meer aanbodgestuurd?

We zijn het gaan publiceren en communiceren, we hebben het gelijk met de energiebeurs die hier gehouden werd, in Oostburg gepresenteerd. Dat was een initiatief van de gemeente. Dat was een lokale energiebeurs omdat ze ook binnen de pilot een deel verduurzaming wilden. Dus ze hadden premies beschikbaar gesteld, en subsidies voor het verduurzamen van woningen. Er waren een aantal stappen die moesten ze maken.

Maar jullie hebben niet in een groter gebied geadverteerd en mensen bekend gemaakt met dit klushuizenproject? Of hebben jullie mensen van elders te trekken?

Nee, er zit ook een link met 'uw nieuwe toekomst'. 'Uw nieuwe toekomst' is een initiatief van makelaars, maar ook van VVV denk ik, want die staan vanuit Zeeuws-Vlaanderen ook op de emigratiebeurs. Haha, dat klinkt misschien wat raar. Maar dat is een site die toch wel landsdekkend is. En via die site hebben we het ook bekend gemaakt. *De open huizenroute is er ook aan gekoppeld geweest.*

Dus wel landelijk, maar het zijn dus uiteindelijk wel mensen van uit de regio geworden. Ja, Maar wat de makelaars hier ook doen is dat ze woningen in België wegzetten. Dat heeft ook te maken met het fenomeen dat we hier de laatste jaren zien dat redelijk wat Belgen in Nederland komen wonen.

Is daar een reden voor?

De huizenprijzen, de huizenprijzen liggen hier een 30% lager dan in België. *Ook de kavelprijzen.*

AH, ok, hoe kan dat verschil zo groot zijn? Hoe is dat zo gekomen?

Vroeger waren het grenzen, grenzen, en daar kwam je nooit over. Nu zie je wel regelingen, belastingregelingen enzo. Het is meer op elkaar afgestemd. Regio Antwerpen, Regio Gent, Regio Brugge, dat zijn kernen waar huizenprijzen en grondprijzen hard stijgen. En dan zie je dat die Belgen zelf in een wat grotere kring rond die industriële gebieden gaan wonen. En op dit moment loopt die kring ook over Zeeuws-Vlaanderen. *Je zien de grondprijzen hier op de 140 tot 150 per m2 zit. Rond gent zit het op 300 euro per vierkante meter.* Als je in Steken komt, dat is ook een redelijke kern. Dat is net over de grens uiteindelijk. Daar liggen de prijzen hoger. Betaal je ook dit 200 tot 250 euro per vierkante meter.

O, dat is interessant, dat is anders dan in Noord-Groningen. Maar jullie kunnen nog niks zeggen over leefbaarheidseffecten van klushuizen? Dragen de mensen die de klushuizen betrekken wat bij aan de leefomgeving?

Het zijn natuurlijk jonge mensen jonge gezinnen die er komen wonen. Op dat gebied qua leefbaarheid is er wel een sprong gemaakt. Het zullen geen mensen zijn die zomaar weer verhuizen, want het is ook een bewoningseis van 3 jaar.

En denken jullie dat het überhaupt kan, een paar woningen verkopen als klushuis, dat dat leefbaarheidseffecten op kleine schaal teweeg brengt? Of zet dat geen zoden aan de dijk?

Ik vind dat een lastige, kijk we hebben voor onszelf ook wel wat wijken aangeduid die we kwetsbaar vinden op het gebied van leefbaarheid naar de toekomst toe. Ik denk niet dat je het redt met een enkel woning daar als klushuizing.

Je doet het niet alleen met deze maatregelen denk ik. Dat gaat niet werken.

Nee, nee. Ik wat voor wijk staan de klushuizen, is dat een wijk waar de leefbaarheid wellicht in het geding komt?

Nee, dat is best een populaire wijk, het zijn naoorlogse woningen. Toch een beetje een volksbuurt. Ook wel koop. Maar veel huurbezit. *Beetje gespreid bezit hebben we daar.* Kijk het is het blauwe op die kaart. Die klushuizen zitten hier.

Dus wel een gemengde wijk, zowel huur en koop?

Ja.

En die wijk waar u het over heeft? Daar waar de leefbaarheid in het geding kan komen. Zijn dat wijken met voornamelijk huurwoningen?

Ja dat is huur. Dat is daar (op de kaart).

En jullie denken niet dat als jullie daar klushuizen inzetten, en de verhouding koop/huur verandert dat dat een bijdrage levert aan de wijk daar?

Daar zit een andere problematiek. Er is een uitgave van het ministerie over bloemkoolwijken. Dat zijn zeg maar bouwtypen geweest in de zeventiger jaren in heel Nederland is toegepast, maar die overall wel kwetsbaar blijken te zijn. En dat heeft te maken met indeling, bouwstijl, voor en achterkanten, slecht gepositioneerd. Het zijn eigenlijk gemengde woningen. Er zitten seniorenwoningen, eengezinswoningen door elkaar heen. In een complex.

En dat zorgt er ook voor dat ze moeilijk te verkopen zijn?

We hebben daar best redelijk wat verkocht. Maar de kwetsbaarheid zit hem in de vraag van zijn die op termijn nog op een goede manier verhuurbaar? In de vorm van hoe ze nu gebouwd zijn?

U bedoeld dat de indeling niet meer voldoet aan de hedendaagse eisen?

Ja

Ok, hoe zien jullie de toekomst dan voor zulke buurten?

Ja dat is een lastige, daar zullen we toch een omvorming in moeten doen denk ik. En hoe we dat precies gaan doen, dat weten we op dit moment niet. Maar ik kan me voorstellen dat dat een combinatie wordt van sloop en nieuwbouw en een stukje renovatie of samenvoeging of wat dan ook.

Maar jullie denken niet dat klushuizen daar een optie kunnen zijn?

Nee, dat denk ik niet. Maar goed je hebt ook grootschalige klushuizenprojecten, waar hele woonblokken gelijk aangepakt worden.

Maar dat zien jullie daar, in die problematische wijken, niet zitten?

Nee, en daarnaast is er gewoon te weinig vraag naar. In de stad heb je natuurlijk gewoon veel meer potentie. *Het zijn ook andere panden daar hé! Die grote herenpanden, fabriekspanden of zelfs winkelpanden waar appartementencomplexen ingebouwd worden. Dat is een heel andere opzet dan hier. Zulke woningen hebben wij niet in ons bezit.*

Dus de kenmerken van jullie woningen voldoen niet aan de eisen of kenmerken die aan een kluswoning gesteld worden.

Dat zijn ze misschien wel, maar heel kleinschalig. Op een kleinschalig gebied. Sporadisch af en toe, zoals Peter zegt, kijken wat je met een woning kunt doen en wat je wilt en dan sporadisch op de markt zetten.

Maar over dat voorraadbeleid, daar zijn jullie nu nog veel aan over het nadenken?

Precies, ja daar zijn we op dit moment mee bezig. Kijk, we zitten natuurlijk ook nog met de vraag over de scheiding van wonen en zorg. Wat gaan we met ouderen doen, hoe gaan die reageren op de

woningmarkt als ze niet meer geïndiceerd worden en niet meer naar een verzorgingstehuis kunnen. Ze moeten zolang mogelijk thuis blijven wonen. Wat voor effecten gaat dat geven? En wat gaat dat met de vraag van ouderen doen?

Want jullie zullen natuurlijk veel langer aan ouderen blijven verhuren?

Stijgt de vraag naar levensloopbestendige woningen. Ja, de vraag is ook wat willen die ouderen? Willen die ouderen toch in geclusterde vorm op een of andere manier hun huisvesting vinden, of willen ze dat op een andere manier georganiseerd hebben? Die vraag gaat zich nu pas ontwikkelen omdat nu de regelgeving is aangepast.

Die eerste drie zwaartepakketen vallen sowieso af, die zijn er al af. Die mensen krijgen geen indicatie meer, dus die kunnen niet meer naar een verzorgingstehuis. Dat is ook een van de problemen voor zorginstanties en zorginstellingen, dat ze met leegstand geconfronteerd worden, omdat de aanwas van die lichte zorgzwaartes er niet meer is.

Zijn jullie dan ook bezig met levensloopbestendige woningen?

Alles wat wij bouwen is levensloopbestendig.

Het blijft natuurlijk lastig, want die grijze golf verdwijnt natuurlijk ook weer een keer. En dan?

Levensloopbestendig is ook een heel rekbaar begrip, wat is levensloopbestendig? Dat kan niemand goed beschrijven. Hoe ver ga je daar in? Dat is lastig.

Maar jullie weten nog niet hoe jullie dat aan moeten pakken?

Op dit moment zijn we ook met een pilot bezig, van platform 31 in het kader van het scheiden van wonen en zorg. En die hebben we gekoppeld aan buurtgericht werken van de gemeente Sluis en de proeftuin van ministerie Goed Leven. Dit zijn drie pilots die heel goed op elkaar aansluiten. Omdat goed leven helemaal gericht is op de gezondheidszorg en het weghalen van de schotten tussen zorgfinanciering. AWBZ, Zorgverzekering en WMO. Wij zitten met onze pilot samen op het gebied scheiding en wonen en zorg en dan met name op de huisvesting. En het burgergericht werken van Sluis richt zich echt op de participatiemaatschappij en het betrekken van burgers bij de leefbaarheid van de eigen woonomgeving. Dus die drie thema's sluiten wel heel goed aan op de hele huisvestingsproblematiek en de scheiding van wonen en zorg, en het betrekken van bewoners en het faciliteren van ouderen om zo lang mogelijk thuis te wonen. Om daarin de koppeling te maken en de uitkomsten te delen. *Het WMO loket zal ook steeds meer vragen krijgen over hoe ouderen thuis moeten kunnen blijven wonen. Die zullen daar steeds meer vragen over krijgen, over het wonen van ouderen.*

Een van die woningen is nog niet verkocht? Wat zijn de redenen daarvoor?

Daar is wel een reden voor, die is er constructief iets slechter aan toe dan andere woningen. Hij ligt ook in een andere buurt

Hij is heel klein ook, hij heeft constructief ook wat gebreken. *Dat is een echte kluswoning!*

Jullie noemen nu alleen kenmerken van de woning, maar kan het ook liggen aan de regels om het klushuis heen? Dat mensen daardoor afschrikken?

Nee hoor, er is belangstelling voor. Maar je moet er veel meer aan doen. Het heeft veel meer ingrepen nodig dan andere kluswoningen. Dat is ook wel mooi, waar geen voorzieningen niet meer zijn., Die

willen echt in de kern, bij het winkelgebied zitten. Die wil dicht bij de voorzieningen in de stad wonen. Dat is de reden waarom die man geïnteresseerd is. Qua ruimte is het ook anders, het was een voormalige seniorenwoning.

Ik vind het wel interessant. Het is toch ook wel voorspelbaar, niet wereldschokkend. Dat het toch best nog moeizaam gaat, de deur wordt niet platgelopen door geïnteresseerden. Kan het ook zijn dat er andere alternatieven zijn? Jullie gaven ook al aan dat mensen liever een woning hebben die af is, en uiteindelijk ben je evenveel kwijt.

Ja, het enige voordeel is dat je een stukje verdien capaciteit hebt in het zelf uitvoeren. Er zit ongeveer 20% tussen, je kunt 20% verdienen door het zelf te doen en je kunt de woning inrichten zoals je zelf wilt. Dat zijn de twee voordelen. Maar als je vrienden hebt die veel kunnen doen, dan kun meer zelf doen en dat wordt de marge groter, tot 25%.

Aan welke factoren zou het nog meer kunnen liggen? De ligging in het krimpgebied werkt natuurlijk niet mee.

Het feit dat de woningmarkt vast zit werkt ook niet mee.

En ook het feit dat het lastig is om de financiering voor elkaar te krijgen. Om een hypotheek te krijgen? Maar jullie denken wel dat het niet aan de informatievoorziening ligt? Dat mensen niet van het bestaan afweten?

Ja we dachten wel, we hebben op omroep zeeland gepromoot en persberichten uitgebracht, en op de beurs gestaan. We hebben best veel publiciteit gehad.

Mensen pakken het klushuizenproject vaak samen aan, in de vorm van een CPO (collectief particulier opdrachtgeverschap).

Dat is hier heel lastig denk ik, omdat je met verspreide woningen zit. Het kan met appartementen beter, dat gaat ook gelijktijdiger. Hier is het echt particulier.

Denken jullie dat zo'n CPO succesvoller is dan in jullie situatie, waarbij de klussers onderling geen contact hebben? In een CPO kunnen klussers zich aan elkaar optrekken, en ideeën uitwisselen, en daarnaast samen bouwmaterialen inkopen. Zou dat een extra bijdrage kunnen leveren?

Nee, wat wel een pluspunt is, is dat je nu met twee vaste architecten werkt, en die zitten er nu goed in. Als we het in de loop van de tijd kunnen zij wel dingen adviseren en krijgen de kneepjes in de hand om goede adviezen te geven. Maar het samenwerken tussen klussers zelf heeft niet zoveel invloed denk ik.

Het lastige is ook denk ik, dat zie je ook in de verkoop van woningen, grootschalige projecten krijg je gewoon niet verkocht. We hebben zelf ook een aantal projecten gehad waarbij we nieuwbouwwoningen in de markt gezet hebben. Als je kijkt naar de reacties die we daarop krijgen, dan merk je, heel die woningmarkt zit op slot. Er is maar een enkele koper die daar belangstelling voor heeft. Alleen in stedelijke gebieden is die potentie veel groter.

Vijf jaar geleden hebben we koopwoningen neergezet. Toen was er een grote lijst geïnteresseerden voor. Als je nu eens twee geïnteresseerden overhoudt mag je in je handje knippen.

Bouwen jullie nu helemaal niet meer nieuw, in ieder geval niet voor de verkoop?

We bouwen nieuw, we zijn met twee zorgcomplexen bezig, en we hebben in onze wensportefeuille een grote herstructureringsopgave, dus sloop en nieuwbouw opgenomen. Maar dat heeft gewoon met de kwaliteit van het bezit en de toekomst te maken.

In diezelfde wijk, daar slopen we totaal 28 waarvan 3 particulieren, en we zullen er minder terugzetten, 18 ofzo. Dus daar verminderen we het aantal uiteindelijk.

Dat is denk ik wel de manier om ermee om te gaan, want je zult in de toekomst naar minder woningen toemoeten

Ja.

U zei dat de gemeente woningen opkocht om te slopen, maar hoe wordt het klushuizenproject ontvangen door de buurt?

Ik denk niet dat de buurt daar negatief tegenover staat. *De reacties van de klussers die nu bezig zijn geven aan dat ze goed doorhun burens zijn ontvangen. Qua ontvangst en aanspraak.* En daarnaast loopt er een traject voor het verduurzamen van woningen waar ook veel mensen mee bezig zijn. Met zonnepanelen. Ik hoorde ook eentje die verduurzaamt heeft, die heeft ook in het rtl5 programma meegedaan. Die zijn gevolgd. Dus door heel Oostburg zijn een hele hoop mensen aan de slag gegaan met verduurzaming en duurzame energie. *En binnenkort krijgen we nog meer initiatieven. Dat komt op tv, kleine fragmentjes over Oostburg. Daar is de kluswoning ook een onderdeel in.* Daarin zijn tien mensen gevolgd die bezig zijn, of woonachtig zijn in Oostburg en op een of andere manier te maken hebben met de pilot die daar loopt.

Jullie hadden niet van tevoren voor ogen wat voor mensen jullie wilden aantrekken, dus jullie hebben geïnteresseerden voor de kluswoningen niet op kenmerken geselecteerd? Bijv. dat er alleen starters gekozen worden.

Het is wie het eerst komt, wie het eerst maalt. En het is toch al geen vetpot, dus we gaan geen eisen stellen. *We hebben geen wachtlijsten, dus in principe als je iemand hebt ga je daar ook mee verder. Er is hier ook geen loting.* Het is, de huurmarkt is sowieso heel anders dan in de Randstad. We zijn in de Randstad geweest en als er daar een huurwoning vrijkwam hadden ze 200 tot 300 wachtenden. Die gingen aan de voordeur staan, en de ene na de andere kon het huis gaan bekijken en wilde de gegadigde hem niet, dan mocht de volgende. En wij doen er alles aan om de woning spik en span klaar te maken voor de volgende huurder. Het is toch anders, het is een hele andere markt.

Maar dat meegenomen, zijn jullie tevreden over het klushuizenproject? Is het voor herhaling vatbaar?

Ik denk dat we best woningen hebben die we in kluswoningenprojecten kwijt kunnen. Maar wat ik zeg, we moeten daar nog wel de randvoorwaarden bepalen, het beleid op los laten. Maar dat zullen bijvoorbeeld woningen worden die niet gesloopt kunnen worden omdat ze in het midden van een rijtje staan. Dat is wellicht een van de voorwaarden.

Ik kijk nog eens mijn vragenlijst over, ik heb de vragen niet heel gestructureerd afgenomen, dus misschien ben ik wat vergeten. Maar de kopers van de klushuizen zijn dus wel enthousiast?

Ja ze zijn met goede moet begonnen. Maar ze wonen er nog niet, ze zijn nog aan het klussen. Eentje die heeft net de koop rond. Maar ze zijn enthousiast. Binnenkort ga ik een afspraak maken om te

kijken. De architect heeft meer contact met de koper, ik bekijk het meer vanaf ze zijlijn. Ik ben er net na de vakantie geweest en toen was eentje toch flink bezig.

Maar in deze woningen zal nooit verkrotting optreden, omdat er aan verschillende bouweisen moet worden voldaan.

Het plan van aanpak wordt ook de gemeente getoetst. Er zit een stuk controle op.

Maar jullie kunnen dus niet zeggen of klushuizen kunnen bijdragen aan de leefbaarheid?

Nee, ze zijn nog volop bezig, het moet zich nog bewijzen. Omdat het ook nog zo kleinschalig is kun je daar denk ik geen conclusie uit trekken. Pas als het in meerdere regio's is weggezet kun je er denk ik pas wat van zeggen.

In Ganzendijk, in Groningen is een deel van de woningen heel goedkoop verkocht. Mensen die het maar net konden betalen kochten die woning en hadden geen geld om de woning op te knappen. In het Noorden is men er dus heel bang voor dat bij klushuizen ook zo'n verpaupering optreedt. Maar jullie denken niet dat dat gebeurt?

Nee, er is die financieringseis. Er stond in de krant dat veel particuliere woningen die lang te koop staan verpauperen.

O, dat is dus hier ook wel zo? In Noordoost-Groningen is dat ook actueel, dat de markt zo slecht is dat de woningen niet verkocht worden en staan te verkrotten. Het probleem ligt daar meer bij de particulieren voorraad dan in de huurwoningvoorraad, wordt gesteld. Speelt dat hier ook zo?

Dat speelt hier ook wel. Het probleem is ook een beetje dat als je naar heel de woningmarkt kijkt: 75% van alle woningen is particulier bezit, dat is ver boven het landelijk gemiddelde. Dus het overschot dat gaat komen, door krimp en huishoudensvermindering, dat zal grotendeels neerslaan in het particuliere deel. Daarom hebben wij hier gezegd dat we een iets groter deel dan wat volgens ons bezit nodig zou zijn verminderen, dat gaan wij voor onze rekening nemen, daarbij hopende dat particuliere woningen die op de markt komen, als die niet verkocht worden zullen die in waarde dalen, waardoor deze toch in het bereik van huurders komen ook aangekocht te worden. Er gaan dus een kleine verschuiving plaatsvinden van huur naar koop. Het is ook zo dat wij dat stukje verduurzaming kunnen meenemen, maar de particulieren kun je dat verplichten. Je kunt in de regio wel een stukje verduurzaming willen, maar die 75% daar heb je geen grip op.

Maar bestaat er dan niet angst dat wanneer die particuliere woning goedkoper worden en binnen het bereik van de huurder komen, die hem dus net kan betalen, dat er dan op die manier verkrotting optreedt?

We gaan het monitoren want we weten nog niet of die effecten daadwerkelijk zullen optreden. In die zin hebben we gezegd dat we het wel moeten volgen om duidelijk te krijgen hoe die markt zich ontwikkelt en of die effecten daadwerkelijk optreden.

In Noordoost-Groningen speelt het idee dat de woningen die zij moeten slopen, om hun bezit te verminderen, dat dit kwalitatief betere woningen zijn dan de particuliere woningen die te koop staan. Het idee ontstaat dat de particulier beter een kwalitatief goede huurwoning kan kopen of huren en dat de woningcorporatie de woning opkoopt en deze sloop in plaats van de kwalitatief goede huurwoning. Speelt dat idee hier ook?

Wij hebben gezegd in die verhouding huur/particulier is hier zodanig dat wij niet van de particuliere woningen zijn. Wij gaan geen particuliere woningen uit de markt nemen. We hebben een opgave te doen in ons eigen bezit. Die particuliere markt is niet de zorg van de corporatie.

Dat is ook zo, maar als een dorp veel van deze slechte particuliere woningen, rotte kiezen, heeft wordt jullie bezit ook wellicht minder waard, omdat het dorp als geheel minder aantrekkelijk wordt.

Nee, wat we wel doen is dat we herstructureringsopgaven uitvoeren, en daar zitten ook particulier woningen tussen. Dus waar we herstructurering uitvoeren kopen we particuliere woningen op die we dan aan de markt onttrekken. Maar wij gaan niet in wijken waar we helemaal geen bezit hebben particuliere woningen opkopen om te slopen. Ik bedoel, de financiële positie van corporaties is echt niet meer zo dat we dat allemaal kunnen. Maar daar waar we in wijken zitten en waar we zelf de herstructureringsopgave doen, daar doen we het wel. Ik bedoel, in Oostburg gaan we ook slopen, daar zitten particuliere woningen bij. Die kopen we op en die gaan tegen de vlakke. Zo hebben we een aantal herstructureringsopgaven in Breskens en Aksel, waar we minder huurwoningen terugbouwen op plekken waar we slopen.

Jullie zeggen dus niet dat het klushuizenproject kansloos is, maar het is misschien nu niet de beste tijd?

Het is moeilijk in deze tijd en we moeten zelf goed de randvoorwaarden opstellen en kijken naar ons bezit welke woningen daarvoor in aanmerking komen.

Dat lijkt me duidelijk. Nou nog een keer de vragenlijst overkijken. Ik denk dat ik een goed beeld heb.

Als je het grootschalig aanpakt, en dat gebeurt in steden. Het gaat dan om oude verpauperde panden en door een pand aan te pakken krik je heel de buurt op en heeft het ook uitstralingseffecten op de hele wijk. We zijn in Rotterdam geweest, we kennen de voorbeelden. Het is inspirerend. Maar het is niet een op een kopieerbaar. *Ineke Hulshof kan er ook heel veel over vertellen die heeft het opgestart. Het is misschien een goed idee om in contact met haar te komen.* Zij heeft denk ik goed op het netvlies staan waarom het in steden beter werkt dan in landelijke gebieden. Wat de voorwaarden zijn. Ze heeft gelijktijdig met ons ook een klushuizenproject in Den Bosch uitgevoerd. We zaten toen midden in het proces en zij vertelde daar dan ook wel eens over dat zij daar gestart waren en dat de markt daar dan toch heel anders is. Als je de makelaars hier spreekt die zeggen dat woningen tot 1,5 tot 2 ton gaat goed, maar daarboven niet.

Ik denk dat we het goed besproken hebben. Bedankt voor dit gesprek!

Bijlage 13: Bezit woningcorporaties Noordoost-Groningen

Stichting Uithuizer Woningbouw		
Eemsmond	Uithuizen	802

Tabel 13a: Woningbezit Stichting Uithuizer Woningbouw.
Bron: <http://www.suwuithuizen.nl/>

Woningbezit De Delthe 2012		
Eemsmond	Warffum	241
	Usquert	150
	Kantens e.o.	81
	Zandeweer e.o.	69
Totaal		544

Tabel 13b: Woningbezit De Delthe. Bron: De Delthe, 2013

Woningbezit Lefier bij benadering		
Stadskanaal	Alteveer	100
	Ceresdorp	200
	Mussel	50
	Musselkanaal	1000
	Onstwedde	100
	Stadskanaal	onbekend
Totaal		±4300

Tabel 13c: Woningbezit Lefier (bij benadering).

Bron: <http://www.lefier.nl/Hoogezand/ik-zoek-een-woning/Wijken-en-dorpen/>

Woningbezit Acantus per 31-12-2012					
Bellingwedde			Delfzijl	Bierum	15
703	Bellingwolde	230	3038	Delfzijl	2668
	Rhederburg	51		Farmsum	202
	Blijham	249		Godlinze	18
	Oudeschans	5		Holwierde	50
	Veelerveen	33		Krewerd	1
	Vriescheloo	60		Losdorp	8
	Wedde	75		Meedhuizen	5
				Spijk	71
Oldambt	Bad Nieuweschans	176	Veendam	Veendam	2312
3786	Beerta	304	2732	Wildervank	420
	Drieborg	44			
	Finsterwolde	248	Vlagtwedde	Bourtange	31
	Ganzedijk	16	1385	Sellingen	121
	Heiligerlee	148		Ter Apel	888
	Nieuw Beerta	6		Ter	36
	Nieuw Scheemda	16		Apelkanaal	
	Scheemda	512		Vlagtwedde	309
	Westerlee	96			
	Winschoten	2220	Menterwolde	Muntendam	1
Pekela	Nieuwe Pekela	444			
1333	Oude Pekela	889	Totaal		12978

Tabel 13d: Woningbezit Acantus. Bron: www.acantus.nl