

Actieplan

Beter Benutten Bestaande Woningvoorraad Zwolle

Gemeente Zwolle, juni 2023



Actieplan in een notendop

Wat zien en horen we?

De nieuwbouwproductie gaat niet zo snel als we zouden willen | Zwollenaren lukt het niet een woning te vinden | Er is in Zwolle best veel ruimte die beter benut kan worden | Veel Zwollenaren die ruim wonen zouden misschien best willen verhuizen, maar zien redenen om dat niet te doen.

Wat zouden we kunnen bereiken?

In de bestaande voorraad: stél dat 1 op de 20 van de 12.000 ruim wonende Zwollenaren besluit een deel van hun woning te verhuren, dan levert dat 600 extra woningen of woonruimtes op. Voor een fractie van de kosten en energie om die woningen te bouwen.

In de nieuwbouw: stél dat we huur- en koopwoningen in nieuwbouw met voorrang aan doorstromers aanbieden, dan kan dat groot effect hebben op het aantal extra verhuizingen. De figuur hieronder laat zien dat dat fors kan oplopen, met name als dat ook in de koopwoningen gebeurt. Dan kunnen nog veel meer huishoudens een stap zetten, waar het uiteindelijk om te doen is. En aan het eind van de verhuisketen staat altijd een starter of vestiger.

			Basis	Variant 1	Variant 2	Variant 3	Variant 4
			Huidig Zwols nieuwbouw-programma (indicatief)	Meer kleine woningen bouwen (voor starters)	Meer grote woningen bouwen (voor gezinnen)	Huidig programma, met % succesvolle voorrang voor doorstromers in huur	Huidig programma, met % succesvolle voorrang voor doorstromers in huur én koop
Nieuwbouwprogramma							
Huur	App	1 of 2 kamers	1.750	2.430	1.075	10%	10%
		3 kamers	1.430	1.985	875	50%	50%
		4+ kamers	810	1.125	495		
	Eengezins	tm 4 kamers	450	450	635		
		5+ kamers	20	10	10		
Koop	App	tm 2 kamers	1.160	1.610	710		10%
		3 kamers	1.550	845	2.200		40%
		4+ kamers	1.610	880	2.275		
	Eengezins	tm 4 kamers	440	240	620		
		5+ kamers	780	425	1.105		
Totaal nieuwbouwaanbod			10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Doorstromers			5.241	4.758	5.700	6.155	7.007
Starters & vestigers			10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Totaal aantal verhuizingen			15.241	14.758	15.700	16.155	17.007
Extra verhuizingen t.o.v. basis			-	-483	+459	+914	+1.766

Wat gaan we doen?

Samen met de corporaties, ontwikkelaars, makelaars, zorgpartijen en anderen gaan we de bestaande en nieuwe woningvoorraad beter benutten. We doen dat met 15 maatregelen die ingrijpen op verschillende aspecten.

Informerend en stimulerend van de mogelijkheden

1. Instrumentarium op orde
2. Loket voor alle vragen over benutten: beterbenuttenzwolle.nl

3. In gesprek met bewoners

Informereren en begeleiden

4. Doorstroomcoach corporaties

5. Doorstroomcoach in koop en vrije sector

Aantrekkelijk aanbod

6. Bouwen met doorstroomkwaliteit

7. Aankomend aanbod in beeld

8. Zoekgebied sociale huur vergroten

Voorrang voor doorstromers

9. Voorrang nieuwbouw koop voor doorstromers

10. Van Groot naar Beter sociale huur

11. Voorrang nieuwbouw sociale huur, vrijesectorwoningen en koop corporaties

12. Voorrang in de bestaande voorraad

Financiële hulp

13. Verhuiskostenvergoeding kleiner wonen

14. Extra huurlasten beperken

Met een gerust hart verhuizen

15. Tevredenheidsgarantie bij verhuizen

In het najaar van 2023 gaan de verschillende partijen deze maatregelen verder uitwerken.

1 Waarom dit actieplan?

In 2022 lieten drie Zwolse journalisten met hun **Manifest Stenenkoorts** zien hoe moeilijk het is een woning te vinden op de vastgelopen woningmarkt. Voor wie op zoek is naar een mooiere of fijnere woning is dat vervelend, maar voor starters en iedereen die om allerlei redenen met spoed een woning zoekt is dat méér dan vervelend. We zien de **wanhoop** toeslaan.

De Zwolse partijen vinden de huidige woningnood onacceptabel en willen alles in het werk stellen om de nood te verminderen. Eerst en vooral vraagt dat om het bouwen van woningen. De gemeente streeft naar de nieuwbouw van 10.000 woningen tot 2030.

Het wordt echter lastig om die aantallen daadwerkelijk te gaan realiseren, om verschillende redenen: bouwkosten, oplopende rente, vertraging in de planvorming (stikstof, bezwaarprocedures, flora-en-fauna-regelgeving), gebrek aan personele capaciteit, enzovoort. Hoewel we er alles aan doen de bouwproductie op peil te houden, moeten we ook kijken hoe we **op andere manieren zoveel mogelijk woningzoekenden kunnen helpen**.

Dat doen we op twee manieren. In de eerste plaats door werken aan het **beter benutten van de bestaande woningvoorraad**. En in de tweede plaats door in zowel de nieuwbouw als de bestaande bouw **langere verhuisketens** te realiseren.

Dit actieplan bestaat uit een pakket maatregelen die hier zo concreet mogelijk aan moeten bijdragen. Het pakket is gebaseerd op:

- De zorgen en ideeën die we hebben gehoord bij de bewoners en woningzoekenden uit Zwolle;
- De ideeën en ervaringen die de professionele partijen hebben aangedragen: corporaties, makelaars, ontwikkelaars en zorgpartijen;
- De ervaringen en inzichten die we kennen uit andere delen van het land, waar vaak hetzelfde vraagstuk speelt.

2 Waar lopen Zwollenaren tegenaan?

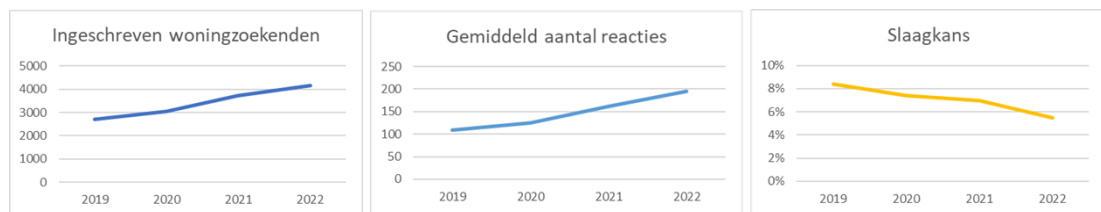
In maart 2023 hebben we gesproken met een groep bewoners en woningzoekenden uit Zwolle: jonge starters, stellen die een volgende stap willen maken en senioren met een huur- of koopwoning.

Te weinig betaalbaar aanbod

De woonsituatie en woonwensen van deze Zwollenaren lopen uiteen, maar **allemaal maken ze zich grote zorgen over de beschikbaarheid van betaalbare woningen**. Voor henzelf, maar ook voor hun familie, vrienden, de buurvrouw, etc.

Die zorgen zien we terug in de cijfers. Het aantal verhuringen daalt, het aantal ingeschreven woningzoekenden stijgt. En als gevolg daarvan neemt het aantal reacties per woning toe en **neemt de slaagkans af**.

De druk op de sociale huur in Zwolle is de laatste jaren verder toegenomen. Bron: de Woningzoeker, bewerking RIGO



Ook in de koop is het lastig. Voor een eenverdiener met een modaal inkomen is het maximale leenbedrag ongeveer € 175.000. Voor dat bedrag staan er in Zwolle 2 woningen te koop¹. Dat schiet niet op. Voor modale tweeverdieners is ongeveer € 325.000 het maximale leenbedrag, waarvan er in Zwolle 94 te koop staan.

Dat lijkt misschien best veel, maar bedenk dat dat vaak woningen zijn met een slecht energielabel die al snel een investering vragen van € 50.000, meestal meer. De maximale koopprijs vóór verbouwing ligt voor veel woningzoekenden dus eerder rond de € 275.000. Het aanbod slinkt dan tot 48 woningen, bijna allemaal 2- of 3-kamerappartementen. Dat is voor velen niet de kwaliteitssprong die ze willen maken.

Het is dus niet zo verrassend dat de Zwollenaren die we hebben gesproken het **bouwen van meer betaalbare woningen** in zowel de koop als de huur noemen als belangrijkste maatregel. Maar ook het ombouwen van kantoren, snel flexwoningen toevoegen en het subsidiëren van verduurzamingsinvesteringen worden genoemd. En het makkelijker maken van het benutten van de bestaande woningvoorraad wordt toegejuicht, zoals woningruil, woningdelen, splitsen, optoppen of hospitaverhuur. Al zien veel bewoners hier vooral kansen voor mensen die ze kennen en niet per se voor zichzelf.

Empty-nesters: redenen om niet te verhuizen

Naast woningzoekenden spraken we ook bewoners die geen concrete verhuisplannen hebben. Vaak zijn dit empty-nesters die meestal prettig en redelijk betaalbaar wonen, zij

¹ Funda, begin mei 2023

kiezen ervoor te blijven wonen in hun huidige woning. Een deel van hen wenst een kleinere woning,

Ze beseffen best dat ze daarmee een gezin blij zouden maken. Maar naast die voordelen kennen en hoorden we ook **redenen om niet te verhuizen**:

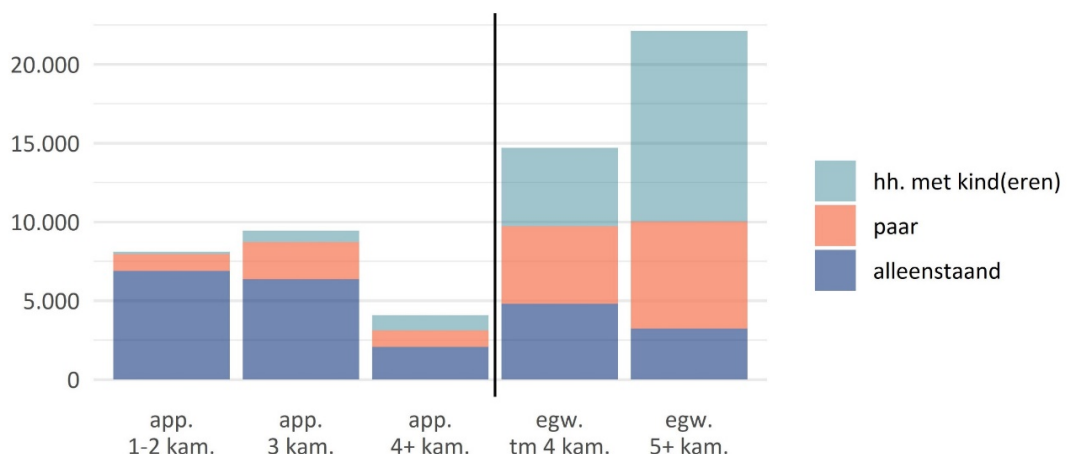
- Mensen zijn gehecht aan hun woning en buurt, waar ze vaak al lang wonen;
- Ze gaan 'meer betalen voor minder woning', of hebben dat gevoel. De kosten van verhuizen komen daar nog bij. Ook lopen ze soms aan tegen (wettelijke) beperkingen voor financieringsmogelijkheden;
- Het aanbod in bestaande - of nieuwbouw is vaak niet aantrekkelijk genoeg: te weinig kamers ('de kleinkinderen moeten wel kunnen logeren') of een te sobere buitenruimte ('we willen met z'n vieren kunnen eten op het balkon');
- Ze zien op tegen het gedoe en geregeld van verhuizen, of kunnen het niet goed overzien;
- Ze weten (digitaal) het aanbod in huur of koop niet altijd te vinden, waardoor ze achter het net dreigen te vissen. En bij nieuwbouw geldt dat veel senioren het moeilijk vinden een goed beeld van de woning te krijgen enkel op basis van tekeningen en plattegronden;

Redenen genoeg voor veel empty-nesters om te blijven zitten waar ze zitten. Het gevolg is echter dat er maar weinig woningen vrijkomen: zowel in de huur- als in de koopmarkt. De druk om vooral te betaalbaar gaan bouwen voor starters en gezinnen die niet aan hun trekken komen neemt dus begrijpelijkerwijs toe.

3 Wat zouden we kunnen bereiken?

Waar het uiteindelijk om gaat is zoveel mogelijk huishoudens aan een passende woning helpen. Naast snel en veel bijbouwen moeten we de bestaande voorraad zo goed mogelijk benutten en hierbij betrekken. De figuur hieronder laat zien dat **best veel mensen in Zwolle ruim wonen**: veel kleine huishoudens wonen in ruime appartementen of eengezinswoningen.

Hoe wonen de Zwollenaren nu?



Een deel van deze mensen heeft misschien wel ruimte 'over'. En als het lukt deze ruimte verruilen voor iets anders is er veel winst te behalen.

Bedenk: elke grote woning die gesplitst wordt en elke woning waar de eigenaar besluit de zolderverdieping als hospita aan een starter te verhuren betekent een woningzoekende minder op de wachtlijst. Elke empty-nester die een grote woning verruilt voor een mooi

gelijkvloers appartement betekent een kans voor een gezin. En daarmee minder kostbare grond en hoge bouwkosten voor het bijbouwen van die grote woningen.

‘Ongebruikte’ ruimte benutten

In de figuur hierboven is te zien dat ongeveer 10.000 eengezinswoningen met vijf of meer kamers worden bewoond worden door stellen en alleenstaanden, net als ongeveer 2.000 appartementen met vier of meer kamers. **Stél** dat 1 op de 20 van al deze 12.000 huishoudens besluit een deel van hun woning te verhuren, dan levert dat 600 extra woningen of woonruimtes op. Voor een fractie van de kosten en energie om die woningen te bouwen.

Hetzelfde geldt voor elke krappe woning die wordt opgetopt en waardoor kinderen een eigen slaapkamer krijgen. Of elke woningruil waar een krapwonend gezin en ruim wonend echtpaar elkaar kunnen helpen.

Conclusie: we moeten de Zwollenaren informeren over wat er allemaal al kan en ze daar enthousiast voor zien te maken.

Ook nieuwbouw benutten met lange verhuisketens

Ook – **juist** – als het niet lukt om zo snel en veel te bouwen als we willen, moeten we zorgen dat we de woningen die we wél bouwen maximaal benutten om zoveel mogelijk mensen daarvan te laten profiteren. Oftewel: we willen **zo lang mogelijke verhuisketens** creëren.

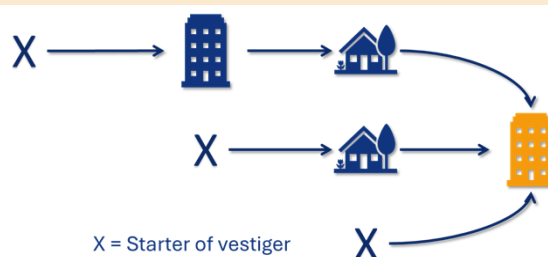
Hoe werken verhuisketens?

Een verhuisketen begint bij een woning die beschikbaar komt door nieuwbouw, iemand die vanuit Zwolle naar elders vertrekt, of door overlijden.

Wanneer er direct een starter (of vestiger van buiten) in die woning komt wonen is de verhuisketenlengte 1. Dat is fijn voor de starter, maar verder profiteert er niemand.

Wanneer een doorstromer de woning betreft, en een starter de achtergelaten woning gaat bewonen is de lengte 2, waarbij er dus twee huishoudens profiteren – enzovoort. Hoe langer de verhuisketen, des te meer mensen een stap kunnen zetten in hun wooncarrière.

Het is belangrijk om te beseffen dat aan het eind van de keten altijd, per definitie een starter of vestiger staat. Anders gezegd: **meer doorstromers helpen gaat niet ten koste van starters**, maar zorgt dat meer mensen kunnen verhuizen, inclusief de starter.



Hoe kan dat werken in Zwolle?

Meer doorstroming kun je stimuleren door woningen te bouwen die aantrekkelijk zijn voor doorstromers, maar ook door potentiële doorstromers te helpen en te verleiden. Onderstaand voorbeeld laat zien wat dat kan opleveren.

Stél dat het bouwprogramma van Zwolle er ongeveer uitziet als in de figuur hieronder. Dan zien we in het basisscenario dat met 10.000 nieuwbouwwoningen ruim 5.200 doorstromers geholpen worden en – per definitie – 10.000 starters of vestigers. In totaal helpen we dan ruim 15.200 huishoudens. De verhuisketen is dus gemiddeld 1,52 lang. Het is goed om te zien wat er gebeurt bij varianten op dit basisscenario:

- Als we **meer kleine woningen** bouwen komen er logischerwijs meer starters in de nieuwbouw. Dat levert echter bijna 500 verhuismogelijkheden minder op in de stad;
- Als we **meer grote woningen** bouwen neemt het aantal doorstromers juist toe, maar het effect is niet heel groot;
- Wanneer het lukt om met het basis-bouwprogramma een flink percentage van de nieuwbouwwoningen in de huur (**met voorrang**) **aan doorstromers te verhuren**², dan neemt met het aantal verhuizingen met ongeveer 900 toe.
- En wanneer het dan ook lukt om een deel van de **nieuwbouw koop** met voorrang aan ruim wonende doorstromers te verkopen, verhuizen er ruim 1.700 huishoudens. Zo profiteren dan circa **17.000 huishoudens van 10.000 nieuwbouwwoningen**.

Welke effecten kunnen we verwachten van anders bouwen en anders aanbieden?

			Basis	Variant 1	Variant 2	Variant 3	Variant 4
			Huidig Zwols nieuwbouw- programma (indicatief)	Meer kleine woningen bouwen (voor starters)	Meer grote woningen bouwen (voor gezinnen)	Huidig programma, met % succesvolle voorrang voor doorstromers in huur	Huidig programma, met % succesvolle voorrang voor doorstromers in huur én koop
Nieuwbouwprogramma							
Huur	App	1 of 2 kamers	1.750	2.430	1.075	10%	10%
		3 kamers	1.430	1.985	875	50%	50%
		4+ kamers	810	1.125	495		
	Eengezins	tm 4 kamers	450	450	635		
		5+ kamers	20	10	10		
Koop	App	tm 2 kamers	1.160	1.610	710		10%
		3 kamers	1.550	845	2.200		40%
		4+ kamers	1.610	880	2.275		
	Eengezins	tm 4 kamers	440	240	620		
		5+ kamers	780	425	1.105		
Totaal nieuwbouwaanbod			10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Doorstromers			5.241	4.758	5.700	6.155	7.007
Starters & vestigers			10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Totaal aantal verhuizingen			15.241	14.758	15.700	16.155	17.007
Extra verhuizingen t.o.v. basis			-	-483	+459	+914	+1.766

Ook als het de komende jaren lukt om bijvoorbeeld slechts de helft van de nieuwbouwopgave te realiseren, dan gaat bovenstaande principe nog steeds op. Bovendien werkt het verlengen van verhuisketens op deze manier niet alleen bij nieuwbouw, maar ook bij het leegkomen van bestaande woningen.

Conclusie: we moeten naar het bouwprogramma kijken om waar mogelijk het woningaanbod nog aantrekkelijker te maken voor doorstromers. Maar bovenal moeten we de potentiële doorstromers zien te vinden, hen te informeren, verleiden en helpen om te verhuizen als ze dat willen. Op die manier kunnen we met hetzelfde aantal nieuwbouwwoningen veel meer Zwolse huishoudens helpen.

Dat gaat echter niet vanzelf en daar is het pakket maatregelen dus op gericht.

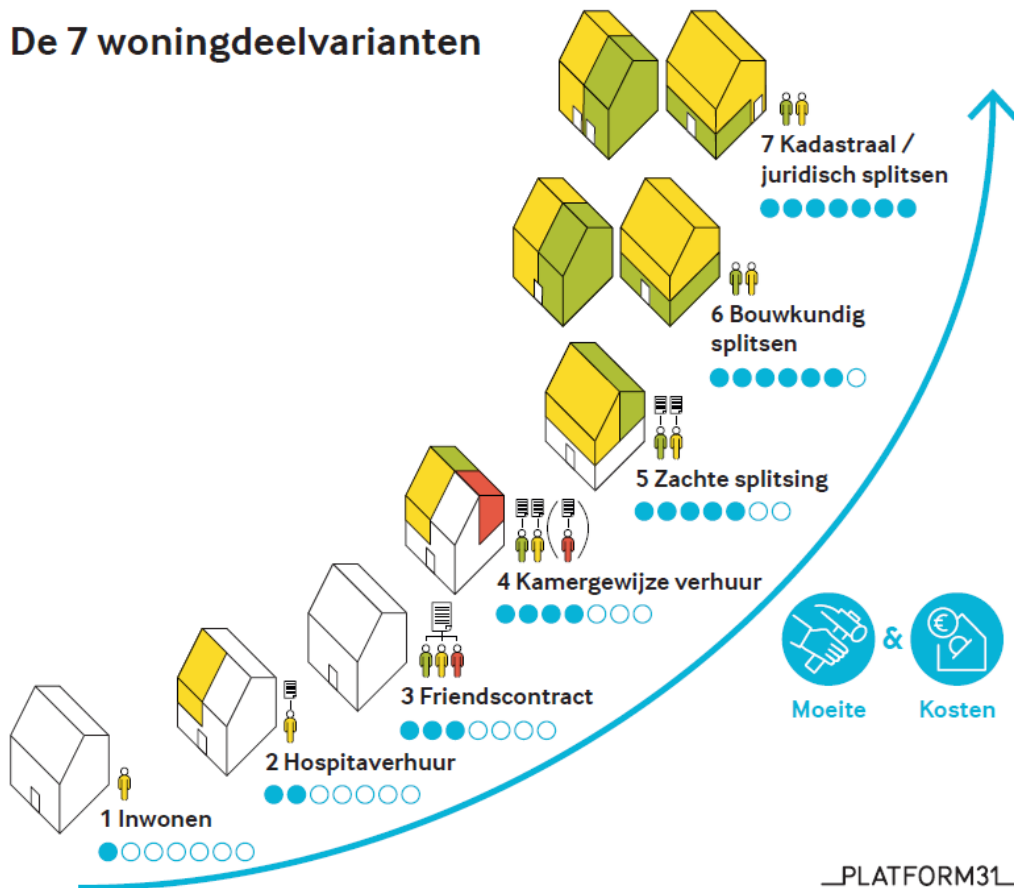
² We stellen op basis van ervaring dat dat slaagpercentage bij driekamerwoningen groter is dan bij tweekamerwoningen, zowel in huur als koop. Dat slaagpercentage is geen gegeven, dat vraagt om succesvol doorstroombeleid.

4 Actiepakket Benutten

Er zijn verschillende manieren om de bestaande woningvoorraad te benutten, van inwonen en hospitaverhuur tot juridische splitsing. Platform31 heeft zeven woningdeelvarianten op een rij gezet³, in oplopende volgorde van kosten en moeite.

7 varianten van woningdelen (Platform31)

De 7 woningdeelvarianten



Veel van deze varianten zijn al mogelijk bij de gemeente en corporaties, zoals hospitaverhuur, woningdelen of het splitsen van koopwoningen. Maar ook opties die niet in het overzicht staan zijn mogelijk, zoals optoppen, of woningruil bij de corporaties. Dat het weinig gebeurt heeft enerzijds te maken met **onbekend maakt onbemind**. Anderzijds vraagt het ook betere **aansluiting van ons juridische instrumentarium** om de bestaande woningvoorraad beter te kunnen benutten. Daarom nemen we de volgende acties.

1. 'Beter benutten' instrumentarium op orde

Het beter benutten van de bestaande woningvoorraad betekent dat we de stad intensiever gaan gebruiken. Dat is goed, maar de woonkwaliteit moet wel op peil blijven. Dit kan spanningen veroorzaken met een intensiever ruimtegebruik.

³ Zie platform31.nl/artikelen/zeven-varianten-voor-woningdelen

Wat doen we nu al?

Op dit moment werken we al aan het op orde maken van ons instrumentarium, waarbij we onze regelgeving actualiseren. Dit is één van de strategieën in Blijven bouwen; Zwolse Actieplan Woningbouw. Onder andere de beleidsregel zelfstandig wonen- en kamerbewoning wordt geactualiseerd (woningdeelvariant stap 4-6). Bij de actualisatie van de beleidsregel maken we o.a. een afweging over de omgevingsvergunningsplicht en de relatie met parkeernormen. En we maken leegstandsbeheer aantrekkelijker door de norm van 40% als maximale huurprijs te schrappen. Rijksbeleid maakt dit mogelijk en dit wordt in de actualisatie meegenomen. Ook verkennen we uitzonderingen op regelgeving in het kader van pilots zoals bij Onder de Pannen (woningdeelvariant stap 1).

Voor de overige stappen zetten we op een rij waar spanning zit tussen deze regels en het beter benutten van de woningvoorraad. Dit heeft als doel om bewoners zo duidelijk mogelijk te maken wat wel en niet kan. Maar het laat ook zien waar het nodig is **beleid** te **vernieuwen** of te **versoepelen**.

De belangrijkste terreinen waar dat gebeurt zijn:

Leefbaarheid: in sommige buurten kan het intensiveren of toevoegen van (nog meer) woningen de druk op de leefbaarheid te groot maken. Dat kan dus niet onbeperkt en overal. Daarom zien we bijvoorbeeld toe op illegale woningsplitsing;

Fiets- en autoparkeren: extra woonruimte brengt extra druk op parkeerruimte met zich mee, zowel voor auto's als fietsen. Daar is niet altijd de ruimte voor;

Woningkwaliteit: gesplitste woningen moeten blijven voldoen aan kwaliteitseisen, zoals een minimale woonoppervlakte, bergruimte en brandveiligheid.



2. Loket voor alle vragen over benutten: beterbenuttenzwolle.nl

Om meer bekendheid te creëren over de mogelijkheden is een eerste stap een digitaal loket: een website waar **alle mogelijkheden duidelijk op een rij** staan. En waar mensen een antwoord op 80% van de vragen kunnen vinden. Denk aan vragen als:

- Mag ik mijn woning in deze wijk optoppen en welke regels gelden er dan?
- Wat is het verschil als ik mijn zolderverdieping als hospita aan een student verhuur of aan mijn inwonende nichtje? Wat als het niet klikt?
- Wat gebeurt er met mijn uitkering als ik ga samenwonen? Wat zijn financieel de verschillen?
- Wat is er nodig om de ruimte boven mijn winkelpand als woning te gaan verhuren?
- Wij willen van woning ruilen. Ga ik meer huren betalen of kan ik het huurcontract overnemen?

Voor de vragen waar bewoners niet meteen antwoord op vinden kunnen ze terecht via de mail, de telefoon, op het stadskantoor of bij hun corporatie.

3. In gesprek met bewoners

Een digitaal loket waar alle mogelijkheden op een rij staan zorgt ervoor dat bewoners duidelijk zien wat er mogelijk is en antwoord vinden op hun vragen. Daarmee zullen we echter niet iedereen bereiken. Naast het bieden van informatie gaan we dus ook op pad om het benutten te **stimuleren**. We gaan de wijken in om mensen te enthousiasmeren en ze op de mogelijkheden te wijzen. De doorstroomcoaches die we verderop benoemen zullen daar een grote rol in spelen.

Beter benutten belonen?

In Engeland betalen sociale huurders een beruchte bedroom tax als ze kamers over hebben. Dat willen we in Zwolle niet. Interessanter vinden we het om te verkennen of en hoe we beter benutten juist kunnen belonen. Dat kan een vergoeding zijn voor elke eigenaar die hospita wordt, of bijvoorbeeld door woningruil financieel aantrekkelijk te maken.

5 Actiepakket verhuizen: de rode loper uit

We hebben gezien dat iedereen profiteert van doorstroming: zowel de 'insiders als outsiders' op de woningmarkt. Daarom gaan we het potentiële doorstromers **zo aantrekkelijk mogelijk maken om de stap te zetten te verhuizen**. Alle typen bezwaren en drempels die mensen ondervinden om te verhuizen komen daarbij aan bod: de behoefte aan persoonlijke hulp en ondersteuning, de financiële kant, aantrekkelijk aanbod, goed inzicht in dat aanbod, en de slaagkans daarop.



Info en persoonlijke begeleiding

Voorals oudere huishoudens zien soms enorm op tegen verhuizen en kunnen het moeilijk overzien. Ook als ze eigenlijk het belang en de voordelen er wel van inzien. Een **persoonlijke benadering** is dan cruciaal en daarom zetten we doorstroomcoaches in. De doorstroomcoaches staan niet voor niets bovenaan, want uit ervaring kunnen we zeggen dat het proces vaak bij hen begint: de bewustwording, het laten zien van de mogelijkheden en voordelen en het wegnemen van koudwatervrees. Dat levert vaak ook de zeer belangrijke mond-op-mond-reclame op bij buurtbewoners.

4. Doorstroomcoach corporaties

De corporaties zetten al doorstroomcoaches in en met resultaat. Om dat succes verder te vergroten gaan de corporaties daar verder in samenwerken, bijvoorbeeld door vraag en aanbod onderling af te stemmen. Bovendien hebben de doorstroomcoaches met dit actieplan instrumenten in handen om het doorstromen aantrekkelijk te maken. Ook blijven corporaties met de gemeente de resultaten en ervaringen afstemmen om de maatregelen zo goed mogelijk in samenhang in te zetten. De ervaring is namelijk dat doorstroomcoaches resultaat boeken als ze een goede combinatie van maatregelen kunnen aanbieden.

5. Doorstroomcoach in koop en vrije sector

Naast doorstroomcoaches in de corporatiehuur gaan we ze ook inzetten in de koop en vrijesectorhuur. Met doorstroomcoaches in de sociale huur is ruime ervaring in het land. Veel minder ervaring is er met doorstroomcoaches in de koop en vrije sector. Bij veel (oudere) bewoners is er echter dezelfde behoefte om persoonlijk geholpen te worden bij het hele proces van oriënteren, zoeken en uiteindelijk eventueel verhuizen. Zij kunnen potentiële doorstromers het huidige en toekomstige aanbod laten zien, voorrang of een informatievoorsprong bieden, en de financiële implicaties laten zien inclusief een verhuispremie.



Aantrekkelijk bouwen voor doorstromers

6. Bouwen met doorstroomkwaliteit

Om potentiële doorstromers te verleiden moeten de nieuwe woning en woonomgeving aantrekkelijk genoeg zijn om te concurreren met het alternatief: zittenblijven in de huidige woning. Dat betekent bijvoorbeeld dat de nieuwbouw wel kleiner mag zijn, maar niet té klein (vaak wensen doorstromers minimaal drie kamers) en met een goede buitenruimte. Zonder dit in harde regels en eisen te gieten zijn dit aandachtspunten waar we in het toekomstige bouwprogramma steeds samen naar moeten kijken.

De ambitie is om een verscheidenheid aan woonconcepten te realiseren die aansluiten bij de groeiende behoefte om bepaalde onderdelen van het wonen gemeenschappelijk of geclusterd op te lossen. Denk aan een gezamenlijke tuin, een ontmoetingsruimte, een ruimte voor het bieden van zorg of een gedeelde berging voor (tuin)gereedschap. Dat kan op allerlei manieren. Hierdoor ontstaat wederkerigheid die een kans biedt om ontwikkelingen in de wijk mogelijk te maken, doordat senioren elkaar kunnen ondersteunen.



Aanbod beter in beeld

7. Aankomend aanbod

We gaan de tool 'aankomend aanbod' van de NVM inzetten. Dat heeft twee voordelen: ten eerste hebben potentiële doorstromers – zichzelf of hun doorstroomcoach – beter en eerder inzicht in het aanbod. Ten tweede krijgen doorstromers met eigen woning beter gevoel 'wat hun woning doet op de markt'. Beide kunnen meer duidelijkheid en vertrouwen bieden bij het zoeken naar een volgende woning. De doorstroomcoach helpt ze daar natuurlijk bij. Ook leggen we uiteraard de link met website beterbenuttenzwolle.nl

8. Zoekgebied sociale huur vergroten

Wie zich bij de Woningzoeker heeft ingeschreven voor een sociale huurwoning en moeilijk aan een woning komt in Zwolle kan ook zoeken in Kampen, maar niet in Heino, Wezep of Hattem. Terwijl dat voor kopers geen barrière is, behalve misschien psychologisch dan. In een tijd van woningnood willen we woningzoekenden zo min mogelijk van dergelijke barrières opleggen. Vandaar dat we verkennen of en hoe we de 'woonruimteverdeelregio' verder kunnen vergroten.



Voorrang voor doorstromers

We zien hoeveel effect het heeft wanneer doorstromers voorrang krijgen op de lengte van verhuisketens. Daarom gaan we dat op een aantal plekken in de huur en koop toepassen. Met name bij hoge druk op de woningmarkt is het zaak er op tijd bij te zijn en 'toe te slaan' als de kans zich voordoet. Door doorstromers op tijd te informeren en bewust te maken, helpt voorrang geven aan doorstromers om sneller te verhuizen. Zo verkleinen we het risico dat mooie doorstroomkansen gemist worden.

9. Voorrang nieuwbouw koop voor doorstromers

We willen doorstromers waar mogelijk voorrang geven op koopwoningen in de nieuwbouw, met name als ze een ruimere woning achterlaten. De voorrang kan zowel voor doorstromers uit een huurwoning als voor woningeigenaren gelden.

We doen dat niet met een standaard regel of verplichting, maar per project gaan gemeente, ontwikkelaars, makelaars en eventueel corporaties in gesprek op welke manier en in welke mate we doorstromers kunnen helpen. Dat kan met 'echte' voorrang voor doorstromers bij (een deel van) de nieuwbouw, maar ook bijvoorbeeld door ze een informatievoorsprong te geven of de marketing op deze groep te richten.

De doorstroomcoach kan hier – naast makelaars – een belangrijke rol spelen door vraag (potentiële doorstromers) en aanbod snel en passend bij elkaar te brengen.

10. Van Groot naar Beter sociale huur

We gaan doorstromers die een ruime woning met vier of meer kamers achterlaten voorrang geven op kleinere woningen van maximaal drie kamers. Op die manier komen aantrekkelijke

doorstroomwoningen eerder in het bereik van doorstromers, wat de kans op verhuizen vergroot. In welke mate we voorrang gaan geven aan doorstromen werken we uit op maat voor Zwolle en passend voor elke corporatie.

11. Voorrang nieuwbouw sociale huur, vrijesectorwoningen en koop corporaties

Nieuwbouwwoningen in de sociale huur (met uitzondering van woningen voor bijzondere doelgroepen) bieden de corporaties met voorrang aan doorstromers aan. Belangrijk aandachtspunt daarbij is om met name oudere doorstromers een goed gevoel te geven bij de nieuwe woning: met duidelijke artist impressions, of idealiter door woningen te bezichtigen.

Ook de (nieuwe en bestaande) woningen die corporaties in de vrije sector verhuren en verkopen bieden ze met voorrang aan doorstromende huurders aan. Per project en complex kijken de corporaties op welke manier en in welke mate voorrang aan doorstromers wordt gegeven.

12. Andere regelingen in de bestaande corporatievoorraad

Ook andere woningen gaan corporaties waar mogelijk zoveel mogelijk aan doorstromers aanbieden. Specifiek worden de volgende regelingen verkend:

- **Van hoog naar laag:** huurders van 65 jaar en ouder die zonder lift op een verdieping wonen geven we voorrang op woningen op de begane grond of met een lift in heel Zwolle.
- **Voorrang eengezinshuurwoningen:** ruime gezinswoningen komen verhoudingsgewijs niet vaak vrij, dus deze willen we met voorrang aanbieden aan doorstromende gezinnen.



Financiële hulp

13. Verhuiskostenvergoeding kleiner wonen

De gemeente biedt elke doorstroomer in huur en koop die van groot naar beter verhuist een verhuiskostenvergoeding. Bewoners (veelal senioren) geven aan dat het idee van verhuizen hen tegenstaat door o.a. de kosten en andere moeite, zoals het daadwerkelijk verhuizen zelf. Als de gemeente hierin kan bijspringen – en dit ook bekend wordt onder bewoners – dan zullen deze zorgen deels kunnen worden weggenomen.

14. Extra huurlasten beperken

Verhuizen betekent vaak dubbele lasten en vaak een hogere huurprijs, al zijn vaak de energiekosten van de nieuwe woning lager vangt de huurtoeslag een deel op. Toch kan dit een belemmering zijn voor huurders te verhuizen. De corporaties verkennen daarom het inzetten van het kwijtschelden van de dubbele lasten of een huur- of woonlastengewinning.



Verhuizen met gerust hart

15. Tevredenheidsgarantie

Inschrijfduur is in de sociale huur het 'kapitaal' dat je opbouwt en verzilvert bij het verhuizen. Omdat je daarna weer op nul begint wil je wel zeker weten dat het een goede keuze is. Je kunt niet zomaar weer doorverhuizen als de woning of buurt toch niet bevalt. De corporaties bieden daarom bij doorstromers zo mogelijk maatwerk als ze echt ongelukkig zijn in hun nieuwe woning. Door dit van tevoren aan te geven kunnen huurders met een gerust(er) hart verhuizen.

Een mogelijke vervolgstap om te verkennen is dat huurders standaard (een deel van) hun **inschrijfduur behouden**. Dat lijkt misschien oneerlijk lijkt tegenover de starters, maar ook hier geldt weer dat elke verhuizing van een doorstroomer uiteindelijk een woning voor een

starter oplevert. En hoe meer doorstromers verleid kunnen worden, des te meer starters daar dus van profiteren.

Daarnaast gaan we ook drempels die huurders nu ervaren bij de keuze voor samenwonen, wegnemen. Samenwonen is immers niet alleen een positieve stap in de relatie van veel stellen, maar ook een manier om de woonruimte beter te benutten. Woningcorporaties kunnen de drempel om te gaan samenwonen verlagen door tijdelijke 'huisbewaring' mogelijk te maken, waarbij in het geval van proefsamenwonen de sociale huurwoning een periode mag worden onderverhuurd en er kan worden terugverhuisd als het samenwonen niet bevalt. De gemeente kan daar een belemmering wegnemen in het geval van inwoners die een bijstandsuitkering hebben, namelijk dat het recht op de uitkering herleeft als een stel weer uit elkaar gaat cq weer apart gaat wonen.

Wat blijven we ook doen?

We beginnen niet op nul: ook het huidige beleid richt zich al op het vergroten van het betaalbare aanbod en dat blijven we ook doen. Denk aan maatregelen als:

- **Betaalbaar bouwen:** 50% van de nieuwbouw is betaalbaar, waarvan minimaal 20% sociale huur en 20% middeldure huur onder € 883;
- We voegen komende 1,5 jaar ruim 250 extra sociale huurwoningen met 'flexwonen' en blijven zoeken naar locaties of om te bouwen kantoren om **tijdelijk flexwoningen** te realiseren;
- **Woningsplitsing** is al mogelijk in de meeste wijken, zowel bij koopwoningen als bij corporatiewoningen;
- Er geldt al een **zelfbewoningsplicht** en **anti-speculatiebeding** in de betaalbare nieuwbouw
- Ook blijven we bouwen voor **jongeren- en studentenhuisvesting**;
- **Woningruil** is al mogelijk bij de corporaties.

Vervolg: uitwerken en aan de slag

Dit is het actieplan waar we mee aan de slag gaan. De volgende stap is om het verder handen en voeten te geven voor de **daadwerkelijke uitvoering**. Hieronder zetten we de maatregelen en de vervolgacties op een rij, inclusief een planning en indicatief budget. Maatregelen kunnen we in het najaar al aan de slag. In 2024 kan een integrale campagne gestart worden om de bewoners via verschillende kanalen te bereiken.

Pakket Benutten	Vervolgstappen (+trekker)	Planning & Budget
 Informeren en stimuleren van de mogelijkheden		
Beter benutten: instrumentarium op orde	Huidige mogelijkheden en spanningen in kaart brengen (gemeente)	<i>Nader te bepalen</i>
Loket voor alle vragen: beterbenuttenzwolle.nl	Website bouwen, informatie verzamelen en ontsluiten (gemeente)	Q1 '24 € 15.000
In gesprek met bewoners in de wijken	Team formeren en campagneplan maken (gemeente)	Q1 '24 € 70.000

Pakket verhuizen		Vervolgacties (+trekker)	Planning & indicatief budget
 Info en begeleiding			
	Doorstroomcoach corporaties	Intensiveren en meer samenwerking (corporaties en gemeente)	Loopt al: € 70.000 per jaar
	Doorstroomcoach koop en vrije sector	Functieprofiel maken, doorstroomcoach aanstellen (gemeente en makelaars)	Q1 2024 € 70.000 per jaar
 Aantrekkelijk bouwen			
	Bouwen met doorstroomkwaliteit	Per project bouwprogramma op doorstroomkwaliteit bespreken (gemeente met ontwikkelaars en corporaties)	Q4 '23 Geen bijzondere kosten
 Aanbod in beeld			
	Aankomend aanbod	Uitwerken en stimuleren voor Zwolle (makelaars, doorstroomcoach)	Q3 '23 Geen bijzondere kosten
	Zoekgebied woonruimteverdeling vergroten	Verkennen óf, in welke richting en hoe (corporaties)	Q1 '24 Nog geen bijzondere kosten

 Voorrang voor doorstromers			
	Voorrang nieuwbouw koop voor doorstromers	Per project een passende werkwijze afspreken (ontwikkelaars, makelaars)	Loopt al Geen bijzondere kosten
	Van Groot naar Beter sociale huur	Bestaande regeling van elders op maat maken voor Zwolle (corporaties)	Q1 '24 Geen bijzondere kosten
	Voorrang nieuwbouw, vrijesector en koop corporaties	Voorrang koop uitwerken per project of complex (voor zover nog niet gebeurd) Voorrang vrije sector verkennen (corporaties)	Q4 '23 Geen bijzondere kosten
	Overige voorrangsregelingen verkennen: Van Hoog naar Laag, eengezinswoningen,	Bestaande regelingen van elders op maat maken voor Zwolle, nieuwe regelingen verkennen (corporaties)	Verkennen Q3 en Q4 '23, start vanaf Q1 '24 Geen bijzondere kosten
 Financiële hulp			
	Verhuiskostenvergoeding kleiner wonen	Bestaande regeling van elders op maat maken voor Zwolle (gemeente):	Q1 '24 € 75.000
	Extra huurlasten beperken	Verkennen van de huur- of woonlastengewinning en het kwijtschelden van dubbele lasten (corporaties)	Q1 '24 € nader te bepalen
 Met een gerust hart verhuizen			
	Tevredenheidsgarantie bij verhuizen	Communiceren mogelijkheid maatwerk door doorstroomcoach (corporaties) Verkennen behoud inschrijfduur (corporaties)	Q3/4 '23 Geen bijzondere kosten

Voortgang monitoren

Na vaststellen van het actieplan gaat een kleine projectgroep vanuit gemeente, corporaties en marktpartijen verder aan de slag om zicht te houden op de uitvoering. **Boeken we voortgang**? Weten we de mensen te enthousiasmeren? Lukt het doorstromers te verleiden? Moet het maatregelenpakket aangepast of uitgebreid worden? Welke prestatieafspraken maken we hierover? En wanneer zijn we tevreden? Pakweg twee keer per jaar willen we de voortgang monitoren en het gesprek hierover voeren met de verschillende partijen.

Ook neemt Zwolle samen met andere gemeenten deel aan het **Experiment stimuleren doorstroming in de particuliere sector**, georganiseerd door Platform31. Doel is om vanuit dit actieplan tot een effectieve aanpak te komen om ook particuliere huishoudens te stimuleren om door te stromen.

리퍼