

Doorstroming van senioren op de woningmarkt

19 januari 2022

Erwin Smit – erwin.smit@platform31.nl

Algemene inzichten en advies

- Werk aan doorstroming vanuit een gezamenlijke visie
 - Waar het bewonersperspectief centraal staat
 - Waar gezamenlijk draagvlak gezocht wordt
 - Waar betrokkenheid van huurders(-organisaties) is (corporaties)
- Adviezen
 - Start vooral! Niet alles hoeft in 1 keer anders. Start klein en sluit aan bij bestaande regels, processen en procedures
 - Durf te kiezen! Financiële en beleidskeuzes te maken
 - Vergaar samen meer inzicht. In de opgave, de woonbehoeften en verhuisketen. Ook intern (fysiek/sociaal/wonen/vastgoed)
 - Betrek waar mogelijk ook zorgaanbieders. Zij hebben veel kennis over de woon- en leefsituatie van senioren, en voor wonen met zorg-varianten
 - Gezamenlijke communicatie heeft meer impact
 - Zet meerdere interventies/ instrumenten tegelijk in



Interventies die bijdragen aan doorstroming: de schijf van vijf

Interventiecategorie		Doel	Instrumenten
1. Passend aanbod		Verleiden tot verhuizen naar een plek om prettig oud te worden	Sturen op voldoende geschikte woningen, door onderzoek naar vraag, aanbod en discrepantie.
2. Op weg helpen		Bewustwording, luisteren en informeren	Bewustwording en informeren door voorlichtingscampagnes, gesprekken, internetpagina's en informatiefolders. Daarmee bewust maken van situatie en bekend maken met mogelijkheden, verdeelsysteem, zoeken en aanbod.
3. Ontzorgen		Begeleiden en uit handen nemen	Begeleiden en uit handen nemen door persoonlijke gesprekken, helpen met inschrijving, attenderen en reageren op geschikt aanbod, verhuizing bespreken en stappen overzichtelijk maken, bemiddelen en doorverwijzen.
4. Prijsprikkel		Financiën geen belemmering laten zijn	Huurprijsbehoud, verhuiskostenvergoeding, aanpassen huurprijs naar inkomen.
5. Voorrang		Minder lang wachten op een woning	Kleine uitzonderingen op regels, zoals leeftijds-criterium, inkomen en reactietermijn.



Passend woningaanbod

- Een passend woningaanbod is een essentiële voorwaarde voor doorstroming
- Is het woningaanbod (al) in beeld gebracht? (bv. data corporaties)
- Is het woningaanbod, inclusief woonomgeving, aantrekkelijk genoeg zodat senioren willen verhuizen? (data corporaties, gemeente)
- Middensegment (huren rond 1000 euro) biedt kansen, maar meestal weinig aanbod (gemeente kan hierin sturen)



Op weg helpen

- Doel: informeren en adviseren van senioren en meer bewustwording kweken
 - Zorg voor goede, vindbare informatie
- Ervaring leert dat senioren gaan nadenken of contact opnemen over hun woonsituatie, na informatie via een publicatie, brief of bijeenkomst
- Wens-verhuizers > algemene aanpak: voorlichting (bv via het huurdersblad, website)
 - Tip/ervaring elders: een door corporatie en gemeente ondertekende brief heeft meer impact
- Nood-verhuizers > persoonlijke aanpak: seniorenmakelaar
 - Urgentie en maatwerk groter dan bij wens-verhuizers



Ontzorgen

- De ervaring is dat de seniorenmakelaar/wooncoach in elke gemeente het verschil maakt
- Kost relatief veel tijd en inspanning van de corporatie
 - Veelzijdige vragen: zoeken in woningaanbod / reageren op woning / financiële regels en voorwaarden / praktische vragen
 - 'Je doet het er niet even bij' : steeds vaker een full time functie
- Seniorenmakelaar meestal in dienst bij de woningcorporatie
 - Meer handelings- en slagkracht, overzicht in woningaanbod en mogelijkheden
 - Is voor de senior het vertrouwde, bekende gezicht van de corporatie



Prijsprikkel

- Schrikbeeld van veel senioren is: ik ga kleiner wonen maar meer betalen
- Wat werkt? > huursector
 - Huurbehoud – meenemen oude huur
 - Totale woonlasten in beeld brengen. Misschien meer huur, maar minder energielasten. Vergelijk energielabels van huidige en nieuwe woning met elkaar
 - Scheefwonen toestaan
 - Aanpassen huurprijs naar inkomen
 - Verhuiskostenvergoeding: wordt mondjesmaat gebruik van gemaakt



Vorrang geven

- Regelingen zoals Van Groot naar Beter > wens-verhuizers
- Op basis van urgentie > nood-verhuizers
- Afwijken van eisen (leeftijd, inkomen)
- Eigen huurders vorrang geven bij nieuwbouw voor senioren
- Vorrang op middensegment bij achterlaten sociale huurwoning
- Welke verhuisbeweging/-keten wil je in gang zetten? Voor welke doelgroep(-en)?
- Vorrangsregelingen verschillen per regio en lokale woningmarkt

Optioneel : dia 10-11-12 over passend aanbod

Passend aanbod

Woonomgeving-woongebouw-woning

- Een **passende woning**
 - Is comfortabel – ouderen brengen veel tijd in de woning door
 - licht en uitzicht / makkelijk schoon te houden/ regelbare temperatuur
 - Is minimaal rollator door- en toegankelijk
 - Heeft een extra kamer (hobby-/werkkamer of logeerkamer)
 - Heeft voldoende bergruimte- ouderen hebben veel spullen
 - Is brandveilig (gasloos koken), sociaal veilig (deurspion)
 - Heeft e healt en domotica



Passend aanbod

Woonomgeving-woongebouw-woning

- Een passend woongebouw
 - Is goed toegankelijk en veilig (bv. goede verlichting, bel met videoverbinding)
 - Is minimaal rollator toe- en doorgankelijk
 - Deuren, liften, bellen en brievenbussen zijn makkelijk te bedienen
 - Een aantrekkelijke trap die uitnodigt tot bewegen
 - Stimuleert ontmoeting
 - Ook andere functies dan wonen in het gebouw (welzijn, horeca, etc)
 - Voldoende scootmobielplekken en fietsenberging, parkeerplaatsen voor senioren met lichamelijke beperking
 - Makkelijk bereikbare afvalcontainers
 - Gebouw en entree zijn makkelijk herkenbaar



Passend aanbod

Woonomgeving – woongebouw - woning

- Een **passende woonomgeving** draagt bij aan
 - vitaliteit, participatie en actief leven
 - preventie van eenzaamheid
 - het voorkomen of uitstellen van zwaardere en duurdere zorg
 - informele zorg
 - het ontvangen van passende zorg thuis

