

MASTER

De toekomst van de portiek-etagewoning : het ontwerp van een beslissingsondersteunend model voor de selectie van strategieën bij portiek-etagewoningen

Hunnik, Yvette

Award date:
1998

[Link to publication](#)

Disclaimer

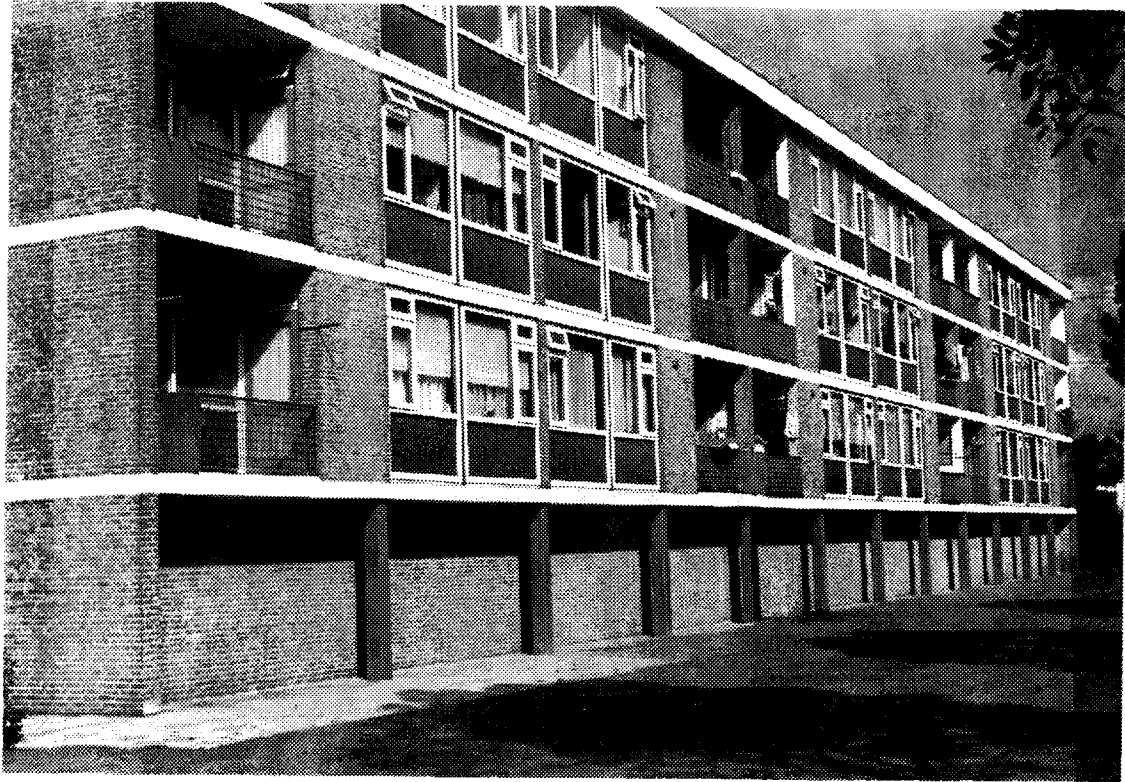
This document contains a student thesis (bachelor's or master's), as authored by a student at Eindhoven University of Technology. Student theses are made available in the TU/e repository upon obtaining the required degree. The grade received is not published on the document as presented in the repository. The required complexity or quality of research of student theses may vary by program, and the required minimum study period may vary in duration.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain

De toekomst van de portiek-etagewoning



*Het ontwerp van een beslissingsondersteunend model
voor de selectie van strategieën bij portiek-etagewoningen*

Yvette Hunnik
07-04-1998

De toekomst van de portiek-etagewoning

*Het ontwerp van een beslissingsondersteunend model
voor de selectie van strategieën bij portiek-etagewoningen*

Afstudeerscriptie ten behoeve van de studie Bouwkunde

Afstudeercommissie

Drs. J. Smeets *Technische Universiteit Eindhoven*
Ir. H. Hofman *Technische Universiteit Eindhoven*
Mw. Ir. M. van Haren *Woningstichting Hertog Hendrik van
Lotharingen*

Yvette Hunnik
id.nr. 318011
Best, 07-04-1998

Voorwoord

Dit rapport is de verslaglegging van mijn afstudeeronderzoek dat verricht is bij de faculteit Bouwkunde, differentiatie Vastgoedbeheer, aan de Technische Universiteit Eindhoven. Meer dan anderhalf jaar heb ik mij bezig gehouden met portiek-etagewoningen.

Ik mag mezelf gelukkig prijzen met mijn omgeving. Door alle steun die ik voor en tijdens mijn afstuderen van mijn familie en vrienden heb gekregen, leek het afstuderen af en toe bijna een groepsproject. Ik ben iedereen dankbaar voor hun steun. Enkelen wil ik hier noemen.

Allereerst wil ik degenen bedanken die mij deskundig hebben begeleid tijdens het proces van afstuderen. De heer Smeets en de heer Hofman ben ik dankbaar voor hun tijd, inzet en geduld, ook tijdens de perioden met geringe voortgang. Mevrouw Van Haren van Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen ben ik dankbaar voor de link die ik met de praktijk heb kunnen leggen en de energie en het enthousiasme waarmee ze me heeft begeleid. De heren Striekwold en Van de Weijer boden mij de gelegenheid een snufje praktijk bij Stichting Woonpartners mee te nemen. Bedankt.

Valéry, de manier waarop je me door een moeilijk punt wist te slepen, was enorm. Mijn ouders wil ik niet alleen bedanken voor alle support gedurende veel jaren, maar ook voor Hilde's corrigerende pen. Olaf was er als ik afleiding of een rots nodig had. Dank je voor jullie steun.

Best, 07 april 1998

Yvette Hunnik

Inhoudsopgave

Samenvatting

Voorwoord

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Achtergronden van de portiek-etagewoningen	3
1.1.1	Een stukje geschiedenis	3
1.1.2	Plattegronden	4
1.2	Portiek-etagecomplexen in de jaren negentig	6
1.3	Samenvatting	8
2	Doel- en probleemstelling	9
2.1	Doelstelling:	9
2.2	Probleemstelling:	9
2.3	Een beslissingsondersteunend model	9
2.4	Leeswijzer	10
3	Aanzet tot een ondersteunend model	11
3.1	Randvoorwaarden	12
3.2	Factoren	12
3.3	Externe variabelen	17
3.3.1	Gewildheid	17
3.3.2	Marktsituatie	18
3.3.3	Concurrentiepositie	19
3.3.4	Leefbaarheid	20
3.4	Doelgroepen	21
3.4.1	Kleine huishoudens	21
3.4.2	Overige doelgroepen	22
3.4.3	Variabelen met invloed op de doelgroepen	23
3.5	Strategieën	24
3.6	Samenvatting	26
4	Beslissingsondersteunend model	27
4.1	Opbouw beslissingsondersteunend model	27
4.2	Invloed externe variabelen	28
4.2.1	Invloed afzonderlijke variabelen	28
4.2.2	Combinaties van variabelen	30

4.3	Invloed geschiktheid complex voor doelgroepen	32
4.3.1	Model voor matchen woning en doelgroepen	32
4.3.2	Invloed van de doelgroepen op de strategie.	34
4.4	Het beslissingsondersteunend model	35
4.5	Na de selectie van strategieën	38
4.5.1	Overige factoren	38
4.5.2	Niveaus van verbetering	39
5	Testen van het model	41
5.1	Case Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen	41
5.1.1	Invullen beslissingsmodel	42
5.1.2	Kanttekeningen op het model naar aanleiding van deze case	44
5.2	Case Stichting Woonpartners	45
5.2.1	Invullen beslissingsmodel	46
5.2.2	Kanttekeningen op het model naar aanleiding van deze case	47
5.3	Aanpassen model	48
6	Conclusies en aanbevelingen	51
6.1	Conclusies	51
6.2	Aanbevelingen	52
	Begrippen	53
	Literatuur	55
	Bijlagen	
	Case Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen	
	Case Stichting Woonpartners	
	Handleiding	
	Maatregelen	
	Seniorenhuisvesting	
	Huursubsidie	

1 Inleiding

Dit verslag is gemaakt naar aanleiding van het afstudeeronderzoek over het vormen van een ondersteunend model voor beslissingen bij ingrepen bij portiek-etagewoningen.

Onder portiek-etagewoningen worden etagewoningen in drie tot vier bouwlagen, ontsloten via een portiek, verstaan. Deze woningen zijn vooral gebouwd in de eerste decennia na de Tweede Wereldoorlog. In deze periode was de woningproductie er op gericht de woningnood te verkleinen. Er was een schaarste aan traditionele bouwmaterialen en geschoolde arbeidskrachten. Op de hoge kosten van bouw werd bespaard door een minimale afwerking en een laag voorzieningenniveau. Ook werd op de woninggrootte bespaard. De portiek-etagewoningen werden gebouwd voor gezinnen met een modaal inkomen, in wijken aan de rand van steden.

Veel portiek-etagewoningen zijn nu rond de veertig jaar oud. Er wonen tegenwoordig vooral een- en tweepersoonshuishoudens. Door veranderde eisen en wensen met betrekking tot woonruimte, zijn deze woningen vooral toe aan verbeteringen van de woonkwaliteit.

In dit onderzoek wordt naar de toekomstmogelijkheden van portiek-etagewoningen gekeken. Voordat een doel- en probleemstelling wordt gegeven, zal eerst op het verschijnsel portiek-etagewoningen worden ingegaan. De achtergronden van deze veel voorkomende woningen zullen worden behandeld. Daarnaast zal de noodzaak om naar de toekomstmogelijkheden te kijken naar voren komen.

1.1 *Achtergronden van de portiek-etagewoningen*

In deze paragraaf wordt ingegaan op een stukje geschiedenis, de bouwperiode en achterliggende gedachten bij de bouw, om een beter beeld te geven van "de portiek-etagewoning".

Een portiek-etagewoning is een woning gelegen in een meergezinshuis van drie à vier woonlagen met de ontsluiting in portiekvorm [1983, Barbieri]. Een portiek ontsluit per verdieping twee woningen. De woningen staan op een half verdiept souterrain of op een bergingenlaag. De portiekwoningen waarnaar gekeken wordt in dit onderzoek zijn gebouwd in de periode van eind jaren veertig tot eind jaren zestig.

1.1.1 Een stukje geschiedenis

In de eerste jaren na de Tweede Wereldoorlog heerste er grote woningnood, veel gezinnen deelden hun woonruimte met een ander gezin. Het woningtekort in Nederland werd geschat op driehonderdduizend woningen. Het inlopen van het tekort aan woningen werd bemoeilijkt door het tekort aan bouwmaterialen, de hoge bouwkosten en het tekort aan geschoolde arbeidskrachten. Door het stimuleren van goedkoop bouwen nam de ontwikkeling van systeembouw-methoden toe. Zowel traditioneel als met een bouwsysteem gebouwde portiek-etagecomplexen komen voor [1990, Thijssen].

De belangrijkste beperkende factor bij het inlopen van het woningen tekort was de financieringscapaciteit. Goedkoop bouwen werd door de overheid gestimuleerd. Woningen werden gebouwd met een minimaal niveau van voorzieningen en afwerkingen, ook het woningoppervlak was minimaal. De "Voorschriften en Wenken" uit 1951 gingen voor de woningbouw uit van de oppervlakten die gebruikelijk waren voor de oorlog. Ruim één derde van de sociale woningbouw uit deze periode bestaat uit portiek-etagewoningen [1984, Lijbers et.al.].

Vanaf halverwege de jaren vijftig wordt steeds meer met standaardplattegronden gewerkt. Een aantal bouwsystemen (Airey, BMB, Muwi, Rottinghuis, RBM en Korrel1) worden erkend als arbeidsbesparend. Daarnaast werden stedenbouwkundige plannen opgezet die rekening hielden met een praktische en snelle bouwvolgorde van woningblokken. In eerste instantie werden portiek-etagewoningen vooral in de grote steden gebouwd. Daar zijn hele wijken met meergezinswoningen aan de rand van de stad neergezet, met veel groen tussen de bouwblokken en eigen voorzieningen in de wijk. Een wijk moest alle voorzieningen hebben om prettig te kunnen leven, om al het ware als zelfstandige eenheid kunnen functioneren. Halverwege de jaren vijftig werden ook buiten de grote steden meergezinswoningen gebouwd, op kleinere schaal dan in de grote steden.

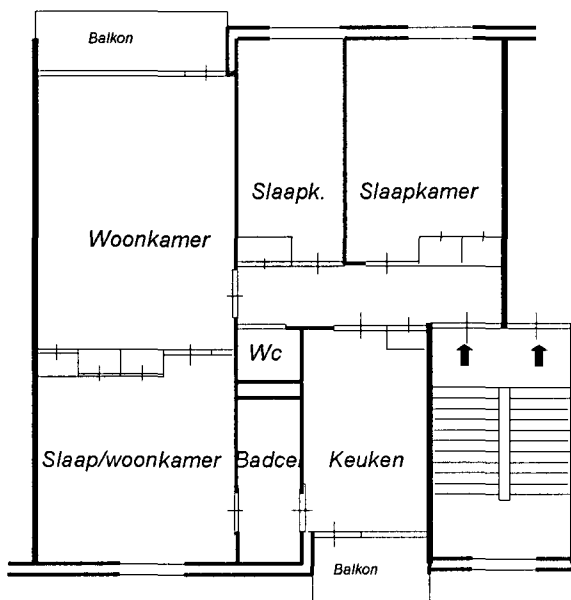
Eind jaren vijftig kwamen minpunten van de etagebouw naar voren. Vooral de gehorigheid en het ontbreken van een efficiënt verwarmingssysteem waren veelgehoorde klachten. Tegen geluidshinder werd absorberend materiaal tegen de onderkant van trappen en bordessen geplaatst. Centrale verwarmingssystemen werden vanaf het eind van de jaren vijftig in toenemende mate toegepast. Ook werden in toenemende mate galerijwoningen gebouwd. Door continu-contracten met bouwbedrijven werd op grotere schaal gebouwd. De vloeroppervlakten van etagewoningen namen toe vanaf 1965, toen er een nieuwe "Voorschriften en Wenken" kwam. Het woon- of verbruiksoppervlak nam toe van gemiddeld 44 m² tot gemiddeld 54 m².

In loop van de tijd komen steeds meer onvolkomenheden van de portiek-etagewoningen naar voren. Warmte-isolatie is vaak een groot probleem. Vooral kopgevels hebben vaak geen spouw. Ook komen koudebruggen voor bij gevelbanden rondom systeemvloeren, bij aangestorte balkons en bij dakranden. Daarnaast zijn de badcellen, oorspronkelijk bedoeld als wasplaats met lavet, erg klein wanneer ze als doucheruimte worden gebruikt.

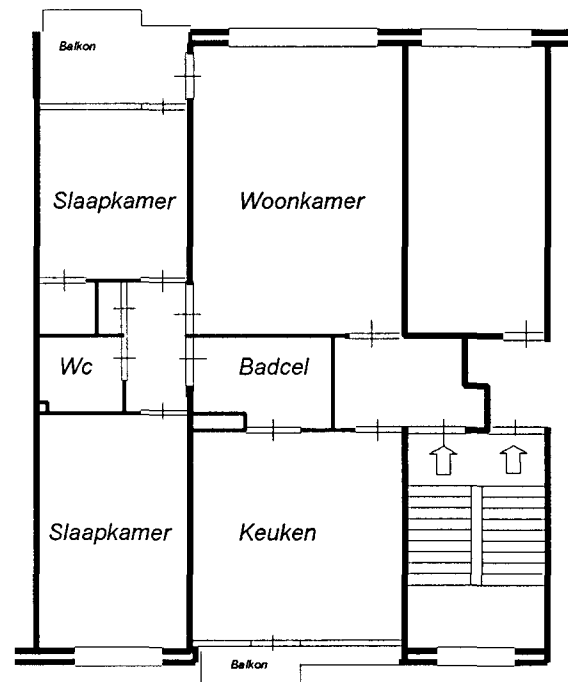
1.1.2 Plattegronden

Om toch voldoende leefruimte te hebben bij het relatief kleine gebruiksoppervlak, werden bij het ontwerp van plattegronden vaak ruimten voor "dubbelgebruik" bestemd [1993, Te Velde]. Dit werd vooral gedaan door het slaapvertrek voor de ouders tevens als zit/eet/werkruimte te bestemmen. Open keukens kwamen conform het tijdsbeeld niet voor. De heersende opvatting was dat bij het ontspannen in de woonkamer, de keuken niet zichtbaar moet zijn [1946, Zandstra et.al.].

Door het stimuleren van standaardplattegronden door de overheid, lijken de indelingen van veel portiekwoningen op elkaar. Een aantal uitgangspunten komt voor, al dan niet gecombineerd. Hieronder worden twee voorbeelden van plattegronden gegeven. Een plattegrond waar een slaapkamer ontsloten is via de woonkamer en waarbij de badcel tussen voorgenoemde slaapkamer en de keuken ligt komt veel voor (zie *figuur 2*). Ook zijn er plattegronden waarin de woonkamer centraal staat, waarbij meerdere verblijfsruimten vanuit de woonkamer ontsloten worden (zie *figuur 3*). Verder is een onderscheid te maken tussen de ligging van keuken, badcel en toilet ten opzichte van elkaar, zowel gecentraliseerde als gedecentraliseerde natte cellen komen voor (bij *figuur 2* gecentraliseerd, bij *figuur 3* gedecentraliseerd).



figuur 2 slaapkamer aan woonkamer



figuur 3 woonkamer centraal

1.2 Portiek-etagecomplexen in de jaren negentig

Meerdere aspecten van de vroeg-naoorlogse woningen worden nu minder gewaardeerd dan in de jaren vijftig. Daardoor komen verschillende problemen voor bij portiek-etagewoningen.

De problemen die kunnen voorkomen hebben te maken met verschillende aspecten. Problemen bij woningcomplexen of zelfs hele wijken kunnen op bouwtechnisch (inclusief woontechnisch) gebied en op stedenbouwkundig gebied liggen. Ook kunnen financiële problemen en sociale problemen voorkomen [1996, Wassenberg]. Onder bouwtechnische problemen worden problemen aan het casco bedoeld (zoals scheuren of betonrot). Ook problemen met het binnenmilieu zoals koudebruggen en slechte isolatie worden hier bij bouwtechnische problemen gerekend. Woontechnische problemen hebben te maken met te kleine afmetingen, ouderwets sanitair en het ontbreken van voorzieningen zoals centrale verwarming.

Problemen op stedenbouwkundig gebied hebben te maken met een te hoge of massale bebouwing, met de directe omgeving (verkeeroverlast, aanwezigheid groen) en met de aanwezigheid van voorzieningen. Sociale problemen hebben betrekking op slechte onderlinge contacten, burenoverlast, criminaliteit, vervuiling en het ontbreken van betrokkenheid van bewoners. Financiële problemen hebben te maken met een hoge huurderving, huurachterstanden, hoge onderhoudskosten en exploitatieverliezen.

Bij portiek-etagewoningen bevinden de problemen zich voornamelijk op woontechnisch gebied. Dubbelgebruik van een ruimte bijvoorbeeld wordt niet meer gewaardeerd. Bewoners kiezen voor een kleine woonkamer en gemiddeld drie slaapkamers of trekken een slaapkamer bij de woonkamer. Deze woningen zijn naar huidige maatstaven, te klein voor gezinnen. De woningen zijn nu voornamelijk geschikt voor kleine huishoudens, met een of twee personen. Vaak is hierbij een deel van de bergingenlaag bij de woningen op de eerste verdieping getrokken. In de grote steden is er ook vanuit gezinnen vraag naar etagewoningen. Met name in de vier grote steden komen ook grotere portiek-etagewoningen voor.

Als naar het algemene beeld wordt gekeken en niet uitsluitend naar de grote steden, zijn de huidige bewoners in twee doelgroepen te verdelen. Veel ouderen wonen nog in de woning waar ze in de jaren vijftig of zestig met hun gezin naartoe zijn verhuisd. Deze mensen zijn vaak gehecht aan hun woning en omgeving. Reden voor verhuizing komen vaak voort uit de gezondheidstoestand van de mensen. In mindere mate is de geringe grootte van de woning reden tot vertrek.

Daartegenover staan de mensen waarvoor een woonruimte vooral goedkoop moet zijn. Hieronder vallen veel jongeren, die hun eerste eigen woonruimte zoeken. Zij wonen vaak maar korte tijd in een woning, waardoor een grote mobiliteit in een omgeving ontstaat. Ook wonen in portiek-etagewoningen mensen uit de zogenaamde aandachtsgroepen. Dit zijn huishoudens met lage inkomens, die (noodgedwongen) in goedkope woonruimte wonen. Deze groep is in vergelijk met jongeren minder verhuisc geneigd.

In wijken geheel bestaand uit portiek-etagewoningen komen andere problemen naar voren dan in wijken die een gemengde bebouwing hebben. Wijken, geheel bestaand uit portiek-etagewoningen, komen vooral voor in grote steden. In deze wijken wonen veel mensen uit dezelfde doelgroepen met lage inkomens. Door de eentonige bebouwingshoogte en vorm heeft een portiek-wijk meestal een saaie uitstraling. Afhankelijk van de bewoners, komen ook sociale problemen voor.

Een indeling naar wijktypen [1996, Kupers en Rohde] onderscheidt twee soorten portiekwijken, de "vergrijsde" en de "verschraalde" portiekwijk. Het verschil tussen beide wijken ligt onder andere in de welstand in de wijk, het aandeel van eengezinswoningen, het aantal jongeren, het aantal ouderen en aanwezige overlast. Een vergrijsde portiekwijk heeft een minder laag welstandniveau, doorgaans een betere bouwkwaliteit, meer oudere en minder jongere bewoners en minder overlast dan een verschraalde portiekwijk. In een vergrijsde omgeving wonen vooral ouderen en zijn vaak minder problemen. In een verschraalde omgeving is vaak veel overlast en veiligheidsproblemen, waardoor woningen in deze omgeving minder gewild worden door woningzoekenden.

In wijken waar voornamelijk eengezinswoningen en enkele portiek-etagecomplexen staan, staan de portiekwoningen vaak langs de rand van de wijk. De doelgroepen uit meergezinswoningen hebben vaak een minder sterke binding met de buurt, waardoor deze als buitenstaanders worden gezien.

De indeling naar "vergrijsd" en "verschraald" kan worden doorgetrokken naar complex-niveau. Een complex met veel ouderen, zal vaak minder problemen met onveiligheid en overlast hebben dan een complex met veel jongeren. Bij een "verschraald" complex met dezelfde mankementen op bouw- en woontechnisch gebied, zullen eerder problemen met de verhuur optreden. Wanneer zowel jongeren als ouderen in dezelfde flat wonen kunnen verstoringen in het onderling contact voorkomen.

Door bouwtechnische, stedenbouwkundige en sociale problemen ontstaan ook problemen met de verhuur. Een complex met veel problemen, zal meer problemen met de verhuur hebben, wat financiële problemen zoals huurderfing tot gevolg kan hebben. Dit is uiteraard afhankelijk van de marktontwikkeling. Zolang er meer vraag naar goedkope etagewoningen is dan aanbod, zal het langer duren voordat problemen doorwerken op de verhuur.

Door alle problemen die bij portiekwoningen kunnen voorkomen, lijkt het voor de hand te liggen deze woningen te slopen. Er zijn echter verschillende argumenten om deze woningen op de woningmarkt te behouden.

De portiek-etagewoningen in het bezit van woningcorporaties, hebben over het algemeen een erg lage huur, ze vormen zelfs een groot deel van de kernvoorraad. De kernvoorraad is de voorraad woningen die bij voorrang worden toegewezen aan mensen met een laag inkomen (zie ook bijlage 5). Gemiddeld 10 % van het bezit van woningcorporaties, bestaat uit portiek-etagewoningen uit de bouwperiode tussen 1945 en 1965 [o.a. 1996, Te Velde]. Wanneer nieuwe woningen worden gebouwd is voor een rendabele exploitatie vaak een hogere aanvangshuur nodig. Portiek-etagewoningen slopen en vervangen door evenveel nieuwbouwwoningen met een betaalbare huur, is een onmogelijke opgave.

Daarnaast groeit de behoefte aan woonruimte voor kleine huishoudens. Seniorenhuisvesting is de laatste jaren erg actueel. Ook neemt het aantal één- en tweepersoonshuishoudens van middelbare leeftijd toe en daarmee de vraag naar woonruimte. Vanuit jongeren tot 23 jaar neemt de vraag naar woonruimte toe hoewel deze groep qua grootte niet toeneemt. Dit komt doordat jongeren steeds eerder zelfstandig gaan wonen.

De huidige ligging van veel portiek woningen ten opzichte van het stadscentrum is ook vaak een positief punt. De portiekwoningen zijn gebouwd na de oorlog, vaak in de toenmalige buitenwijken. Deze wijken liggen nu vaak relatief dicht bij het centrum van de stad of gemeente, doordat deze verder zijn gegroeid. Ook het veel aanwezige groen tussen de bouwblokken is een positief aspect van portiek-etagecomplexen. Vanuit deze oogpunten is het aantrekkelijk te kijken op welke manier deze woningen kunnen worden opgeknapt, zodat ze goed te verhuren zijn.

1.3 *Samenvatting*

Portiek-etagewoningen zijn veel gebouwd in de eerste decennia na de Tweede Wereldoorlog. Naar huidige maatstaven zijn ze klein. Het sanitair is minimaal, evenals de oppervlakten van de kamers. Portiek-etagewoningen zijn tegenwoordig vooral bestemd voor kleine huishoudens. De lage huur maakt de woningen aantrekkelijk voor mensen met lage inkomens. Problemen door de bouw-en woontechnische staat, doelgroepen, de omgeving en verwachte marktontwikkelingen hebben invloed op de verhuur van de woningen. Wanneer problemen voorkomen of verwacht worden, zal iets gedaan moeten worden om deze op te lossen. Hoewel sloop een oplossing kan zijn, hebben portiek-etagewoningen een toekomst door onder andere de lage huurprijzen en de groeiende vraag naar woonruimte door kleine huishoudens.

Door de invloed van verschillende factoren in een model te verwerken, kan een model worden gemaakt dat de ingewikkelde keuze voor een ingreep kan ondersteunen.

2 Doel- en probleemstelling

In het vorige hoofdstuk komt een aantal redenen naar voren waarom naar de toekomst van portiek-etagewoningen moet worden gekeken. De problemen die voorkomen, hebben vooral met de kwaliteit van de woning te maken. Daartegenover staan de mogelijkheden van portiek-etagecomplexen vanuit de lage huur en de groeiende vraag van kleine huishoudens. Allerlei financiële aspecten, marktontwikkelingen en verschillen in woningen en woonomgevingen maken dat een eenduidige oplossing niet te geven is. Dit onderzoek is erop gericht een algemeen toepasbaar model te maken, dat de keuze voor een strategie ondersteunt.

2.1 Doelstelling:

Het ontwikkelen van een algemeen toepasbaar model dat met behulp van een beperkt aantal factoren de selectie van strategieën bij portiek-etagewoningen ondersteunt.

Uitgangspunt hierbij is dat deze woningen bij voorkeur behouden blijven in het huidige marktsegment, dus bereikbaar blijven voor kleine huishoudens met een laag inkomen.

2.2 Probleemstelling:

Is het mogelijk met behulp van een beperkt aantal factoren een model te vormen waarmee de selectie van een strategie kan worden ondersteund?

Deelvragen in het onderzoek zijn:

1. Welke strategieën zijn mogelijk?
2. Welke factoren kunnen de keuze voor een strategie beïnvloeden?
3. Op welke manier hebben deze factoren invloed op strategieën?

2.3 Een beslissingsondersteunend model

Het model is bedoeld om de selectie van strategieën te ondersteunen. Zo'n model wordt een beslissingsondersteunend model genoemd. Een beslissingsondersteunend systeem heeft drie doeleinden [1993, Boersma].

1. Het kan ondersteuning bieden in het beslissingsproces van semi-gestructureerde activiteiten.
2. Het kan een (genomen) besluit ondersteunen.
3. Het kan de effectiviteit van het beslissen vergroten.

Binnen dit onderzoek is het model bedoeld om een veelvoorkomende beslissing te kunnen ondersteunen. Voor het opstellen van een model, moet bekend zijn hoe de input en output wordt bepaald. De gewenste output is mede bepalend voor de soort input. Het meest optimaal is een model dat het totale traject tot aan een plan van aanpak ondersteunt. Gezien de complexiteit van zo'n model is gekozen voor een model dat helpt bij de globale richting voor een ingreep. Het model kan dan worden gebruikt in de initiatieffase. De globale richting wordt aangegeven in de vorm van strategieën.

De input is bepaald aan de hand van interviews bij verschillende corporaties en literatuur. Hierbij zijn verschillende factoren naar voren gekomen die invloed hebben op een ingreep, die op verschillende delen van het beslissingstraject invloed kunnen hebben. De factoren die invloed hebben op de keuze voor een strategie, zijn in het model gebruikt als input en worden de variabelen van het model genoemd. Dit zijn de externe factoren die een kans of bedreiging vormen voor de verhuur van het complex en de factoren met invloed hebben op de match tussen complex en doelgroepen. Afhankelijk van de richting van de variabelen zijn verschillende strategieën meer of minder goed mogelijk, waardoor het aantal mogelijke strategieën beperkt wordt.

Er zijn meerdere manieren waarop een beslissingsondersteunend model kan worden gepresenteerd. De tabel- en boomvorm worden veel gebruikt. In dit onderzoek is het beslissingsondersteunend model in de vorm van een beslisboom gepresenteerd. Een beslisboom hoeft niet volledig te zijn, wanneer een nieuwe richting bij een variabele mogelijk is, kan een "tak" worden toegevoegd. Dit in tegenstelling tot een beslissingstabel, waarin alle mogelijkheden in moeten staan [1995, De Gelder et.al].

2.4 Leeswijzer

In hoofdstuk drie komen de factoren en de gehanteerde strategieën aan de orde. In het vierde hoofdstuk wordt de invloed van de externe variabelen en van de match tussen doelgroepen en complex op het beslissingsondersteunend model behandeld, evenals het beslissingsondersteunend model. Ook wordt in hoofdstuk vier ingegaan op het traject na het invullen van het beslissingsondersteunend model.

In hoofdstuk vijf wordt het model toegepast op cases in Eindhoven en Helmond. Naar aanleiding van de bevindingen daarbij, is het model aangepast. De conclusies en aanbevelingen staan in hoofdstuk zes. Een begrippenlijst en literatuurlijst worden daarna gegeven.

In de eerste twee bijlagen zijn de cases verder uitgewerkt. Bijlage drie bevat een handleiding voor het gebruik van het model. In de vierde bijlage staat een overzicht van mogelijke maatregelen. Bijlage vijf gaat in op seniorenhuisvesting en in de laatste bijlage wordt een korte uitleg van de huursubsidie wet gegeven.

3 Aanzet tot een ondersteunend model

Het model vormt een onderdeel van de initiatieffase van een besluitvormingstraject voor een ingreep bij portiek-etagewoningen. Een besluitvormingstraject voor een ingreep kan worden ingedeeld in meerdere stappen. Eerst wordt gesignaleerd dat iets gedaan moet worden. Vervolgens moet structuur gebracht worden in de factoren die invloed kunnen hebben en worden de mogelijke strategieën geselecteerd. Deze moeten vervolgens verder worden uitgewerkt en de haalbaarheid moet worden getoetst.

De eerste stap is het signaleren van een mogelijk probleem. Vanuit verschillende kanten kunnen signalen komen dat er iets moet worden gedaan met een complex. Wanneer een complex woningen bouwtechnisch niet meer voldoet, is dit een reden om iets te doen, bijvoorbeeld slopen of verbeteren. Ook kunnen signalen vanuit de marktontwikkeling komen, bijvoorbeeld bij een dalende vraag naar een bepaald soort woning. Ook andere oorzaken, zoals een onprettige leefomgeving, beïnvloeden de verhuur. Daarnaast kunnen signalen uit de financiële hoek komen, bijvoorbeeld dat de huurdering hoog is of toeneemt, of dat een complex aan het eind van zijn afschrijftermijn is.

Het besluit om actie te ondernemen bij een complex portiek-etagewoningen, kan vanuit twee hoeken worden geïnitieerd. Een negatieve ontwikkeling op de markt en bij de verhuur is een reden om te kijken of er iets gedaan kan worden om de verhuurbaarheid te verbeteren. Daarnaast kan wanneer groot onderhoud is gepland, worden gekeken of het nodig is meer te doen dan alleen het noodzakelijke onderhoud. Op dit moment wordt vaak bekeken of acties, geanticipeerd op markt of verhuur, nodig zijn als een grote onderhoudsingreep gepland is.

In eerste instantie moet op de markt en verhuur worden ingespeeld. Signalen vanuit de verhuur of de markt zijn de belangrijkste waar vanuit een actie wordt geïnitieerd.

Wanneer gesignaleerd is dat er iets moet gebeuren, is nog niet bekend wat er moet gebeuren. In de praktijk is het kiezen van de beste ingreep ingewikkeld. Wanneer gesignaleerd is, dat er iets gedaan moet worden bij een complex, wordt voor dat specifieke geval een zo compleet mogelijke analyse gemaakt. Door de complexe overweging, krijgen vaak de al bij andere complexen succesvol toegepaste ingrepen de voorkeur. In dit onderzoek zijn factoren geselecteerd die een kans of bedreiging kunnen vormen voor de toekomstige verhuur en factoren die invloed hebben op de match tussen het complex en doelgroepen. Deze factoren vormen de variabelen in een beslisboom waarmee het aantal mogelijke strategieën wordt beperkt.

Het beslissingsondersteunend model is onderdeel van de structurerende en selecterende fase in het totale traject.

Het vervolgtraject bestaat uit het verder invullen van de strategieën met daadwerkelijke acties en maatregelen en het berekenen van de haalbaarheid.

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de ingrediënten van het model, te weten de selectie van de factoren die gebruikt worden in het model, de randvoorwaarden en de strategieën. In het volgende hoofdstuk zal het model worden samengesteld en uitgewerkt.

3.1 *Randvoorwaarden*

De randvoorwaarden bepalen het speelveld van het beslissingsondersteunend model. Randvoorwaarden zijn factoren vanuit gemeentelijk of corporatie-beleid, die invloed kunnen hebben op de mogelijke strategieën. Het zijn vaak beleidsachtergronden of gemeentelijk afspraken met betrekking tot doelgroepen of investeringsbeslissingen. Voorbeelden van randvoorwaarden zijn het doelgroepenbeleid, gemeentelijke convenanten en achterliggende gedachten bij een ingreep van een corporatie, zoals het maken van een eye-catcher of differentiatie in een wijk.

Niet alle corporaties hebben dezelfde beleidsuitgangspunten of afspraken binnen hun gemeente. De randvoorwaarden zijn altijd afhankelijk van de eigenaar-corporatie en de gemeente waarin het complex ligt. In elke situatie zijn er andere randvoorwaarden.

3.2 *Factoren*

Factoren zijn aspecten die invloed kunnen hebben op een ingreep. Dit kunnen zowel elementen zijn die invloed hebben op de verhuur van de woning, zoals marktontwikkelingen op kwaliteit van de woning, als aspecten die invloed hebben op de mogelijkheden om een complex aan te pakken, zoals ruimte voor investering.

Uit gesprekken en literatuur over reeds uitgevoerd ingrepen bij portiek-etagewoningen zijn verschillende factoren naar voren gekomen die een invloed hebben gehad op de keuze van ingreep.

De factoren zijn in drie groepen ingedeeld. Factoren die te maken hebben met financiën, met markt en verhuur en met de woningen en de omgeving. Bij de factoren in het overzicht wordt tevens aangegeven of ze de match tussen het complex en geschikte doelgroepen beïnvloeden, een kans of bedreiging voor de verhuur van het complex kunnen vormen of invloed hebben op het vervolgtraject.

Financiële factoren

- *Ruimte voor (onrendabel) investeren*
Wanneer een corporatie bereid is onrendabel te investeren betekent dit dat niet alle uitgaven hoeven worden terugverdiend uit de exploitatie. Wanneer er geen ruimte voor onrendabele investeringen is, zal de investering geheel uit de exploitatie moeten worden terugverdiend. Huurverhogingen bij aangebrachte verbeteringen zijn hierbij veel toegepast. Het kan ook voorkomen dat de huurderiving door leegstand lager wordt door een ingreep, waardoor de investering afgedekt wordt. Ook door een langere exploitatieduur (dus langer verhuren) kan een investering toch worden "terugverdiend". De mogelijkheid van onrendabel investeren heeft invloed op de verdere invulling van mogelijke strategieën.
- *Mogelijkheid van kostendekkende huurverhogingen*
Kostendekkende huurverhogingen zijn hierboven al even aangestipt. Als het mogelijk is een huurverhoging door te berekenen kunnen de investeringen in de loop van de exploitatieperiode terugverdiend. Wanneer in principe alle verbeteringen worden doorberekend aan de huurders, zal rekening moeten worden gehouden met de bereidheid van huurders om meer te betalen. Dit heeft invloed op de invulling van strategieën.
- *Huidige huur*
De huurprijs heeft vooral invloed op de geschiktheid voor jongeren. Jongeren willen niet alleen vaak een woning met een lage huur. Ook de mogelijkheid van jongeren tot 23 jaar om huursubsidie te krijgen gaat maar tot een huurprijs van f575 (peil juli 1997, wordt jaarlijks bijgesteld). Dit betekent niet dat woningen met een hogere huur niet aan jongeren verhuurd kunnen worden, dit is ook afhankelijk van marktsituatie en dergelijke. Daarnaast kan de huur bepalend zijn voor de verhuur. Een erg goedkoop complex kan, juist door de lage huur, geen verhuurproblemen kennen. Het behoud van een lage huur kan als randvoorwaarde worden gesteld). Daarnaast kan de huidige huur invloed hebben op de mogelijke doelgroepen.

Markt/verhuurfactoren

- *Ontwikkelingen op de markt voor etagewoningen binnen de kernvoorraad*
Als gekeken wordt naar de markt, wordt vooral naar het deel van de markt gekeken waarin het complex portiek-etagewoningen zich bevindt, dus de markt voor goedkope meergezinswoningen zonder lift. Hierbij moet niet alleen naar de huidige markt worden gekeken, maar ook naar een eventuele trend (krapper, stabiel, ruimer). Een gunstige marktontwikkeling kan een kans voor een complex betekenen, een ongunstige marktontwikkeling is een bedreiging.
- *Concurrentiepositie van een complex*
De concurrentiepositie is de positie van een complex ten opzichte van andere vergelijkbare complexen. Wordt dit complex beter verhuurd dan zijn soortgenoten of juist niet? De concurrentiepositie van een complex hoort in een overweging van kansen en bedreigingen.
- *Vraag vanuit verschillende doelgroepen*
Niet alleen de algemene ontwikkelingen op de lokale woningmarkt hebben invloed, maar ook de vraag van de verschillende doelgroepen afzonderlijk en het aanbod van woningen voor specifieke doelgroepen in de omgeving van het complex. Een complex kan het enige zijn waar woningzoekenden uit een bepaalde doelgroep terecht kunnen in een bepaalde buurt of wijk. Zo'n complex moet dan beschikbaar

blijven voor mensen uit die doelgroep. Wanneer de vraag vanuit een bepaalde doelgroep daalt, is het minder zinvol een complex specifiek voor die doelgroep te bestemmen. De vraag van de verschillende doelgroepen heeft invloed op de match van complex en doelgroepen.

- *Gewildheid bij bewoners en woningzoekenden*
Een complex dat gewild is bij zijn huurders en bij woningzoekenden, zal niet snel problemen met verhuurbaarheid hebben. Wanneer een neergaande trend is te bespeuren bij de gewildheid bij huidige bewoners en/of woningzoekenden, is ingrijpen nodig om te zorgen dat het complex goed verhuurd blijft. De gewildheid van een complex kan een kans of bedreiging vormen.

Woning/ woongebouw en omgeving

- *Bouwtechnische staat complex*
De bouwtechnische staat geeft in eerste instantie aan wat er aan onderhoud moet gebeuren. Daarnaast kan bij een vervanging, van bijvoorbeeld een uitpandig balkon, een borstweringselement of een keukenblok, meteen een verbetering worden aangebracht. Door op het moment dat een element aan het eind van zijn levensduur is, het meteen te vervangen door een verbetering, zal het kostenplaatje lager zijn dan wanneer vóór het eind van de levensduur van een element dit wordt gesloopt en vervangen door een groter of beter alternatief. In het tweede geval komt ook de restwaarde van het oorspronkelijke element bij de kosten. De bouwtechnische staat heeft vooral invloed op de verdere invulling van een strategie.
- *Woninggrootte / aantal verblijfsruimten*
Het aantal verblijfsruimten is van belang voor de geschiktheid van de woningen voor verschillende doelgroepen. Woningen met drie verblijfsruimten bijvoorbeeld, sluiten slecht aan op de vraag vanuit verschillende doelgroepen, alleen bij jongeren bestaat nog belangstelling voor kleine woningen.
- *Toegankelijkheid woongebouw en woning*
De toegankelijkheid van een woning en woongebouw bepaalt de geschiktheid van een complex voor huisvesting van een specifieke doelgroep, te weten senioren. Met toegankelijkheid worden voornamelijk aspecten als drempelhoogte, trappen en breedte van deuren bedoeld.
- *Ligging bouwblokken onderling*
De ligging van de bouwblokken van een complex onderling heeft invloed op de maatregelen. Vooral wanneer twee bouwblokken naast elkaar of haaks op elkaar staan, kan de tussenliggende ruimte worden opgevuld, bijvoorbeeld met een nieuwe algemene entree of met nieuwe woningen. De "ligging van bouwblokken onderling" moet worden meegenomen wanneer naar een verdere invulling van een strategie dan herdifferentiëren voor senioren wordt gekeken.
- *Tevredenheid huidige bewoners*
De huidige bewoners hebben op verschillende manieren invloed op wat er gaat gebeuren. De tevredenheid of ontevredenheid van de bewoner is deels terug te vinden in de gewildheid: ontevreden bewoners zijn meer geneigd om te verhuizen. Daarnaast wordt bij het invullen van een strategie, bij het kiezen van het soort ingrepen vaak gekeken naar de punten waarover de huidige bewoners niet tevreden zijn, zoals de isolatie, het sanitair of het balkon.

- *Leefbaarheid*
De leefbaarheid zegt iets over het beeld dat mensen hebben van hun leefomgeving. De leefbaarheid geeft aan of er een minder prettige woonomgeving is of ontstaat. Dit kan te maken hebben met vandalisme en onveiligheid, maar ook door een eenzijdige bevolkingsopbouw. De leefbaarheid heeft invloed op het toepassen van een specifieke strategie, te weten buurtbeheer en upgrading, al dan niet in combinatie met ander strategieën.
- *Uitstraling woongebouw en omgeving*
De uitstraling van het woongebouw en de omgeving bepalen de beeldvorming van mensen. Wanneer dit negatief is, zullen verhuurproblemen eerder kunnen ontstaan. De uitstraling van gebouw en omgeving kan ook invloed hebben op de leefbaarheid. Uitstraling wordt niet als afzonderlijke factor meegenomen in dit onderzoek. Aangezien de uitstraling onder andere invloed heeft op verhuurbaarheid en leefbaarheid, wordt ook indirect meegenomen bij de selectie van strategieën.
- *Omgeving en lokatie*
Bij een complex in een omgeving met alleen middelhoogbouw, zijn maatregelen om te herdifferentiëren in uitstraling en bevolkingsopbouw nodig. De waardering van de omgeving komt deels naar voren bij "gewildheid" omdat een minder prettige omgeving minder gewild is. Ook komt de waardering voor de omgeving deels bij leefbaarheid naar voren; een eenzijdige bevolkingsopbouw bijvoorbeeld kan de leefbaarheid beïnvloeden. Als zelfstandige factor heeft vooral de omliggende bebouwing invloed op de verdere invulling van een strategie. Een gunstige lokatie ten opzichte van voorzieningen en stadscentrum kan de verhuur gunstig beïnvloeden. Dit wordt niet als aparte factor meegenomen.

In de volgende tabel wordt aangegeven of factoren invloed hebben op de selectie van strategie of op de verdere uitwerking. "Doelgroepen" betekent dat de factor invloed heeft op de match tussen het complex en de geschikte doelgroepen, "kans/bedreiging" houdt in dat dit een extreme factor is die een kans of bedreiging voor de verhuur kan vormen. "Vervolgtraject" betekent dat deze factor gebruikt moet worden in het vervolgtraject, na het beslissingsondersteunend model.

Factor	Invloed op ...
Ruimte voor (onrendabel) investeren	vervolgtraject
Mogelijkheid van kostendekkende huurverhoging	vervolgtraject
Huidige huur	doelgroepen
Ontwikkelingen op de markt	kansen/bedreigingen
Concurrentiepositie	kansen/bedreigingen
Vraag vanuit doelgroepen	doelgroepen
Gewildheid	kansen/bedreigingen
Bouwtechnische staat	vervolgtraject
Aantal verblijfsruimten	doelgroepen
Toegankelijkheid woning & gebouw	doelgroepen
Ligging bouwblokken onderling	vervolgtraject
Tevredenheid huidige bewoners	vervolgtraject
Leefbaarheid	kansen/bedreigingen
Uitstraling woongebouw en omgeving	vervolgtraject

3.3 Externe variabelen

De externe variabelen die een kans of bedreiging kunnen vormen voor de toekomstige verhuur zijn de gewildheid, de marktontwikkeling, de concurrentiepositie en de leefbaarheid. Er moet hierbij vooral naar de ontwikkelingen in de afgelopen jaren en de verwachting voor de toekomst worden gekeken.

Zowel markt als gewildheid hebben een grote invloed. Een selectie naar zwaarte bij de variabelen is moeilijk. De marktontwikkelingen bepalen of meergezinswoningen in het algemeen verhuurbaar zullen zijn. De gewildheid geeft aan of dit specifieke complex problemen gaat krijgen. De concurrentiepositie legt een link tussen het complex waarvoor het model wordt gebruikt en overige complexen. De drie variabelen markt, concurrentiepositie en gewildheid moeten samen een compleet beeld van kansen en bedreigingen op het gebied van verhuur en de markt vormen. Leefbaarheid staat achteraan, deze heeft in vergelijking tot de andere variabelen op zichzelf minder invloed op de keuze van strategie.

3.3.1 Gewildheid

Met gewildheid wordt de populariteit van woningen bij zowel de huidige bewoners als bij woningzoekenden bedoeld.

Dit wordt onder andere bepaald door procesgegevens over de verhuur. Veel woningcorporaties gebruiken een verhuurbaarheidsindex (VBI) om de verhuurbaarheid te beoordelen. In deze VBI worden gegevens over de hoeveelheid mutaties en de moeite die het kost de woningen weer verhuurd te krijgen, samengevoegd. Een nadeel hiervan is dat bij een complex waar erg weinig woningen vrijkomen en waarvoor bijna geen nieuwe huurders te vinden zijn, de verhuurbaarheid gunstig kan zijn door de lage mutatie. Voor het beslissingsondersteunend model wordt daarom naar een gewildheid gekeken.

Wanneer een complex gewild is bij de huidige bewoners, willen weinig mensen verhuizen. Is een complex gewild bij woningzoekenden, dan geven veel mensen zich op als geïnteresseerde en kost verhuur van een vrijgekomen woning weinig moeite.

Een complex dat zowel gewild is bij woningzoekenden als de huidige bewoners heeft een gunstige uitgangspositie. Daar zijn geen ingrepen nodig. In een complex dat bij de huidige bewoners gewild is, maar niet gewild bij woningzoekenden, kan iets worden gedaan om het complex aantrekkelijker te maken voor woningzoekenden. In deze complexen wonen vaak de oorspronkelijke bewoners, nu behorend tot de senioren. Ingrepen om de huidige bewoners minder verhuisc geneigd te maken zullen zodoende vaak ingrepen voor senioren moeten zijn.

Is een complex niet gewild bij de bewoners maar wel bij woningzoekenden, dan wonen mensen maar kort in het complex. De geïnteresseerde woningzoekenden die maar korte tijd blijven wonen, zijn vaak starters. Zij zoeken woonruimte op het moment dat ze net beginnen met werken en het inkomen nog laag is. Wanneer het inkomen het toelaat gaan zij beter wonen. Dit kan tot een neerwaartse spiraal leiden. Veel mensen gebruiken

woonruimte die maar voor kort bewoond gaat worden anders dan een woonruimte voor langere tijd. Daardoor kan de uitstraling en het imago van het complex slechter worden. Bij deze complexen zijn ingrepen nodig om interessanter te worden voor bewoners die voor langere tijd een woonruimte zoeken.

Bij complexen die noch bij de zittende bewoners, noch bij woningzoekenden gewild zijn, zijn verhuurproblemen al aanwezig. Deze complexen hebben vaak een slecht imago en kunnen niet in de huidige staat blijven bestaan. Naast ingrepen om de woningen weer aantrekkelijk te maken zal promotie nodig zijn, om ook het imago op te vijzelen.

Om de gewildheid te bepalen, zijn gegevens over mutatie en aanbidding nodig. Daarnaast zijn gegevens over aantallen geïnteresseerden in deze woningen, bijvoorbeeld aantal mensen die reageren op een vrijgekomen woning, en gegevens over de verhuisgeneigdheid bij huidige bewoners. Gegevens over verhuisgeneigdheid zijn uit bewoners-enquêtes te halen, de overige gegevens registreren corporaties doorgaans.

De gewildheid moet worden bepaald aan de hand van gegevens over meerdere jaren, zodat naar een trend gekeken kan worden. Een neutrale gewildheid wordt niet gebruikt, wanneer een complex over de afgelopen jaren redelijk constant gewild bij woningzoekenden was en bij huidige bewoners niet, wordt het complex ingedeeld bij "gewild bij woningzoekenden, niet bij huidige bewoners".

Voor gewildheid zijn vier alternatieven mogelijk

1. Gewild bij zowel huidige bewoners als woningzoekenden
2. Gewild bij huidige bewoners, maar niet gewild bij woningzoekenden
3. Gewild bij woningzoekenden, maar niet bij huidige bewoners
4. Niet gewild bij huidige bewoners noch woningzoekenden

3.3.2 Marktsituatie

Bij marktsituatie wordt alleen naar het deel van de markt gekeken, waarin portiek-etagewoningen zich bevinden. Er wordt dus gekeken naar de marktsituatie voor meergezinswoningen uit het deel van de woningvoorraad dat bereikbaar is voor mensen met lage inkomens (zie ook bijlage 5, "Huursubsidie"). Dit geeft een algemeen beeld voor etagewoningen. De positie van het complex op de markt wordt bij "concurrentiepositie" bekeken.

Gekeken wordt naar de plaatselijke markt-ontwikkelingen. Is er een trend van meer vraag naar bereikbare meergezinswoningen dan aanbod, dan is de markt krap. Is er meer aanbod dan vraag, dan wordt van een ruime markt gesproken.

De algemene marktontwikkelingen kunnen uit gemeentelijke of regionale woningmarkt-onderzoeken worden gehaald. Vooral de verwachte ontwikkelingen zijn van belang. Wordt de markt ruimer, dan zal er iets moeten worden gedaan om te zorgen dat de woningen ook in de toekomst verhuurd blijven. Wordt ze krapper, dan is dit niet noodzakelijk. Bij een stabiele markt is de huidige verhuur van een complex doorslaggevend, zijn er geen problemen, dan hoeft er ook niets gedaan te worden. Is er nu een krappe marktsituatie en

is de verwachting dat de markt ruimer wordt, kan wel besloten worden niets te doen, maar dan kunnen er op korte termijn toch problemen optreden.

Er zal dus naar de huidige marktsituatie en de verwachte ontwikkeling moeten worden gekeken. Voor portiek-etagewoningen geldt, dat de situatie van een ruime, verkrappende markt een extreme uitzondering is, dit zal niet vaak voorkomen. Met het oog op mogelijke strategieën, is er geen verschil tussen een krappe markt die stabiel is en een krappe markt die krappert wordt.

Voor de variabele "markt" zijn de alternatieven:

1. een krappe en verkrappende of stabiele markt
2. een krappe en verruimende markt
3. een ruime en stabiele markt
4. een ruime en verruimende markt

3.3.3 Concurrentiepositie

Naast deze algemene markt-tendens heeft een complex ook een bepaalde plaats op deze markt. Deze marktpositie wordt hier de concurrentiepositie genoemd. Hierbij wordt gekeken naar de positie ten opzichte van overige bereikbare meergezinswoningen. De concurrentiepositie geeft aan of iets goed verhuurt ten opzichte van zijn concurrenten. Een element dat de concurrentie-positie mede kan bepalen is het aanbod in de wijk van soortgelijke woningen. Daarnaast kunnen voor het bepalen van een concurrentiepositie procesgegevens als mutatie en aanbod van soortgelijke woningen in de hele gemeente worden vergeleken.

De concurrentiepositie is een discutabele factor omdat deze onder andere wordt bepaald door marktsituatie en verhuurbaarheid. Toch wordt deze als afzonderlijke factor meegenomen. Een woning zonder verhuurproblemen kan ook op een krappe markt een slechte concurrentiepositie hebben (als er weinig aanbod is, wordt ook een complex met een minder goede concurrentiepositie nog goed verhuurd).

In de situatie van een complex op een krappe markt met een goede concurrentiepositie, zullen ingrepen niet nodig zijn. Is de markt ruim en heeft het complex een slechte concurrentiepositie, dan zal ingrijpen op korte termijn nodig zijn. Gegevens om een concurrentiepositie te bepalen zijn niet altijd voor handen. Er kan dan een inschatting worden gemaakt door de corporatie, of uit het model gelaten worden. Een concurrentiepositie kan goed of neutraal zijn, maar ook minder goed.

Een driedeling kan dan worden gemaakt naar

1. goede concurrentiepositie of gemiddelde/neutrale concurrentiepositie
2. slechte concurrentiepositie

3.3.4 Leefbaarheid

De leefbaarheid van een omgeving is een oordeel dat gegeven wordt aan de hand van fysieke, sociale en psychologische aspecten in die omgeving. Een duidelijke definitie van leefbaarheid en de aspecten die leefbaarheid bepalen, zijn er niet. De Nationale WoningRaad (NWR) hanteert een elftal aspecten die tezamen de leefbaarheid in een buurt moeten bepalen [1996, NWR].

- Dit zijn
1. De kwaliteit van woningvoorraad en woonomgeving
 2. De aanwezigheid van groen en speelvoorzieningen
 3. De aanwezigheid van winkels, scholen en sociale en medische voorzieningen
 4. De sociaal-economische samenstelling van de bevolking
 5. De etnische samenstelling van de bevolking
 6. De sociale structuur
 7. De mate van burenlust
 8. De aanwezigheid van vuil en stank
 9. Ongewenste activiteiten en criminaliteit
 10. Verkeersoverlast
 11. Veiligheidsbeleving

Ook heeft de NWR gekeken naar de aspecten die de grootste invloed hebben op de leefbaarheid in verschillende wijken. In een omgeving met portiek-etageflats zijn vooral sociale, sociaal-economische en etnische samenstelling, de criminaliteit, burenoverlast en onveiligheidsgevoelens redenen voor een mindere leefbaarheid. Op deze aspecten kan extra worden gelet wanneer de leefbaarheid voor het beslissingsondersteunend model wordt bepaald.

De gegevens die de NWR aangeeft om de leefbaarheid te bepalen, zijn niet altijd allemaal voorhanden. Verschillende aspecten zijn meestal wel in stedelijk beheerplannen of leefbaarheidsonderzoeken van gemeenten te vinden. Daarnaast kan ook een bewoners-enquête een beeld van de omgeving schetsen.

Ingrepen op het gebied van leefbaarheid zijn nodig wanneer er leefbaarheidsproblemen zijn, maar ook wanneer er een negatieve ontwikkeling met betrekking tot leefbaarheid is. Bij een stijgende trend in de leefbaarheid, zullen eventuele acties geanticipeerd zijn op de huidige situatie. Deze wordt niet als afzonderlijk alternatief meegenomen.

De alternatieven met betrekking tot leefbaarheid zijn:

1. Geen problemen met leefbaarheid
2. Neergaande trend in leefbaarheid
3. Problemen met leefbaarheid

3.4 Doelgroepen

De geschiktheid van een complex portiek-etagewoningen voor kleine huishoudens uit verschillende leeftijdsgroepen is afhankelijk van meerdere factoren. In eerste instantie zal dieper worden ingegaan op de mogelijke doelgroepen bij portiek-etagewoningen in het algemeen, daarna zal een overzicht worden gegeven van de factoren die mede bepalend zijn voor de mogelijke match van doelgroep en complex.

3.4.1 Kleine huishoudens

Algemeen gesproken, zijn portiek-etagewoningen vooral geschikt voor één- en tweepersoonshuishoudens met een laag inkomen. Deze kleine huishoudens kunnen verder worden opgedeeld naar leeftijd. Verschillende leeftijdscategorieën hebben vaak verschillende eisen. Een basisindeling maakt onderscheid tussen jongeren tot 23 jaar, ouderen van 55 jaar en ouder en de tussenliggende leeftijdscategorie.

Jongeren tot 23 jaar.

De grens van 23 jaar wordt gehanteerd door de overheid bij het huursubsidiebeleid. Jongeren tot 23 jaar kunnen beroep doen op individuele huursubsidie als hun huur maximaal f575 per maand is [1997, VROM]. Voor oudere huishoudens ligt deze grens hoger (zie bijlage 5). Vanuit dit oogpunt wordt bij het beslissingsondersteunend model dezelfde leeftijdsindeling gehanteerd.

De woningbehoefte bij jongeren is licht stijgend. Dit komt niet zozeer door het aantal jongeren, maar wel door het feit dat jongeren steeds eerder zelfstandig gaan wonen [1996, Sociaal Cultureel Planbureau]. Jongeren staan aan het begin van hun wooncarrière. Ze zoeken een eigen, zelfstandige woonruimte. Het zelfstandig willen wonen is dan ook vaak de belangrijkste drijfveer. Er worden weinig eisen aan de woonruimte gesteld. Wel is de huurprijs erg belangrijk, deze moet laag zijn [1994, Kempen et.al.]. Daarnaast is er vaak een voorkeur voor een centrale ligging in de gemeente. In deze groep zitten veel alleenstaanden.

Een- en tweepersoonshuishoudens tussen 23 en 55 jaar

In deze groep zitten mensen uit verschillende levensfasen. Zowel samenwonenden die op den duur aan een gezin zullen beginnen als alleenstaanden van middelbare leeftijd vallen in deze categorie. Hoewel in deze groep mensen uit verschillende levensfasen bij elkaar worden gevoegd, zijn de wensen op het gebied van woonruimte redelijk te vergelijken [1994, Kempen et.al.].

Van mensen tussen 30 en 55 blijkt dat vooral alleenstaanden interesse hebben in een etagewoning met naast de woon- en een slaapkamer, een logeerkamer. Deze groep zal het meest toenemen komende tijd [1996, Sociaal Cultureel Planbureau]. Samenwonenden tot 30 willen naast een slaap- en woonkamer een werkkamer. De wens is voor beide categorieën minimaal een woning met drie kamers (bij een aparte keuken betekent dit vier verblijfsruimten). Daarnaast is de prijs minder doorslaggevend dan bij jongere huishoudens.

Een- en tweepersoonshuishoudens van 55 jaar en ouder

De grens van 55 jaar wordt in Nederland algemeen gehanteerd voor senioren. De doelgroep senioren krijgt de laatste jaren veel aandacht. De verwachting is dat in 2020 bijna de helft van de huishoudens 55 jaar of ouder is. Door aanpassingen aan woningen kan ervoor gezorgd worden dat mensen zo lang mogelijk zelfstandig kunnen blijven wonen.

Voor ouderenhuisvesting zijn een aantal directe verbindingen gewenst, te weten tussen woonkamer en slaapkamer en tussen hoofdslaapkamer en badkamer. Met betrekking tot woonwensen willen ouderen graag een ruime woonkamer, zeker 20 tot 29 m². Daarnaast moet een extra kamer aanwezig zijn die ruim genoeg voor hobby en logees [1997, VROM]. De Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting heeft voor zowel nieuw als bestaande bouw pakketten maatregelen opgesteld (zie bijlage 4) [1993, SEV]. Om te kijken of een bestaande woning geschikt is voor ouderen heeft ze een schema opgesteld met verschillende eisen voor verschillende niveaus van geschiktheid (preventie, lichte handicap, zware handicap) [1997, SEV]. De eisen zijn vooral gericht op toegankelijkheid. De ligging en omgeving, met het oog op veiligheid en bereikbaarheid van voorzieningen, spelen een grotere rol bij senioren dan bij de andere doelgroepen.

3.4.2 Overige doelgroepen.

Meest kleine huishoudens kan gekeken worden naar andere doelgroepen. Dat in de grote steden ook gezinnen in meergezinswoningen wonen, is al vermeld. Een bijzondere doelgroep is groepswonen.

Portiek-etagewoningen zijn vaak relatief simpel aan te passen voor "onzelfstandig" wonen, tot een aantal zit/slaapkamers met gemeenschappelijke voorzieningen. Hiervoor zijn verschillende doelgroepen mogelijk. Het groepswonen en begeleid wonen voor geestelijk gehandicapten krijgt de laatste tijd meer aandacht. Voor deze mensen zijn vaak geen woonvoorzieningen buiten het terrein van een zorginstelling, terwijl daar in stijgende mate behoefte aan is. Door in een portiek een woning of ruimte voor algemeen gebruik en begeleiders te bestempelen, kan zo per portiek of zelfs per woning een vorm van groepswonen worden gevormd.

Een ander en meer bekende vorm van groepswonen is studentenhuisvesting, waarbij meerdere studenten een woning delen.

3.4.3 Variabelen met invloed op de doelgroepen

Uit paragraaf 3.2 zijn reeds de variabelen naar voren gekomen die een invloed hebben op de selectie van doelgroepen.

- Het *aantal verblijfsruimten* is van belang voor alle kleine huishoudens ouder dan 23 jaar. Zij geven voorkeur aan een woning met vier verblijfsruimten, waarbij ouderen nog een voorkeur hebben voor de grootte van de woonkamer en van de extra slaap/hobby/werkkamer. Bij de grootte van de woning wordt gekeken naar de eisen van het Bouwbesluit. Hierdoor kan worden gekeken of een woning aan huidige eisen met betrekking tot het aantal verblijfsruimten en oppervlak van die verblijfsruimten voldoet. Een woning met vier verblijfsruimten (dus woonkamer, keuken en twee slaapkamers) moet volgens het bouwbesluit een gebruiksoppervlak van minimaal 51 m² hebben [1995, Sdu]. Voor een woning met drie verblijfsruimten is dit 44 m². Woningen die ook hieraan niet voldoen, zijn met het oog op huidige wensen en eisen minder goed geschikt voor kleine huishoudens.
- Ook de *toegankelijkheid* heeft invloed op de geschiktheid voor ouderen. Hier wordt gekeken naar het beslissingsschema van de seniorenscore (zie bijlage 4) [1997, SEV]. Daarin wordt gesteld dat voor woningen, geschikt voor mensen met een lichte handicap drempels maximaal vier cm. hoog mogen zijn en de dagmaat van deuren 80 cm. moet zijn. Omdat altijd een lift zal moeten worden geplaatst wordt hier niet verder naar gekeken. Als preventie zijn de eisen soepeler, dan zijn woningen op de eerste verdieping (13 treden) nog bereikbaar voor ouderen, mogen drempels tot 8 cm. hoog zijn en moet de dagmaat van deuren minimaal 70 cm. zijn. Kanttekening bij het gebruik van deze variabele is, dat ook woningen die volgens de gehanteerde criteria niet voldoen voor senioren, kunnen worden aangepast maar dan met een hoger kostenplaatje.
- De *huurprijs* heeft vooral invloed op de geschiktheid voor jongeren. De hoogte van de grens waarbij woningen nog bereikbaar zijn voor jongeren kan een corporatie zelf bepalen, afhankelijk van de lokale markt. In dit onderzoek wordt de reeds genoemde huursubsidiegrens van f575 gebruikt.
- Met "de *marktontwikkelingen* voor een doelgroep" wordt het aanbod en de vraag van een doelgroep in de gemeente of regio bedoeld. Is er vanuit deze doelgroep vraag naar meergezinswoningen? Hoe is de ontwikkeling bij woningzoekenden in deze doelgroep? Als het aantal woningzoekenden in een doelgroep sterk afneemt, wordt deze doelgroep minder interessant. Daarbij speelt natuurlijk het aanbod ook een rol. In een gemeente waar veel bereikbare nieuwbouw voor ouderen wordt neergezet, zal een portiek-etagecomplex dat opgeknapt is voor senioren, hiermee moeten concurreren.

3.5 Strategieën

De vier variabelen en de meest geschikte doelgroepen helpen bij de keuze voor een strategie. De strategieën die in het beslissingsondersteunend model worden gebruikt zijn in eerste instantie gericht op het behouden van dit deel van de goedkope voorraad. Wanneer de mogelijkheden voor het behoud van een complex binnen de goedkope voorraad klein zijn, komen strategieën gericht op het afstoten in beeld. Afstoten is nooit de enige mogelijkheid. Er zal bij deze gevallen altijd een afweging moeten worden gemaakt tussen kosten van opknappen en afstoten.

De strategieën promotie, aanpassen van het toewijzingsbeleid en buurtbeheer/upgrading zijn strategieën die altijd in combinatie met een van de andere strategieën worden uitgevoerd. Deze staan daarom na het overzicht genoemd.

Strategieën

- 1. Handhaving, inclusief groot onderhoud**
Handhaving houdt in dat het beheer ongewijzigd blijft. Het complex wordt op dezelfde wijze als nu onderhouden en geëxploiteerd. Noodzakelijk onderhoud wordt uitgevoerd, dus ook groot onderhoud.
- 2. Verbeteringen voor woningzoekenden**
Verbeteren houdt het toevoegen van kwaliteit in. Door woningen te verbeteren zodat ze beter aansluiten op de wensen van woningzoekenden, kan de verhuur verbeterd worden. Deze verbeteringen kunnen goed plaatsvinden bij mutatie. Als bij mutatie een verbetering plaatsvindt, kan deze worden doorberekend in de nieuwe huur.
- 3. Verbeteringen voor huidige bewoners**
Verbeteringen voor huidige bewoners betekend dat kwaliteit wordt toegevoegd om de bewoners minder verhuisc geneigd te maken. Wanneer hierbij verbeteringen aan de schil en gemeenschappelijke ruimte worden gepland (bijvoorbeeld isolatie, nieuwe entreepartijen), zal het hele bouwblok moeten worden verbeterd. Hierbij kan aan huidige bewoners verschillende verbeterpakketten worden aangeboden, met bijbehorende huurverhogingen.
- 4. Herdifferentiatie voor senioren**
Herdifferentiatie is het specialiseren voor een andere doelgroep. Onder herdifferentiatie voor senioren wordt het aanpassen van de woningen en het woongebouw verstaan, om alle woningen geschikt te maken voor verhuur aan senioren. Dit betekent niet dat de woningen in oude staat niet verhuurd kunnen worden aan ouderen, maar dat ze aangepast worden volgens het "opplussen". Zijn de zittende bewoners in deze complexen de oorspronkelijke bewoners, dan is een aanpassing tot seniorencomplex tevens een verbetering voor de zittende bewoners.
- 5. Sloop**
Bij sloop worden de woningen afgestoten. Een deel van de goedkope woningvoorraad verdwijnt. Nieuwbouw heeft dusdanige stichtingskosten dat zonder onrendabele top nieuwbouwwoningen doorgaans niet in het goedkope huursegment vallen. De afweging voor sloop is een financiële afweging; een vergelijk moet worden gemaakt tussen de lasten en baten bij een verbetering en het tekort dat ontstaat bij sloop. Bij sloop zal vervangende woonruimte voor de huidige bewoners

wodren verzorgd en zal altijd een tussenliggende periode zijn tussen het moment van de beslissing tot het werkelijke slopen. In deze periode moet rekening gehouden worden met een sterk teruglopende verhuur.

Combinatie-strategieën

a. Aanpassing voorwaarden toewijzingsbeleid.

Onder het aanpassen van de voorwaarden van het toewijzingsbeleid worden het verruimen of versmallen van de voorwaarden voor woningzoekenden om in aanmerking te komen voor deze woningen. Hoewel in principe volgens het Besluit Beheer Sociale Huurwoningen (BBSH) alle bereikbare woningen bij voorrang worden toegewezen aan de lagere inkomens, worden voor afzonderlijke woningen vaak eisen gesteld met betrekking tot onder andere leeftijd of minimaal aantal bewoners. Door een aanpassing van het toewijzingsbeleid kan een woning bereikbaar worden voor een groter of juist kleiner deel van de woningzoekenden.

b. Promotie

Onder promotie worden de activiteiten verstaan die bedoeld zijn om het complex onder de aandacht te brengen van woningzoekenden. Dit kan door advertenties in kranten, maar ook door artikelen in een nieuwsblad van de corporatie of via directe post naar mogelijke geïnteresseerde woningzoekenden.

c. Buurtbeheer/upgrading

Buurtbeheer-activiteiten zijn bedoeld om de leefbaarheid in een buurt te vergroten. Deze worden vaak gekoppeld aan verbeteringen aan het complex zelf, de zogenaamde upgrading-activiteiten. De activiteiten kunnen variëren van het plaatsen van bloembakken of de aanleg van een tuintje en het verbeteren van verlichting tot het plaatsen van woningen in de bergingenverdieping en herinrichting van de openbare ruimte. Buurtbeheer zal doorgaans in een samenwerking met gemeente en overige corporaties moeten worden gepleegd.

Overig

Onder dit kopje worden de mogelijkheden genoemd, wanneer er geen andere mogelijkheid dan sloop lijkt te zijn. Hierbij kan worden gedacht aan het ombouwen tot een complex eengezinswoningen, maar ook aan verkoop. Bij ombouwen tot eengezinswoningen zal voor een redelijk rendabele verhuur, de huur van de woningen vrij hoog liggen (twee oude woningen worden een woning). Hierbij zal eerst gekeken moeten worden of daar een markt voor is. Ook aan vervangende huisvesting voor de huidige bewoners moet worden gedacht. Verkoop aan zittende bewoners is vaak een langlopend proces en het laten verhuizen van de huidige bewoners een kostbare zaak.

Ook kan gedacht worden aan het herdifferentiëren voor groepswonen. Bij al deze strategieën worden de woningen uit het huidige marktsegment, meergezinswoningen voor kleine huishoudens in de kernvoorraad, gehaald.

Ook een versoepeling van de regels ten aanzien van zelfwerkzaamheid, zodat bewoners zelf de gewenste verbeteringen aan kunnen brengen, kan onder de noemer "overig" worden geplaatst.

3.6 *Samenvatting*

De variabelen die invloed hebben op de keuze van strategie, zijn te verdelen in variabelen die invloed hebben op de match tussen complex en doelgroep, en de variabelen die een kans of bedreiging vormen voor de toekomstige verhuur van een complex. Variabelen die een kans of bedreiging kunnen vormen zijn de gewildheid van de woningen bij de huidige bewoners en woningzoekenden, de ontwikkelingen op de markt voor bereikbare meergezins huurwoningen, de concurrentiepositie van een complex en de leefbaarheid in de omgeving van een complex. Variabelen met invloed op de match tussen complex en doelgroepen zijn de grootte van de woningen, de toegankelijkheid van de woningen en het woongebouw, de vraag vanuit de verschillende doelgroepen en de huidige maandhuur.

Deze variabelen hebben invloed op de geschiktheid van strategieën. Er wordt vooral gekeken naar strategieën waarbij de woningen beschikbaar blijven voor de huidige doelgroepen, zoals handhaven, verbeteren voor woningzoekenden, verbeteren voor huidige bewoners en herdifferentiëren voor senioren. Daarnaast wordt naar sloop gekeken. Een drietal strategieën die in combinatie met een ander strategie ook mogelijk zijn, zijn het aanpassen van het toewijzingsbeleid, promotieactiviteiten en buurtbeheer/upgrading.

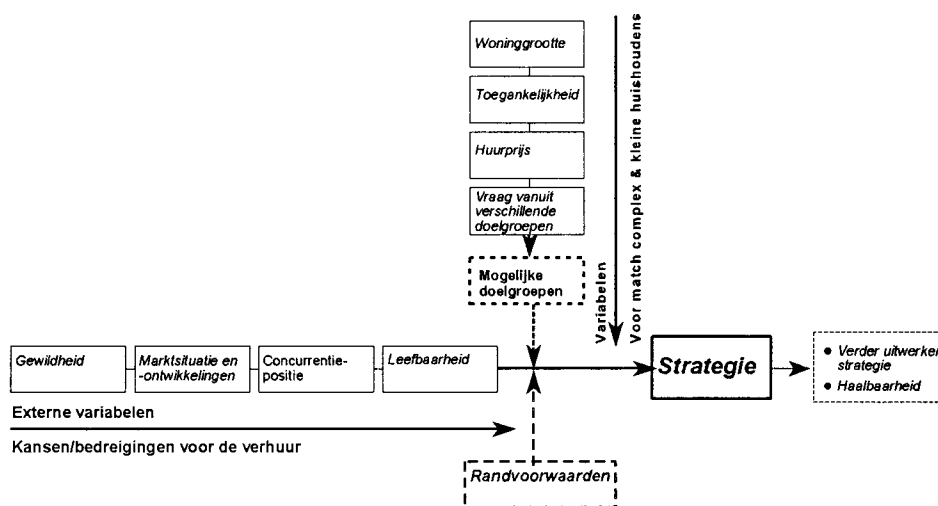
4 Beslissingsondersteunend model

In hoofdstuk drie zijn de ingrediënten van het beslissingsmodel bepaald. In dit hoofdstuk zal het model worden gevormd. In de eerste paragraaf wordt de opbouw van het model gegeven. Vervolgens zal de invloed van de variabelen die een kans of bedreiging kunnen vormen worden gegeven en de invloed van de match tussen doelgroepen en complex. Voor verschillende strategieën zal worden aangegeven wanneer ze mogelijk zijn. Tot slot zullen de verschillende variabelen worden gecombineerd en zal het beslissingsondersteunend model worden gepresenteerd.

4.1 Opbouw beslissingsondersteunend model

In *figuur 4* wordt het model schematisch uitgelegd. Horizontaal staan de variabelen die een kans of bedreiging kunnen vormen en waarmee een of enkele strategieën worden geselecteerd. De variabelen die invloed hebben op de match tussen complex en doelgroepen staan verticaal. De doelgroepen waarvoor een complex geschikt is, hebben ook invloed op de selectie van een strategie. Wanneer een of enkele strategieën zijn geselecteerd aan de hand van de variabelen, wordt naar de randvoorwaarden gekeken. Deze kunnen de keuze verder beperken.

Vervolgens kan een strategie verder worden uitgewerkt door in te vullen welke maatregelen genomen kunnen worden en welk prijskaartje hieraan hangt. Dit valt buiten het model.



figuur 4 schematische weergave model

4.2 *Invloed externe variabelen*

De vier variabelen gewildheid, marktontwikkelingen, concurrentiepositie en leefbaarheid hebben zowel op zichzelf staand als in combinatie met elkaar invloed op de keuze voor een strategie. Ze worden externe variabelen genoemd, omdat een eigenaar-corporatie ze hier geen directe invloed op heeft. Eerst zullen de variabelen afzonderlijk behandeld worden, vervolgens in relatie met elkaar.

4.2.1 *Invloed afzonderlijke variabelen.*

Gewildheid

Gewild bij bewoners en woningzoekenden

Bij een complex dat bij huidige bewoners en woningzoekenden populair is, is geen ingreep nodig. De voor de hand liggende strategie is hier handhaven.

Gewild bij huidige bewoners, niet bij woningzoekenden

Bij deze complexen kunnen twee richtingen worden gevolgd. Een complex kan worden aangepast aan de wensen van woningzoekenden, maar kan ook worden aangepast voor de huidige bewoners. Als een complex meer geliefd wordt bij bewoners en deze minder verhuigeneigd worden, hoeft minder vaak een nieuwe bewoner worden gezocht. Als veel senioren in een complex wonen kan aanpassen voor huidige bewoners ook herdifferentiatie voor senioren betekenen. Bij verbetering voor woningzoekenden zijn ook promotie-activiteiten nodig. Promotie kan een complex meer onder de aandacht van woningzoekenden brengen.

Gewild bij woningzoekenden en niet bij huidige bewoners

Deze complexen krijgen eerder of later te kampen met imagoproblemen. Bij veel mutaties kan een complex een doorstroomcomplex worden, waar mensen alleen voor korte tijd willen wonen. Dit is slecht voor het imago en daardoor ook voor de verhuur. Hier kunnen aanpassingen worden gedaan om het complex meer gewild bij de huidige bewoners te maken. Ook kunnen aanpassingen worden gedaan om een ander soort woningzoekenden aan te trekken, die voor langere tijd woonruimte zoeken. Hierbij kunnen aanpassingen in het toewijzingsbeleid helpen.

Niet gewilde complexen

Handhaven is bij deze complexen geen mogelijke strategie. Wanneer verbeterd wordt, zal voor zowel de huidige bewoners als woningzoekenden moeten worden verbeterd. Verbeteringen zullen gepaard moeten gaan met upgrading en promotie. Ook de herdifferentiatie en sloop zijn mogelijk bij een niet gewild complex.

Marktontwikkelingen

Krappe markt, stabiel of krappere wordend

Op een krappe markt, waar geen verruiming te verwachten is, is in principe handhaven de geschikte strategie. Woningen moeten in deze marktsituatie beschikbaar blijven voor kleine huishoudens. Sloop met vervangende nieuwbouw zal in uiterste situaties wel mogelijk zijn, de "overige" strategieën als verkoop of groepswonen niet.

Krappe markt, ruimer wordend

Een complex op een krappe markt, die ruimer wordt, kan in de toekomst problemen met verhuur krijgen. Op een ruimer wordende markt kunnen door verbeteringen voor huidige bewoners, deze minder verhuisgeneigd worden.

Ruime markt, stabiel

Op een ruime markt, die stabiel is en dus ruim blijft, moet de strategie vooral gericht zijn op het goed verhuurbaar houden van het complex. Dit kan door verbeteren voor huidige bewoners en woningzoekenden, maar ook door herdifferentiatie. Daarnaast is ook sloop een mogelijke strategie. Verbeteringen alleen voor woningzoekenden zijn minder zinvol, op een ruime markt moet bij verbetering ook naar de huidige bewoners worden gekeken.

Ruime, ruimer wordende markt

Op een steeds ruimer wordende markt zijn zowel herdifferentiatie, sloop als verbeteren voor woningzoekenden en huidige bewoners mogelijkheden. Op een ruime en verder verruimende markt zijn verbeteringen alleen voor huidige bewoners of woningzoekenden weinig zinvol, deze moeten worden gecombineerd.

Concurrentiepositie

Goede of neutrale concurrentiepositie

Bij een goede concurrentiepositie zijn geen verbeteringen nodig. Gelet op de concurrentiepositie worden deze woningen ten opzichte van andere meergezinswoningen goed verhuurd. Ook bij een neutrale gemiddelde concurrentiepositie zijn geen maatregelen ter verbetering nodig.

Slechte concurrentiepositie

Bij een minder goede concurrentiepositie zal deze moeten worden verbeterd. Promotie-activiteiten na verbeteringen helpen hierbij.

Leefbaarheid

Goede leefbaarheid

Bij een complex in een omgeving met goede leefbaarheid is geen strategie gericht op buurtbeheer nodig.

Neergaande trend

Wanneer een neergaande trend met betrekking tot leefbaarheid gesignaleerd is, zijn altijd buurtbeheeracties nodig, om de neergaande trend te stoppen en zo mogelijk om te keren.

Slechte leefbaarheid

In een omgeving met een slechte leefbaarheid, zijn meerdere mogelijkheden. Om de leefbaarheid te verbeteren, zijn grootschalige buurtbeheeracties nodig. Daarbij zullen promotie-activiteiten nodig zijn, om de "verbeterde omgeving" onder de aandacht te brengen. Ook zullen verbeteringen aan de woningen en woongebouw gewenst zijn (voor zowel huidige bewoners als woningzoekenden). Een slechte leefbaarheid is moeilijk te verbeteren. Afhankelijk van geweldigheid en marktsituatie kan ervoor gekozen worden niets te doen om de leefbaarheid te verbeteren (dus voor "handhaven").

4.2.2 Combinaties van variabelen

In deze paragraaf wordt naar de mogelijke combinaties van de variabelen gekeken. Verschillende combinaties zijn niet mogelijk, dit heeft te maken met de relatie tussen markt, geweldheid en concurrentiepositie. Een voorbeeld hiervan is een gewild complex op een ruime markt. Deze kan geen slechte concurrentiepositie hebben, want dan zou het complex minder gewild zijn. Ook zijn er situaties waarin een variabele geen invloed heeft. Bij de verschillende mogelijkheden van "gewildheid" worden de verschillende mogelijkheden en mogelijke strategieën genoemd. Dit is een richtlijn naar aanleiding waarvan het beslissingsondersteunend model is opgesteld. Dit is ter verduidelijking ook in een tabel verwerkt.

Goede geweldheid

Bij een goede geweldheid zijn alleen verbeteringen nodig als de markt ruim is of ruimer aan het worden is. Bij een goede geweldheid en een krappe markt heeft de concurrentiepositie geen invloed. Bij een goede geweldheid en een ruime markt, is het niet mogelijk dat de concurrentiepositie slecht is. Zelfs als een woning gewild is, is het bij een neergaande trend in leefbaarheid nodig (preventieve) ingrepen op het gebied van buurtbeheer te plegen. Bij een gewild complex in een omgeving met slechte leefbaarheid kan gekozen worden voor handhaven.

Gewild bij huidige bewoners, niet bij woningzoekenden

Op een krappe markt of een ruime, krappere wordende markt is verbeteren voor woningzoekenden een mogelijke strategie. Op een ruime of krappe, ruimer wordende markt moet voor woningzoekenden en huidige bewoners verbeterd worden. Als voor woningzoekenden wordt verbeterd, zijn ook promotie-activiteiten nodig. Bij een complex gewild bij huidige bewoners op een krappe markt met een goede concurrentiepositie, kan zelfs bij een minder goede leefbaarheid voor handhaving gekozen.

Gewild bij woningzoekenden, niet bij huidige bewoners

Als woningen alleen gewild zijn bij woningzoekenden, ligt een strategie, gericht op aanpassen aan de wensen van de huidige bewoners, zodat deze minder verhuiscapabel worden, voor de hand. Bij een mindere concurrentiepositie en een ruime of ruimer wordende markt, zal ook moeten worden ingespeeld op de wensen van woningzoekenden. Als een complex, niet gewild bij huidige bewoners maar wel bij woningzoekenden, een slechte concurrentiepositie heeft, is handhaven geen geschikte strategie. Een van de redenen van een neergaande of slechte leefbaarheid kan in deze geweldheid ("doorstroomcomplex") liggen. Bij een neergaande of slechte leefbaarheid is daarom handhaven op zich geen geschikte strategie.

Mindere geweldheid bij zowel huidige bewoners als woningzoekenden

Een weinig gewild complex op een krappe markt, heeft geen goede concurrentiepositie. Op een ruime of ruimer wordende markt en een goede concurrentiepositie van een complex, hebben herdifferentiatie-strategieën de voorkeur, omdat dan het complex bedoeld wordt voor andere (of specifieke) doelgroepen

Voor een weinig gewild complex is sloop altijd een mogelijke strategie.

Overzicht invloed van externe variabelen op strategieën

Ter illustratie zijn de opmerkingen uit 4.2.1 en 4.2.2 in tabelvorm verwerkt. Wanneer een strategie mogelijk is, staat een "ja" in de middelste kolom, als een strategie niet mogelijk is, een "nee".

Strategie	Bij welke kansen en/of bedreigingen mogelijk/niet mogelijk	
Handhaven	Ja	bij een gewild complex op een krappe markt
	Nee	als complex gewild is bij woningzoekenden en de concurrentiepositie slecht is
	Nee	als complex niet gewild is
Verbeteren voor woningzoekenden	Ja	als complex gewild is bij bewoners altijd combineren met promotie
Verbeteren voor huidige bewoners	Ja	als complex gewild is bij woningzoekenden
	Ja	als de markt ruim en/of verruimend is
Verbeteren voor huidige bewoners & woningzoekenden	Ja	als de markt ruim en/of verruimend is en complex gewild bij bewoners
	Ja	als complex niet gewild is
Herdifferentiatie voor senioren	Ja	als de markt krap maar verruimend is en de concurrentie slecht is
	Ja	als de markt ruim is
Sloop	Ja	als de markt ruim is of het complex niet gewild is of beide
Aanpassingen toewijzingsbeleid	Ja	als het complex gewild is bij huidige bewoners (tegen doorstroom-effect). Hoeft niet gekoppeld te zijn aan verbeteringen
Promotie	Ja	altijd bij verbeteren voor woningzoekenden als het complex gewild is bij huidige bewoners
	Ja	als er verbeterd wordt en buurtbeheer wordt gepleegd
Buurtbeheer/ upgradering	Ja	altijd als de leefbaarheid verslechtert
	Nee	als de leefbaarheid goed is
	Ja	bij verbeteren en herdifferentiatie als de leefbaarheid slecht is
Overig	Nee	als de markt krap en verkrappend of stabiel is

4.3 *Invloed geschiktheid complex voor doelgroepen*

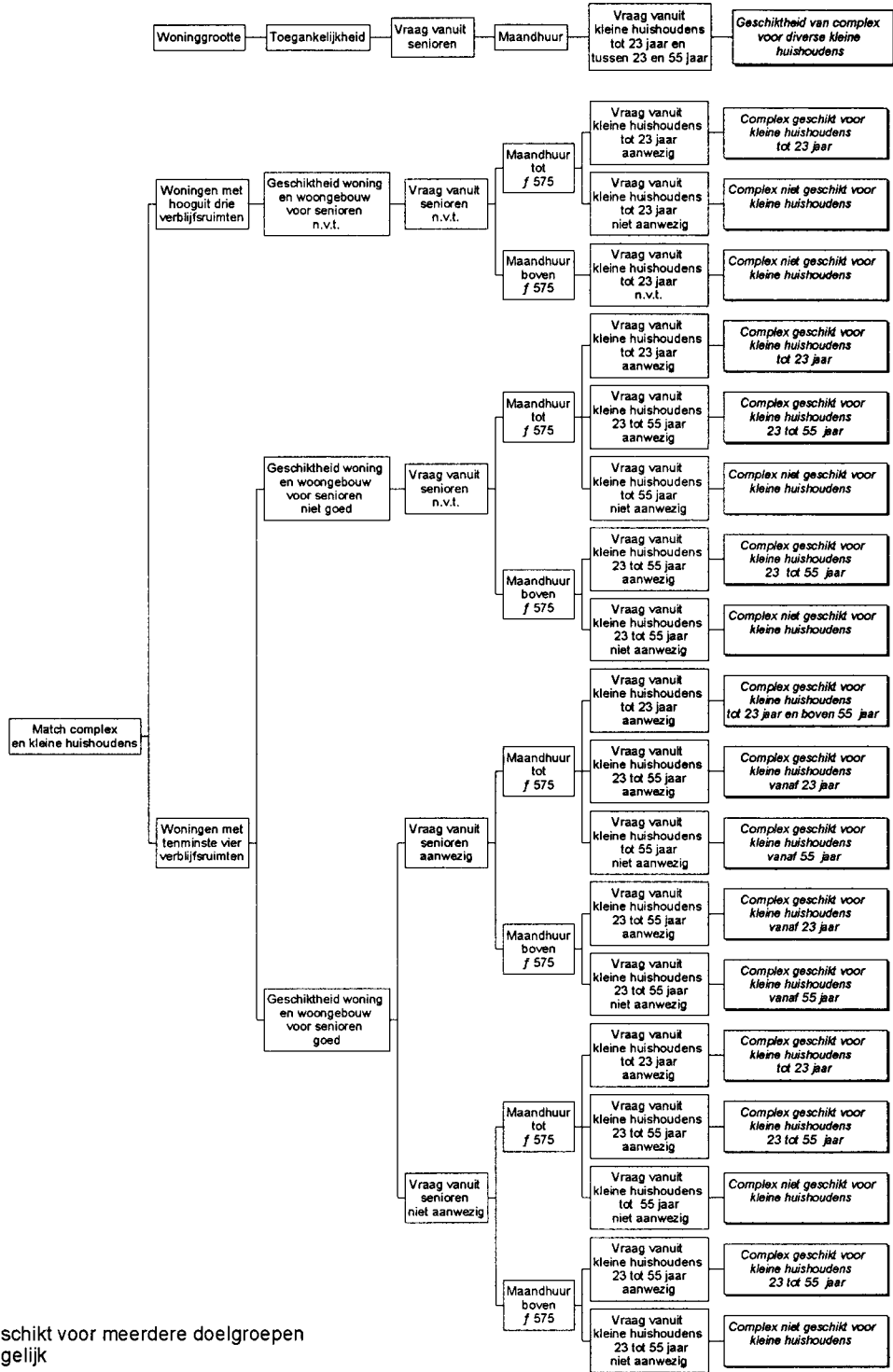
Nadat aan de hand van variabelen een voorlopige selectie van mogelijke strategieën is gemaakt, kan worden gekeken of deze strategieën mogelijk zijn gezien de doelgroepen waarvoor een complex geschikt is. Daarvoor moet eerst worden gekeken voor welke doelgroepen een complex geschikt is. Vervolgens kan worden bekeken welke invloed dit heeft op de mogelijke strategieën.

4.3.1 *Model voor matchen woning en doelgroepen*

Voor de doelgroep senioren hebben de meeste factoren invloed op een mogelijke match tussen woning en doelgroep. De eerste stap die daarom genomen moet worden, is kijken of de woning zelf wel geschikt is voor senioren. Als dat niet zo is, dan hoeft ook niet naar geschiktheid van het gebouw gekeken te worden. De leefbaarheid staat al bij de variabelen in de beslisboom voor strategie. Wanneer er problemen met de leefbaarheid zijn, is een omgeving vooral minder geschikt voor senioren. In combinatie met buurtbeheer kan dit verbeterd worden.

Als er maar drie verblijfsruimten aanwezig zijn, voldoen de woningen hooguit voor jongere kleine huishoudens. Door naar huurprijs, marktontwikkelingen en mogelijkheden in de directe omgeving te kijken, kan worden aangegeven of de doelgroep jongeren hiervoor geschikt is. Vierkamerwoningen zijn in eerste instantie passend voor alle doelgroepen. Door als eerste stap te kijken of de gewenste verbindingen en toegankelijkheid voor seniorenhuisvesting aanwezig is, wordt een tweedeling gemaakt. Wanneer een woning vanuit grootte of toegankelijkheid niet geschikt is voor senioren, wordt de vraag vanuit senioren als "niet van toepassing" gezien. De vraag vanuit senioren staat daarom in de beslisboom vòòr de huurhoogte vermeld. Wanneer een corporatie meer kan en wil investeren om ook minder geschikte woningen aan te passen aan senioren, kan de toegankelijkheid uit het schema worden gelaten.

Voor de mogelijke doelgroepen kan een schema (zie *figuur 5*) worden gegeven, waaruit de doelgroepen naar voren komen waarvoor het complex geschikt is. Er zijn verschillende mogelijkheden, waarbij blijkt dat het complex juist minder geschikt is voor alle kleine huishoudens doelgroepen. Dit een indicatie dat deze complexen waarschijnlijk als eerste verhuurproblemen krijgen wanneer de markt ruimer wordt.



figuur 5 schema 1: Geschiktheid complex portiek-woningen voor doelgroepen

4.3.2 Invloed van de doelgroepen op de strategie.

Uit de beslisboom voor het matchen van geschikte doelgroepen bij een complex portiek-etagewoningen, komen uiteindelijk zeven verschillende combinaties van geen, een of meerdere doelgroepen waarvoor het complex geschikt zou zijn naar voren. Van deze combinaties kan een vierdeling worden gemaakt die in een aantal gevallen invloed hebben op de mogelijke strategieën. Deze vierdeling bestaat uit:

1. Complexen die (onder andere) geschikt zijn voor senioren. Bij complexen niet geschikt voor seniorenhuisvesting is herdifferentiatie voor senioren geen optie.
2. Complexen, alleen geschikt voor jongeren. Jongeren stellen weinig eisen aan hun woonruimte en wonen er over het algemeen voor kortere perioden. Dit soort woningen gaan verbeteren voor woningzoekenden, om te voorkomen dat het doorstroomwoningen worden, heeft zodoende weinig zin. Wanneer deze woningen niet gewild zijn bij woningzoekenden, zal waarschijnlijk veel moeten worden gedaan om dat te verbeteren (als degene met de laagste eisen niet tevreden te stellen is, zal veel moeten worden aangepakt). De "overige strategieën" zijn wel mogelijk.
3. Voor complexen die niet geschikt zijn voor kleine huishoudens is verbeteren voor woningzoekenden, dus aanpassen aan marktwensen is een kostbare zaak. Met name op een ruime markt is verbeteren geen mogelijke strategie. Voor deze woningen zijn handhaven, aanpassen voor zittende bewoners en sloop de mogelijke strategieën. Ook kan gekeken worden naar de "overige strategieën".
4. De laatste groep bestaat uit woningen geschikt voor kleine huishoudens beneden de 55. Deze categorie vormt geen beperking voor de keuze van strategie. Het aanpassen voor seniorenhuisvesting zal verhoudingsgewijs een kostbaarder zaak worden dan bij woningen die wel geschikt voor senioren.

Overzicht invloed doelgroepen op strategieën

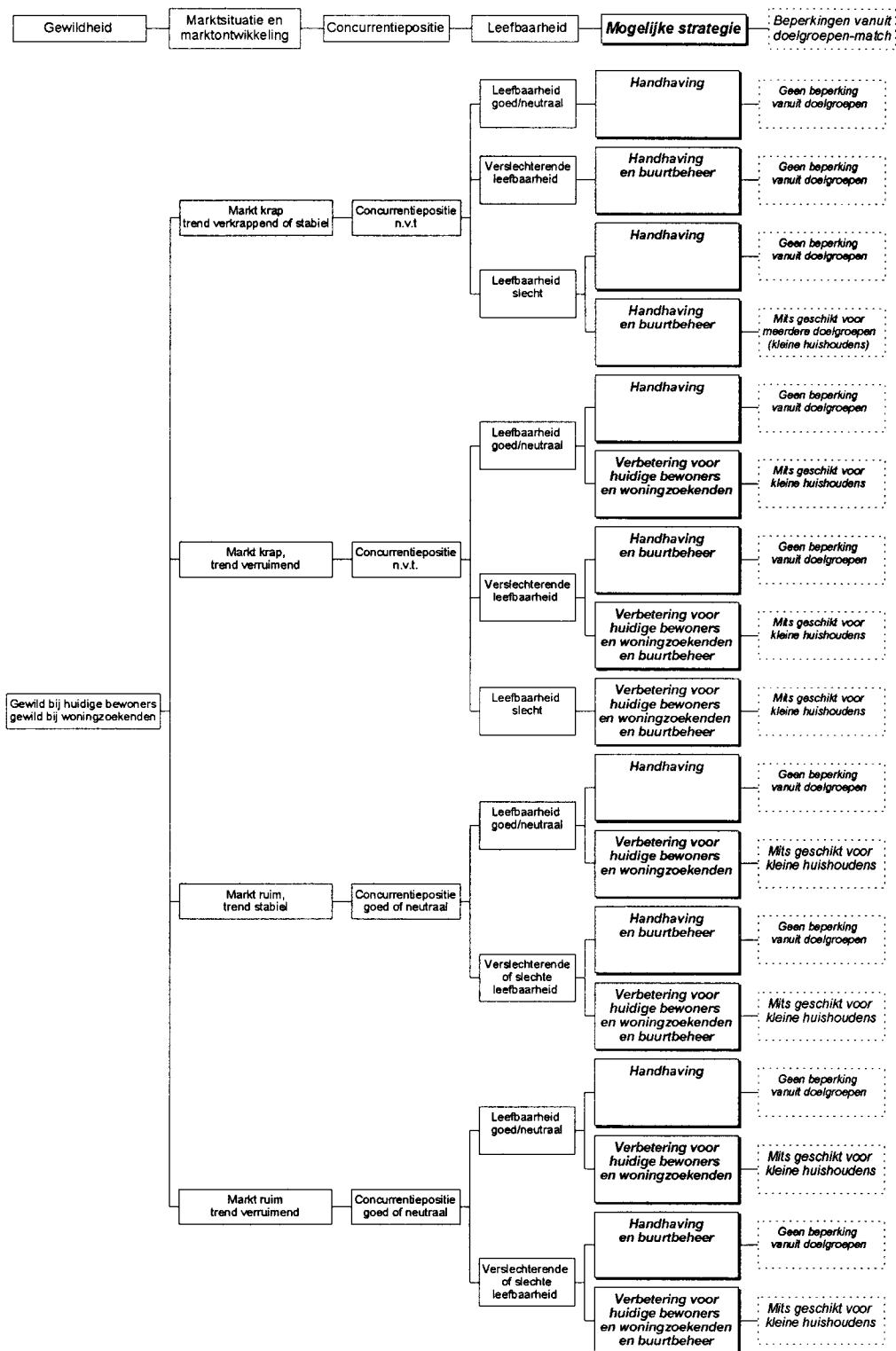
Door middel van een tabel kan een overzicht worden gegeven van de invloed van de doelgroepen.

Strategie	Beperking vanuit doelgroepen
Handhaven	geen beperking vanuit doelgroepen
Verbeteren voor woningzoekenden	niet geschikt als het complex gewild is bij woningzoekenden maar niet geschikt voor kleine huishoudens of alleen geschikt voor jongeren
Verbeteren voor huidige bewoners	geen beperking vanuit doelgroepen
Herdifferentiatie voor senioren	alleen als de woningen geschikt zijn voor senioren
Sloop	geen beperking, sterkere strategie bij woningen die niet geschikt voor kleine huishoudens of alleen geschikt voor jongeren zijn
Aanpassingen toewijzingsbeleid	niet als woningen niet geschikt voor kleine huishoudens of alleen geschikt voor jongeren zijn
Promotie	geen beperking vanuit doelgroepen
Buurtbeheer/ upgrading	geen beperking vanuit doelgroepen

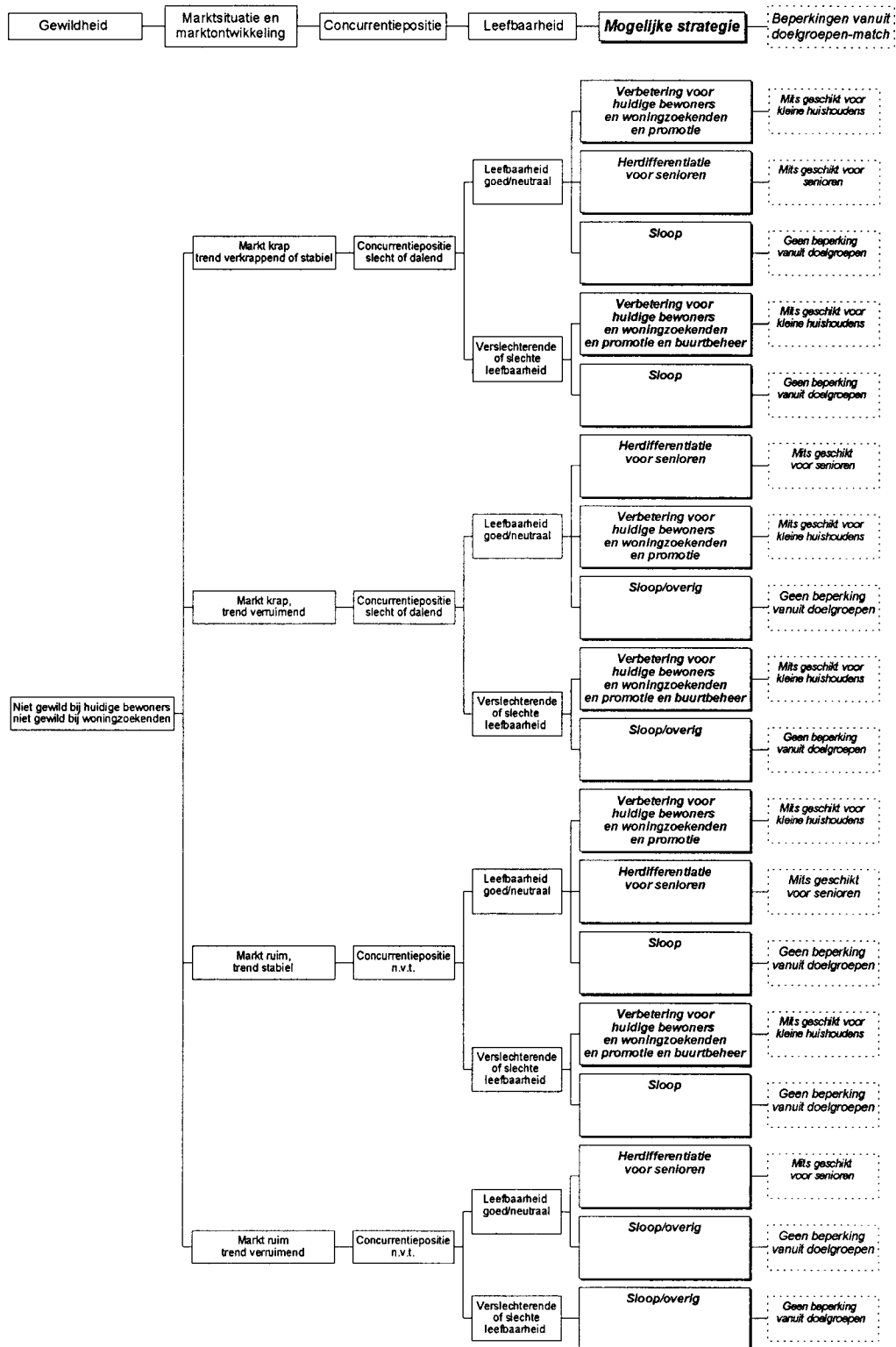
4.4 *Het beslissingsondersteunend model*

Het beslissingsondersteunend model heeft de vorm van een beslisboom. Door aan de hand van de variabelen een tak te volgen, worden enkele mogelijke strategieën gegeven. Achter de mogelijke strategieën wordt aangegeven of de match tussen complex en doelgroepen invloed op de geschiktheid van een strategie uitoefent, en zo ja, welke.

In principe kan één grote beslisboom worden gemaakt waarin alle alternatieven staan. Om de lees- en bruikbaarheid te vergroten, is deze opgesplitst in een zestal kleinere beslisbomen. Voor gewilde complexen is één beslisboom gemaakt, evenals voor niet-gewilde complexen. Voor complexen die of door huidige bewoners, of door woningzoekenden gewild zijn, is de beslisboom opgedeeld in een boom voor een krappe huidige marktsituatie en voor een ruime huidige marktsituatie. Op de volgende pagina's worden de beslisbomen voor gewilde complexen en voor niet-gewilde complexen gegeven. In de derde bijlage, de handleiding voor het gebruik van het beslissingsondersteunend model, staan alle beslisbomen.



figuur 6 beslisboom gewild bij huidige bewoners en woningzoekenden



figuur 7 beslisboom niet gewild bij huidige bewoners en woningzoekenden

4.5 Na de selectie van strategieën

Als het beslissingsondersteunend model is ingevuld, zijn nog verschillende strategieën mogelijk. Bij een complex bestaande uit meerdere bouwblokken zal meestal voor een gemengde strategie worden gekozen. Een aantal andere overwegingen zijn van belang bij het verder invullen van een strategie. Hierop wordt kort ingegaan in de eerstvolgende paragraaf. Verder wordt ingegaan op de niveaus van ingrijpen. Dit hoort bij de verdere uitwerking van de geselecteerde strategieën.

4.5.1 Overige factoren

Naast de factoren uit het beslissingsondersteunend model, is een aantal andere factoren van belang voor het verder invullen van een strategie, zoals draagstructuur en plattegrond van de huidige woningen. De financiën zijn de belangrijkste factor, de mogelijkheid om onrendabel te investeren en de investeringhoogte, bepalen de uiteindelijke mogelijkheden. Als de mogelijke strategieën zijn bepaald, kan naar de kosten worden gekeken en een keuze worden gemaakt.

Draagstructuur

Bij een gebouw in een open stijl gebouwd, met weinig dragende muren in de woningen, is het makkelijker plattegrondswijzigingen aan te brengen.

Bouwtechnische staat

In het onderzoek wordt ervan uitgegaan dat het beslissingsondersteunend model wordt gebruikt bij complexen waarvoor op korte termijn een groot onderhoud-ingreep is gepland. Naar mate meer moet worden gerepareerd en vervangen, kan de keuze voor sloop dichterbij komen. Daarentegen is het praktischer verbeteringen aan te brengen bij elementen die toch aan vervanging toe zijn. Verbeteren op het moment dat een onderdeel aan het eind van zijn levensduur is, is goedkoper dan op een ander moment.

Plattegrond, oppervlakten en verbindingen

Wanneer bij een complex als mogelijke strategie herdifferentiëren voor senioren naar voren komt, spelen ook eventuele aanwezige verbindingen tussen woonkamer & slaapkamer en badkamer & slaapkamer een rol. Ook komen hierbij de oppervlakten van de verschillende verblijfsruimten naar voren. Wanneer de oppervlakten niet voldoen aan de eisen en wensen gesteld voor seniorenhuisvesting, moet gekeken worden of de plattegrond aangepast kan worden om toch hieraan te voldoen.

Wensen van huidige bewoners

Door naar de klachten en wensen van de huidige bewoners te kijken, komen zwakke punten van woningen en woongebouw naar voren. De elementen die de huidige bewoners als storend of onvoldoende functionerend beschouwen, moeten worden verbeterd wanneer er wordt verbeterd voor de huidige bewoners. Deze aspecten zullen ook moeten worden meegenomen bij andere verbeteringen en herdifferentiatie-strategieën. Wanneer de huidige bewoners nu niet tevreden zijn, is er een grote kans dat ook de bewoners in de toekomst dezelfde klachten hebben.

Financiën

Hierbij wordt gekeken naar de investeringsruimte en mogelijkheid van investeren. Hoe groot zal de minimale investering bij een bepaalde strategie of invulling van een strategie zijn? Kan hiervan een deel worden doorberekend in de huur? Kan het complex na de ingreep langer worden geëxploiteerd dan zonder een ingreep, zodat een groter deel van de investering kan worden terugverdiend? De financiële factoren zorgen voor de uiteindelijke selectie van een strategie met invulling van die strategie.

Rekening houdend met de draagstructuur, bouwtechnische staat, plattegrond en wensen van de huidige bewoners, kunnen verschillende invullingen aan de strategieën worden gegeven.

Aan de hand van het kostenplaatje en vanuit beleidsoverwegingen kan vervolgens een keuze worden gemaakt voor de beste strategie.

4.5.2 Niveaus van verbetering

Verbeteringen kunnen op verschillende niveaus worden uitgevoerd. Een niveau geeft de zwaarte van een ingreep aan, de resterende exploitatieduur waarvoor de ingreep wordt gepleegd. Een ingreep van een hoog niveau, heeft een langere exploitatieperiode nodig om geheel te worden afgeschreven. Bij een hoog niveau ingreep moet gekeken worden of het bestaande complex, gezien de huidige staat, langer kan worden geëxploiteerd of kan worden verbeterd zodat het gehele complex langer kan worden geëxploiteerd. Als dat niet kan, zal een deel van de investering onrendabel moeten zijn.

Een aantal strategieën kan op meerdere niveaus worden uitgevoerd, zoals verbeteren voor zittende bewoners. De variabelen hebben in sommige gevallen invloed op het niveau van de ingreep. Een woning in een krappe markt kan met minder grote ingrepen goed verhuurbaar worden gemaakt of blijven dan een complex in een ruime markt. Daartegenover staat bijvoorbeeld het herdifferentiëren voor senioren. Omdat hierbij een lift zal moeten worden geplaatst, is dit altijd een hoog-niveau ingreep.

Een driedeling kan worden gemaakt als het gaat om niveaus van verbetering. Hieronder vallen niet de onderhoudsactiviteiten als reparatie, (gelijkwaardige) vervanging of achterstallig onderhoud.

Verbeteringen op een laag niveau

- Verbeteringen in afwachting van een definitieve ingreep
- Aanvullingen op woon en bouwtechnische gebied bij woningen met een resterende exploitatieduur van minder dan 15 jaar, met een incidentele woningvergroting
- Het soort ingrepen waarbij hier aan gedacht wordt, zijn afzonderlijke isolatie-ingrepen zoals vloer of gevelisolatie. Ook mechanische ventilatie, doorbraken in een bouwmuur, eenvoudige samenvoegingen, en plattegrond-aanpassingen voor badcel of keuken zijn laag-niveau ingrepen.

Verbeteringen op midden niveau

- Voor woningen met een onvoldoende plattegrond of versleten inbouwpakket
- Voor een exploitatieperiode op middellange termijn (15-25 jaar).
- Een ingreep op middenniveau is het totale warmte-isolatiepakket, nieuwe plattegronden inclusief keuken en badcellen, nieuwe balkons, vervangen van trappen en het plaatsen van een centrale verwarmingsinstallatie.

Verbeteringen op hoog niveau

- Vervanging en aanvullingen op woontechnisch en bouwtechnisch gebied voor te kleine en uitgewoonde woningen
- Woningen die op een andere wijze niet meer aan de vraag voldoen.
- Voor een lange termijn exploitatie (meer dan 25 jaar)
- Een nieuw trappenhuis, nieuwe gevelgaten, toevoegingen van vloeroppervlak, totale plattegrondaanpassingen zijn voorbeelden van hoog niveau ingrepen. Ook het compleet vervangen van het inbouwpakket is een hoog niveau ingreep.

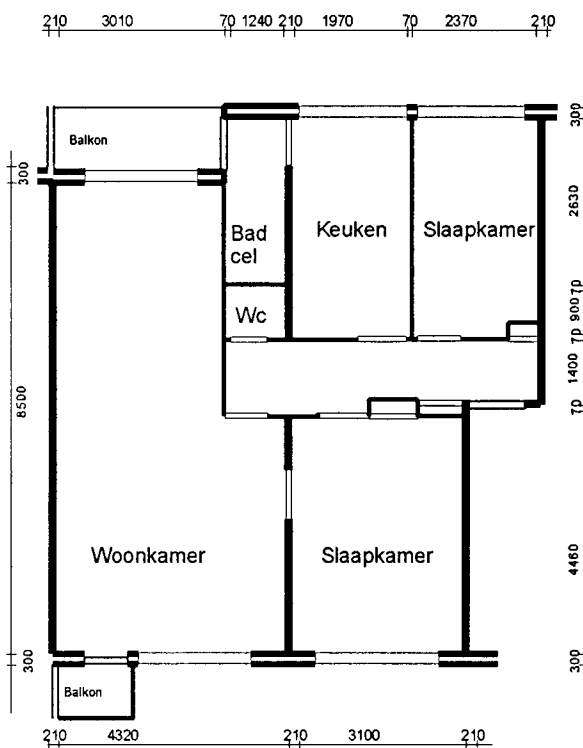
5 Testen van het model

Het testen van het model is aan de hand van een tweetal cases gedaan. De eerste case betreft een complex portiek-etagewoningen uit begin jaren zestig gelegen in Eindhoven, van de woningstichting Hertog Hendrik Van Lotharingen. De tweede case is een complex gelegen in Helmond, van Stichting Woonpartners. Dit is een complex van twee bouwlagen gebouwd begin jaren zeventig. Het testen van het model aan de hand van twee cases is niet voldoende om een oordeel te vellen over de functionaliteit van het model. Hiervoor zou het op meerdere cases, met verschillende variabelen, moeten worden getoetst. Het testen met behulp van twee cases kan wel aangeven of het model in die gevallen een selecterend vermogen heeft.

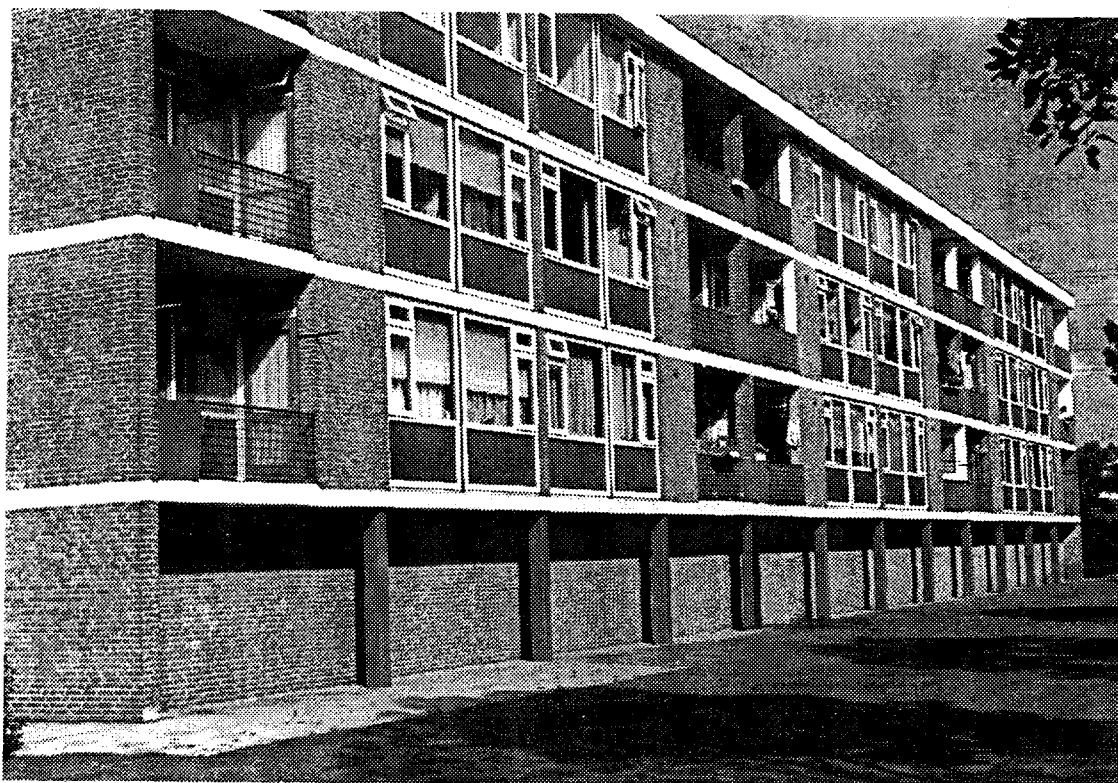
In dit hoofdstuk wordt kort aangegeven hoe de variabelen voor beide cases kunnen worden ingevuld, en hoe de cases invloed hebben gehad op de ontwikkeling van het model. Een uitgebreider uitwerking staat in de eerste twee bijlagen.

5.1 Case Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen

Het complex dat gebruikt is bij het ontwikkelen en toetsen van het beslissingsmodel, is een complex gelegen in Noord-Eindhoven, in de wijk Prinsejagt. Het complex ligt in de omgeving van de Japiksestraat en bestaat uit zes bouwblokken van drie lagen hoog op een bergingenlaag, met in totaal 114 woningen. De woningen zijn in 1960 gebouwd en staan voor het komende jaar op de planning voor een onderhoudsbeurt. De woningen zijn volgens een stapelbouwsysteem gebouwd, te weten Pronto. De woningen zijn vrij groot en hadden oorspronkelijk drie slaapkamers. Bij mutatie wordt tegenwoordig een slaapkamer bij de woonkamer gevoegd (zie *figuur 8*).



figuur 8 Plattegrond



figuur 9 Foto "de Pronto's"

5.1.1 Invullen beslissingsmodel

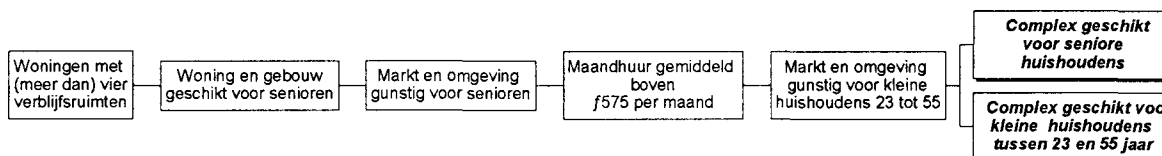
Externe variabelen

- De geweldigheid bij de huidige bewoners is matig, bijna de helft heeft verhuisplannen binnen vijf jaar. Woningzoekenden zijn echter wel geïnteresseerd. Omgerekend naar woning, staan per woning in dit complex bijna drie mensen op de wachtlijst. Door een wijziging in beleid, pas vanaf 1994 kunnen ook mensen die niet aan Philips verbonden zijn zich inschrijven, zijn te weinig gegevens beschikbaar om een trend over langere tijd te bekijken.
- In het algemeen is er meer vraag naar huurwoningen dan aanbod in Eindhoven. Op dit moment is er nog vraag naar etagewoningen. Wanneer alle woningzoekenden in de soort woning van hun voorkeur komen, zal een overschot aan meergezinswoningen ontstaan (1995, Gemeente Eindhoven).
- De concurrentiepositie van dit complex is goed, er zijn vrij veel belangstellenden voor dit complex. De beoordeling van de concurrentiepositie is gemaakt aan de hand van de mening van de woningstichting.
- De leefbaarheid in deze omgeving is goed, gekeken naar heel Eindhoven is dit zelfs een van de meer gewilde woonomgevingen. Er zijn geen signalen van een neergaande trend.

Doelgroepen

- Zoals uit de plattegrond al is gebleken, zijn dit woningen met vier verblijfsruimten.
- Volgens het seniorenlabel is de toegankelijkheid van dit complex geschikt voor de doelgroep met een lichte woonhandicap. Het is zodoende geschikt voor seniorenhuisvesting (mits een lift wordt aangebracht, anders is alleen de onderste woonlaag geschikt volgens de "preventie"eisen)
- De maandhuur is gemiddeld f575. Bij vrijgekomen woningen is de huur echter gemiddeld f590, waardoor jongeren bij deze woningen geen huursubsidie meer kunnen aanvragen.
- Er is in Eindhoven vanuit senioren en jongeren vraag naar woonruimte in een meergezinswoning. Voor de omgeving geldt, dat met betrekking tot voorzieningen deze omgeving redelijk geschikt is voor senioren. Voor jongeren geldt, dat dit binnen het bezit van Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen het enige complex in Eindhoven Noord is met meer dan twee kamers en een bereikbare huur. Een complex met HAT-eenheden en tweekamerappartementen staat aan de Dr. Hermansweg. Door de gemiddelde huur komen vallen jongeren tot 23 jaar af als geschikte doelgroep. Door de groep kleine huishoudens tot 30 jaar is er vraag naar meergezinswoningen. Kleine huishoudens tussen 30 en 55 jaar hebben voorkeur voor eengezinswoningen.

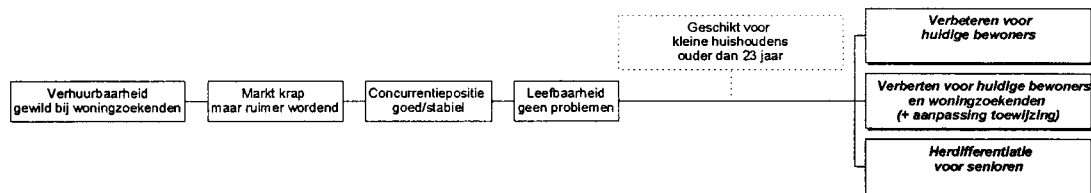
Ingevuld in het beslissingsschema geeft dit voor de doelgroepen aan dat het complex vooral geschikt is voor oudere huishoudens (zie *figuur 10*) en huishoudens tussen de 23 en 55 jaar. Hiermee worden, gezien de vraag, vooral de huishoudens tot 30 jaar mee bedoeld.



figuur 10 schema geschiktheid complex voor doelgroepen

Beslissingsondersteunend model

Vervolgens kan de beslisboom worden ingevuld met variabelen en doelgroepen. Dan blijkt dat dit complex zowel kan worden verbeterd voor de huidige bewoners, als algemeen voor zowel huidige bewoners als woningzoekenden. Ook kan het worden geherdifferentieerd tot seniorencomplex (zie *figuur 11*).



figuur 11 beslissingsondersteunend model case Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen

Het verbeteren voor de huidige bewoners heeft als doel de verhuigeneigd te verminderen. Verbeteren voor huidige bewoners en woningzoekenden heeft daarnaast als doel een bewoners aan te trekken die minder verhuigeneigd zijn. Herdifferentiëren voor senioren is in dit geval verbeteren voor een deel van de huidige bewoners.

Randvoorwaarden

Er waren geen randvoorwaarden waarmee rekening gehouden moest worden bij het model.

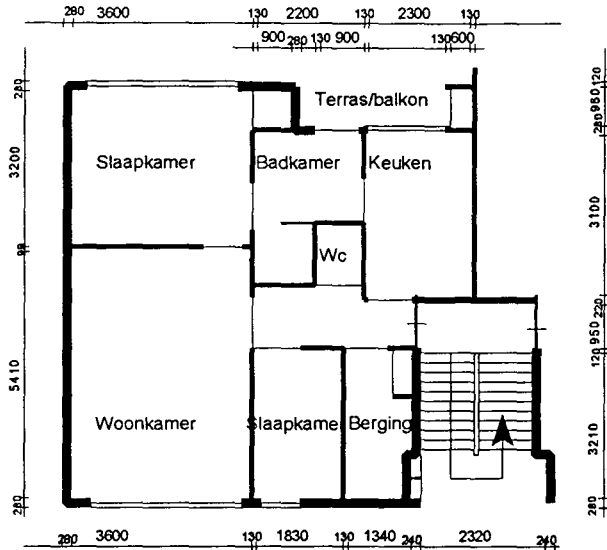
5.1.2 Kanttekeningen op het model naar aanleiding van deze case

Voor het toepassen van het model waren al twee mogelijke richtingen bekend, te weten aanpassen voor senioren of aanpassen voor jongeren. De uitkomst sluit de mogelijkheid om alleen voor jongeren te verbeteren uit, doordat gekeken wordt naar huidige huurhoogte. Bij Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen wordt geen onderscheid gemaakt tussen jongeren ouder en jonger dan 23 jaar. Jongeren beneden 23 jaar kunnen immers best een woning met een huur boven f575 huren, ze hebben dan alleen geen recht op huursubsidie. Hiermee rekening houdend, moet een nieuw schema voor de match tussen doelgroepen en woning worden gemaakt. Een corporatie kan dan kiezen of maximale huurhoogte voor woningzoekenden tot 23 jaar wordt gehanteerd.

Als in het beslissingstraject ook naar de grootte van het complex wordt gekeken, is de uitkomst anders. Dit complex heeft een dusdanige grootte, dat een enkele strategie voor het totale complex niet logisch is. Dan zou de uitkomst van het beslissingsondersteunend model zijn: pas een deel aan voor ouderen en houdt een deel bereikbaar voor de huidige doelgroepen. In paragraaf 5.3 worden de kanttekeningen verwerkt in het model.

5.2 Case Stichting Woonpartners

Het complex van Stichting Woonpartners is geen prototype portiek-etagecomplex. In 1970 zijn acht parallel staande bouwblokken met seniorenwoningen gebouwd in de wijk "de Eeuwsels" in Helmond-Noord. In totaal zijn er 64 woningen die via een portiek worden ontsloten. De woningen hebben hun buitenberging achter de tuinen van de begane grondwoningen. De woningen hebben een grote onderhoudsbeurt nodig. Verschillende jaren achtereen liep de verhuur terug. Dit was een reden was om een onderzoeksbureau een studie naar mogelijke ingrepen te laten doen. Hoewel de uitslag hiervan bij Stichting Woonpartners al bekend is, worden ook deze woningen gebruikt bij het beslissingsmodel. De woningen zijn op een traditionele wijze gebouwd. De woningen hebben twee slaapkamers, maar het totale gebruiksoppervlak is net geen 44 m² (zie *figuur 12*).



figuur 12 plattegrond



figuur 13 foto "Tamboerijn/Harmoniestraat"

5.2.1 Invullen beslissingsmodel

Externe variabelen

- De gewildheid van deze woningen was tussen 1990 en 1995 dalend. Daarna nam de verhuiscgenigheid van de bewoners af. Waarschijnlijk is er hier sprake geweest van een "verhuiscgolf" vanuit gezondheidsredenen. De woningen aan de Tamboerijn en Harmoniestraat zijn dankzij de lage huurprijs nog (matig) gewild bij woningzoekenden. De animo van woningzoekenden voor deze woningen is over de laatste paar jaar redelijk constant gebleven.
De woningen zijn gewild bij huidige bewoners, niet bij woningzoekenden.
- De markt in Helmond is extreem ruim, vooral voor meergezinswoningen buiten het centrum. Er is geen verbetering te bespeuren in de vraag naar meergezinswoningen, zelfs een verslechtering.
- Hoewel er niet veel concurrerende complexen in de omgeving liggen, is de vraag naar meergezinswoningen erg klein. Gezien de woninggrootte kan dit complex moeilijk concurreren met andere meergezinscomplexen. De concurrentiepositie is matig.
- De leefbaarheid in deze omgeving is goed. Er zijn onvoldoende gegevens voorhanden om een mogelijke neergaande trend te kunnen bespeuren.

Doelgroepen

- De woningen zijn klein. Hoewel ze vier verblijfsruimten hebben, is het oppervlak van deze ruimten volgens het Bouwbesluit amper genoeg voor drie verblijfsruimten. Daarom worden deze woningen ingedeeld bij "woningen met drie verblijfsruimten"
- De huren zijn erg laag en variëren tussen de f464 en f 487, dus beneden de grens van f575.
- De markt is niet erg gunstig. Hoewel er weinig aanbod van meergezinswoningen met een huur beneden de f575 is, is ook de vraag gering. De totale vraag naar meergezinswoningen in Noord-Helmond vanuit kleine huishoudens, zonder senioren, is ongeveer gelijk aan het totaal aantal woningen in het complex. Jongeren zijn alleen geïnteresseerd in dit complex vanwege de erg lage huur.

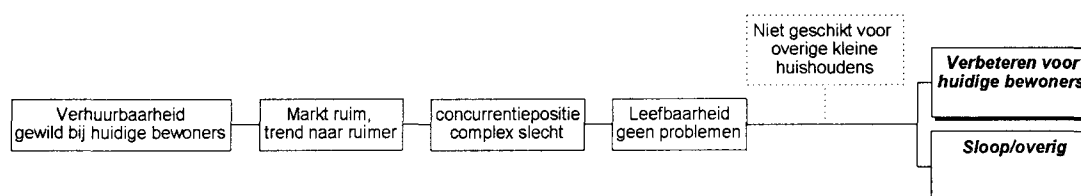
Ingevuld in een beslissingschema (zie *figuur 14*) voor doelgroepen blijkt dat het complex niet erg geschikt is voor kleine huishoudens.



figuur 14 schema geschiktheid complex voor doelgroepen

Beslissingsondersteunend model

Als vervolgens de beslisboom wordt ingevuld, zijn er weinig mogelijkheden voor dit complex (zie *figuur 15*). Naast verbeteren om de huidige bewoners tevreden te houden, wordt sloop/overig als mogelijke strategie gegeven. Dit betekent dat ook naar de mogelijkheden als verkoop, samenvoegen en groepswonon moet worden gekeken.



figuur 15 beslissingsondersteunend model case Stichting Woonpartners

Randvoorwaarden

Verschillende extra voorwaarden zijn gegeven. Het beleid is dat verbeteringen worden doorberekend aan de huurders. Een indelingswijziging is pas een verbetering als er iets wordt toegevoegd (een andere plaats voor de douchebak is dus geen verbetering). Vanuit de variabelen komt een tweede randvoorwaarde, namelijk dat de huur niet veel mag stijgen (woningen zijn vooral gewild vanwege de lage huur).

Gezien de leeftijd en nog vrij hoge boekwaarde van het complex is Stichting Woonpartners wat huiverig voor slopen. Dit betekent dat in eerste instantie naar verbeteren voor huidige bewoners zal moeten worden gekeken.

5.2.2 Kanttekeningen op het model naar aanleiding van deze case

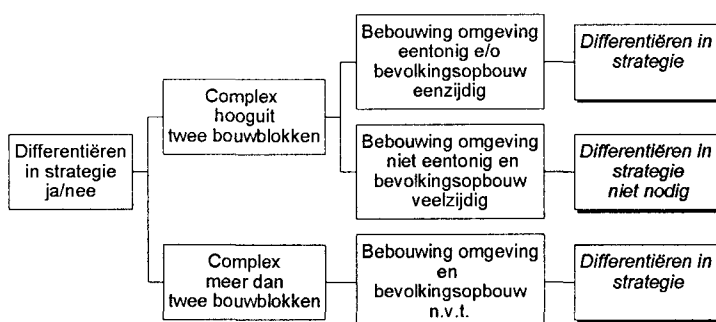
De randvoorwaarden een grote invloed hebben op de verder uitwerking van deze case. Ook de draagstructuur heeft daarop veel invloed. Plattegrond-aanpassingen bij deze woningen zijn moeilijk omdat ook de binnenwanden dragend zijn. Hierdoor worden de kosten hoger. Als deze kosten worden doorberekend in de huur, worden de woningen minder aantrekkelijk voor woningzoekenden.

Deze case is door de extreme Helmondse woningmarktsituatie, de randvoorwaarden en de bouwhoogte en -jaar geen representatief voorbeeld van “de portiek-etagewoning”.

5.3 Aanpassen model

Uit de cases komt duidelijk naar voren dat het beslissingsondersteunend model slechts een begin van een selectie geeft. De mogelijke strategieën worden beperkt, maar voor een plan van aanpak moeten meer factoren worden bekeken.

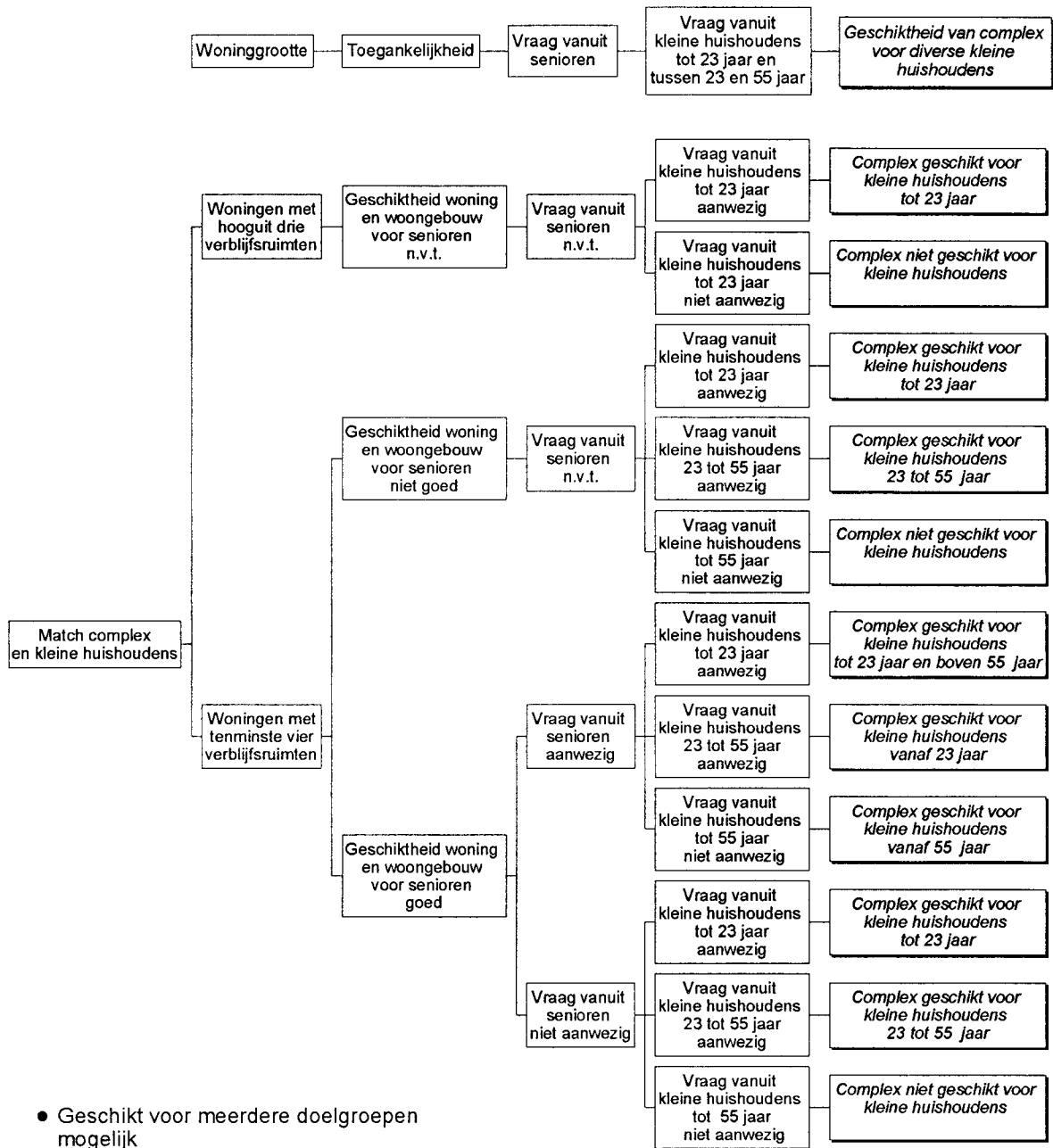
Het beslissingsondersteunend model moet naar aanleiding van de cases worden aangepast op een tweetal punten. Na de selectie van mogelijke strategieën kan een afweging worden gemaakt of een gedifferentieerde aanpak nodig is. Bij een groot complex, bestaande uit meerdere bouwblokken, moeten meerdere strategieën gecombineerd worden gevolgd of binnen een strategie worden gedifferentieerd. Hierbij kan gedacht worden aan een deel herdifferentiëren voor senioren en een deel verbeteren, maar ook aan verschillende niveaus van verbetering. De grens waarbij gedifferentieerd moet worden in de aanpak, is door de eigenaar-corporatie zelf vast te stellen. In het algemene model is de grens bij twee bouwblokken gelegd. Bij een kleiner complex kan een eentonige bebouwingshoogte in de omgeving of een eenzijdige bevolkingsopbouw ook een reden zijn om te differentieren in strategie. In *figuur 16* staat dit schematisch weergegeven.



figuur 16 beslisboom differentieren in strategie

Deze stap wordt gemaakt na het invullen van de beslisbomen voor de selectie van strategieën.

De beslisboom voor de match tussen doelgroepen en complex kan worden aangepast. Een corporatie moet de keuze hebben of voor jongeren een maximale huurgrens wordt gebruikt, zoals in het algemene model (pagina 33, *figuur 5*), of niet. In *figuur 17* is de maanduur als variabele weggelaten. Dit schema kan gebruikt worden in plaats van *figuur 5* als een corporatie geen maximale maanduur voor jongeren wil gebruiken.



figuur 17 schema 2:geschiktheid complex voor doelgroepen (zonder huurhoogte)

6 Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de conclusies gegeven welke ten gevolge van het onderzoek zijn getrokken. In dit onderzoek is een ondersteunend model voor de selectie van strategieën ontwikkeld, getest en bijgesteld. Het model kan worden gebruikt in de initiatieffase van een besluitvormingstraject. Voor een model dat het beslissingstraject verder ondersteunt zal het gepresenteerde model verder moeten worden ontwikkeld.

Bij de conclusies zal hier puntsgewijs op in worden gegaan. Vervolgens zullen aanbevelingen voor verder onderzoek worden gegeven.

6.1 Conclusies

1. *Doordat een beperkt aantal variabelen bepalend zijn voor de keuze van strategie, kan hiervoor een beslissingsondersteunend model worden gemaakt.*

Uit de analyse van factoren die invloed hebben op een mogelijk ingreep bij portiek-etagewoningen, kwam naar voren dat een viertal externe variabelen de selectie van strategieën beïnvloeden. Daarnaast kan aan de hand van vier ander variabelen een match tussen het complex en doelgroepen worden gemaakt. Door naar de geschikte doelgroepen te kijken, wordt het aantal mogelijke strategieën nog verder beperkt.

2. *Om tot aan "ingreepniveau" een selectie te kunnen ondersteunen zal het model moeten worden uitgebreid.*

Met behulp van het ontwikkelde model kan het aantal mogelijke strategieën worden beperkt. De geselecteerde strategieën moeten verder worden ingevuld aan de hand van huidige bouwtechnische staat, draagstructuur, plattegrond en wensen van bewoners. Hierna kan op basis van de bijbehorende kosten een selectie worden gemaakt. Het model ondersteunt zodoende slechts een deel van het beslissingstraject.

3. *De wijze van invulling van het model is niet gestandaardiseerd.*

Het ontwikkelde model is een open model. De benodigde variabelen zijn vastgesteld, maar de invulling van die variabelen is afhankelijk van de aanwezige gegevens bij de eigenaar-corporatie. Daarnaast kan vanuit het beleid van de corporatie een variabele niet relevant zijn. Het wel of niet hanteren van een maximale huurhoogte bij woningzoekenden tot 23 jaar is hier een voorbeeld van.

Aan deze hoofd-conclusie kunnen drie sub-conclusies worden verbonden.

- 3.1 *Gegevens voor een objectieve invulling van de concurrentiepositie zijn niet altijd aanwezig.*

Voor een objectieve invulling van de variabele concurrentiepositie zijn gegevens nodig van alle corporaties met etagewoningen in het bezit. Wanneer er alleen binnen het eigen bezit wordt gekeken en er zijn weinig concurrerende complexen is de kans groot dat het oordeel over de "concurrentiepositie" subjectief wordt. Dit komt de betrouwbaarheid van het model niet ten goede.

3.2 *Gegevens voor een trend in leefbaarheid zijn niet altijd beschikbaar.*

Voor een oordeel over leefbaarheid moeten gegevens van meerdere jaren beschikbaar zijn. Momenteel zijn die gegevens vaak nog niet aanwezig. Dit kan worden geweten aan het feit dat leefbaarheid een actueel onderwerp is. Ook het feit dat voor leefbaarheid geen eenduidige definitie bestaat is hier debet aan.

3.3 *Het model zal op meerdere cases moeten worden getest.*

Het model is tijdens de ontwikkeling getoetst aan de hand van een tweetal cases. Om een goed oordeel over de toepasbaarheid te vormen, zal het model in verschillende situaties moeten worden getest en vervolgens moeten worden bijgesteld.

6.2 *Aanbevelingen*

- Het beslissingsondersteunend model zal uitgebreider moeten worden getest wanneer wordt voortgebouwd op dit onderzoek.
- Ook voor factoren die invloed hebben op de verdere invulling van een strategie, is het mogelijk een beslissingsondersteunend model op te stellen. Het gepresenteerde model kan zo worden uitgebreid tot een model dat de totale selectie een plan van aanpak bij portiek-etagewoningen kan ondersteunen.
- Het formuleren van een eenduidige richtlijn en werkdefinitie voor "leefbaarheid".

Begrippen lijst

Aftoppingsgrens	De aftoppingsgrens is een begrip uit de huursubsidie wet. De aftoppingsgrens is de maximale huur waarover (voor 75 %) huursubsidie kan worden verkregen.
BBSH	Besluit Beheer Sociale Huurwoningen. In het BBSH geeft het Rijk regels voor onder andere het functioneren, de rechten en de plichten van woningcorporaties. Hierin worden ook de inkomensgrenzen gegeven voor de doelgroep voor het volkshuisvestingsbeleid.
Bouwtechnisch	De bouwtechnische staat van een woning is de staat van de draagstructuur en het casco.
Buurtbeheer	Buurtbeheer is letterlijk het beheer van een buurt. Hier wordt onder buurtbeheer de te nemen maatregelen in de omgeving van het complex verstaan, waardoor deze omgeving een betere uitstraling krijgt. In dit onderzoek wordt buurtbeheer samen met upgrading als strategie genoemd.
Concurrentiepositie	De concurrentiepositie geeft de positie aan van een complex in vergelijking met soortgelijke complexen. Met andere woorden: de concurrentiepositie van een complex portiek-etagewoningen geeft aan hoe goed deze verhuurt in vergelijking met andere goedkope meergezinswoningen.
Externe variabelen	Variabelen die invloed kunnen hebben op de verhuur van een complex, maar niet direct te beïnvloeden zijn door de eigenaar-corporatie.
Gebruiksoppervlak	Het gebruiksoppervlak van een woning is het oppervlak van de slaapkamers, de woonkamer en de keuken.
Groot onderhoud	Onder groot onderhoud worden noodzakelijke vervangings- en herstelwerkzaamheden aan een woning of gebouw verstaan, waarbij de woning in oorspronkelijke staat wordt gebracht. Bij groot onderhoud worden geen verbeteringen aangebracht.
Handhaven	Het huidige beleid wordt voortgezet. Onderhoud, dus ook groot onderhoud, wordt volgens planning uitgevoerd.
Herdifferentiatie	Bij herdifferentiatie worden verbeteringen aangebracht, maar worden de verbeterde woningen bestemd voor een specifieke doelgroep. De verbeteringen zijn gericht op deze doelgroep.
Ingreep/ ingrijpen	Met ingrijpen wordt in dit onderzoek de actie bedoeld, die wordt ondernomen om aanwezige of te verwachten problemen bij de verhuur van een complex portiek-etagewoningen te ondervangen
Investerings	De investeringen waarover in dit onderzoek wordt gesproken, zijn onrendabele investeringen. Dit is het kapitaal dat in bijvoorbeeld een verbetering wordt gestoken, zonder dat deze (gedurende de exploitatietermijn) wordt terugverdiend.

Kernvoorraad	De kernvoorraad is de voorraad woningen die bij voorrang beschikbaar moeten zijn voor huishoudens met lage inkomens, zoals omschreven in het BBSH.
Krappe markt	Er is meer vraag dan aanbod.
Leefbaarheid	De leefbaarheid is een begrip dat vooral de mening van mensen over hun omgeving weergeeft en is afhankelijk van verschillende aspecten zoals de kwaliteit van de woning en woonomgeving, criminaliteit en eventuele gevoelens van veiligheid in een omgeving.
Maatregelen	Maatregelen zijn de acties die genomen kunnen worden binnen een strategie, bijvoorbeeld het plaatsen van een lift of het vergroten van de badkamer.
Ruime markt	Er is meer aanbod dan vraag, in dit geval is er meer aanbod van goedkope meergezinswoningen dan vraag naar goedkope meergezinswoningen
Strategieën	Een strategie geeft de richting van ingrijpen aan. Sloop en verbetering zijn voorbeelden van strategieën.
Upgrading	Upgrading betekent hier dat de uitstraling van woning en woongebouw wordt verbeterd. Dit hoeft geen extra ingreep te zijn, het aanbrengen van een nieuwe entree kan al een vorm van upgrading zijn, eveneens als nieuw schilderwerk op kozijnen
Variabelen	De variabelen in het model zijn de factoren die invloed hebben op de mogelijke strategieën, te weten investeringsbereidheid, marktsituatie, verhuurbaarheid, leefbaarheid en aanpasbaarheid van de woningplattegrond.
Verbetering	Onder verbeteringen wordt het toevoegen van kwaliteit verstaan, waarbij de woningen geschikt en bestemd blijven voor de huidige doelgroepen. Verbeteringen zijn bijvoorbeeld het aanbrengen van isolatie, maar ook het vergroten van de woonkamer of een groter keukenblok.
Verhuurbaarheid	Verhuurbaarheid is een overkoepelende term waarin verschillende aspecten die iets zeggen over hoe woningen in een complex verhuurd worden. Hierbij wordt gekeken naar hoeveel huidige bewoners verhuizen of willen verhuizen, hoeveel woningzoekenden zeggen geïnteresseerd te zijn in een woning in het complex en hoeveel moeite gedaan moet worden om een nieuwe bewoner te vinden
Wooncarrière	Een wooncarrière is het traject van wonen dat een mens doorloopt. Het begint meestal bij een huurwoning. De ontwikkeling in soort woonruimte gaat vaak redelijk gelijk op met de werkcarrière.
Woontechnisch	De woontechnische staat is de staat van voorzieningen, zoals de badkamer en de keuken. Ook de grootte van ruimten hoort bij de woontechnische staat.

Literatuur

- Barbieri, U., e.a., 1983, **Architectuur en planning Nederland 1940-1980**
- Boersma, S.K.Th., 1989, **Beslissingsondersteunende systemen**
- Bundels bouwvoorschriften, Sdu-uitgevers, 1995, **Woningwet en bouwbesluit**
- Gelder, J de, G. Visser, L. Lucardie, 1995, **Selectiecriteria voor kennistechnieken**
- Haren, M. van, 1994, **Perspectieven voor middelhoogbouwcomplexen**
- Heeger, H., 1993, **Aanpak van na-oorlogse probleemcomplexen**
- Kempen, R. van, H. Floor en F.M. Dieleman, 1994, **Wonen op maat, een onderzoek naar voorkeuren en motieven van woonconsumenten**
- Kupers, R.H., & W.B. Rohde, Stedelijk beheer handboek, 1996, **Naoorlogse wijken in beeld**
- Lijbers, R., C.C.F. Thijssen, H. Westra, 1984, **Woningvoorraad '45-'75**
- Ministerie van VROM, 1997, **Huisvesting ouderen op het breukvlak van twee eeuwen**
- Ministerie van VROM, 1997, **Toelichting Huursubsidie 1997/1998**
- Ministerie van VROM, 1989, **De effecten van... .. naoorlogse woningcomplexen**
- Nationale WoningRaad, 1996, **Verder dan de voordeur**
- Nationale WoningRaad, Woningraad extra, 1987, **Sloop, een reel alternatief**
- Sociaal-cultureel planbureau, 1996, **Sociaal en cultureel rapport**
- Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting e.a., 1993, **Seniorenlabel, consumentenkeurmerk voor ouderenhuisvesting**
- Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting, 1997, **Oppluslabel**
- Thijssen, C.C.F., 1990, **Technische kwaliteit van etagewoningen**
- Vakgroep Stadsvernieuwing THE, q&q team, Stichting Kovos, 1985, **Keuze verbeterniveau's, verbeterpakketten & uitvoeringspakketten**

Velde, ir. G.J. te, Renovatie & onderhoud 1993-2, 1993, **Op zoek naar de toekomst van de vroeg-naoorlogse wijken**

Wassenberg, F.A.G, Stedelijk beheer handboek, 1996, **Beheer in naoorlogse wijken**

Zandstra, e.a, 1946, **Bouwen van woning tot stad**

Case Woningstichting Hhvl

Dogge, P., J. Smeets, 1995, **Eindhoven doorgelicht**

Dogge, P., J. Smeets, 1996, **Eindhoven doorgelicht, de woningstichting Hhvl**

Elk, R.S.F.van, H. Priemus, 1970, **Niet traditionele woningbouwmethoden**

Gemeente Eindhoven, 1993, **Stedelijk beheerplan**

Gemeente Eindhoven, 1995, **Concept Volkshuisvestingsplan**

Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen, 1997, **Bewonersenquête**

Case Stichting Woonpartners

Gemeente Helmond, 1995, **Woningbehoefte-onderzoek Helmond 1995**

Gemeente Helmond, 1996, **Grote Steden Beleid, actieplannen**

Gemeente Helmond, 1997, **Volkshuisvestingsplan 1998-2002**

Loods, de, Architecten en adviesbureau, 1997, **Concept haalbaarheidstudie Tamboerijnstraat**

Stichting Woonpartners, 1997, **Bewonersenquête**

Gesprekken

Cases

- Mevr. Ir. M. van Haren, Wst. Hertog Hendrik van Lotharingen, Eindhoven, **Prinsejagt, Japiksestraat e.o.**
- Dhr E. de Monte, Wst. Hertog Hendrik van Lotharingen, Eindhoven, **Prinsejagt, Japiksestraat e.o.**
- Dhr. W. Strikwold, St. Woonpartners, Helmond, **Eeuwsels, Tamboerijnstraat e.o.**
- Dhr. J. van de Weijer, St. Woonpartners, Helmond, **Eeuwsels, Tamboerijnstraat e.o.**

Algemeen

- Ing. J Brugge (De Principaal), Stichting de Key, Amsterdam, **Geuzenveld**
- Dhr J. Hendriks, WBV Het oosten, Amsterdam, **Geuzenveld**
- Dhr. G. van Heister, WBV Onze woning, Venlo, **De Houtsnip” & “Vier Paardjes”**
- Dhr C. Lenssen, WBV Onze woning, Venlo, **De Houtsnip”**
- Dhr. M. Steeneke, AWW Den Haag, **Morgenstond** (Zuid-West)

Overige literatuur

Andela, G., D. Camp, Renovatie & onderhoud 2, 1993, **Versleten kleinpolder wordt ...**

Architectenbureau Henk van Schagen, 1997, **Een tweede leven, herdifferentiatie van ...**

Boer, N. de, D. Lambert, 1987, **Woonwijken, Nederlandse stedenbouw '45-'85**

Boersma, A., 1990, **De markt voor naoorlogse etagebouw in beeld**

Faassen, ir. A.C.A. van, Woningraad Magazine 7, 1996, **Kozijnverbetering goede aanleiding om uitstraling te verbeteren**

Flier, K. van der, E.H. Klein, 1989, **Naar een aanpak van naoorlogse woonwijken**

Klein, E.H, H.M. Koolma, J.H. Kroes, L.M. Overboom, H. Westra, 1987, **De naoorlogse woningvoorraad onderzocht- een trend en programmeerstudie**

Nationale Woningraad, Woningraad extra, 1996, **Gewoon wonen voor verstandelijk gehandicapten**

NCIV, Corporatie magazine, 1993, **Van doorsnee portiekflat naar fraai ouderencomplex**

Vijgen, J., R. van Engelsdorp Gastelaars, 1991, **Een gevarieerd bestaan**

Vijgen, J., R. van Engelsdorp Gastelaars, 1992, **Centrum, strand, groeikern**

Singelenberg, J., J. Roding, 1992, **Licht en Lucht**

Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting, 1994, **Een lift in een bestaande flat, het ...**

Stichting bouwresearch, 1995, **E'novatie en Uitvoering**

Velde, ir. G.J. te, 1996, **Tussen stadsrand en stadswijk**

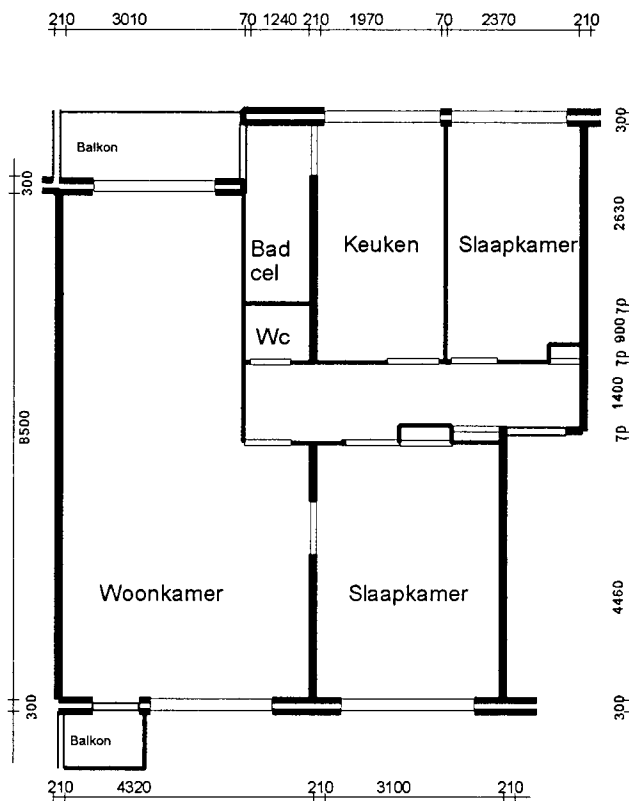
Bijlagen

Bijlage 1.

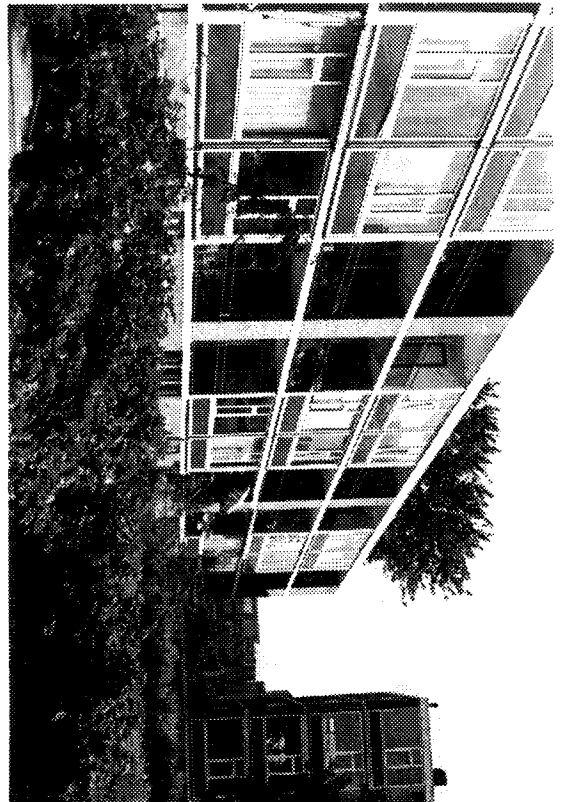
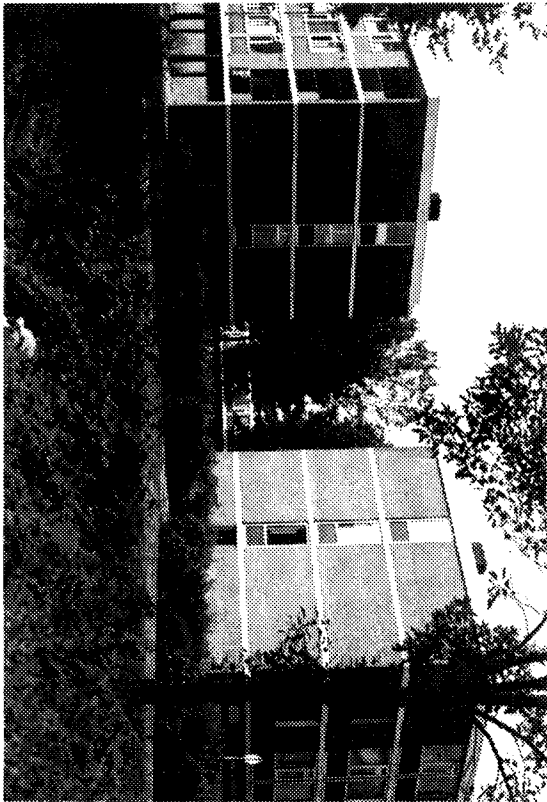
Case Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen

a. Algemeen

Het complex "de Pronto's" ligt in de omgeving Japiksestraat in de wijk Prinsejagt in Eindhoven. Het bestaat uit zes woonblokken van drie lagen hoog met in totaal 114 woningen. De woningen staan op een bergingenlaag. Het complex is in 1961 gebouwd. De woningen hebben nu een gemiddelde huur van fl 575. De woningen zijn gebouwd met drie slaapkamers, maar bij mutatie wordt de aangrenzende slaapkamer bij de woonkamer gevoegd, zodat nog twee slaapkamers overblijven (zie *figuur 18*). Technisch gezien is een (onderhouds)beurt nodig, hetgeen de aanleiding vormt om ook naar woon- en markttechnische aspecten te kijken. Er zijn nog geen grote problemen, maar de corporatie wil anticiperen op de marktontwikkelingen.



figuur 18 plattegrond "Pronto's"



b. Externe variabelen

i. Gewildheid

Er zijn vrij veel gegevens voor handen waaruit een gewildheid gehaald kan worden. Naast gegevens over de mutatie en acceptatie van woningen in dit complex, is ook vanuit de bewoners-enquête bekend hoe de verhuisgeneigdheid bij de huidige bewoners ligt. Kijkend naar de huidige bewoners blijkt dat 47,2 % plannen heeft om binnen vijf jaar te verhuizen. Daarvoor hebben de bewoners verschillende redenen, de meest voorkomende zijn het willen kopen van een huis, het groter willen wonen, het verkrijgen van een tuin en de moeilijke toegankelijkheid van de huidige woning. Van deze redenen is alleen de moeilijke toegankelijkheid te verbeteren, op de overige redenen is weinig invloed uit te oefenen. Exit-interviews geven een beeld wat de redenen waren van mensen die daadwerkelijk zijn verhuisd. In 1996 vertrok 40 % naar een bejaardentehuis of vanwege gezondheidsredenen, 20 % vanwege het kopen van een huis.

De mutatiegraad varieert over de laatste vijf jaar tussen een kleine 8 % en bijna 16 %. Een mutatiegraad van rond de 12 % is niet zorgwekkend bij een complex meergezinswoningen. Bij de mutatie is geen duidelijke trend te bespeuren. Dit complex heeft een hoge doorstroming.

Kijkend naar de kant van de woningzoekenden blijkt dat deze woningen gewild zijn. Dit kan met de toewijzing te maken hebben, de verhuur in dit complex wordt niet via een marktmodel (met actieve participatie van woningzoekenden), maar via distributie (toewijzen) geregeld. In 1997 stonden ruim 300 mensen ingeschreven met een voorkeur voor een woning in dit complex. Dat betekent dat er per woning bijna drie gegadigden op de wachtlijst staan. In 1996 was de aanbiedingsgraad 1,29 en in 1997 1,36. Dat betekent dat weinig moeite nodig is om de woningen verhuurd te krijgen. De aanbiedingsgraad in de jaren voor 1996 was hoger, over 1990 tot 1995 was dit gemiddeld ruim 2, in 1995 1,50. Kanttekening hierbij is, dat pas sinds 1994 iedereen zich in kan schrijven als woningzoekende bij Hhvl, voor die tijd was ze alleen actief voor Philips-werknemers en hun families. Hierdoor zijn de gegevens van voor 1994 niet goed te gebruiken om een trend te bespeuren.

Samenvattend, voor zowel bewoners als woningzoekenden, kan worden gesteld dat de woningen minder gewild zijn bij de huidige bewoners, maar erg gewild bij woningzoekenden
Richting beslissingsondersteunend model: Minder gewild bij huidige bewoners, gewild bij woningzoekenden.

ii. Markt

In Eindhoven is de algemene vraag naar huurwoningen groter dan het aanbod. Er is voornamelijk belangstelling voor etagewoningen omdat er behoefte is aan woonruimte. Wanneer alle woningzoekenden huisvesting vinden die overeenkomt met hun voorkeur, ontstaat een overschot aan etagewoningen. Vanuit dit oogpunt kan gesteld worden dat de markt op dit moment nog krap is, maar wel ruimer wordt. Op de huurmarkt is vooral behoefte aan kleine eengezinswoningen. Hoewel kwantitatief gezien een overschot aan etagewoningen is, is de verwachting dat een tekort zal ontstaan aan kleine etagewoningen met een lift.

Richting beslissingsondersteunend model: krappe markt, verruimend

iii. Concurrentiepositie

Kijkend naar de concurrentiepositie staan deze woningen vrij goed tot opzichte van andere etagewoningen, de moeite die nodig is om woningen in dit complex te verhuren is niet groot. Een concurrentie-onderzoek is niet voorhanden in Eindhoven, gegevens over de verhuurbaarheid van etagewoningen bij andere corporaties is moeilijk te verkrijgen. Voor het beslissingsondersteunend model wordt uitgegaan van de opinie binnen Hertog Hendrik van Lotharingen.

Richting beslissingsondersteunend model: goede of stabiele concurrentiepositie.

iv. Leefbaarheid

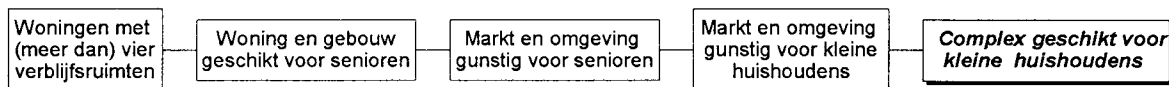
Het beste beeld over leefbaarheid in Eindhoven kan gehaald worden uit het Stedelijk Beheerplan. Voor een aantal wijken, waar sociale problemen optreden, is verder onderzoek gedaan, voor de wijken met weinig of geen problemen niet. Omdat een nieuw Stedelijk Beheerplan momenteel gemaakt wordt, kan alleen worden gekeken naar het plan van 1993. Als gekeken wordt naar sociale aspecten (de waardering van het wonen in deze buurt, de "sociale verhuurbaarheid", bemoeienissen van politie, sociale dienst en buurtwerk) wordt de buurt rondom de Kernkampstraat redelijk tot goed beoordeeld. Gezien de datum van het Stedelijk Beheerplan wordt ook naar de resultaten uit het woningmarktonderzoek gekeken [1995, Dogge & Smeets]. Ook in dit onderzoek wordt deze woonomgeving gunstig beoordeeld.

Richting voor het beslissingsondersteunend model: leefbaarheid redelijk/goed

c. Doelgroepen

Op de eerste plaats wordt hier gekeken naar de grootte van de woningen. Deze woningen hebben vier of meer verblijfsruimten en zijn in beginsel geschikt voor senioren. In het kader van een opplusactie, is in Noord-Brabant voor complexen, waaronder dit complex, gekeken in hoeverre ze geschikt zijn voor senioren. De drempelhoogte en deuropeningen zijn in principe goed voor de categorie "lichte handicap". Hiervoor moet echter wel lift aanwezig zijn. De maandhuur is gemiddeld f575; wat zou moeten betekenen dat deze woningen voor alle kleine huishoudens geschikt zijn. Bij woningen die nu verhuurd worden, is de gemiddeld huur echter f 590. Door naar deze huur te kijken, lijken minder geschikt voor jongeren.

De marktsituatie voor meergezinswoningen in Eindhoven is ruim. Er is een overschot, vooral bij grote (vier of meer kamers) woningen. De vraag naar kleine meergezinswoningen komt voornamelijk door alleenstaanden, en is het grootst bij woningzoekenden vanaf 45 jaar. Voorkeur voor een meergezinswoningen hebben ouderen, en jonge alleenstaanden. Stellen tot ongeveer 30 jaar hebben ook belangstelling voor meergezinswoningen. Middelbare alleenstaanden en stellen hebben geen voorkeur voor een meergezinswoning. Daarnaast is de omgeving van de Japiksestraat vrij aantrekkelijk voor senioren, omdat voorzieningen zijn goed bereikbaar. Vanuit marktpraak gezien is er door senioren vraag naar meergezinswoningen in deze omgeving, door jongeren tot 23 jaar en stellen tot 30 jaar oud.



figuur 19 schema geschiktheid complex voor doelgroepen

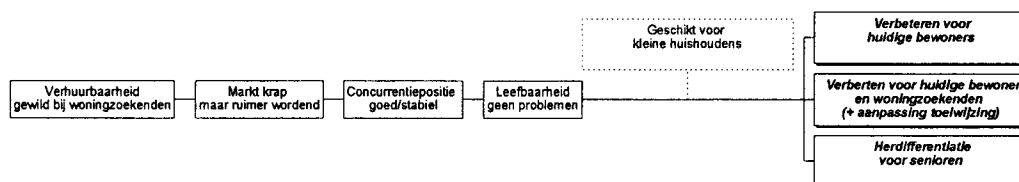
d. Randvoorwaarden

Er zijn weinig randvoorwaarden gegeven. In principe hoeft geen rekening gehouden te worden met gemeentelijke conventanten en dergelijke. Een ontwikkeling die wel meegenomen kan worden, is het feit dat Hertog Hendrik van Lotharingen zelf bezig is te kijken naar aanpassen van complexen tot seniorenhuisvesting en liftplaatsing in meergezinswoningen.

Bij het ontwikkelen van het model is de randvoorwaarde naar voren gekomen, dat de huurprijs geen overwegende factor is bij het bepalen van een eventuele match met jongeren. Daarom is bij deze case het tweede schema voor de match met doelgroepen” (figuur 17) gebruikt.

e. Beslissingsondersteunend model

De uitgangspositie van het complex biedt veel mogelijkheden. Een ruime markt, maar een goede concurrentiepositie op die markt. Qua gewildheid is het complex te typeren als een mogelijk doorstroom-complex. De leefbaarheid is goed.



figuur 20 beslissingsondersteunend model case Hertog Hendrik van Lotharingen

De mogelijke strategieën zijn (zie *figuur 20*):

- 1 Verbeteringen voor de huidige bewoners
- 2 Verbeteren voor zowel huidige bewoners als woningzoekenden, eventueel met een gewijzigd toewijzingsbeleid
- 3 Aanpassen voor senioren

f. Verdere uitwerking

Er zijn drie strategieën naar voren gekomen vanuit het beslissingsondersteunend model, te weten verbeteren voor huidige bewoners al dan niet gecombineerd met verbeteringen voor woningzoekenden en herdifferentiëren voor senioren. Gezien de grootte van het complex, is een combinatie van strategieën de meest voor de hand liggende. Daarbij wordt een deel van de woningen aangepast voor seniorenhuisvesting en een deel blijft beschikbaar voor de huidige bewonersgroepen waarbij wordt ingespeeld op wensen van huidige en toekomstige bewoners.

Voor de verdere invulling daarvan moet naar een aantal aspecten worden gekeken, te weten:

- Huidige bouwtechnische staat, wat moet er allemaal vervangen en gerepareerd worden?
- De draagstructuur. Hoever is het mogelijk om plattegrondswijzigingen aan te brengen?
- De huidige plattegrond, oppervlakten van vertrekken en gewenste verbindingen voor seniorenhuisvesting.
- De verbeteringen die door de huidige bewoners gewenst zijn.
- Investeringsmogelijkheden.

Bouwtechnische staat/ benodigde ingrepen

Bij een onderhoudsronde in 1982 zijn er kunststof kozijnen aangebracht. Ook kregen de woningen toen een individuele ketel, een nieuw keukenblok en werd het lavet vervangen door een douche. Recentelijk is het betondek bij balkons gerepareerd.

De huidige kwaliteit van de douche is laag. Tegelwerk in badcel en keuken moet worden vervangen, evenals het sanitair en het keukenblok. De standleidingen moeten worden vervangen. De plafonds in de woningen zijn eveneens aan vervanging toe.

In de algemene ruimten moeten tegelwerk, wandafwerking, plafondafwerking, de intercom en de verlichting worden vervangen. Het hang- en sluitwerk van zowel de entree als de woningen is verouderd.

Met name de nodige vervangingen rondom badkamer en keuken zouden kunnen worden gecombineerd met verbeteringen, aangezien vooral de badkamer reden tot ontevredenheid vormt.

De draagstructuur

Deze woningen zijn volgend het bouwsysteem "Pronto" gebouwd. Bij dit systeem worden de bouwmuren gemaakt van gemetseld betonblokken, vaak gecombineerd met systeemvloeren. Het systeem is een open systeem. Binnen de woningen is maar één dragende muur aanwezig, daardoor is het wijzigen van plattegronden vrij makkelijk.

Probleem hierbij kan wel de vloer zijn, deze is gemaakt van een holle metselsteen. Dit maakt het leggen van nieuwe leidingen moeilijk. Een oplossing hiervoor kan worden gevonden door bij het plaatsen van nieuwe binnenwanden, hiervoor systeemwanden te gebruiken waar onderin een sleuf voor leidingen loopt. Ook binnen de bestaande structuur zijn leidingsystemen te gebruiken die geschikt zijn voor "flexibel bouwen" ("Matura" bijvoorbeeld).

Woninggrootte/aanwezige verbindingen

De woonkamer is 19,1 m², de badcel 1,2 m breed, en de slaapkamers resp 13,7; 11,8 en 8,5 m². De woonkamer is in veel gevallen reeds vergroot ten koste van de 11,8 m² grote slaapkamer. Wanneer dit nog niet is gebeurd, wordt het bij mutatie gedaan. De badcel kan alleen vergroot worden ten koste van keuken of slaapkamer. Verbindingen tussen woonkamer, slaapkamer en badcel zijn meestal niet meer aanwezig omdat de slaapkamer bij de woonkamer is gevoegd.

Bewoners-wensen

Uit de bewoners-enquête blijkt dat bewoners over het algemeen tevreden zijn met hun woning. Belangrijk punt van ontevredenheid is de badkamer. Deze is niet groot genoeg en niet functioneel genoeg. Ook het balkon is niet groot genoeg volgens veel bewoners.

Investeringsmogelijkheden

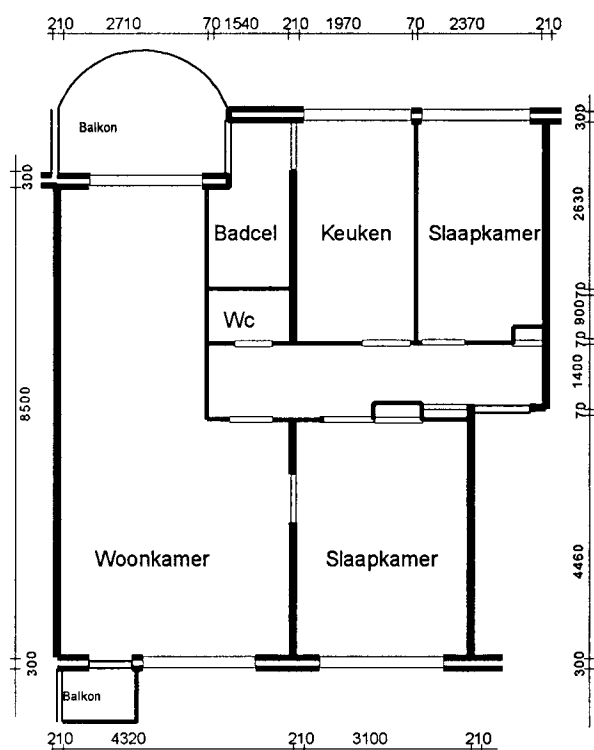
In de huidige fase van het plan van aanpak, de initiatiefase, zijn geen beperkingen vanuit de financiën gegeven. Bij de voorstellen voor uitwerking zal wel een niveau van ingrijpen worden aangegeven.

i. Voorgestelde verbeteringen

A. Woningen verbeteren voor huidige doelgroepen.

Oudere woningzoekenden hebben voorrang bij de onderste woonlaag.

1. De badkamer vergroten tot een breedte van 1.50 m. Hierdoor is er ruimte voor een wasmachine in de badkamer. Door de toegang van het balkon dicht te maken, wordt de bruikbaarheid van de badcel groter.
 2. De toegang tot het balkon verplaatsen naar de woonkamer, en het vergroten van het balkon. Door een nieuw (uitpandig) balkon veranderd de uitstraling van de bouwblokken.
- De aanpassingen zijn binnen de bestaande draagstructuur. Het niveau van deze ingreep is het middenniveau.



figuur 21 grotere badcel en balkon

Binnen bestaande draagstructuur een nieuwe indeling

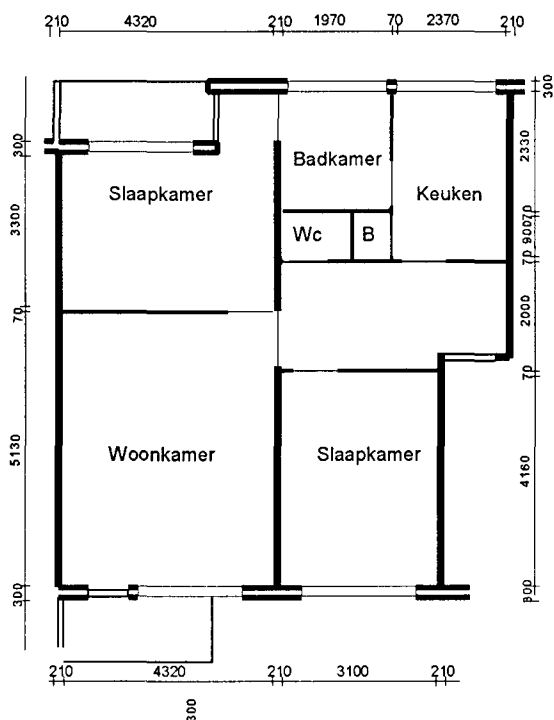
Hiervoor zijn meerdere verschillende voorstellen gemaakt. Wanneer een lift met galerij wordt geplaatst, kan de toegang alleen op dezelfde plaats blijven wanneer het trappenhuis wordt verwijderd. Wanneer ook de portiek-entree blijft bestaan, zal een extra entree moeten worden gemaakt. Bij een ingang via een portiek kan een lift worden aangebracht. Dit kan door de bestaande trap te verwijderen en daar de lift te plaatsen. Een nieuwe trap kan dan buiten de bestaande gevel worden geplaatst. Een andere optie is het plaatsen van de lift ten koste van een deel van een slaapkamer. Daarbij moet ook de ingang van de woningen worden verplaatst.

B *Ingang via portiek*

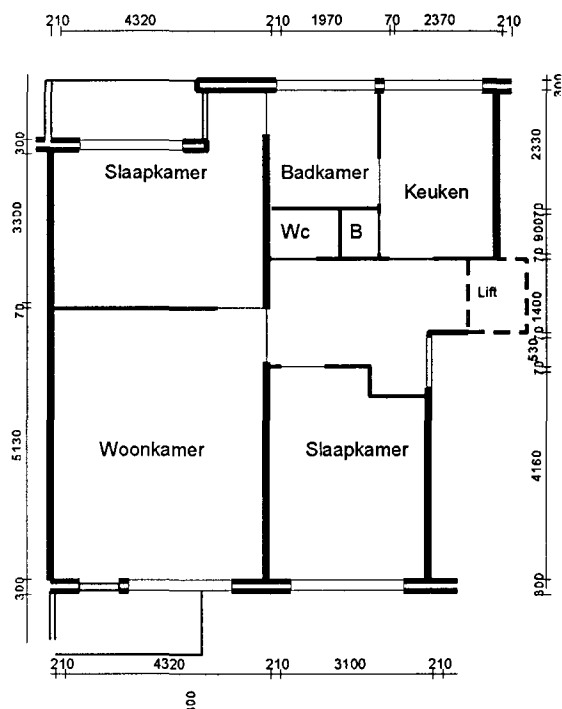
- 1 De woonkamer blijft op dezelfde plaats, eveneens als de naastliggende slaapkamer.
 - 2 Achter de woonkamer komt een slaapkamer. De badkamer en wc zijn gesloopt, deze ruimte is bij de slaapkamer betrokken.
 - 3 Op de plaats van de keuken komt de badcel en het toilet, tezamen met een binnenberging (bijvoorbeeld voor de wasmachine).
 - 4 De nieuwe keuken ligt tegenover de ingang.
 - 5 Het minimale balkon aan de voorzijde wordt vervangen door een groot balkon.
- De aanpassingen zijn binnen de bestaande draagstructuur, met een kleine doorbraak. Het niveau van deze ingreep is het middenniveau.

B2 *Ingang via portiek, lift*

- 1 op de plaats van de voordeur komt een lift.
 - 2 De voordeur wordt verplaatst ten koste van de slaapkamer (nog geen 1 m²).
- Het plaatsen van een lift is een hoog niveau ingreep.



figuur 22 nieuwe lokatie badcel, keuken



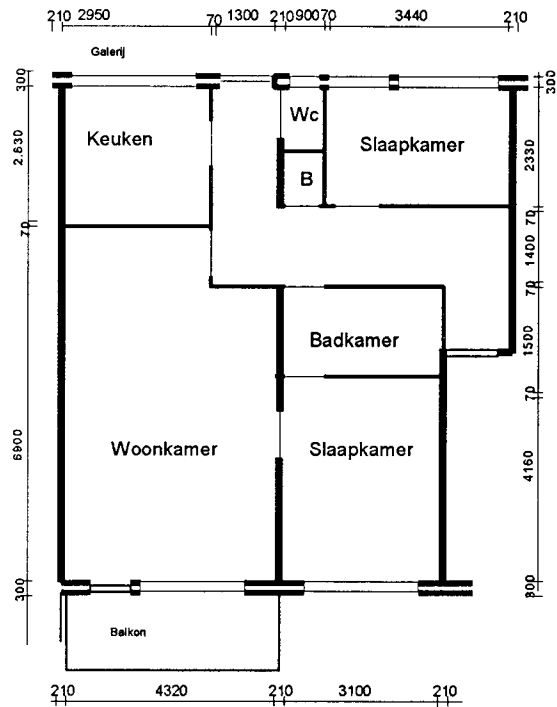
figuur 23 met lift

C Galerij lang de achtergevel.

Bij deze schets is zijn keuken, badcel en toilet uit elkaar gehaald. Daarnaast is er van uitgegaan dat de woonkamer bij voorkeur niet aan de galerij is gesitueerd.

- 1 De keuken ligt achter de woonkamer, aan de achtergevel.
 - 2 Naast de woonkamer ligt een slaapkamer met directe verbinding met de badkamer.
 - 3 De tweede slaapkamer ligt met een lange zijde langs de galerij.
- Dit geheel van verbeteringen is van een hoog niveau.

Bij het aanbrengen van een galerij is een volledig nieuwe plattegrond met nieuwe hal niet absoluut noodzakelijk. Het is ook mogelijk de entree vanaf de galerij in de keuken te plaatsen, dan zouden de vorige plattegronden ook voldoen.



figuur 24 geheel nieuwe indeling

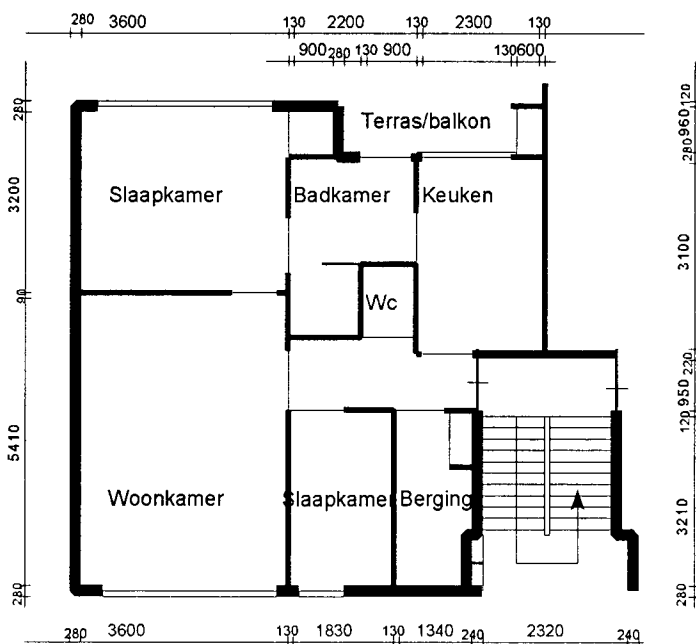
Bijlage 2.

Case Stichting Woonpartners

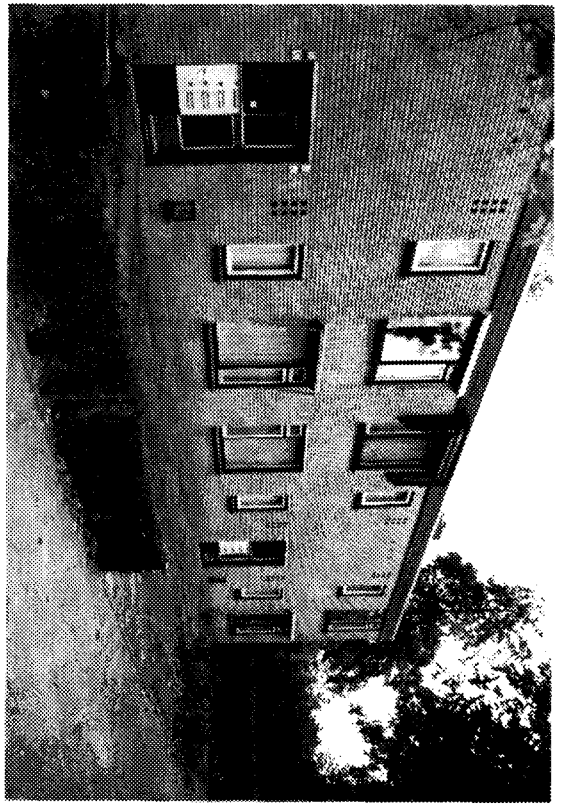
a. Algemeen

Het complex dat in dit onderzoek wordt bekeken, staat in de wijk de Eeuwsels in Noord-Helmond, aan de Tamboerijn- en de Harmoniestraat. Het complex is gebouwd in 1970 en bestaat uit acht parallelle bouwblokken met boven- en benedenwoningen. In totaal zijn er 64 woningen, acht per bouwblok. De woningen worden ontsloten via een portiek. Dit complex is geen specifiek portiek-etagecomplex. Het bestaat uit twee woonlagen waarvan de onderste op de begane grond. De woningindeling en grootte sluiten echter wel vrij goed aan met betrekking tot dit onderzoek.

De woningen staan op de nominatie voor een onderhoudsgreep. De afgelopen jaren zijn er veel mutaties geweest. Dat gecombineerd met de erg ruime markt voor huurwoningen, zoals deze in Helmond aanwezig is, was aanleiding voor Stichting Woonpartners om onderzoeksbureau "De Loods" in te schakelen voor een haalbaarheidsstudie. Deze is intussen afgerond. Woonpartners heeft dus al een idee wat er met deze woningen gaat gebeuren. De uitkomst van het beslissingsmodel kan hiernaast worden gelegd.



figuur 25 plattegrond Tamboerijnstraat e.o.



b. Externe factoren

i. Gewildheid

Bij de in de zomer 1997 gehouden enquête, gaf 20 % van de respondenten aan misschien te willen verhuizen. Zeker van een verhuizing binnen vijf jaar was 7 % (het aantal respondenten was 43 op een totaal van 64 woningen). De verhuisgeneigdheid is vrij laag. De mutatiegraad liep van 1990 tot 1995 op van 4,7% tot ruim 15,6 %. Daarna lijkt een daling te zijn ingezet, de mutatiegraad in 1996 was een kleine 11 %, en in de eerste helft van 1997 zelfs maar 1,6 % (een verhuizing). De woningen lijken redelijk gewild bij de huidige bewoners.

Een verschil valt op met betrekking tot verhuisgeneigdheid en bewoningsduur als het onderzoek van buro "De Loods", en de bewonersenquête van juni 1997 naast elkaar worden gelegd. "De Loods" berekende begin 1997 de gemiddelde bewoningsduur van het complex. Hierbij is ook naar de bewoningsduur van bewoners onder de 70 gekeken (er van uitgaand dat oudere bewoners op dit moment de bewoningsduur gunstig beïnvloeden). De gemiddelde bewoningsduur van de bewoners jonger dan 70 jaar, lag op 3,90 jaar. Bij de bewonersenquête, waarbij bijna 75 % van de respondenten jonger was dan 65 jaar, gaf 65% aan beslist niet te willen verhuizen binnen vijf jaar. "De Loods" had als kanttekening bij de lage bewoningsduur dat dit kan komen door een concentratie van uitstroom van senioren. Dit zou een verklaring kunnen zijn voor het feit dat nu zo weinig bewoners verhuisgeneigd zijn, en voorgaande jaren veel. Daarom wordt voor het beslissing-ondersteunende model ervan uitgegaan dat de woningen gewild zijn bij de huidige bewoners.

Het verhuren van vrijgekomen woningen gaat redelijk, met wisselend meer en minder moeite. In 1996 was toch redelijk wat moeite nodig om de woningen verhuurd te krijgen, de aanbiedingsgraad was 1,86 (dus elke woning moest bijna twee keer worden aangeboden om een nieuwe huurder te vinden). Kijkend naar de inschrijvingen bij Woonpartners (begin 1997) blijkt, dat van de 926 woningzoekenden die een meergezinswoning zoeken, 195 inschrijvingen Helmond Noord als voorkeur hebben. Gezegd kan worden dat deze woningen niet erg gewild zijn bij woningzoekenden.

Richting beslissing-ondersteunend model: gewild bij huidige bewoners, minder gewild bij woningzoekenden

ii. Markt

De woningmarkt in Helmond is vrij uniek. Er is een overschot aan huurwoningen en een tekort aan koopwoningen. Daarbij neemt de vraag naar huurwoningen nog verder af. Kwalitatief gezien is er alleen een tekort aan kleine goedkope eengezins (huur)woningen.

Kijkend naar meergezinswoningen is de vraag toegespitst op kwalitatief goede meergezinswoningen op centraal gelegen en hoogwaardige lokaties.

Voor koopwoningen geldt dat overwegend grote goedkope eengezinswoningen worden gevraagd. De vraag naar kleinere koopwoningen is klein (12 %), maar ook hier is een tekort.

Als gekeken wordt naar de vraagzijde binnen het huursegment, is 30 % van de woningzoekenden op zoek naar een meergezinswoning. Ruim twee derde van alle woningzoekenden wenst een twee of drie kamerwoning. Deze vraag betreft voor 60%

specifieke ouderenwoningen. De vraag naar ouderenwoningen is nog altijd groter dan het aanbod, hoewel de laatste jaren nieuwbouw zich vooral op deze doelgroep heeft gericht.

Hoewel de woningen in het complex Tamboerijnstraat oorspronkelijk gebouwd zijn voor senioren, wordt bij het model gekeken naar de markt voor meergezinswoningen. Dit omdat de woningen met betrekking tot aantal kamers en grootte niet als seniorenwoning kunnen worden aangemerkt. Daarnaast worden deze woningen de laatste jaren al aan zowel ouderen als jongeren verhuurd. Gezien de hierboven geschetste situatie, kan gezegd worden dat de markt voor meergezinswoningen in Helmond ruim is. Bij de vraag naar huurwoningen in het algemeen, en ook voor meergezinswoningen, is een dalende trend te zien.

Richting beslissing-ondersteunend model: ruime markt, verruimend

iii. Concurrentiepositie

Als gekeken wordt binnen het bezit van Woonpartners naar soortgelijke complexen in Helmond-noord en centrum, blijken er vrij weinig andere complexen meergezinswoningen te zijn met een huur tot 575 gulden (voor deze grens wordt in dit onderzoek gekozen omdat dit de aftoppingsgrens voor huursubsidie voor jongeren is). In totaal ongeveer 300 woningen (op een totaal woningbestand van bijna 5000), waarvan 60 % bij voorkeur of uitsluitend aan ouderen toegewezen worden. Gezien dit relatief kleine aanbod zou de concurrentiepositie van het complex Tamboerijnstraat redelijk zijn. Uit de woningzoekendenregistratie blijkt dat (situatie begin 1997) van de potentiële huurders beneden de 60 jaar, geïnteresseerd in een woning in Helmond noord, slechts 127 (ongeveer 20 %) geïnteresseerd is in een boven of benedenwoning in deze omgeving. Hieruit volgt de conclusie dat de concurrentiepositie van deze woningen niet echt goed is. Richting beslissing-ondersteunend model: minder goede concurrentiepositie.

iv. Leefbaarheid

In 1990 is in Helmond een leefbaarheidsonderzoek gehouden. Hierin werd per buurt gekeken naar verschillende aspecten die een negatieve invloed hebben op het woonklimaat, zoals de kwaliteit van woning en omgeving, verschillende vormen van overlast en sociale indicatoren (samenstelling bevolking etnisch, naar inkomen, werkeloosheid, politie-bemoeienissen en dergelijke). De buurten rond de Harmoniestraat scoorden hierbij goed; er is (vrijwel) geen overlast. In de actieplannen voor het Grote Steden Beleid [1996, gemeente Helmond] worden een aantal buurten als aandachtsgebied met betrekking tot leefbaarheid genoemd; gebaseerd op veiligheidsgevoelens, bevolkingssamenstelling met veel kansarme groepen, lage participatiegraad in het maatschappelijk leven en aanwezige onderwijsachterstand.

Ook hierbij wordt dit deel van de Eeuwsels niet genoemd (Helmond Noord-oost wel). Als daarnaast naar het bewonersoordeel uit de enquête van 1997 wordt gekeken, blijkt de kwaliteit van de woonomgeving over het algemeen als goed wordt beoordeeld. Enige aandacht zou kunnen worden geschonken aan de sfeer tussen de mensen onder elkaar (28% vindt deze matig), de levendigheid (25%) en de mate waarin de woonomgeving schoon is (24,4 %).

Richting beslissing-ondersteunend model: leefbaarheid goed.

c. Doelgroepen

De woningen aan de Tamboerijn- en Harmoniestraat hebben vier verblijfsruimten. Het oppervlak van deze verblijfsruimten is tezamen net geen 44 m². Als gekeken wordt naar het bouwbesluit, zou bij een woning met een gebruiksoppervlak van 44 m² dit oppervlak over hoogstens drie verblijfsruimten mogen worden verdeeld. De woningen worden daarom ingedeeld bij "hoogstens drie verblijfsruimten. Met het oog op de huurprijs, zijn deze woningen geschikt voor jongere kleine huishoudens. De huren variëren van f464 tot f487 per maand. Zoals al eerder vermeld lijkt dit de voornaamste reden waardoor er interesse in deze woningen is.

Stichting Woonpartners heeft weinig woningen in Helmond Noord die bereikbaar zijn voor jongeren. Daarnaast is er ook een beperkte vraag naar dit soort woningen (boven en benedenwoningen of meergezinswoningen). Als dit naast elkaar wordt gezet, blijkt Woonpartners in Helmond noord en het centrum zo'n 300 meergezinswoningen te hebben met een huur beneden de f575, waarvan 60% uitsluitend of met voorkeur aan senioren wordt toegewezen. Hieruit kan worden afgeleid dat voor zo'n 120 woningen bij Woonpartners jongeren gelijkelijk in aanmerking komen als senioren . Als daarnaast de woningzoekendenregistratie wordt gelegd, waaruit blijkt dat ongeveer 127 mensen beneden de 60 jaar geïnteresseerd is in een meergezinswoning in Helmond Noord, blijkt dat er wel mogelijkheden voor dit complex zijn. De markt en omgeving voor deze doelgroep kan dus als matig tot slecht worden aangemerkt.



figuur 26 schema geschiktheid complex voor doelgroepen

d. Randvoorwaarden

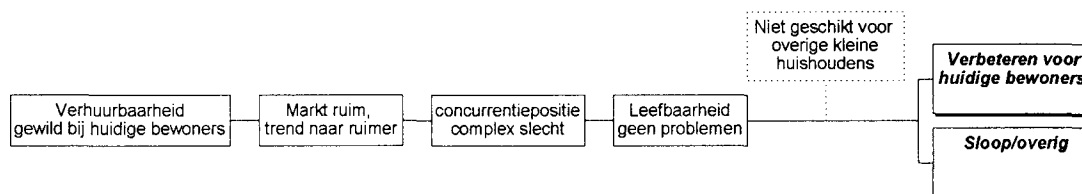
Reeds van te voren was bekend dat de huurprijs van deze woningen de voornaamste reden is waarom ze nog gewild zijn bij woningzoekenden. Deze huurprijs mag dus niet veel stijgen.

Een andere randvoorwaarde komt naar voren uit de boekwaarde van het complex. Het is nog niet zo oud als de meeste complexen portiek-etagewoningen, en heeft nog een vrij hoge boekwaarde. Daardoor wordt sloop weinig aantrekkelijk beschouwd.

Verbeteringen worden doorberekend aan de huurders. Een verbetering moet iets toevoegen, dus het verplaatsen van bijvoorbeeld de wasmachineaansluiting of de douchecabine is geen verbetering, omdat niets wordt toegevoegd.

e. *Beslissingsondersteunend model*

De uitgangspositie van dit complex bied niet veel mogelijkheden. Een slechte concurrentiepositie op een ruime markt, geen mogelijkheden voor investeren en een slechte aansluiting van het complex op mogelijke doelgroepen. De meest voor de hand liggende strategie lijkt "sloop/overig", dus afstoten uit het huidige marktsegment. Als alternatief zouden enige verbeteringen kunnen worden gepleegd om de huidige bewoners nog enige tijd meer tevreden te houden, zodat ze minder verhuisgeneigd worden.



figuur 27 beslissingsondersteunend model case Woonpartners

f. *Verdere uitwerking*

Er zijn twee strategieën naar voren gekomen uit het model. Het aanbrengen van verbeteringen voor de huidige bewoners en sloop zijn mogelijke strategieën. Zoals in het verslag al is aangestipt, is dit een complex waarbij ook naar overige strategieën gekeken kan worden.

Als naar de markt in Helmond gekeken wordt, blijkt er wel een vraag te zijn naar goedkope en kleine eengezinswoningen binnen het koopsegment. Deze optie wordt daarom ook kort bekeken.

Voor de verdere invulling van verbeteringen voor de huidige bewoners zal gekeken worden naar de bouwtechnische staat, de draagstructuur en de gewenste verbeteringen.

Bouwtechnische staat/benodigde ingrepen

Er zijn veel problemen met de kozijnen, een groot deel is aan vervanging toe. Doordat de gevels niet gedilateerd zijn is plaatselijk scheurvorming ontstaan. In de gezamenlijke hallenroesten de matranden waardoor aangrenzend tegelwerk scheurt en losspringt.

Doordat de standleidingen van bovenwoningen via het toilet door de benedenwoning loopt, moet ontstopping in het toilet van de benedenwoning gebeuren en dit veroorzaakt overlast. Er is geen wasmachineaansluiting in de badkamer, bij mutatie wordt deze in de keuken aangebracht.

Draagstructuur

Deze woningen zijn op een traditionele wijze gebouwd, met een gesloten bouwsysteem. In de woningen zijn vrij veel dragende muren. Hierdoor is het moeilijker en kostbaarder ruimten samen te voegen (doorbraken te maken).

Huidige woninggrootte

De woning is vrij klein. Het totale gebruiksoppervlak is 44 m², verdeeld over een keuken van 7,1 m², twee slaapkamers van resp 5,9 en 11,5 m² en een woonkamer van 19,4 m². Daarnaast is een vrij grote badkamer aanwezig (5,2 m²).

Gewenst verbeteringen

Uit bewonersenquête blijkt dat bewoners vooral ontevreden zijn over het (verouderde) sanitair en de keuken. De badkamer is niet functioneel, veel bewoners hebben dit vertaald in de wens voor een grotere badkamer. Ook een betere keukenuitrusting en toilet is veel gewenst. Daartegenover staat dat de helft van de bewoners niet bereid zijn een huurverhoging te betalen, een huurverhoging van tien gulden wordt door de andere helft wel aanvaard. Veel bewoners hebben de grotere slaapkamer bij de woonkamer gevoegd om deze te vergroten, de resterende slaapkamer is echter te klein om als hoofdslaapkamer te dienen.

Investeringsmogelijkheden

Investeringsmogelijkheden moeten worden terugverdiend uit de exploitatie.

***i.* Voorgestelde ingrepen**

Verbeteringen voor de huidige bewoners

Als gekeken wordt naar de wensen van de huidige bewoners, kunnen de volgende verbeteringen worden toegepast:

- Het functioneler indelen van de badcel. Wanneer de hoeveelheid deuren verminderd wordt en alleen een toegang vanaf de gang komt, is deze al meer functioneel dan voorheen. Dit is echter alleen een functionele verbetering. Er wordt niets toegevoegd en de kosten kunnen niet worden doorberekend naar de huurders. Daardoor valt deze verbetering af.
- Het verbeteren van de keukeninrichting. Dit kan door bij het vervangen van het keukenblok tevens extra kastjes te plaatsen.
- Een ruime woonkamer en niet te kleine hoofdslaapkamer. Door het doorbreken van een deel van de wand tussen de kleine slaapkamer en de woonkamer, kan een "eethoek" worden gecreëerd. Hierdoor wordt het oppervlak van de woonkamer groter, maar niet ten koste van de grote slaapkamer.
- De uitstraling van zowel het tegelwerk in de hallen als de gevels zijn nogal somber. Door kleurgebruik kan dit verbeteren. Aangezien de kozijnen en het tegelwerk vervangen moeten worden kan dit bij het groot onderhoud worden gedaan (geen/minimale extra kosten).

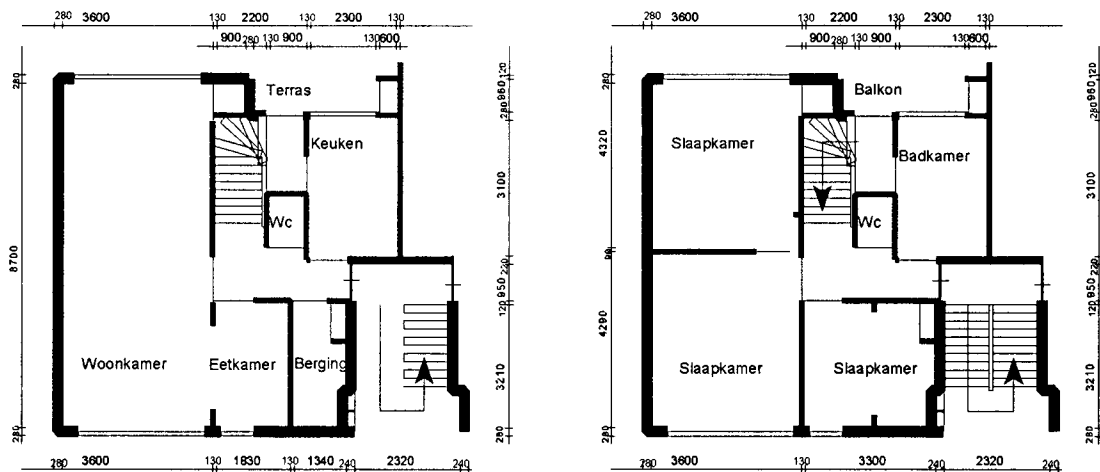
De bewoners moeten zelf kunnen kiezen welke verbetering ze graag willen hebben, met (bij een luxere keuken of vergroten van de woonkamer) een kostendekkende huurverhoging. Bij mutatie kunnen dan andere verbeteringen worden gepleegd.

Sloop

Als niets aan verbetering wordt gedaan, en alleen de hoogst noodzakelijke onderhoudsingenrepen, zal de boekwaarde van het complex niet toenemen, en kan een sloop en nieuwbouw ingreep eerder rendabel worden. Een bedrijfswaardeberekening geeft inzicht of investeringen worden terugverdiend. Uit een berekening waarbij de geplande groot onderhoudsingenreep is meegenomen, komt een negatief resultaat. Zonder deze investering is de bedrijfswaardeberekening positief. Dit versterkt het argument geen onderhoud te plegen en het complex af te stoten.

Eengezinswoningen voor de verkoop

Twee boven elkaar liggende woningen kunnen worden getransformeerd tot eengezinswoningen. Daarbij wordt de oude badkamer gesloopt, daar komt de trap. De woon- en slaapkamers op de benedenverdieping worden een leefruimte. Boven komt een badkamer op de plaats van de keuken en een drietal slaapkamers (zie *figuur 28*).



figuur 28 verbouwen tot eengezinswoning

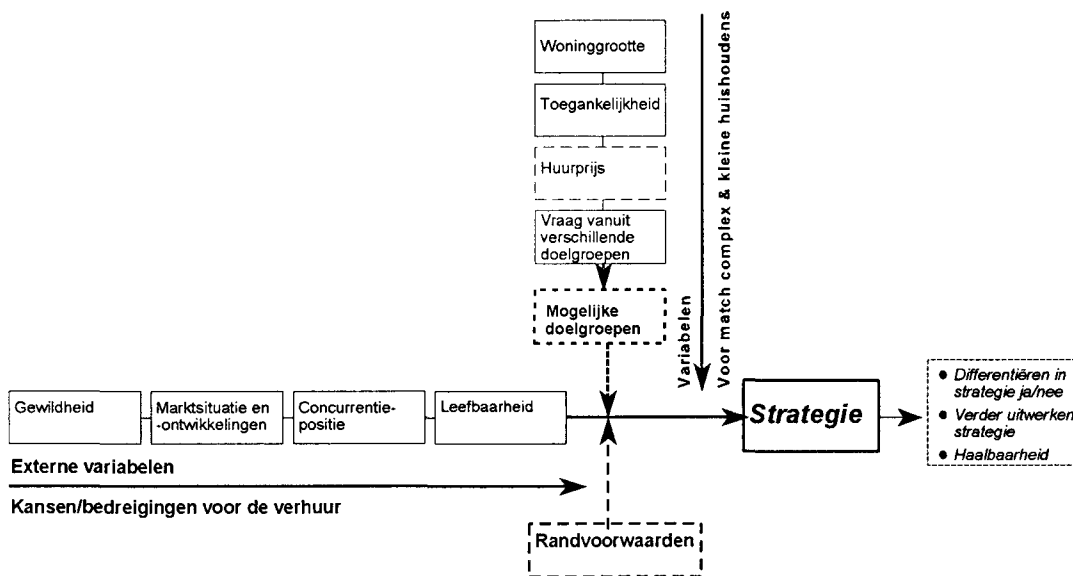
Bijlage 3.

Handleiding gebruik model

Dit rapport is het verslag van het ontwikkelen van een beslissingsondersteunend model. Het is zodoende geen gebruiksklare handleiding. Deze bijlage gaat in op de gegevens die nodig zijn om het beslissingsondersteunend model te kunnen gebruiken en de manier waarop ze geïnterpreteerd dienen te worden.

a. Een beslissingsondersteunend model

Het beslissingsondersteunend model kan als volgt worden weergegeven:



Het beslissingsondersteunend model ondersteunt de selectie van strategieën. Strategieën geven de globale richting van ingrijpen aan. De strategieën waarnaar gekeken wordt zijn:

1. Handhaven
2. Verbeteren voor woningzoekenden (aanpassen aan de wensen van woningzoekenden)
3. Verbeteren voor huidige bewoners
4. Herdifferentiëren voor senioren
5. Sloop

Daarnaast wordt gekeken naar wijzigen van het toewijzingsbeleid, promotieactiviteiten en buurtbeheer en upgrading. Deze strategieën kunnen tezamen met een van de bovenstaande strategieën worden uitgevoerd. Overige strategieën waaraan gedacht kan worden zijn verkoop, ombouwen tot eengezinswoningen en groepswoningen. Deze worden als restpost "overig" meegenomen.

Aan de hand van vier variabelen die kansen of bedreigingen voor de verhuur kunnen vormen, maar niet direct beïnvloed kunnen worden door de eigenaar-corporatie, wordt het aantal mogelijke strategieën beperkt. De externe variabelen die hiervoor worden gebruikt zijn de gewildheid, de marktsituatie en -ontwikkeling, de concurrentiepositie en de leefbaarheid.

De strategieën kunnen verder worden beperkt door de geschiktheid van het complex voor kleine huishoudens in verschillende leeftijdscategorieën. De kleine huishoudens zijn in principe ingedeeld in jongeren tot 23 jaar, kleinen huishoudens tussen 23 en 55 jaar en senioren. Hoe geschikt een complex voor verschillende doelgroepen is, wordt bepaald aan de hand van de huidige woninggrootte, de toegankelijkheid van de woning en het woongebouw, eventueel de huidige huurhoogte en de vraag vanuit de verschillende kleine huishoudens.

Ook kunnen randvoorwaarden aanwezig zijn die invloed hebben op mogelijke strategieën. Hierbij kan gedacht worden aan gemeentelijke convonanten en beleidsachtergronden van een corporatie, waardoor het complex bijvoorbeeld bereikbaar moet blijven voor bepaalde doelgroepen.

Nadat aan de hand van een beslisboom het aantal mogelijke strategieën is beperkt, kan gekeken worden of een of meerdere strategieën moeten worden gevolgd, oftewel, of gedifferentieerd moet worden. De uiteindelijke keuze van strategie hangt af van de verdere invulling en financiële haalbaarheid van die strategie. Het model is dus een ondersteuning bij het beperken van het aantal mogelijke strategieën, maar niet bij de uiteindelijk keuze.

Om het beslissingstraject te doorlopen moeten verschillende stappen worden genomen:

1. het verzamelen van benodigde gegevens
2. het bepalen van de doelgroepen waarvoor een specifiek complex portiek-etagewoningen geschikt is
3. het invullen van de externe variabelen met behulp van de verzamelde gegevens
4. het doorlopen van de beslisboom aan de hand van de variabelen

i. Het verzamelen van gegevens

Hier wordt een overzicht gegeven van de gegevens die het best kunnen worden gebruikt bij het invullen van een beslissingsondersteunend model. Ze zijn ingedeeld naar de variabelen waarop ze invloed hebben.

Externe variabelen

Gewildheid

Gewildheid bij bewoners

1. Een recente mutatiegraad van het complex, de gemiddelde mutatiegraad van etagewoningen in het bezit van de corporatie en gegevens uit voorgaande jaren.
2. Recente gegevens uit bewoners-enquêtes over verhuisgeneigdheid, van het complex en van andere etagewoningen en gegevens uit voorgaande jaren.

Gewildheid bij woningzoekenden

1. Een recente aanbiedingsgraad van het complex en de gemiddelde aanbiedingsgraad voor alle etagewoningen van de corporatie en gegevens uit voorgaande jaren.
2. Het aantal inschrijvingen (bij een participatie-model) op een vrijgekomen woning bij dit complex en het gemiddeld aantal inschrijvingen op een vrijgekomen etagewoning uit meerdere jaren.

Marktsituatie

1. Recente gegevens uit het lokale woningmarktonderzoek met betrekking tot de huidige marktsituatie van etagewoningen in de kernvoorraad en gegevens met betrekking tot een verwachte trend in deze markt.

Concurrentiepositie

1. Recente gegevens over de verhuurbaarheid (VBI) van het complex ten opzicht van alle etagewoningen in de kernvoorraad in de gemeente en gegevens uit voorgaande jaren.
2. Recente gegevens over het aantal inschrijvingen op een vrijgekomen woning in het complex en het gemiddeld aantal inschrijvingen op een vrijgekomen etagewoning in de gemeente en gegevens uit voorgaande jaren.

Leefbaarheid

1. Een oordeel over de leefbaarheid in de omgeving van het complex uit een recent leefbaarheidsonderzoek en het oordeel uit meerdere voorgaande onderzoeken.
2. Gegevens uit stedelijk beheeronderzoeken met betrekking tot criminaliteit, burenoverlast, onveiligheidsgevoelens, sociaal-economische samenstelling, etnische samenstelling en sociale samenstelling zijn een alternatief als geen leefbaarheidsonderzoek bestaat. Ook voor deze gegevens geldt dat bij voorkeur gegevens uit meerdere jaren moeten worden gebruikt.

Variabelen met invloed op de match tussen complex en doelgroepen

Woninggrootte

1. Totaal gebruiksoppervlak, dus het vloeroppervlak van keuken, woonkamer en slaapkamers.
2. Het aantal verblijfsruimten.

Toegankelijkheid

1. Hoogte van drempels en de dagmaat van deuren in woongebouw en woning.
2. Het aantal treden tot de onderste woonlaag.

Huurprijs

1. Gemiddelde huidige huurprijs, nieuwe huurprijs van woningen bij mutatie, hoogste en laagste huur van de woningen in het complex.

Vraag vanuit verschillende doelgroepen

1. Aantal ingeschreven woningzoekenden uit de verschillende categorieën kleine huishoudens, in de laatste vijf jaren.
2. Vraag vanuit verschillende categorieën kleine huishoudens naar woonruimte in de betreffende buurt of wijk.
3. Aanbod van woonruimte voor de verschillende categorieën kleine huishoudens in de wijk of buurt.

Overig

1. Kunnen jongeren tot 23 jaar woningen met een huur van boven de huursubsidiegrens (per 1-7-1997 f575) huren bij deze corporatie?
2. Zijn vanuit beleidsuitgangspunten redenen waarom een bepaalde doelgroep moet worden gehuisvest (bijvoorbeeld een corporatie die alleen jongerenhuisvesting verzorgt)?

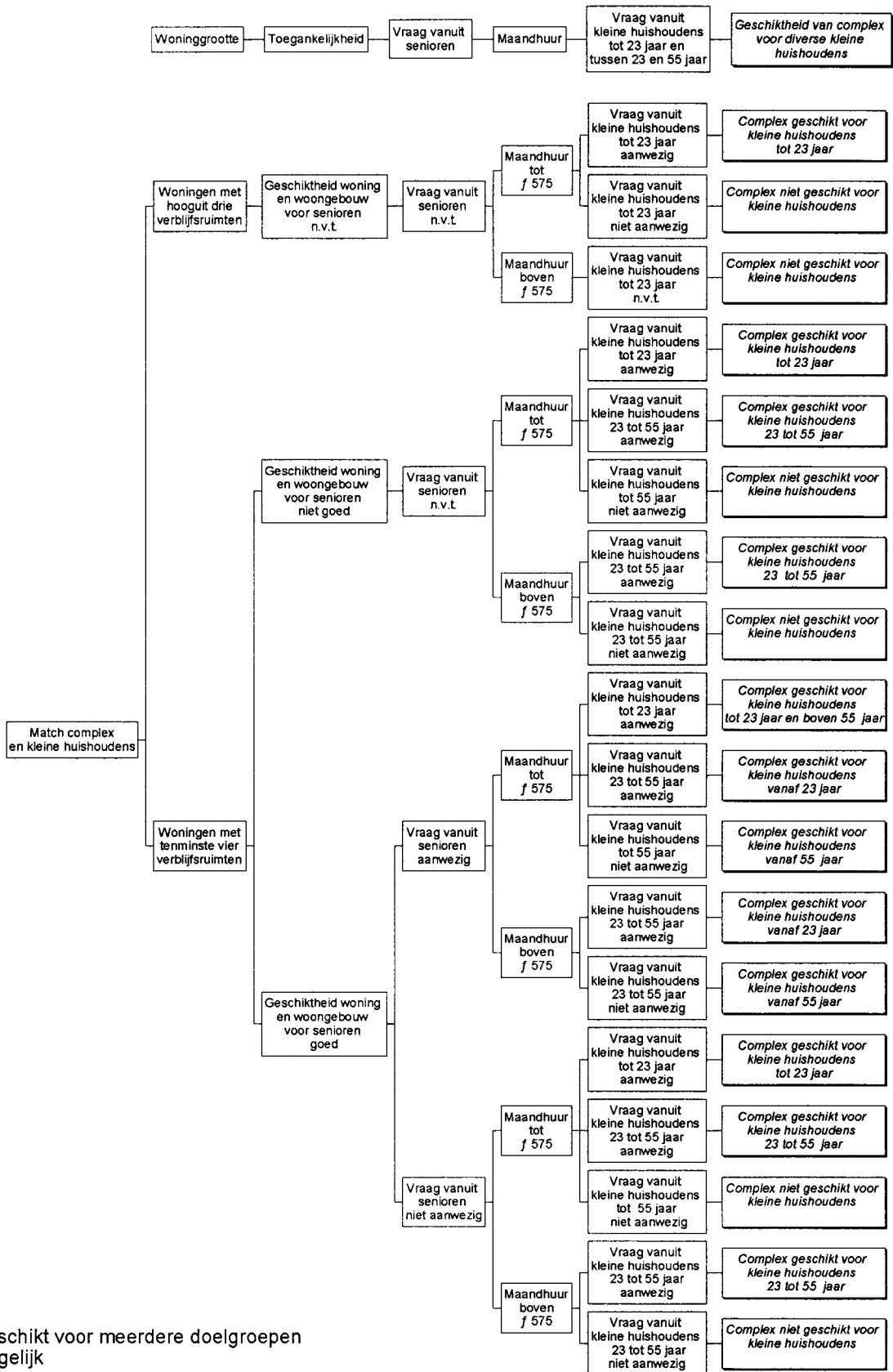
ii. Geschiktheid voor doelgroepen

De geschiktheid voor doelgroepen wordt met behulp van een boomstructuur bepaald. Voor elke variabele met invloed op de geschiktheid voor verschillende kleine huishoudens, zijn twee richtingen mogelijk. Bij woninggrootte wordt gekeken of de woning voldoet aan de oppervlakte-eis van het Bouwbesluit voor woningen met vier verblijfsruimten (incl. keuken)[1995, Sdu]. Bij toegankelijkheid wordt gekeken naar de basiseisen van het opplussen [1997, SEV] voor de doelgroep "lichte aanpassing vereisend. Omdat bij een portiek-etagecomplex altijd een lift moet worden aangelegd, wordt niet naar het aantal traptreden in het gebouw gekeken. Voor huurhoogte ligt de grens bij de huursubsidiegrens voor jongeren tot 23 jaar (per 7-1997 f575)[1997, VROM]. Wanneer de eigenaar-corporatie bij het toewijzingsbeleid geen maximale huurhoogte voor jonge woningzoekenden hanteert, kan deze variabele uit het model worden gelaten. De vraag vanuit verschillende doelgroepen wordt bekeken ten opzichte van de totale vraag en het aanbod van etagewoningen.

Met behulp van onderstaande tabel kunnen de variabelen worden ingedeeld.

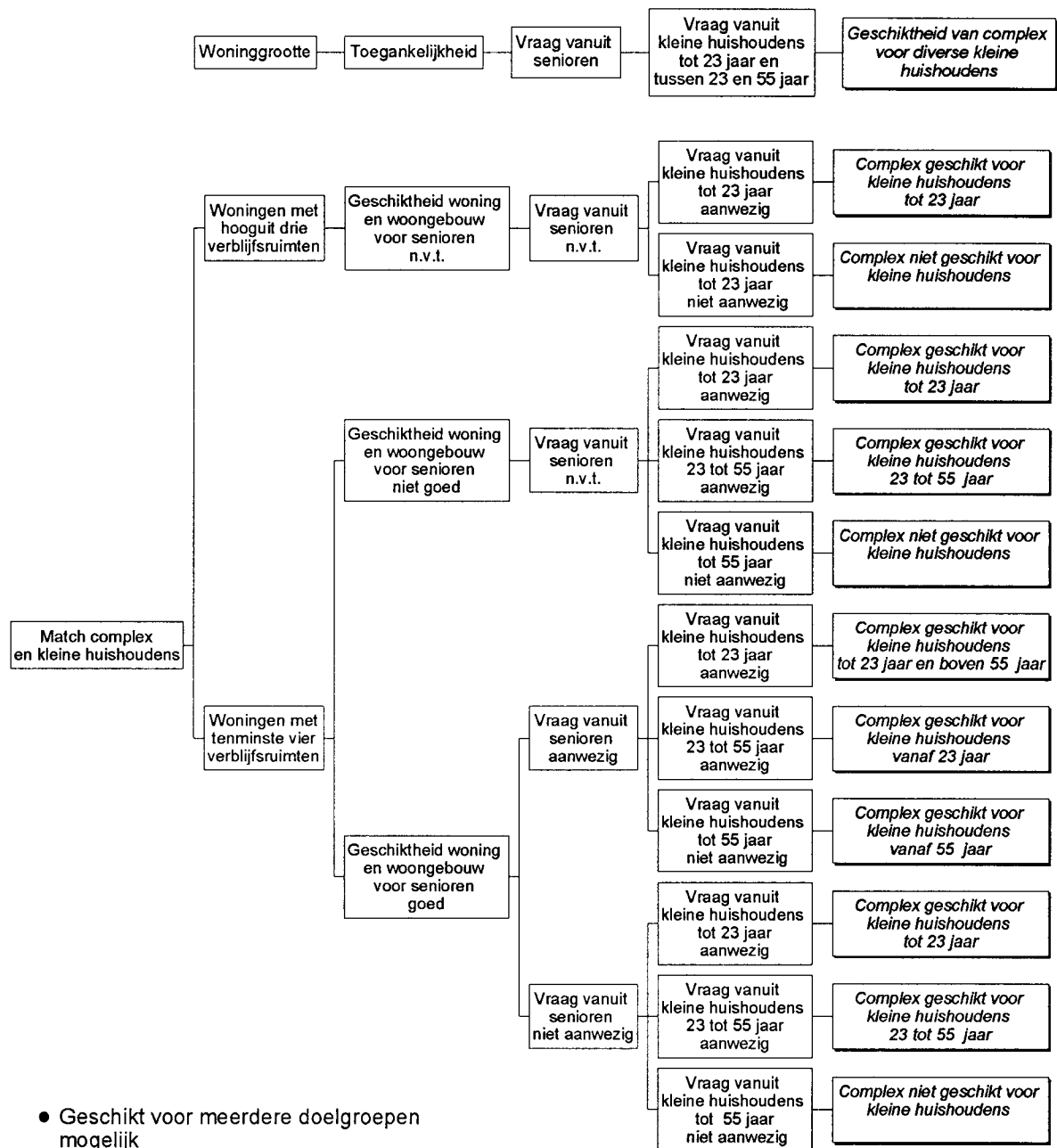
Variabele	Eis /grens	richting in beslisboom
Woninggrootte	Oppervlakte verblijfsruimten < 51 m ²	woningen met hooguit drie verblijfsruimten
	Oppervlakte verblijfsruimten > 51 m ²	woningen met tenminste vier verblijfsruimten
Toegankelijkheid	Dagmaat deuren > 80 cm; niveauverschillen in woongebouw en woning < 4 cm, verhard pad van > 90 cm. Naar de ingang van het woongebouw, aparte douchegelegenheid	woning en woongebouw toegankelijk
	Woning en woongebouw voldoen niet aan 1 of meer van bovenstaande eisen	woning en woongebouw niet toegankelijk
Huurhoogte	Huurhoogte boven huursubsidiegrens voor jongeren tot 23 jaar (peil 7-97 f575)	maandhuur boven f575
	Huur beneden huursubsidiegrens voor jongeren tot 23	maandhuur tot f575
Vraag vanuit senioren	Relatief veel vraag vanuit senioren naar woonruimte in deze wijk/buurt Stijgend aantal woningzoekenden	vraag vanuit senioren aanwezig
	Weinig vraag naar woonruimte in deze wijk/buurt en/of dalend aantal woningzoekenden	vraag vanuit senioren niet aanwezig
Vraag vanuit jongeren tot 23 jaar	Relatief veel vraag vanuit jongeren naar woonruimte in deze wijk/buurt Stijgend aantal woningzoekenden	vraag vanuit jongeren aanwezig
	Weinig vraag naar woonruimte in deze wijk/buurt en/of dalend aantal woningzoekenden	vraag vanuit jongeren niet aanwezig
Vraag vanuit kleine huishoudens tussen 23 en 55 jaar	Relatief veel vraag vanuit kleine huishoudens tussen 23 en 55 jaar naar woonruimte in deze wijk/buurt Stijgend aantal woningzoekenden	vraag vanuit kleine huishoudens 23-55 jaar aanwezig
	Weinig vraag naar woonruimte in deze wijk/buurt en/of dalend aantal woningzoekenden	vraag vanuit kleine huishoudens 23-55 jaar niet aanwezig

Als de richting van de variabelen bekend is, kan het schema voor de match tussen doelgroepen en complex worden ingevuld. Wanneer de woningcorporatie voor jongeren geen maximale huurhoogte hanteert, moet *figuur 30* worden gebruikt, anders *figuur 29*. Als de woningen hooguit drie verblijfsruimten bezitten of de woning en het woongebouw zijn niet toegankelijk, zijn de woningen niet geschikt voor senioren. Dan is de vraag vanuit senioren niet van toepassing. De vraag van senioren staat daarom in de beslisboom vòòr de huurhoogte vermeld.



- Geschikt voor meerdere doelgroepen mogelijk

figuur 29 geschiktheid complex voor doelgroepen



figuur 30 geschiktheid complex voor doelgroepen, geen maximale huurhoogte voor jongeren

iii. Invullen externe variabelen

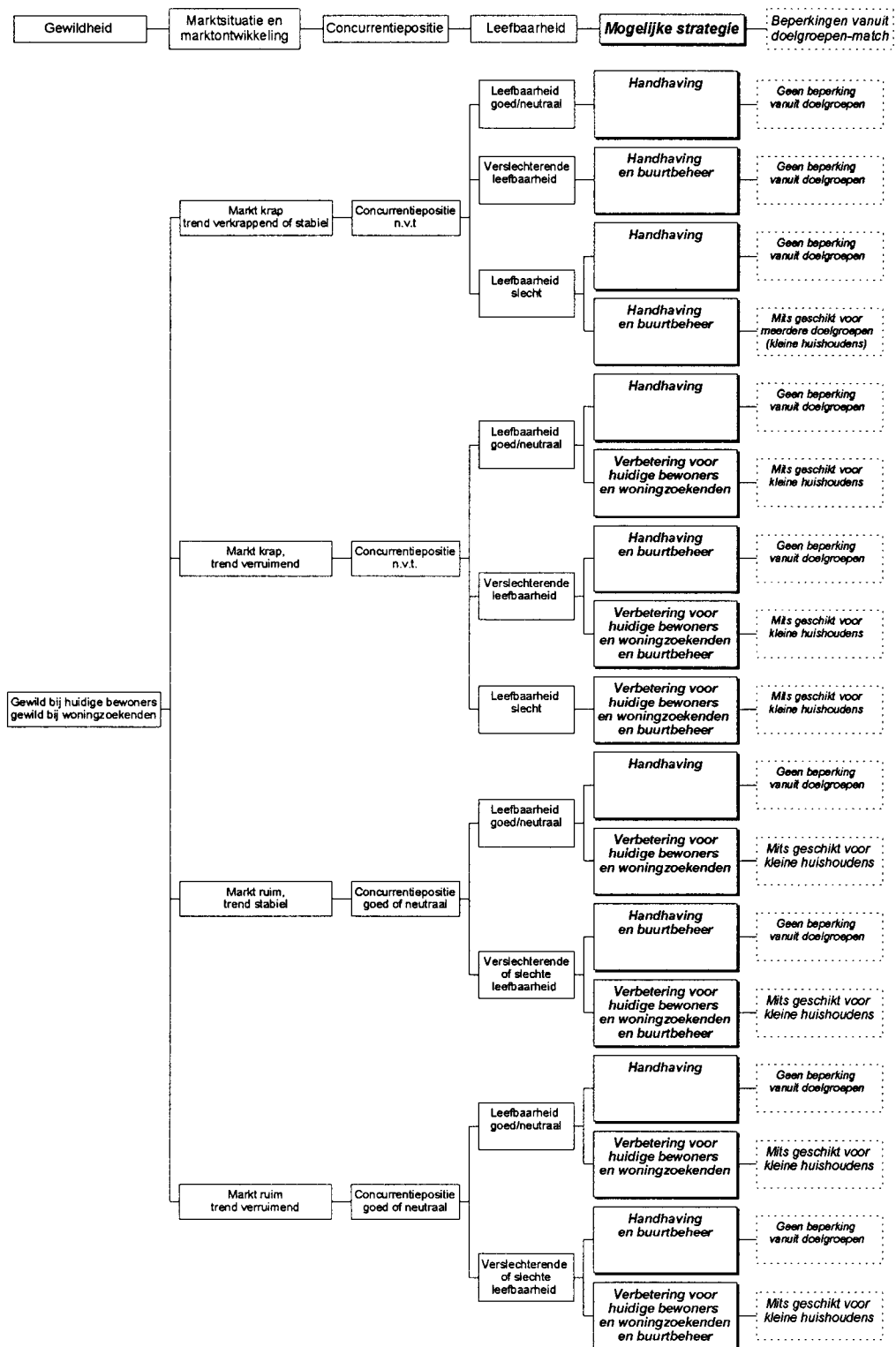
Ook voor de externe variabele kan in de vorm van een tabel worden aangegeven welke richting elke variabele volgt.

Variabele	Eis /grens	richting variabele beslisboom
Gewildheid	T.o.v. andere etagewoningen van de corporatie - een lage of dalende mutatiegraad en verhuigeneigdheid - een lage of dalende aanbiedingsgraad en veel inschrijvingen op vrijgekomen woningen	gewild (bij huidige bewoners en woningzoekenden)
	T.o.v. andere etagewoningen van de corporatie - een lage of dalende mutatiegraad en verhuigeneigdheid - een hoge of stijgende aanbiedingsgraad en weinig inschrijvingen op vrijgekomen woningen	gewild bij huidige bewoners niet bij woningzoekenden
	T.o.v. andere etagewoningen van de corporatie - een hoge of stijgende mutatiegraad en verhuigeneigdheid - een lage of dalende aanbiedingsgraad en veel inschrijvingen op vrijgekomen woningen	gewild bij woningzoekenden niet bij huidige bewoners
	T.o.v. andere etagewoningen van de corporatie - een hoge of stijgende mutatiegraad en verhuigeneigdheid - een hoge of stijgende aanbiedingsgraad en veel inschrijvingen op vrijgekomen woningen	niet gewild
marktsituatie en -ontwikkeling	Meer vraag naar dan aanbod van etagewoningen, trend stabiel of stijgende vraag/dalend aanbod	krappe markt, trend stabiel of verkrappend
	Meer vraag naar dan aanbod van etagewoningen, trend dalende vraag/stijgend aanbod	krappe markt, trend verruimend
	Meer aanbod van dan vraag naar etagewoningen, trend stabiel	ruime markt, trend stabiel
	Meer aanbod van dan vraag naar etagewoningen, trend dalende vraag/stijgend aanbod	ruime markt, trend verruimend
concurrentiepositie***	T.o.v. gemeentelijke gegevens (etagewoningen) -goede verhuurbaarheid -veel inschrijvingen op vrijgekomen woningen	concurrentiepositie goed/neutraal
	T.o.v. gemeentelijke gegevens (etagewoningen) -minder goede of dalende verhuurbaarheid -weinig inschrijvingen op vrijgekomen woningen	concurrentiepositie slecht of dalend
leefbaarheid	Geen problemen op gebied van leefbaarheid	goede/neutrale leefbaarheid
	Stijgend aantal problemen met leefbaarheid	dalende trend leefbaarheid
	(Veel) problemen met leefbaarheid	slechte leefbaarheid

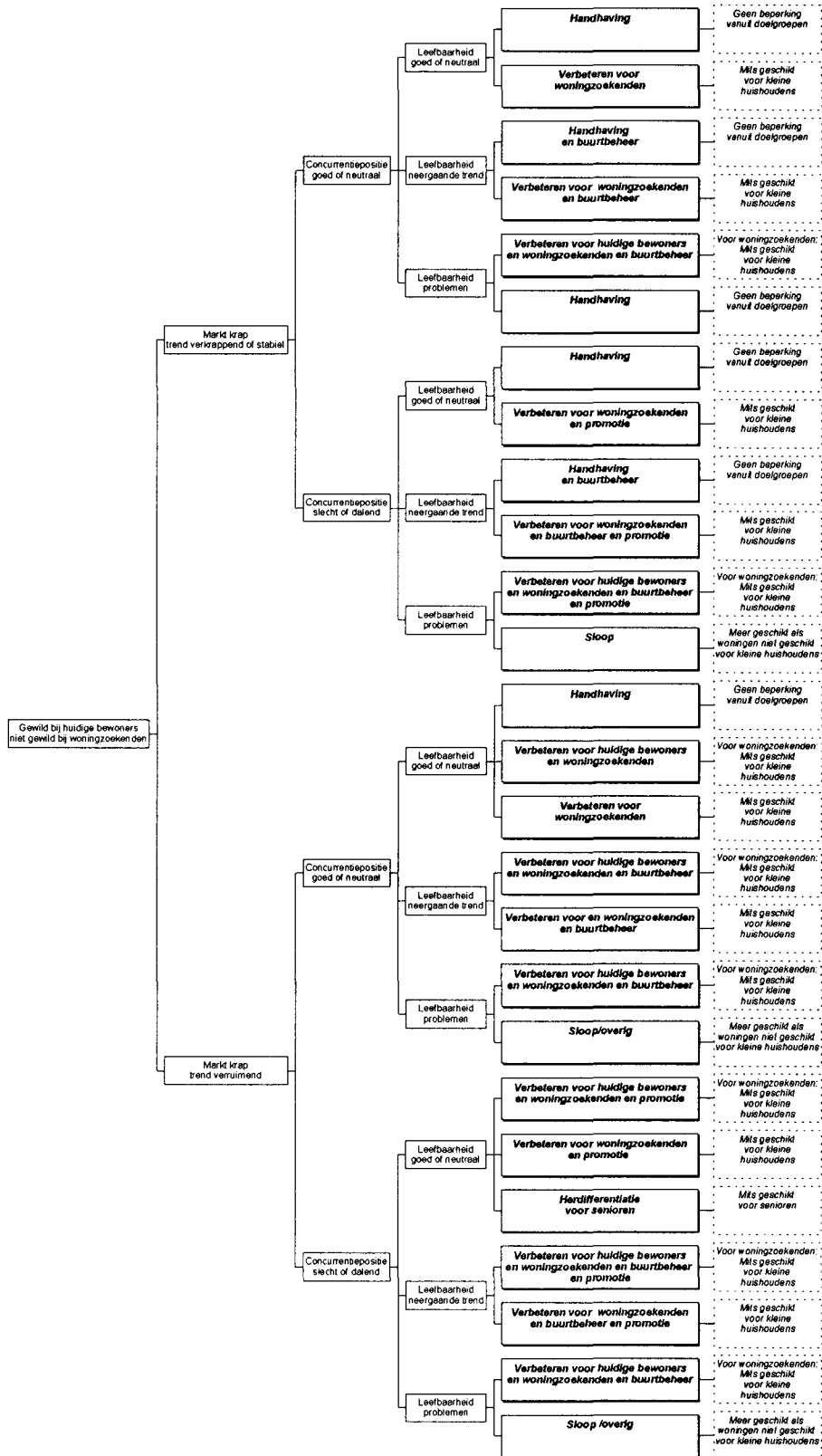
*** Wanneer geen gegevens beschikbaar zijn voor het bepalen van een concurrentiepositie kan worden afgegaan op de mening binnen de corporatie. Hierdoor wordt het model wel minder betrouwbaar.

iv. Doorlopen van de beslisboom

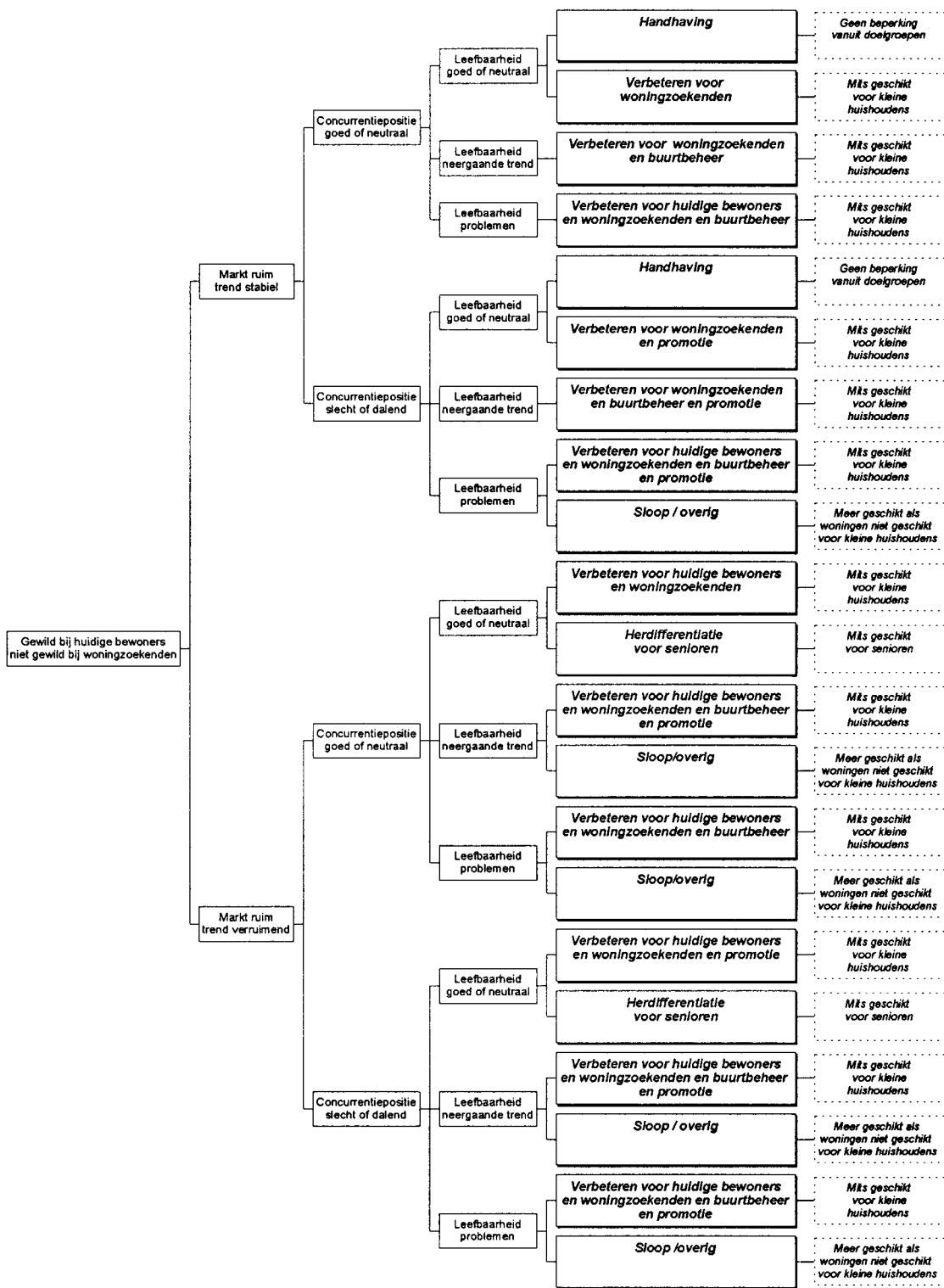
Aan de hand van de ingevulde variabelen kan de beslisboom worden doorgelopen. Uit bruikbaarheidsoverwegingen is de boom gesplitst in een zestal bomen. Als het complex gewild is, moet *figuur 31* worden gebruikt. Is het complex gewild bij de huidige bewoners en is de markt krap, moet *figuur 32* gebruikt worden. Is de markt ruim en het complex gewild bij woningzoekenden, geldt *figuur 33*. Bij een complex gewild bij woningzoekenden, geldt op een krappe markt *figuur 34* en op een ruime markt *figuur 35*. Voor een niet gewild complex kan *figuur 36* worden gebruikt. Na dat de boom is doorlopen komen een aantal mogelijke strategieën naar voren. Na de strategieën wordt in de beslisbomen aangegeven of er beperkingen vanuit de doelgroepen gelden, wanneer de desbetreffende strategie wordt gevolgd. Of zo'n beperking voor het complex waarvoor het model wordt gebruikt geldt, is naar voren gekomen in de tweede stap (de geschiktheid van het complex voor kleine huishoudens).



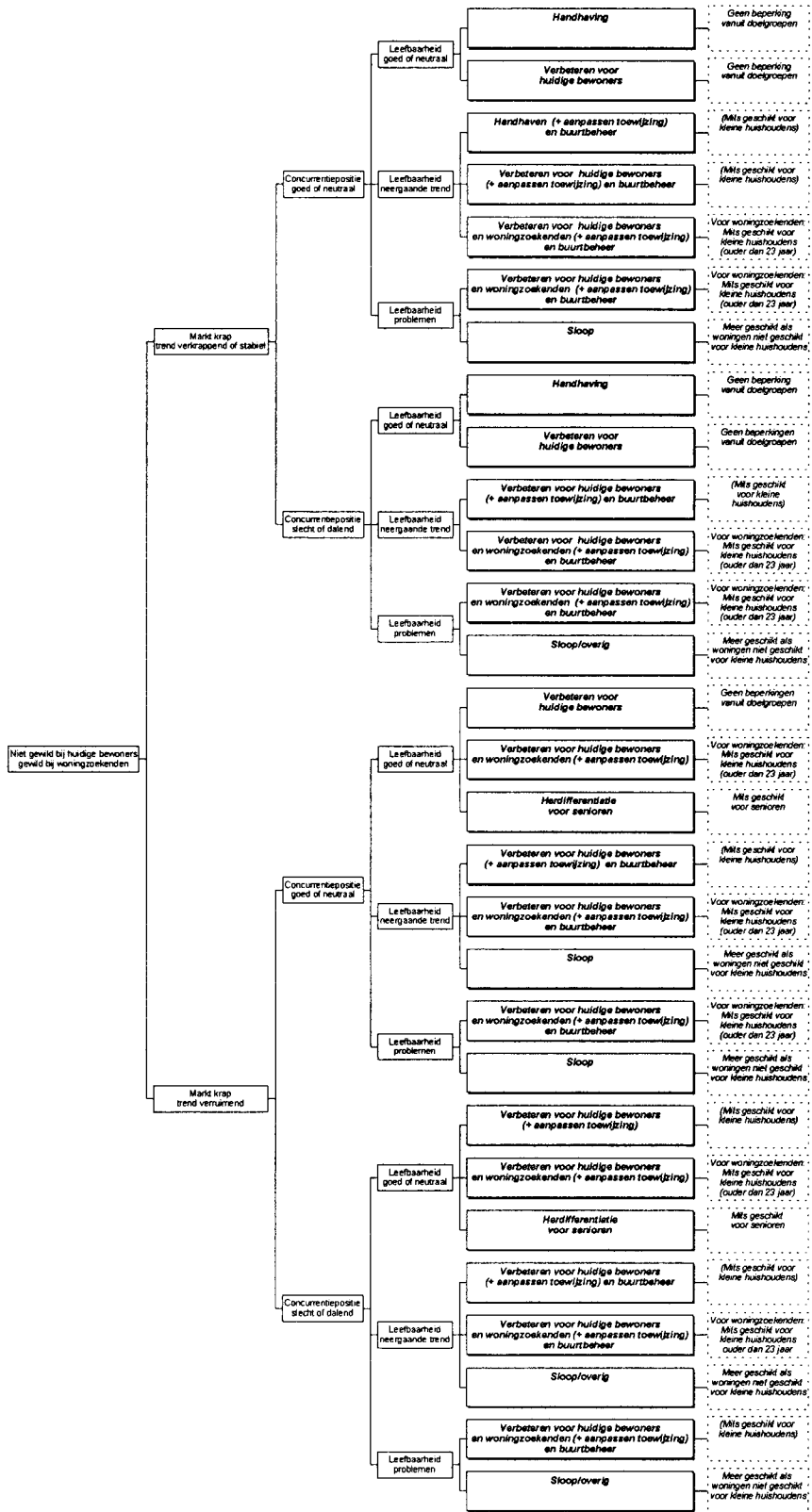
figuur 31 beslisboom gewild bij huidige bewoners en woningzoekenden



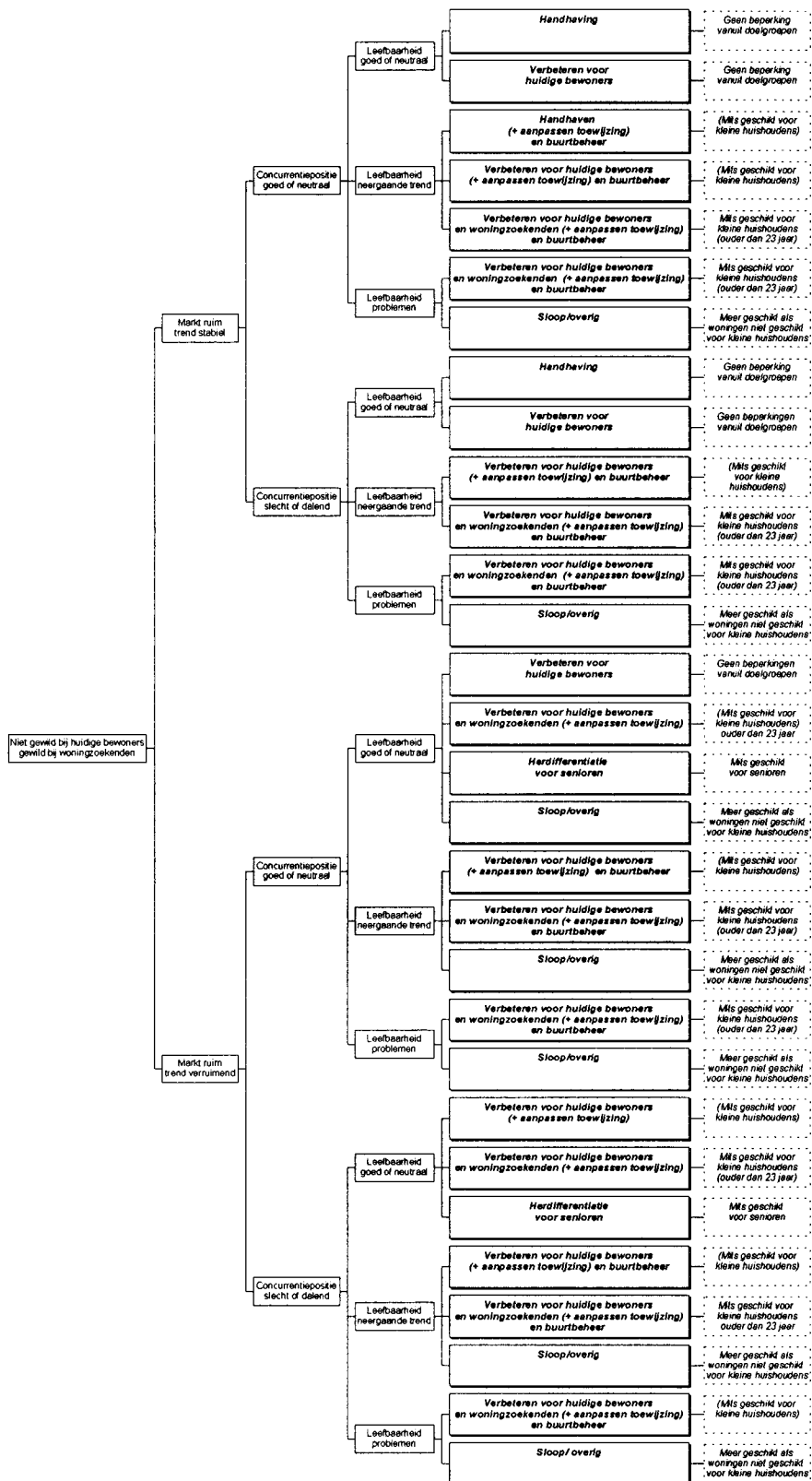
figuur 32 beslisboom gewild bij huidige bewoners , krappe markt



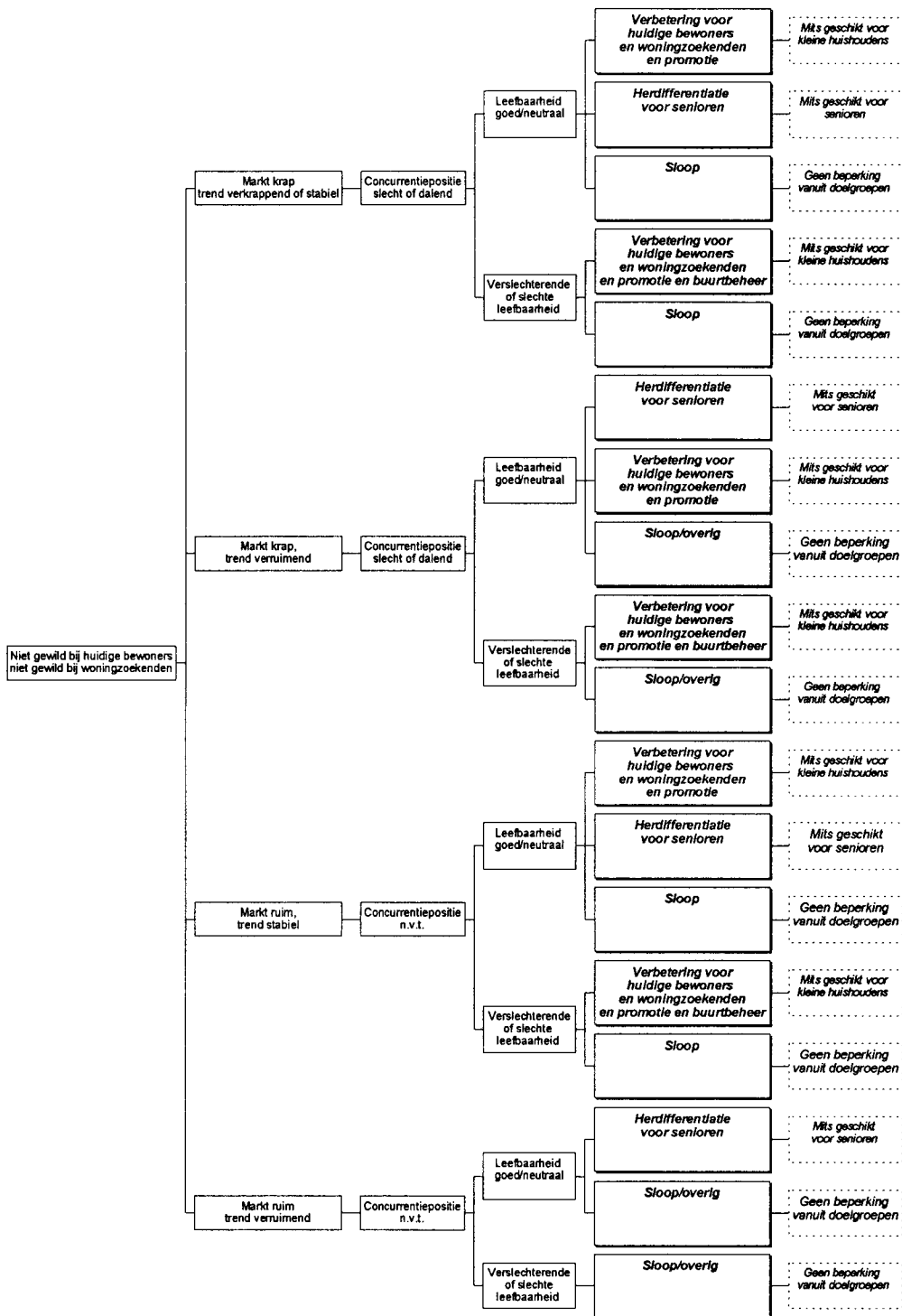
figuur 33 beslisboom gewild bij huidige bewoners en ruime markt



figuur 34 beslisboom gewild bij woningzoekenden en krappe markt



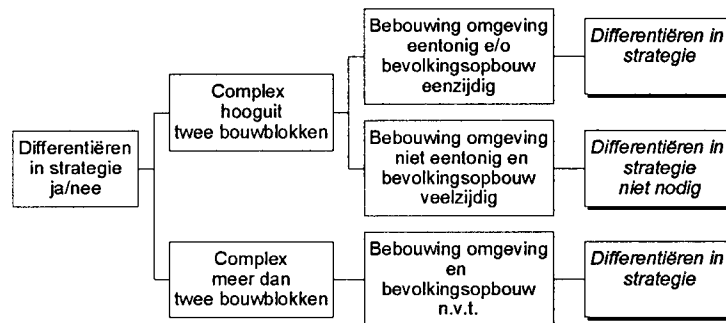
figuur 35 beslisboom gewild bij woningzoekenden en ruime markt



figuur 36 beslisboom niet gewild bij huidige bewoners en woningzoekenden

v. Na het invullen van de beslisboom

Na het invullen van de beslisboom, moet worden gekeken of er randvoorwaarden aanwezig zijn vanuit gemeentelijk beleid of beleid van de corporatie waardoor strategieën af vallen. Vervolgens moet gekeken worden of er een of meerdere van de volgens de beslisboom mogelijke strategieën moeten worden gevolgd. Dit kan gebeuren aan de hand van *figuur 37*



figuur 37 noodzaak differentiëren bij strategieën

De uiteindelijke keuze voor een aanpak kan pas worden gemaakt als de overgebleven strategieën verder zijn ingevuld. Hierbij zijn onder andere gegevens over de draagstructuur, de huidige plattegrond, de bouwtechnische staat en wensen van de bewoners nodig. De uiteindelijke keuze zal worden gemaakt als de financiële consequenties van de mogelijkheden bekend zijn en tegen elkaar zijn afgewogen.

Bijlage 4.

Maatregelen

Een strategie die uit het beslissingsondersteunend model komt, moet nog verder worden ingevuld. Hierbij kunnen verschillende maatregelen afzonderlijk en gecombineerd worden gebruikt. Hierna wordt een overzicht gegeven van mogelijke maatregelen op het gebied van verbetering bij portiek-etagewoningen. Bij elke ingreep staat op welk niveau van ingreep deze minimaal zal zitten.

- A. **Kleurgebruik**
Door bij het onderhoud gebruik te maken van kleuren kan een complex een betere uitstraling krijgen. Dit brengt weinig extra kosten met zich mee.
- B. **Maatregelen gericht op het uiterlijk**
Het aanbrengen van schilderingen of kleuraccenten kan eveneens de uitstraling verbeteren. Dit verbetert het woongerief niet en is niet door te berekenen aan de huurders.
- C. **Verbetering beveiliging**
Door afgesloten entrees te maken, met bellentableaus en brievenbussen buiten, is het portiek niet meer algemeen toegankelijk. Dit is een *laag-niveau ingreep*.
- D. **Woningisolatie**
Door gevels en daken te isoleren wordt het comfort van de woningen verbeterd. Dit is de eerste echte verbeter-ingreep. Een gedeeltelijke isolatie is een laag-niveau ingreep. Wanneer het gehele warmte-isolatiepakket (gevel, dubbelglas, dak en vloer) wordt aangebracht, valt het onder een *midden-niveau ingreep*.
- E. **Aanbrengen centrale verwarming en mechanische ventilatie**
Het aanleggen van c.v. is een *midden-niveau ingreep*.
- F. **Wijzigen van de indeling van badcel en/of keuken**
Een praktischere indeling van een badcel of keuken kan de functionaliteit hiervan vergroten. Deze verbeteringen worden ingedeeld bij *laag-niveau verbeteringen*. Hierbij kunnen geringe plattegrondaanpassingen mogelijk zijn.
- G. **Aanbrengen geluidsisolatie**
Niet alleen van burens, maar ook van het trappenhuis kunnen bewoners geluidsoverlast ondervinden. Geluidsisolatie tussen woningen is een *midden-niveau ingreep*.
- H. **Vergroten balkon door vervanging**
Door een groter uitpandig balkon aan te brengen kan de gebruikswaarde van het balkon vergroot worden. Een bijkomend effect is dat de uitstraling positief kan veranderen als een nieuw en groter balkon wordt geplaatst. Het niveau van deze ingreep is een *middenniveau*
- I. **Vergroten balkon ten koste van slaapkamer**
Hierbij moet de gevel voor een deel worden verlegd. Het verplaatsen van de gevel is een *hoog-niveau ingreep*.

J. Samenvoegen van kamers

Door twee kamers samen te voegen tot één kamer kan een grote woonkamer of slaapkamer worden gemaakt, die met betrekking tot grootte meer aan de huidige eisen voldoet. Een eenvoudige doorbraak valt onder de *laag niveau ingrepen*

K. Samenvoegen van woningen naast of boven elkaar gelegen

Dit is een *midden-niveau ingreep* waarbij uit twee (kleine) woningen een grote woning wordt gecreëerd. Hierbij zijn aanpassingen nodig met betrekking tot de dubbele keuken en het sanitair. Ook is het mogelijk om door samenvoeging van twee woningen een grote leefruimte voor een woongroep te creëren.

L. Samenvoegen en splitsen van naast elkaar gelegen woningen (twee wordt drie)

Bij grote woningen kan van twee woningen drie nieuwe woningen gemaakt worden binnen de bestaande gevel. Dit is een *hoog-niveau ingreep*.

M. Plaatsen woningen in de bergingenlaag

Wanneer de bergingenlaag een vrije hoogte van 2.4 m. heeft, kunnen hierin woningen worden geplaatst. Woningen op de begane grond worden vooral vanuit sociale redenen geplaatst. Het wijzigt de uitstraling van het gebouw (door woningen op de begane grond oogt een bouwblok vriendelijker), en kan het gevoel van veiligheid in het complex vergroten (er zijn woningen met uitzicht op wie voorbijkomt/bij de deur staat). Dit is een ingreep van een *hoog niveau*.

N. Aftoppen

Aftoppen is het verwijderen van de bovenste woonlaag of lagen. Dit kan worden toegepast wanneer er een eenzijdige omgeving is of wanneer er geen vraag is naar etagewoningen (dan worden de woningen ook samengevoegd tot eengezinswoningen). Deze ingreep is van een *hoog niveau*.

O. Optoppen

Optoppen is het plaatsen van een extra woonlaag. Dit kan worden gedaan om differentiatie (m.b.t. bouwhoogten) in de omgeving te krijgen, of om het plaatsen van een lift meer aantrekkelijk te maken. Wanneer de nieuwe woonvloer meer dan 12,5 meter boven het maaiveld ligt, is een lift verplicht. Een woongebouw hoger maken zal niet altijd mogelijk zijn vanuit het bestemmingsplan. De extra woonlaag heeft een exploitatieperiode van zeker 25 jaar nodig om rendabel te zijn, met andere woorden een *hoog niveau-ingreep*.

P. Plaatsen van een lift per portiek

Dit is altijd een kostbare ingreep. Een lift maakt de hoger gelegen verdiepingen meer bereikbaar. De goedkoopste oplossing voor een lift per portiek is het plaatsen van een lift tussen beide traddelen. Daarvoor is een portiekbreedte van 2,6 meter nodig. Andere oplossingen zijn het plaatsen van de lift op de plaats van de wisselkamer, of het plaatsen van een nieuwe trap buiten het bestaande gebouw en het plaatsen van de lift op de plaats van de huidige trap. Een extra bouwlaag zorgt ervoor dat meer woningen per lift ontsloten worden, dit kan het financieel aantrekkelijker maken. Het plaatsen van een lift is een *hoog niveau-ingreep*.

Q. Plaatsen centrale entree, lift en galerijen

Wanneer een centrale entree met galerijen en een lift wordt geplaatst, verandert de uitstraling van een gebouw. Wanneer daarnaast de oude portieken toegankelijk blijven, zullen de woningen een nieuwe entree moeten krijgen. Een centrale entree is een hoog niveau ingreep. Financieel gezien is het voordeliger wanneer door middel van een centrale entree twee flats worden ontsloten. Een andere mogelijkheid is het deels ontsluiten van een flat met de centrale entree, waarbij ook maar voor een deel van de woningen een galerij-ontsluiting moet worden gemaakt. Ook dit is een *hoog niveau ingreep*.

R. Bijbouwen

Door bijbouwen kunnen twee flats in orthogonale opstelling of die in elkaars verlengde liggen worden verbonden. Hierin kunnen nieuwe woningen worden geplaatst, al dan niet samen met een centrale entree. Ook kan aan de kopse gevels van een gebouw nieuwbouw worden gepleegd. Bijbouwen is een mogelijkheid wanneer er vraag is naar (duurdere) etagewoningen. Nieuwbouw heeft een lange exploitatietermijn, bijbouwen is zodoende een *ingreep van hoog niveau*.

Bijlage 5.

Seniorenhuisvesting

De laatste jaren is er veel aandacht voor ouderenhuisvesting. Het aantal ouderen neemt toe, en daardoor ook de behoefte voor woningen die aangepast zijn aan de eisen en wensen van senioren. De Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting heeft enkele jaren geleden een senior-label opgesteld [1993, SEV]. In dit label staan eisen waaraan moet worden voldaan om geschikt te zijn voor seniorenhuisvesting. In een later stadium is een ander label gemaakt voor bestaande bouw, waarin staat aan welke eisen bestaande bouw moet voldoen om geschikt te zijn of te kunnen worden gemaakt voor huisvesting van senioren [1997, SEV]. Wanneer naar portiek-etagewoningen gekeken wordt, zijn vooral de eisen vanuit het "oppluisselabel" van belang. In deze bijlage wordt eerst ingegaan op de eisen met betrekking tot omgeving, woongebouw en woning uit het seniorenlabel, daarna wordt ingegaan op het "opplussen"

a. Eisen woonomgeving en woongebouw.

Bij seniorenhuisvesting geldt algemeen gesproken dat voorzieningen dichterbij moeten zijn dan voor overige huishoudens. Winkels, banken en opstappunten voor openbaar vervoer moeten op een loopafstand van 200 tot 500 meter van de woning zijn [1993, SEV]. Voor gezondheidsinstanties, culturele voorzieningen, de kerk, een ontmoetingsruimte en een park is dit 500 tot 800 meter, waarbij onderweg elke 200 meter een bakje of ander rustpunt aanwezig moet zijn.

Een aanwezige huismeester en goede straatverlichting zijn ook gewenst.

Het woongebouw moet rolstoeltoegankelijk zijn. Er moet een lift aanwezig zijn voor hoger gelegen verdiepingen, de bediening moeten voor een rolstoelgebruiker bereikbaar zijn. In en om de entree moet goede verlichting zijn en de toegangsdeur moet vanuit woningen zichtbaar zijn en op afstand bedienbaar (intercom). Leuning lang de gangwanden en zitjes in de entreehal zijn ook gewenst. Ook moet in de gangen goede verlichting zijn en slipvrije vloeren.

Een driekamerwoning die aanpasbaar is voor rolstoelgebruik, is minimaal 6,6 meter breed, en heeft een binnenwerks kernoppervlak (BKO) van minimaal 58 m². Voor een tweekamerwoning is dit respectievelijk 6,2 meter en 53 m².

De woonkamer moet minimaal 19 m² groot zijn bij een BKO van 50 m², is het BKO groter, dan moet ook de woonkamer groter zijn. De badkamer moet 2,15*2,15 m² of 2,7*1,7 m² groot zijn, waarbij het toilet in de badkamer gesitueerd is.

Met betrekking tot directe verbindingen en zichtlijnen is een directe verbinding tussen de woonkamer en een slaapkamer gewenst. Ook is een directe verbinding tussen de hoofdslaapkamer en de badkamer gewenst.

b. Opplussen

Met de term opplussen wordt het verbeteren van een woning en woongebouw bedoeld, zodat deze bereikbaar worden voor ouderen en mensen met een woonhandicap [1997, SEV]. In eerste instantie werd er naar meerdere opplus- niveau's gekeken. Het laagste niveau was het nemen van preventieve maatregelen ter voorkoming van ongevallen. Het middelste niveau was erop gericht lichte aanpassingen te doen om de fysieke toegankelijkheid te vergroten, met andere woorden, aanpassingen voor mensen met een lichte woonhandicap. Het hoogste niveau zijn zware aanpassingen ter realisatie van rolstoeltoegankelijkheid.

Bij het opplussen was de doelstelling het geschikt maken van de woningvoorraad voor ouderen en mensen met een handicap. Aangezien één derde van de senioren een lichte woonhandicap heeft, en dat deel toeneemt naarmate de leeftijd vordert, is dit de groep waarop het opplussen primair gericht kan worden.

De volgende aspecten kunnen onder de noemer "lichte woonhandicap" worden geschaard: Loopgehandicapt, mensen met beperkt uithoudingsvermogen, mensen met beperkte arm- en handfuncties, zintuiglijke gehandicapt en mensen met evenwichtsstoornissen.

In het opstellen van het beslissingsondersteunend model bij de keuze van ingrepen bij portiek-etagewoningen wordt gekeken naar de geschiktheid van woongebouw en woning aan de hand van een beslissingschema senioren score. In dit beslissingschema staan een aantal eisen met betrekking tot toegankelijkheid. Afhankelijk van de toegankelijkheid kan een woongebouw worden ingedeeld naar doelgroep, te weten preventief (A), lichte aanpassing vereisend (B) en zware aanpassing vereisend (C). Dit betekent niet dat alleen aspecten van het woongebouw optimaal aansluiten aan de eisen en wensen voor seniorenhuisvesting, maar dat, kijkend naar de toegankelijkheid, het woongebouw en de woning al dan niet geschikt is voor senioren.

In het beslissingsondersteunend model is ervan uitgegaan, dat woningen moeten voldoen aan de eisen voor de doelgroep "lichte aanpassing vereisend" (B). Omdat voor de bovenliggende verdiepingen altijd een lift aanwezig moet zijn, zijn de eisen "geen treden" en "lift aanwezig" buiten beschouwing gelaten.

Deze eisen zijn:

- Een verhard pad van minimaal 90 cm breed loopt naar de toegang van het woongebouw
- Niveauverschillen to het woongebouw, in het woongebouw en in de woning moeten minder dan 4 centimeter zijn.
- De dagmaat van de toegangsdeur van het woongebouw, de toegangsdeur van de woning en de smalste binnendeur in de woning moet minimaal 80 centimeter zijn.
- Naar het woongebouw, in het woongebouw en naar de woning mag geen trap (dus 0 treden) aanwezig zijn.
- De vrije doorgang naar de lift moet minimaal 75 centimeter zijn
- De vrije doorgang van galerijen moet minimaal 90 centimeter zijn.
- Er moet een aparte douchegelegenheid, dus niet boven een badkuip, aanwezig zijn.

c. Grootte van verblijfsruimten

Uit een onderzoek van het ministerie van VROM blijkt, dat er een trend te bespeuren is met betrekking tot de voorkeuren van senioren met betrekking tot woning- en kamer-grootte [1997, min. v. VROM]. Bij de ouderen die een driekamerwoning wensen, gaat de voorkeur uit naar een woonkamer van 20 tot 29 m². De tweede of extra slaapkamer moet groot genoeg zijn om een hobby uit te oefenen en een loge te ontvangen (zo'n 8 m²).

Uit hetzelfde onderzoek bleek dat landelijk gezien aan geschikte driekamerwoningen het grootste tekort is.

Bijlage 6.

Huursubsidie

In dit onderzoek wordt op verschillende plaatsen naar de Individuele Huursubsidie Wet verwezen. Individuele huursubsidie is bedoeld voor mensen met een inkomen beneden een bepaalde grens. In deze bijlage wordt kost ingegaan op de inkomens en vermogensgrenzen, maar ook op de maximale huur waarover huursubsidie verkregen kan worden [1997, min. v. VROM].

a. Inkomens- en vermogensgrenzen

Om voor huursubsidie in aanmerking te komen, moet het inkomen beneden een bepaalde grens liggen. Deze grens is afhankelijk van leeftijd en soort huishouden. Voor eenpersoonshuishoudens tot en met 65 jaar geldt dat er geen recht op huursubsidie is als het belastbaar jaarinkomen over het voorgaande jaar hoger is dan f35.700. Voor meerpersoonshuishoudens tot en met 65 jaar oud mag het belastbaar jaarinkomen de f47.550 niet overstijgen. Voor een- en meerpersoonshuishoudens ouder dan 65 jaar, is de inkomensgrens respectievelijk f30.050 en f 39.600.

Om voor huursubsidie in aanmerking te komen geldt ook voor het eigen vermogen een maximum. Alleenwonenden tot 64 jaar mogen een vermogen van f38.000 hebben, wanneer er meerdere bewoners zijn (medebewoners) mag het gezamenlijke vermogen niet meer dan f56.000 zijn. Voor oudere huishoudens zijn deze grenzen respectievelijk f65.000 voor alleenwonenden en 90.000 voor niet alleenwonenden.

b. Huurgrenzen

Huursubsidie kan worden verkregen als de huur meer dan f330 per maand is. Een restrictie hierbij is dat voor een- en tweepersoonshuishoudens boven de 18 en beneden de 23 jaar en zonder kinderen, de maximale huur waarbij huursubsidie verkregen kan worden f575 per maand is. Voor alle andere huishoudens is de maximale maandhuur f1085

c. Werking van de huursubsidie

Er is een indeling van verschillende inkomenscategorieën gemaakt. Bij elke huurcategorie is voor eenpersoonshuishoudens, meerpersoonshuishoudens, eenpersoons senioren-huishoudens en meerpersoons senioren-huishoudens een normhuur vastgesteld. Dit is de huur die men redelijkerwijs bij het belastbaar inkomen zou kunnen betalen. Deze normhuur wordt vergeleken met een zogenaamde rekenhuur (bestaande uit de kale huur voor de woonruimte en een aantal extra kosten zoals kosten voor lift/gemeenschappelijke voorzieningen, schoonmaakkosten algemene ruimten en kosten huismeester. Voor de verschillende extra posten wordt maximaal f 25 per post meegenomen in de rekenhuur). Huursubsidie kan worden verkregen als de rekenhuur hoger is dan de normhuur. Als de rekenhuur lager is dan f575, wordt het verschil tussen de norm- en rekenhuur

volledig gesubsidieerd. Als de rekenhuur hoger is, dan wordt het verschil tussen de normhuur en f575 volledig gesubsidieerd. Over het deel van de rekenhuur boven f575, wordt een deel gesubsidieerd.

Voor het berekenen van het deel waarover 75 % subsidie kan worden verkregen, is het nodig de aftoppingsgrens te weten. De aftoppingsgrens is de maximale grens tot waar voor 75 % huursubsidie verkregen kan worden. Dit is voor een en tweepersoonshuishoudens f823, voor meerpersoonshuishoudens f882. Is de rekenhuur beneden deze aftoppingsgrens, dan kan over het deel tussen de rekenhuur en f575 voor 75% huursubsidie verkregen worden. Is de huur hoger dan de aftoppingsgrens, dan kan over het verschil tussen de aftoppingsgrens en f575 voor 75% huursubsidie verkregen worden.

Bij een rekenhuur boven de aftoppingsgrens, kan alleen huursubsidie verkregen worden als de aanvrager van de huursubsidie alleen woont, of een van de bewoners ouder dan 65 is, of als de woning is aangepast voor een handicap van een van de bewoners.

Samenvatting

Portiek-etagewoningen zijn veel gebouwd in de eerste decennia na de Tweede Wereldoorlog. Naar huidige maatstaven zijn ze klein en zijn sanitair en keukens minimaal uitgerust. Portiek-etagewoningen zijn tegenwoordig vooral bestemd voor kleine huishoudens. Problemen door de bouw-en woontechnische staat, doelgroepen, de omgeving en verwachte marktontwikkelingen hebben invloed op de verhuur van de woningen. Wanneer problemen voorkomen of verwacht worden, zal iets gedaan moeten worden om deze op te lossen. Hoewel sloop een oplossing kan zijn, hebben portiek-etagewoningen een toekomst door onder andere de lage huurprijzen en de groeiende vraag naar woonruimte door kleine huishoudens.

De **doelstelling** in dit onderzoek is:

Het ontwikkelen van een algemeen toepasbaar model dat met behulp van een beperkt aantal factoren de selectie van strategieën bij portiek-etagewoningen ondersteunt.

De **probleemstelling** hierbij is:

Is het mogelijk met behulp van een beperkt aantal factoren een model te vormen waarmee de selectie van een strategie kan worden ondersteund?

De deelvragen van het onderzoek zijn:

1. Welke strategieën zijn mogelijk?
2. Welke factoren kunnen de keuze voor een strategie beïnvloeden?
3. Hoe hebben deze factoren invloed op de strategieën?

De strategieën vormen de output van het beslissingsondersteunend model. Een strategie is een globale richting van ingrijpen. Voor de input is gekeken naar de factoren die invloed kunnen hebben op een ingreep of plan van aanpak. De factoren met invloed op de strategie-keuze worden als variabelen meegenomen in het model.

Strategieën

In dit onderzoek ligt de nadruk op het behoud van deze woningen voor kleine huishoudens uit de lagere inkomensgroepen. Daarnaast kan, gezien de leeftijd en kwaliteit van veel portiek-etagewoningen, sloop als alternatief niet over het hoofd worden gezien.

De strategieën in het model zijn:

1. Handhaven. Hierbij blijft het beleid ongewijzigd.
2. Verbeteren voor woningzoekenden. Dit houdt in dat kwaliteit wordt toegevoegd zodat de woningen beter aansluiten op de wensen van woningzoekenden.
3. Verbeteren voor huidige bewoners. Hier wordt kwaliteit toegevoegd om de woningen beter te laten aansluiten op de wensen van de huidige bewoners, om de verhuisgeneigdheid te verminderen.
4. Herdifferentiëren voor senioren. Het complex wordt bestemd voor kleine huishoudens boven de 55 jaar. Dit kan overlappen met "verbeteren voor de huidige bewoners" wanneer al veel senioren in een complex wonen.

5. Sloop. Bij sloop wordt het complex afgestoten. De keuze voor sloop is vooral een financiële overweging tussen aanpassen voor de markt en afstoten.

Naast de bovenstaande strategieën zijn een drietal “combinatie-strategieën” mogelijk:

- a. Promotie. Door woningen te promoten, door directe post of artikelen in een nieuwsblad, kan de verhuur verbeteren.
- b. Aanpassen van het toewijzingsbeleid. Hierdoor kunnen de woningen bereikbaar worden voor een grotere of kleine groep woningzoekenden.
- c. Buurtbeheer/upgrading. Door buurtbeheer-maatregelen kan een omgeving een prettiger woonomgeving worden of blijven. Dit wordt vaak gecombineerd met upgrading, het verbeteren van de uitstraling van een complex.

Naast sloop zijn andere strategieën mogelijk, waarbij een complex niet meer op het huidige marktsegment blijft. Hierbij kan gedacht worden aan verkoop, maar ook aan samenvoegen van woningen of het maken van groepswoningen. Deze worden tezamen als “overige strategieën” meegenomen.

Variabelen

De variabelen zijn in twee groepen ingedeeld. De variabelen waar een corporatie geen directe invloed op kan uitoefenen, maar die een kans of bedreiging kunnen vormen voor de verhuur, worden externe variabelen genoemd. De tweede groep bestaat uit de variabelen die invloed hebben op geschiktheid van een complex voor verschillende doelgroepen.

Externe variabelen

Een viertal externe variabelen wordt gebruikt, te weten gewildheid, marktsituatie en -ontwikkeling, concurrentiepositie en leefbaarheid. De eerste drie geven een beeld van de positie en mogelijkheden van een complex op de markt. De leefbaarheid heeft invloed op het beeld wat men van een complex en omgeving heeft.

Gewildheid. Bij gewildheid wordt gekeken of de woningen gewild zijn bij huidige bewoners door naar verhuiscapaciteit en mutatie te kijken. De gewildheid bij woningzoekenden kan uit de aanbiedingsgraad en reactiegraad voor een vrijgekomen woning in het complex worden gehaald. Voor een goed beeld moeten gegevens van meerdere jaren worden gebruikt.

Marktsituatie en -ontwikkeling. Hierbij wordt gekeken naar de huidige markt voor etagewoningen binnen de kernvoorraad en naar de verwachte marktontwikkeling. Gegevens uit woningmarktonderzoeken en volkshuisvestingsplannen van de gemeente helpen hierbij.

Concurrentiepositie. De concurrentiepositie is de positie van een complex ten opzichte van overige etagewoningen. Een algemene registratie van mutatie en aanbidding in de gemeente is hiervoor de meest optimale indicator.

Leefbaarheid. De leefbaarheid geeft het beeld wat men van een leefomgeving heeft. Voor registratie van leefbaarheid zijn gegevens met betrekking tot sociale samenstelling, sociaal-economische samenstelling, criminaliteit, overlast en onveiligheidsgevoelens uit meerdere jaren nodig.

Voor elke variabele zijn meerdere richtingen mogelijk. In de volgende tabel staan deze opgesomd.

Gewildheid	Marktsituatie & ontwikkeling	Concurrentiepositie	Leefbaarheid
Bij bewoners & woningzoekenden	Krap & stabiel of verkrappend	Goed/neutraal	Geen problemen
Bij bewoners	Krap & verruimend	Slecht	Neergaande trend
Bij woningzoekenden	Ruim & stabiel		Problemen
Niet	Ruim & verruimend		

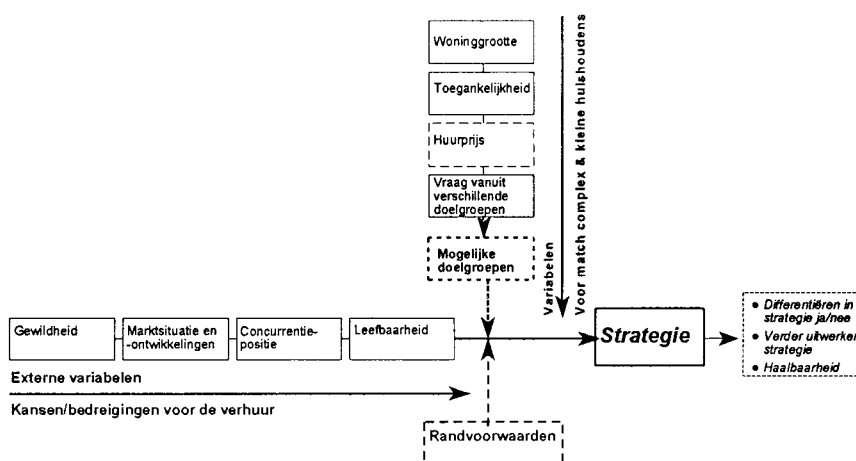
Variabelen met invloed op de match tussen complex en doelgroepen.

Hierbij is gekeken naar de woning, het woongebouw en naar de vraag vanuit verschillende doelgroepen. De kleine huishoudens met een inkomen beneden de huursubsidiiegrens zijn ingedeeld in jongeren tot 23 jaar, ouderen vanaf 55 jaar en kleine huishoudens tussen 23 en 55 jaar. Wanneer een complex niet geschikt is voor kleine huishoudens, kan gekeken worden naar het samenvoegen tot gezinswoningen of groepswonen.

In eerste instantie is gekeken naar het aantal verblijfsruimten. Een woning met hooguit drie verblijfsruimten is alleen geschikt voor jongeren. Bij grotere woningen is vervolgens gekeken of ze volgens de eisen van het "opplu-label" [1997, SEV] toegankelijk zijn voor senioren. Daarna wordt gekeken of er vraag naar deze woningen door senioren is zodat bekend is of het complex geschikt is voor senioren. Vervolgens kan aan de hand van de huur gekeken of de woningen geschikt zijn voor jongeren. Of hierbij een maximale huurhoogte wordt gebruikt is afhankelijk van de eigenaar-corporatie. Tot slot moet worden gekeken of er vraag is vanuit kleine huishoudens jonger dan 23 jaar en tussen 23 en 55 jaar. Als deze stappen zijn doorgelopen, komt naar voren voor welke doelgroepen een complex geschikt is. Dit heeft invloed op de te volgen strategie.

Invloed van variabelen op de keuze van strategie.

De externe variabelen en de doelgroepen waarvoor een complex geschikt is, hebben invloed op de selectie van strategieën. Daarnaast hebben randvoorwaarden vanuit gemeentelijk en corporatiebeleid invloed op de mogelijkheden (zie *figuur 1*).



figuur 1 schematische weergave beslissingsondersteunend model

Door de verschillende variabelen te combineren, worden de mogelijke strategieën beperkt. Een “ja” bij de richtlijn betekent dat de strategie in deze situatie geschikt is, een “nee” dat deze strategie minder geschikt is.

Strategie	Richtlijnen m.b.t. selectie	
Handhaven	Ja	gewild complex op krappe markt
	Nee	als complex niet gewild is bij huidige bewoners en een slechte concurrentiepositie heeft
	Nee	als complex niet gewild is
Verbeteren voor woningzoekenden	Nee	als woningen alleen geschikt zijn voor jongeren en niet gewild zijn bij huidige bewoners
Verbeteren voor huidige bewoners	Ja	als complex gewild is bij woningzoekenden
	Ja	op een ruime of ruimer wordende markt
	Ja	als complex gewild is bij huidige bewoners en de markt ruim of verruimend is, dan samen met verbeteren voor woningzoekenden
	Ja	bij niet gewild complex samen met verbeteren voor woningzoekenden
Herdifferentiëren voor senioren	Ja	als de markt ruim is
	Ja	als de markt krap en verruimend is en de concurrentiepositie slecht is
	Nee	als senioren geen geschikte doelgroep zijn
Sloop	Ja	als de markt ruim is en/of het complex niet gewild is
	Ja	als de woningen niet geschikt zijn voor kleine huishoudens of alleen voor jongeren tot 23 jaar
Aanpassen toewijzing	Ja	als complex alleen gewild is bij woningzoekenden
	Nee	als de woningen niet geschikt zijn voor kleine huishoudens of alleen voor jongeren tot 23 jaar
Promotie	Ja	bij verbeteringen voor woningzoekenden
	Ja	bij combinaties van verbeteren en buurtbeheer
Buurtbeheer/upgrading	Ja	bij neergaande trend m.b.t. leefbaarheid
	Nee	bij goede leefbaarheid
Overig	Nee	als de markt krap of verkrappend is

Vervolg

Nadat een selectie van strategieën is gemaakt, moet gekeken worden of gedifferentieerd moet worden in strategieën aan de hand van complexgrootte en omgeving. Vervolgens kunnen aan de hand van de draagstructuur, de huidige bouwtechnische staat, de plattegronden en de wensen van de bewoners de geselecteerde strategieën verder worden uitgewerkt. De haalbaarheid en uiteindelijke keuze voor een strategie en invulling is afhankelijk van de financiële consequenties.

Conclusies

Het ontwikkelde model kan worden gebruikt in de initiatieffase van een besluitvormingstraject. Puntsgewijs worden de volgende conclusies worden getrokken:

- Doordat een beperkt aantal variabelen bepalend zijn voor de keuze van strategie, kan hiervoor een beslissingsondersteunend model worden gemaakt.
- Om tot aan “ingreepniveau” een selectie te kunnen ondersteunen zal het model moeten worden uitgebreid.
- De wijze van invulling van het model is niet gestandaardiseerd.
- Gegevens voor een objectieve invulling van de concurrentiepositie zijn niet altijd aanwezig.
- Gegevens voor een trend in leefbaarheid zijn niet altijd beschikbaar.
- Het model zal op meer cases moeten worden getest.