



Woonmanifest Amsterdam 2012

Vijf ombuigingen voor wonen in de vitale stad

De kaart op de omslag toont de bindingsscore met Amsterdam op basis van verhuizinen en forenzenstromen.Hoe donkerder de kleur, hoe sterker de binding.

Bron: Schuilenberg, R., J. van Iersel, P. Burger en R. Wouters (2008), Verkenning regionale profielen.

Media en opiniemakers berichten regelmatig over problemen op de Amsterdamse woningmarkt.

Het gebrek aan dynamiek wordt daarbij vaak als belangrijke oorzaak genoemd. Stedelijke volkshuisvesters vormden de afgelopen maanden een DenkTank om zich daarover te buigen.

Klopt die bewering van de media wel? Zo ja, waar wordt dan de meeste pijn geleden en wat valt er aan te doen? Volgens de DenkTank is er van complete stagnatie geen sprake, maar zij doet wel een oproep om betere beweging in de woningmarkt te brengen. De DenkTank draagt vijf ombuigingen aan en wil zich als DoeTank zelf allereerst storten op de populariteit van het wonen in Amsterdam buiten de A10.

Amsterdamse woningmarkt

De Amsterdamse woningmarkt is problematisch, zo wordt algemeen beweerd. Je komt er moeilijk binnen, de wachtlijsten zijn voor sociale huurwoningen lang en de prijzen in de vrije sector zijn hoog. Verschillende partijen in de stad proberen daar al generaties lang iets aan te doen met nieuwbouw, toewijzingsregels en wachtlijsten. We zetten eerst de feiten op een rij.

De stad binnenkomen

In 2010 vertrokken 52.774 Amsterdammers uit de stad en 59.900 mensen kwamen hier wonen; de bevolking nam dus met zo'n 7.000 inwoners toe. Nieuwbouw kan die groei niet verklaren, dus de gemiddelde woningbezetting neemt toe. Dat beeld zien we al jaren. Nieuwkomers komen Amsterdam wel binnen, maar vaak door bij anderen in te trekken, onderhuur, kraakwacht of illegale verhuur. Pas na 3 tot 7 jaar stromen zij door naar een eigen woning. Vermogende nieuwkomers hebben overigens nauwelijks problemen om een woning te vinden.

De juiste woning vinden

Jaarlijks verhuizen er binnen Amsterdam ruim 81.000 mensen, toch vindt slechts 34% van de mensen die wil verhuizen de eigenlijk gewenste woning. De lange wachtlijsten zijn legendarisch. In de sociale huursector zijn de wachttijden voor nieuwkomers gemiddeld 7,9 jaar en voor doorstromers zelfs 15 jaar. De wachttijden bij particuliere verhuurders van goedkope huurwoningen zijn niet bekend, maar deze zullen navenant zijn. Door zulke wachttijden is er ook een fictief systeem van 'administratief wachten' ontstaan. Zo stellen woningzoekenden het accepteren van een woning uit om de opgebouwde wachttijd te bewaren voor een nog betere woning. Ook goed zittende huurders laten zich alvast op wachtlijsten zetten, voor het geval de perfecte woning zich na 10 of 20 jaar komt aandienen.

Naast de sociale huursector is er een groot gebrek aan woningen in het middensegment. Particuliere huurwoningen in de vrije sector bevinden zich grotendeels in het duurdere segment en zijn daardoor nauwelijks toegankelijk voor lage en middeninkomens. De koopsector is voor velen onbereikbaar en kent hoge instapprijzen. Deze problemen doen zich vooral binnen de ring A10 voor. De gebieden daarbuiten en ten noorden van het IJ zijn minder populair bij woningzoekenden.

Dat de woningmarkt totaal is gestagneerd klopt niet met de cijfers. Er wordt nog steeds veel verhuisd, maar er tekent zich wel een zorgwekkende trend af...

De dynamiek van verhuizingen

Jaarlijks verhuist bijna één op de vijf Amsterdammers en verandert circa 10% van de corporatiewoningen van bewoner. Dat maakt de lokale woningmarkt veel dynamischer dan het landelijk gemiddelde. Toch zien we in Amsterdam een daling in het aantal verhuisbewegingen. Ook de koop en verkoop van woningen neemt af. Hoewel dit past bij het huidige economische klimaat, is het een uiterst onwelkome ontwikkeling.

Zorgwekkende trends

Ondanks bovengenoemde problemen in de woningmarkt laten cijfers ook zien dat Amsterdam nog steeds relatief hoog scoort op tevredenheid van de bewoners. En met jaarlijks 195.000 personen die verhuizen mag over de hele linie niet van stagnatie worden gesproken. Bovendien mag meer beweging op de woningmarkt geen doel op zich worden. Weinig verhuizingen kan ook betekenen dat bewoners het erg naar hun zin hebben in een bepaalde buurt. Bij het stimuleren van meer dynamiek moeten we dus naar een optimaal midden blijven zoeken. Dat gezegd hebbende moeten we constateren dat er wel degelijk problemen zijn in de Amsterdamse woningmarkt, die op sommige fronten verergeren en die de DenkTank zorgwekkend vindt:

1. Het gat tussen huren en kopen is te groot

Bewoners van sociale huurwoningen komen niet snel in de verleiding om iets te kopen. Vaak is de plek, de prijs en de kwaliteit van hun huurwoning goed genoeg dat zij er niet over piekeren om naar een koopwoning te verhuizen. Want die is veel duurder, of de kwaliteit en plek haalt het niet bij hun huidige woonsituatie. Ook is de financiering moeilijker.

2. De sprong tussen sociale huur en vrije sector is te groot

Veel Amsterdammers koesteren de wens om naar een betere of grotere woning te verhuizen en zij willen daar best iets meer voor betalen. Maar er is praktisch geen woningaanbod tussen de sociale huurgrens (€ 650 euro) en de vrije sector (vaak pas vanaf € 1.000 euro). Die sprong is voor de meeste mensen te groot.

3. Ongezonde fixatie vergroot kloof tussen binnen en buiten de ring

De meeste verhuigeneigden zoeken een woning binnen de grenzen van de ring A10 en beneden het IJ. Wonen buiten die grenzen is niet populair. Van de te koop staande woningen staan er naar verhouding veel buiten de ring, en de prijzen zijn het laagst in Nieuw-West en Zuidoost.

Volgens sommigen 'heeft de markt altijd gelijk', maar wij zijn van mening dat Amsterdammers vaak een fixatie hebben op alles binnen de A10. Substantiële kwaliteiten daarbuiten worden onterecht genegeerd.

4. Gemeenten in regio Amsterdam werpen te veel obstakels op voor instroom

De 'Metropoolregio Amsterdam' bestaat uit gemeenten die hun lokale woningmarkt niet makkelijk toegankelijk maken voor bewoners uit buurgemeenten. Woonrechten in Amsterdam worden niet erkend in bijvoorbeeld Haarlem (en omgekeerd evenmin).

5. Sociaaleconomische en etnische concentraties zetten zich te veel vast

Er zijn plekken in Amsterdam waar bevolkingsgroepen zich concentreren en daar vervolgens niet meer weg kunnen komen, vooral omdat zij dat niet kunnen betalen. Dat geldt bijvoorbeeld voor huishoudens van Marokkaanse oorsprong in Nieuw-West. Overigens hebben deze bewoners vaak een sterk sociaal netwerk in de buurt, waardoor ze niet snel naar andere delen van de stad willen verhuizen. Dat fenomeen remt niet alleen de dynamiek in de woningmarkt, maar ook de sociaaleconomische dynamiek van een buurt.

6. De grijze en zwarte circuits vertonen veel dynamiek, maar ook onacceptabele uitwassen

Naast het reguliere systeem van woningtoewijzing kent Amsterdam een omvangrijk grijs en zwart (illegaal) circuit. Voor veel mensen zijn die circuits de enige kans om van buiten Amsterdam 'binnen te komen' en deze circuits bieden een flinke verhuisdynamiek. Het aanpakken van deze circuits is weinig rationeel als we niet genoeg aan de onderliggende oorzaken doen. Natuurlijk moeten echte uitwassen wel hard worden bestreden.

We moeten naar oplossingen zoeken in de bestaande woningvoorraad, want van nieuwbouw moeten we het de komende tijd niet hebben.....

Amsterdam als sociaaleconomische roltrap

De aantrekkingskracht van Amsterdam komt ondermeer door het fenomeen dat zij mensen kansen biedt om vooruit te komen, te veranderen, een nieuw leven op te bouwen, hun loopbaan te starten en carrière te maken. Die kansen ontstaan uit de brede aanwezigheid van werk en opleidingen, nationaliteiten en culturen, woonvormen en levensstijlen. In vakkringen worden zo'n stad een *escalator city* (roltrap stad) of emancipatiemachine genoemd. Ter illustratie: veel jongeren komen naar Amsterdam om te studeren, eenmaal in de stad stromen zij veelal door naar goede banen, en veel welvarende ouderen verlaten de stad weer. In de praktijk zien we dan ook dat de geboren en getogen Amsterdammer elders woont en dat veel Amsterdammers hier niet vandaan komen. Deze werking van de roltrap draagt voor een groot deel bij aan de vitaliteit van de stad.



Passende wooncarrière

Het succes op deze sociaaleconomische roltrap is er in allerlei variaties. Niet iedereen begint op dezelfde hoogte en stijgt evenveel. Anderen zullen (al of niet tijdelijk) juist afdalen. Een gezonde woningmarkt heeft een aanbod van woningen die past bij die sociaaleconomische dynamiek op de roltrap. Amsterdam moet immers toegankelijk zijn voor verschillende typen mensen, en doorstroommogelijkheden bieden aan de veranderende omstandigheden van haar bewoners.

Wil Amsterdam als vitale stad blijven functioneren, dan moet de bovenbeschreven roltrap blijven werken. Daar hoort bij dat de stad voor iedereen van buiten toegankelijk is en dat men - binnen ieders financiële mogelijkheden - een wooncarrière (omhoog en/of omlaag) kan doorlopen, zonder absurde wachttijden.

Vijf ombuigingen nodig

De bovengenoemde trends zijn zorgwekkend, want zij zagen aan de poten van Amsterdam als roltrapstad, en bedreigen daarmee het woongeluk van de inwoners en de vitaliteit van de stad. Wij geloven dat we daar iets aan kunnen doen. De gedoodverfde aanpak van woningen bouwen - als motor voor doorstroming - wordt daarbij niet afgewezen, maar daar ligt nu niet de oplossing. Er is op dit moment weinig geld beschikbaar voor stedelijke vernieuwing en het jaarlijks bijbouwen van een paar duizend woningen is een druppel op de gloeiende plaat. Volgens de DenkTank moeten we de oplossing in eerste instantie zoeken in de bestaande voorraad van woningen en potentiële woningen (leegstaande kantoren). Sterker nog, de kansen liggen niet zozeer in de sfeer van stenen stapelen, maar in de manier waarop we de woningmarkt hebben georganiseerd. Met andere woorden, het is meer een kwestie van betere *software* dan meer *hardware*. Dat perspectief vinden we dan ook terug in de vijf ombuigingen die de DenkTank hieronder bepleit.

Van anonieme regels naar maatwerk

Over deze ombuiging is de DenkTank het meest eensgezind. De uitvoering van maatregelen is niet per se gemakkelijk, vooral omdat daarbij bestaande conventies worden doorbroken.

- **Meer verhuisbewegingen uitlokken.** Bijvoorbeeld door lang zittende huurders te verleiden tot een beter passende woning, tijdelijke contracten voor grote gezinswoningen, behoud van inschrijvingsduur bij verhuizing, voorrang aan bewoners die een gewilde woning achterlaten. Als zo'n verhuisbeweging leidt tot een onneembare huursprong kan het uit kosten/baten oogpunt soms verstandig zijn om de huurder daarin financieel te steunen.
- **Eerst groepen helpen die het minst verhuizen.** Bijvoorbeeld Marokkaanse bewoners in Nieuw-West die moeilijk door kunnen stromen naar andere woningen.

- **Gericht ontwikkelen voor middeninkomens.** Adequater reageren op de (latente) vraag onder zittende huurders naar middeldure huurwoningen. Daarbij meer samenwerken met de particuliere sector.
- **Gericht grote gezinnen met lage inkomens helpen.** Sinds 1 oktober is hiervoor extra aandacht nodig, als gevolg van de extra 'Donner huurpunten' en de verkoop van grote sociale woningen.

Van 'objecten verhuren' naar klantgericht werken

Verhuurders in de sociale huursector zien huurders soms nog teveel als hulpvragers die aan een woning moeten worden geholpen en verder niet moeten zeuren. Er moet meer klantgerichte service worden geboden.

- **Klantvriendelijker presentatie van huuraanbod.** Zet alle aanbod aan huurwoningen (alle corporaties en particuliere verhuurders) op één interactieve website (beetje zoals 'Funda'), waarin woningen met elkaar kunnen worden vergeleken. Eventueel kunnen woningen 'te woon' worden aangeboden (wanneer voor de eigenaar zowel verhuur als verkoop een optie is). Alle woningen (corporaties én particulier) moeten hier beschikbaar zijn. Dan pas is er echte keuze mogelijk.
- **Meer individuele service.** Verhuurders zijn vaak aanbodgericht, moeten meer belang hechten aan persoonlijk contact met de klant en het leveren van maatwerk. Zo groeit ook een beter inzicht in de vraag die in de markt leeft.
- **Ruimere huurtoeslagen.** De huidige huurtoeslag stopt als een huurwoning 'te duur' wordt. Die regels zouden moeten worden verruimd. Daardoor kunnen verhuurders een reëlere huurprijs vragen (zie onder punt 3) en kunnen lage/middeninkomens beter in iets duurdere huurwoningen terecht. Directe financiële ondersteuning van huurders door verhuurders is bovendien logischer dan de van rijkswege opgelegde afdracht van corporaties aan de staatskas vanaf 2014.

Van blind huurbeleid naar marktconforme en inkomensafhankelijke huur

De vaststelling van de huurprijs is een blind mechanisme. Voorbeeld: elke keer dat een woning opnieuw wordt verhuurd gaat de huurprijs omhoog. Dat leidt tot absurde situaties. De oud-student (nu een hoog inkomen) woont na al die jaren nog steeds voor een schijntje in die aardige huurwoning in De Pijp. Terwijl een gezin in een doorgangswoning in Holendrecht soms het dubbele moet ophoesten. De huurprijs moet meer afhankelijk worden van het inkomen van de huurder én van de populariteit op de markt. Daarmee wordt doorstroming bevorderd en komen meer (en betere) woningen vrij. Hierover bestaat wel discussie, ook binnen de DenkTank. Huurders verwachten dat populariteit vertalen in prijs op dit moment zou leiden tot meer stagnatie en vinden dat er pas over marktconformiteit kan worden gesproken bij een gezonde uitgebalanceerde markt. De verhuurders denken dat een marktconforme huur de markt gezonder maakt, met meer investeringsruimte en meer keuze voor de klant.

Uit deze discussie trekt de DenkTank twee conclusies. Allereerst kan marktconformiteit alleen als er ook een adequater stelsel is van inkomensafhankelijke huren. Ten tweede moeten we hier concrete experimenten mee aangaan, die beperkt zijn in plaats en tijd.

- **Maak de huur marktconform.** De huurprijs zou meer een afspiegeling moeten zijn van hoe gewild die woning is. De buurt, plek en het type woning vertaalt zich dus in een hogere (of lagere!) prijs.
- **Maar ook afhankelijk van het inkomen van de bewoner.** De marktconforme huurprijs moet echter wel flexibel zijn en meebewegen met het inkomen van de huurder. Bij een hoog inkomen betaalt de huurder het volle pond, bij een laag inkomen zakt de huurprijs mee. Dit in samenhang met ruimere huurtoeslagen (zie bij punt 2). Met corporaties zijn hierover afspraken te maken. In nieuwe erfpachtcontracten misschien ook met grote particuliere investeerders.

Van 'eigen bewoner eerst' naar metropool denken

Uit onderzoek blijkt: hoe meer gemeenten hun eigen huurwoningvoorraad beschermen tegen import, hoe meer stagnatie. Niet alleen in de buurgemeenten, maar ook in het eigen gebied.

- **Maak verhuizen naar de regio (en terug) gemakkelijk.** De huidige obstakels (opgeworpen door gemeenten en corporaties) om van en naar de metropoolregio te verhuizen moeten worden weggenomen. Dat geldt met name voor sociale huurwoningen.
- **Maak woningnet tot één regionale huurmarkt.** Ontdoe woningnet van het protectionisme van gemeenten. Men moet zich op één website kunnen inschrijven voor alle (particuliere en sociale) huurwoningen in de regio. Daarbinnen moet ook woningruil mogelijk zijn.

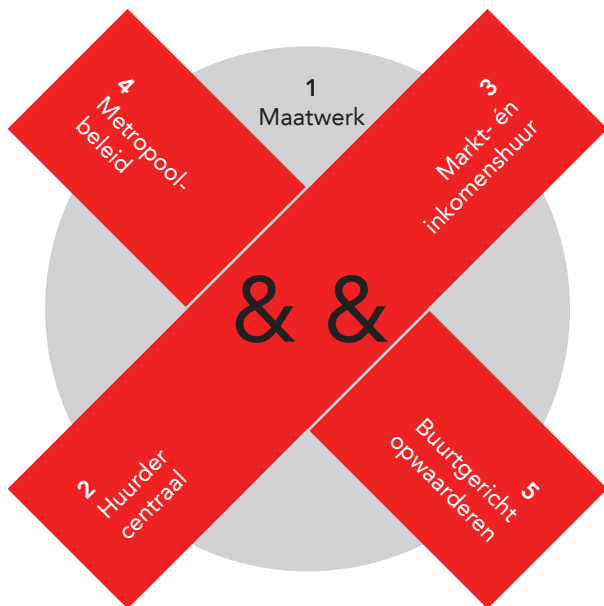
Van grote herstructureringen naar buurtgericht opwaarderen

Voor grote bouwplannen en stedelijke vernieuwingsoperaties is de komende jaren geen geld. Daarom pleiten we voor een strategie van kleinschalige verbeteringsoperaties, om te beginnen rond en buiten de A10.

- **Van grote bouwplannen naar small is beautiful.** Lokale maatwerkingrepen toestaan, zoals samenvoegen van woningen, optoppen, zelfbouw en bestemmingsvrije gebouwen (solids).
- **Richt buurtinvesteringsmaatschappijen op.** Trusts van bewoners, corporaties, gemeenten en bedrijven kunnen nieuwe investeringsruimte geven, met meer participatie en invloed.
- **Creëer nieuwe toplocaties buiten de A10.** We moeten buiten de ring enkele toplocaties ontwikkelen met een magneetwerking voor anderen. Bijvoorbeeld: villa's en landgoederen rond de Gaasperplas.

- **Herwaardering van het bestaande Amsterdam buiten de A10.** Er is onvoldoende waardering voor wijken buiten de A10. Maak de buurten daar beter en mooier door nieuwe beheermaatregelen, zorg voor de openbare ruimte, herpositioneer de woningen en zet de Sloterplas als stadsmeer beter op de kaart. Een marketingstrategie kan helpen om het goede nieuws aan de buitenwereld te brengen.

De zojuist neergezette beleidsombuigingen zijn geen losse opties waarbinnen naar believen kan worden gewinkeld. Ze horen bij elkaar en dat wordt gesymboliseerd in een 'Andreaskruis van ombuigingen':



Acupunctuur rondom de A10

We leven in een klimaat waarin geen ruimte is voor groots-en-meeslepende volkshuisvestingsprogramma's. Toch staat deze DenkTank te popelen om de handen uit de mouwen te steken: de DenkTank wil een 'DoeTank' worden! Wij pleiten daarom voor een programma van kleinschalige cases die de 5 eerder beschreven beleidsombuigingen in de praktijk zullen brengen. Een soort 'acupunctuur' dus, waarbij gerichte speldenprikken indirect bijdragen aan meer dynamiek in de woningmarkt.

Waar te beginnen? De DoeTank maakt eerst een programma van eisen waar cases aan moeten voldoen, en op basis daarvan wordt een selectie gemaakt. Op deze cases worden de vijf beleidsombuigingen 'losgelaten', met vragen als: welke concrete acties horen daarbij, wie zijn de relevante partijen, wie kan wat gaan doen? Ter inspiratie en verduidelijking noemen we een paar van zulke mogelijke 'cases':

1. **Het 'Masterdam' gebied:** Het gebied tussen de kop van de Admiraal de Ruyterweg en Station Sloterdijk als latente toplocatie om te wonen. Dat kan door transformatie van saaie kantoren, het prachtig inrichten van openbare ruimte en groen, door zeer vraaggerichte nieuwbouw. Mooi en superbereikbaar wonen dus;
2. **De Max Havelaar flats:** Die onwaarschijnlijke flats die letterlijk aan de vangrail van de A10 staan. Deze flats, en de voor velen onbekende ruimten onder de A10, vragen om een creatieve en doortastende aanpak. Potentiële wereldklasse;
3. **Het transformeren van een 'afgeschreven buurt':** Een vergelijkbare transformatie streven we na voor een buurt in Nieuw-West die als erg slecht staat aangeschreven, zoals de Bakema- of Wildemanbuurt. Ook hier moeten verrassende wendingen aan gegeven kunnen worden;

4. **Laatste zetje aan de Bos- en Lommerpleinbuurt:** Niemand had eigenlijk voorzien dat deze buurt de laatste jaren bij woningzoekenden sterk aan populariteit wint. Een voorbeeld dus van hoe het ook kan. Wij willen deze ontwikkeling op de voet volgen en zo gewenst een laatste zetje helpen geven;
5. **Promotie van perifere gebieden:** Denk aan de uitzonderlijke plekken aan de Sloterplas, waar aantrekkelijk kan worden gewoond. Of ideeën losmaken over riant wonen rond de Gaasperplas.

Amsterdammers hebben vaak een fixatie op alles binnen de A10, waarbij reële kwaliteiten daarbuiten genegeerd worden.

Andere cultuur van samenwerken

De DoeTank zal in navolging van de DenkTank op een andere wijze samenwerken dan gewoonlijk het geval is. De gebruikelijke cultuur van gemeente, woningcorporaties, particuliere verhuurders en huurdersverenigingen is er één van randvoorwaarden, onderhandelen en soms een gebrek aan vertrouwen en tegengestelde belangen. Dat willen we hier doorbreken, want in het huidige klimaat hebben alle partijen elkaar echt nodig op basis van vertrouwen, en respect voor elkaars taken en verantwoordelijkheden. De DoeTank zal daarom een gezamenlijk programma opstellen voor bovengenoemde cases en aanverwante acties. Periodiek komen we samen om elkaar te inspireren en onze acties aan de vijf beleidsombuigingen te toetsen. Wij geloven dat dit een grote bijdrage kan leveren aan Amsterdam als emancipatiemachine, de vitale stad, en het woongeluk van onze bewoners.

Over de DenkTank Markt en Overheid

Wethouder Wonen Freek Ossel gaf in april 2011 opdracht om te onderzoeken hoe er meer gezonde beweging op de Amsterdamse woningmarkt kan komen. Een DenkTank met jonge, creatieve volkshuisvesters boog zich afgelopen maanden over deze vraag. Zij waren afkomstig uit de wereld van huurdersverenigingen, woningcorporaties, particuliere verhuurders en de gemeente. Bijzonder was dat zij daarbij over de schutting van hun eigen organisatiebelang heen hebben gekeken en naar gezamenlijke oplossingen zochten. De DenkTank maakte gebruik van harde cijfers uit het rapport Amsterdam, Vitale Stad (2011) waarin actuele trends in bevolking en woningmarkt zijn geanalyseerd.

Huidige deelnemers van de DenkTank:



Mostafa El Filali
Amsterdams Steunpunt
Wonen



Chris van Groenigen
Gemeente Amsterdam
dienst WZS



Jeroen Frissen
Ymere



Perry Hoetjes
Stadgenoot



Minke Kolstein
Amsterdamse Federatie
van Woningcorporaties



Co Koning
Vastgoed Belang



Arco Leusink
"Tegen marktconforme
huur bij woningnood"



Elly van Sluijs
Gemeente Amsterdam
dienst WZS

De DenkTank staat onder leiding van:



Niko Koers
ProjectManagement
Bureau Amsterdam



Sophie van Geloven
Gemeente Amsterdam,
dienst WZS



Thomas de Jager
Gemeente Amsterdam,
Bestuursdienst



Gemeente Amsterdam



Vastgoed Belang

vereniging
van particuliere beleggers
in vastgoed

Ymere

amsterdamse
federatie van
woningcorporaties

