





Meer verleiden en minder sturen  
Onderzoek: de beperkte  
toepasbaarheid van leefstijlen  
bij woningbouwprogrammering



14

Studentenhuysvesting blijft  
nog wel even een probleem



- 4 Gemeenschappelijke ruimte **Kort nieuws**  
11 Eerste verdieping **Dossier Leefstijlen**  
**Meer verleiden en minder sturen**  
**De beperkte toepasbaarheid van leefstijlen bij woningbouwprogrammering**  
14 Tweede verdieping **Studentenhuysvesting: veel ideeën, magere resultaten**  
17 Als ik het voor het zeggen had **Friso de Zeeuw**  
18 Derde verdieping **Samenvoegen in de Fannius Scholtenbuurt**  
22 Interview **Henk Stegink en Laurens Meerten van de HA**

- 25 De Lift **Waarom zou een student niet kopen?**  
26 Kort Bestek  
**WoningNet gaat frustraties woningzoekenden te lijf met maatwerk**  
**Het structuurplan revisited**  
29 Domweg gelukkig **Tracy Metz**  
30 Op Stap met ... **de verhuurmedewerker**  
32 Woonbarometer  
**Verkoop sociale huurwoningen nog nauwelijks op gang gekomen**

Verantwoording cover:  
Leefstijltypologie is afkomstig van  
Motivaction ([www.motivaction.nl](http://www.motivaction.nl)).  
Ontwerp Pieter Lesage,  
fotografie Nico Boink,  
idee Fred van der Molen.

NUL20 is een opiniërend  
tijdschrift over woonbeleid  
in Amsterdam.

Het tijdschrift verschijnt  
tweemaandelijks  
in opdracht van de Dienst  
Wonen, de stadsdelen,  
de Amsterdamse Federatie van  
Woningcorporaties en het  
Amsterdams Steunpunt Wonen.

# NUL20

Het blad wordt kosteloos toegezonden aan  
beleidsmakers, projectleiders, bewoners-  
vertegenwoordigers, politici en andere  
betrokkenen bij het woonbeleid in Amsterdam.  
U KUNT VIA DE WEBSITE [WWW.NUL20.NL](http://WWW.NUL20.NL)  
EEN NUMMER OF ABONNEMENT AANVRAGEN.

ABONNEE ADMINISTRATIE

Bij voorkeur via onze website [www.nul20.nl](http://www.nul20.nl)  
of via mail [abo@nul20.nl](mailto:abo@nul20.nl)

ANDERS: Drukkerij Stolwijk  
Industrieweg 23  
1115 AD Duivendrecht  
(020) 698-0701

# NUL20

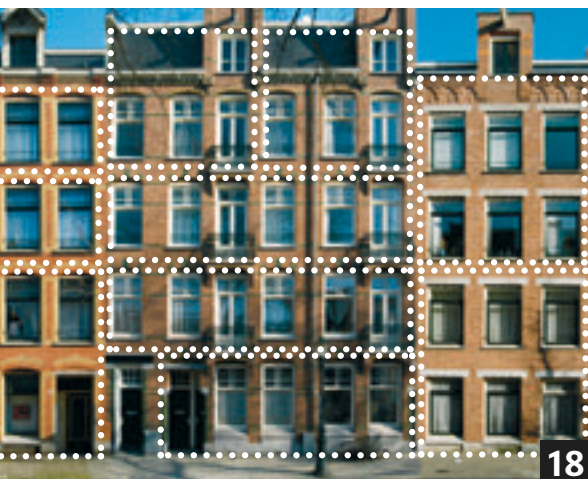
WWW.NUL20.NL

Tweemaandelijks – maart 2003 #05

Vijf jaar op de bres voor de huurder

22

Huurdersvereniging  
Amsterdam



18

In Fannius Scholtenbuurt wordt kwart van de woningen samengevoegd. Werkt dat?

## Interactie

In het vorige nummer hief architectuurhistoricus Vincent van Rossem een verrassend loflied aan op de Westelijke Tuinsteden: "meesterwerken van de naoorlogse huisvestingspolitiek, en niet te overtreffen". Hij vindt de geplande herstructurering "niet alleen asociaal, maar ook een aanslag op onze culturele erfenis". En daarbij volgt de retorische vraag: "Wat is er toch mis met de portieketagewoning?"

Het antwoord komt per e-mail van Martin Werkman, oud-voorzitter van stadsdeel Bos en Lommer: "gewoon te klein, te gehorig, uitgewoond, zonder cv, een zwaar verouderde buitenruimte. Niet meer van deze tijd."

Volgens Werkman is de herstructurering van het naoorlogse Amsterdam-West niet alleen dringend noodzakelijk, maar ook onontkoombaar. Hij raadt Van Rossem aan de gezellige SP-bus eens te verlaten, die portiekwoningen van binnen te bekijken en met bewoners te praten. Van Rossem koestert volgens hem "een levend lijk", dat hij ook nog wil laten wegrotten.

De volledige reactie van Werkman is te lezen op onze site ([www.nul20.nl/reactiewerkman.html](http://www.nul20.nl/reactiewerkman.html)).

In het volgende nummer wijden we overigens een uitgebreid thema aan de Westelijke Tuinsteden, annex Parkstad, het omvangrijkste stedelijke vernieuwingsproject van Amsterdam.

Vanaf volgend nummer gaan we ook in de papieren NUL20 meer structureel

ruimte reserveren voor ingezonden bijdragen. In de rubriek Forum zullen we (ingekorte) reacties op artikelen of columns, en zelfstandige bijdragen over het Amsterdamse woonbeleid publiceren. Ik zie uw opiniërende, diepgravende of interessante bijdragen graag tegemoet. Mijn hoop is dat NUL20 daardoor nog sterker zal uitgroeien tot het platform waar het debat over het Amsterdamse woonbeleid op niveau wordt gevoerd.

Over interactie gesproken. NUL20 bestaat nu 1 jaar. Wij willen heel graag weten wat u ervan vindt. Bij dit nummer vindt u daarom een lezersenquête. Mag ik vijf minuten van uw tijd vragen om deze vragenlijst in te vullen en op te sturen. Bij voorbaat dank



Fred van der Molen  
Hoofdredacteur  
[fred@nul20.nl](mailto:fred@nul20.nl)

*In het volgende nummer o.a.*

- Stedelijke vernieuwing: toekomst van de Westelijke Tuinsteden
- Bedreigde soort: het middensegment

## HOOFDREDACTEUR:

Fred van der Molen ([fred@nul20.nl](mailto:fred@nul20.nl))

## REDACTIE:

Bas Donker van Heel

Jaco Boer

Janna van Veen

Johan van der Tol (eindredactie)

## VASTE MEDEWERKERS

Liesbeth Klumper

Bert Pots

MAIL: [redactie@nul20.nl](mailto:redactie@nul20.nl)

POSTADRES: Mr. Arntzeniusweg 20-2

1098 GP Amsterdam

## AAN DIT NUMMER WERKTEN MEE:

Ronald van Kempen, Tracy Metz,

Fenne Pinkster, Friso de Zeeuw

## REDACTIERAAD:

Arian Boersma (Dienst Wonen)

André Buys (Rigo Research)

Frank Kuiper (HA)

Michaela Hansen (ASW)

Jan Willem Kluit (AFWC)

Jeroen Montauban (Dienst Wonen)

Judith de Jong (stadsdeel Oud-West)

## FOTOGRAFIE

Nico Boink

## VORMGEVING

Pieter Lesage

## DRUK

Drukkerij Stolwijk

## Artikelen uit NUL20

worden gearchiveerd bij

nul20 Online: [www.nul20.nl](http://www.nul20.nl)



## Het Oosten ziet niets in Garantiefonds

Woningcorporatie Het Oosten wil geen geld van een ander. De Amsterdamse woningcorporaties zijn volgens directeur Frank Bijdendijk zelf rijk genoeg om het woningbestand van de stad te onderhouden en te vernieuwen. Bijdendijk ziet niets in het eind februari gelanceerde voorstel van brancheorganisatie Aedes, De Vernieuwde Stad (met Woningbedrijf Amsterdam en vastgoedfonds LieveKey) en het Waarborgfonds Sociale Woningbouw een Garantiefonds voor de Stedelijke Vernieuwing op te richten. "Verkoop van het woningbezit levert voldoende geld op om de herstructurering van de Amsterdamse wijken ter hand te nemen," aldus Bijdendijk.

In een poging meer vaart te geven aan de stedelijke vernieuwing pleiten de initiatiefnemers voor een fonds dat garanties afgeeft voor die investeringen, waar corporaties nu geen geld voor kunnen aantrekken. Die garanties komen van collega-corporaties die een overmaat aan financieringsruimte hebben en weinig investeren. Het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting moet jaarlijks vaststellen welk deel van de financieringsruimte in aanmerking komt voor overdracht van garanties.

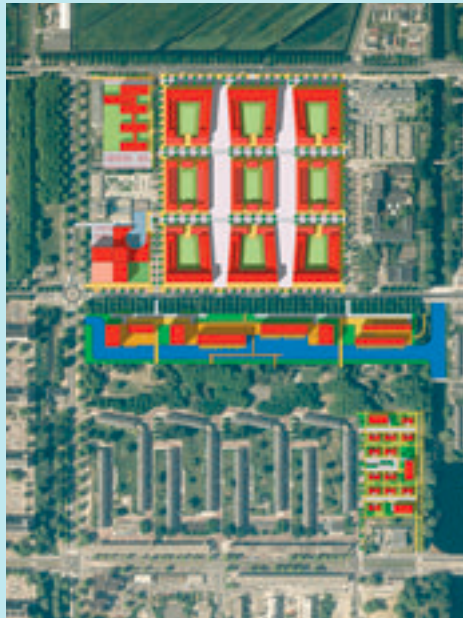
De komst van een Garantiefonds moet voorkomen dat de overheid collegiale financiering afdwingt. Al langere tijd hangt de corporaties een verplichte heffing boven het hoofd. De PvdA heeft aangekondigd in de kabinetsformatie afspraken te willen maken over hulp van rijke corporaties aan minder gefortuneerde branchegeenoten. Aedes verkiest om diverse redenen het Garantiefonds boven een verplichte heffing. Een model waarbij het vermogen van corporaties wordt afgeroomd en in een grote pot met geld wordt gestopt, zou volgens hen niet tot actieve, ondernemende corporaties leiden. Aangezien het vermogen van de sector in de woningvoorraad zit, moet het geld voor de heffing worden geleend. Dat lenen kost extra geld.

Het Garantiefonds heeft volgens de initiatiefnemers verder als voordeel dat bestaande initiatieven niet worden gedwarsboomd. Corporaties die nu al hun overmaat aan financieringsruimte investeren bij collega's, kunnen daar gewoon mee doorgaan. Bovendien zou het Garantiefonds al binnen enkele maanden operationeel kunnen zijn. [BP]

# BOUWEN IN AMSTERDAM

## Verdichting in Osdorp

Osdorp wordt steeds minder een wijk met portiekflats, bewoond door mensen met lage inkomens. Dat blijkt niet alleen uit de plannen voor stadsvernieuwing in het Delflandgebied/ Staalmanplein, de Kolenkitbuurt en Meer & Oever; ook voor Osdorp Midden Noord liggen de



tekeningen nu op tafel.

De plannen komen voort uit de ontwikkelingsvisie *Richting Parkstad 2015*, die voorziet in de sloop van dertien duizend huizen. Deze worden vervangen door 24 duizend nieuwe woningen. De verdichting in de Westelijke Tuinsteden moet leiden tot betere en grotere woningen. Maar niet alleen de flats worden gesloopt, ook de schoolwerktuinen aan de Osdorper Ban moeten wijken. Daar verrijzen straks ruim vierhonderd woningen.

Het blijft overigens niet bij woningen. In de buurt, waar veel alloctonen wonen, komt ook de nieuwbouw voor een islamitische basisschool. Ook is voorzien in een jongerencentrum, bedrijfsruimten, kinderopvang en een plein. Meer diversiteit in koop- en huurwoningen moet leiden tot een veelzijdiger samengestelde bevolking. De verwachting is dat 60 procent van de bewoners van de te slopen woningen zich elders in de stad zal vestigen. [BDVH]

Plattegrond van het nieuwe Osdorp Midden Noord. Horizontaal over het midden loopt de Osdorper Ban. De bebouwing daar direct onder komt op de plek waar nu de Schoolwerktuinen liggen.

## Woningbedrijf presenteert vernieuwingsplan Zaandammerplein

Woningbedrijf Amsterdam heeft aan bewoners de plannen gepresenteerd voor de vernieuwing van het Zaandammerplein en omgeving. De vernieuwing maakt deel uit van het project Spaarndammerhout. Dat behelst een opwaardering van de Spaarndammerbuurt en uitbreiding met een nieuwe woonwijk in de Houthavens.

De uit begin jaren '20 daterende woonblokken rond het plein zijn ontworpen in de stijl van de Amsterdamse School. Het is de bedoeling dat de

architectonische waarde van de gebouwen behouden blijft met het opknappen van de buitenkant. Ook de gemeenschappelijke ruimten en binnenterreinen worden vernieuwd.

Veel van de 560 woningen zijn slecht geïsoleerd en het merendeel is klein. Ongeveer 140 woningen worden daarom samengevoegd. Na eerste informatiebijeenkomsten blijkt dat de bewonerscommissie fel gekant is tegen deze samenvoegingen, omdat bewoners daarvoor hun huis uit zullen moeten. Maar het Woningbedrijf

vertrouwt er op dat sceptische bewoners bij zullen draaien na verder overleg en huisbezoeken. Zie ook het artikel over samenvoegingen in Westerpark in dit nummer. [JVDT]



Zo moet de omgeving van het Zaandammerplein er in 2006 uitzien. Een 550 meter lange tunnel langs de Spaarndammerdijk zorgt ervoor dat het doorgaande verkeer geen barrière is tussen de gerenoveerde Amsterdamse School-blokken rond het plein en de geplande nieuwbouw in de Houthavens.

Handreiking Stadig kan verliezen op nieuwbouw halveren

## Afspraken met corporaties impuls voor bouwproductie

Wethouder Duco Stadig heeft met de Amsterdamse woningcorporaties afspraken gemaakt die de nieuwbouw van sociale huurwoningen minder onrendabel moeten maken. Directeur Hans van Harten van de Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties (AFWC) spreekt van een doorbraak. Hij verwacht dat de gemeentelijke handreiking de totale bouwproductie, niet alleen van de sociale sector, een belangrijke impuls zal geven. Directeur Lex Pouw van het Woningbedrijf onderschrijft dit. Hij schat dat de maatregelen, in combinatie met veranderende markt-omstandigheden, wel tot een halvering van het zogeheten onrendabel kunnen leiden. Nu leggen corporaties wel tot 70 duizend euro toe per gebouwde sociale huurwoning. De gemeente beseft dat de verkoop van het bestaande bezit de komende jaren volstrekt onvoldoende is om deze verliezen te compenseren.

Corporaties mogen volgens de nieuwe afspraken op termijn (10 tot 15 jaar) een derde van de sociale nieuwbouwwoningen verkopen, uitgezonderd die op IJburg. Bovendien worden voor de helft van de nieuwe sociale huurwoningen hogere aanvangshuren tot aan de huursubsidiiegrens (nu 565 euro) mogelijk. Tenslotte hoeven corporaties niet meer op te draaien voor verliezen op gebouwde parkeervoorzieningen.

De afspraken, die gelden voor woningen die in de periode van 2003 tot 2006 in aanbouw worden genomen, zijn de uitkomst van maanden onderhandelen. De Federatie zette oorspronkelijk in op prestatieafspraken in ruil voor gunstiger grondprijzen en andere financiële tegemoetkomingen. Stadig zag niets in prestatieafspraken met 'collectieven' en wilde evenmin morrelen aan het grondprijzbeleid. Nu houdt hij de grondprijzen voor sociale huurwoningen gelijk, maar mogen corporaties de woningen later tegen marktprijzen verkopen. Dat kost de gemeente nu geen geld, maar leidt in de toekomst tot een "theoretische inkomstendering", aldus Stadig.

Gemeente en corporaties willen overigens vermijden dat sterke huurstijgingen de herhuisvesting van bewoners in stedelijke vernieuwingsgebieden in de knel brengen. Zo'n 5 à 7,5 miljoen euro van het productiebudget van bouwregisseur Arthur Verdellen wordt beschikbaar gehouden om corporaties zonnig te compenseren voor gemis aan huurinkomsten.

Gemeente en corporaties verwachten met deze afspraken de bouwproductie substantieel te kunnen versnellen en opvoeren. Het doel van wethouder Stadig – zestienduizend woningen in productie nemen in deze collegeperiode – staat nog overeind. [FVDM]

## Website over bodemverontreiniging en -sanering

Het Amsterdams Steunpunt Wonen (ASW) heeft een website geopend met informatie over bodemverontreiniging en bodemsanering. De behoefte daaraan groeit volgens het ASW, omdat er steeds meer oude industrieterreinen worden ingericht als woongebied.

En voordat daar gebouwd kan worden, moet de bodem onderzocht en zonnig gesaneerd. Wanneer blijkt dat de bodem ernstig verontreinigd is, wordt een saneringsplan opgesteld en ter inzage gelegd bij de Dienst Milieu en Bouwtoezicht (voorheen Milieudienst). Bewoners kunnen op dit plan invloed uitoefenen, maar dit recht op inspraak is volgens het ASW bij velen niet bekend.

Het ASW controleert overigens standaard zelf alle saneringsplannen die ter visie zijn gelegd. In het verleden was het steunpunt nauw betrokken bij grote saneringsprojecten als de Die-

merzeedijk en de Westergasfabriek. Op dit moment zijn de grootste projecten de sanering van de Houthavens en De Bongerd. Het adres van de website is [www.bewoners.net/bodem](http://www.bewoners.net/bodem). [FDVM]

De Houthavens. Stadsdeel Westerpark wil in dit industriegebied woningen bouwen. Om het havenkarakter te benadrukken worden er grachten gegraven, waardoor de woningen op pieren komen te staan.

Maar eerst moet de bodemverontreiniging aangepakt. Het eerste bodemsaneringsplan is na de inspraakronde afgekeurd.

Er wordt nu gewerkt aan een ingrijpende saneringsplan waarin meer verontreinigde grond wordt afgegraven.

## Uitgifte bedrijfterreinen zakte in Amsterdam niet in

De uitgifte van bedrijventerreinen is in Nederland in 2001 ruim een kwart (27,4 procent) afgenomen ten opzichte van het voorgaande jaar. Dat blijkt uit het recente rapport *Werklocaties 2002* van het Directoraat Generaal Ruimte van VROM. Het is het tweede jaar in successie dat de uitgifte afneemt, na het topjaar 1999 (met een uitgifte van 1571 hectare). Een verklaring voor de algemene daling is snel gegeven: de neergaande conjunctuur. Overigens verschillen de dalingen per provincie aanzienlijk. En in Amsterdam werd zelfs een stijging geregistreerd. Er werd 40,4 hectare uitgegeven, tegenover 24,4 hectare in 2000. Een verklaring is wellicht de 'vertekening' die soms optreedt door grote uitgiften in de haven. Het uitgegeven oppervlak aan 'droge' terreinen bleef daarmee ongeveer gelijk.

De landelijke daling geldt voor alle terreintypen: gemengde terreinen, zeehaventerreinen en zware industrieterreinen. Plannen, in verschillende stadia, zijn er genoeg. In de Nederlandse gemeenten zit voor de komende jaren 8400 hectare in de pijplijn. De provincie Noord-Holland voert op dit punt met Noord-Brabant de ranglijst aan met respectievelijk 1200 en 1600 hectare.

Wat geografische spreiding betreft is het aanbod in Amsterdam, volgens een woordvoerder van het Ontwikkelingsbedrijf, nog wat eenzijdig. Zuid- en Oost-Amsterdam komen er relatief gezien bekaaid vanaf. Ook de behoefte aan kleinschalige terreinen verdient aandacht. [BDVH]





## Nieuw bestuur houdt Panorama Noord tegen het licht

Het nieuwe bestuur van Amsterdam Noord heeft de projectorganisatie Panorama Noord tegen het licht gehouden om te zien hoe het nu verder moet met de grote nieuwbouw- en vernieuwingsprojecten in het stadsdeel. Panorama Noord was aanleiding voor de val van het vorige bestuur onder leiding van Marijke van Schendelen (PvdA) in januari. “Omdat we later niet voor verrassingen willen komen te staan, doen we bij ons aantreden onderzoek. We kijken daarbij naar eventuele gaten in de financiering, de organisatievorm en de fasering – we kunnen immers niet alles tegelijk doen”, aldus de nieuwe portefeuillehouder Ruimtelijke Ordening en Volkshuisvesting Kees Diepeveen. Het nieuwe bestuur heeft Van Schendelaars ‘superportefeuille’ Panorama Noord afgeschaft. Daaronder vielen naast volkshuisvesting en ruimtelijke ordening ook bijvoorbeeld welzijn, economische zaken en verkeerszaken in de herstructurerings- en nieuwbouwwijken.



Kees Diepeveen, nieuwe wethouder Ruimtelijke Ordening en Volkshuisvesting in Amsterdam Noord

De uitkomsten van het onderzoek zullen rond het verschijnen van dit nummer bekend zijn. Dan mag de deelraad zich uitspreken over voorstellen van het nieuwe bestuur over prioritering en fasering van de projecten en over het voortbestaan van de projectorganisatie Panorama Noord. De toenmalige oppositie, waaronder Diepeveen en zijn partij GroenLinks, lag vrijwel constant met de vorig jaar aangetreden Van Schendelen overhoop over Panorama Noord, met name over de nieuwbouwwijk De Bongerd. De oppositie vond het projectbureau ondoorzichtig en het werkterrein te omvangrijk. Ook zouden enkele projecten te groot zijn om alleen door het stadsdeel te laten doen. De informatievoorziening over de projecten zou tekort hebben geschoten – een bewering die Van Schendelen steeds heeft bestreden. Een motie van wantrouwen gesteund door leden van coalitiepartner VVD leidde in januari tot de val van het vorige bestuur en de vorming van een brede coalitie voor het eerst in het ruim twintigjarige bestaan van het stadsdeel zonder de PvdA. [JVDI]

## Amsterdam wijst prioriteitswijken aan

De gemeente Amsterdam wijst rond het verschijnen van dit nummer van NUL20 definitief de door minister Kamp gewenste prioriteitswijken in de stedelijke vernieuwing aan. Begin deze maand was al vrijwel zeker dat de Bijlmer in Zuidoost en Nieuwendam-Noord in Amsterdam Noord tot de gebieden zouden behoren. Alleen in de Westelijke Tuinsteden moesten nog wijken worden geselecteerd. In andere grote steden zijn de aandachtswijken vorige maand al aangewezen. “Maar wij wilden eerst overleggen met de stadsdelen en de corporaties”, zegt Niek Krouwel van de Dienst Wonen. “In Rotterdam bijvoorbeeld zijn de stadsdelen eenvoudigweg gepasseerd.” Koepelorganisatie Aedes heeft zich erover beklagd dat corporaties weinig hebben in te brengen bij de aanwijzing van vijftig stedelijke vernieuwingswijken waar extra aandacht naar uit moet gaan.



Kamp hoopt met de prioriteitswijken de stagnerende stedelijke vernieuwing vlot te trekken. Deze wijken worden in Amsterdam overigens niet voorgetrokken bij de verdeling van de ISV-gelden, benadrukt Krouwel. “Amsterdam verdeelt de stedelijke vernieuwingsmiddelen over de stadsdelen en dat geld blijft net zo goed naar Zeeburg als naar Bos en Lommer stromen.” Wel zullen de IPSV-subsidies, die jaarlijks met een prijsvraag worden toegekend aan ‘vernieuwende vernieuwingsprojecten’, door VROM meer naar de prioriteitswijken worden gekanaliseerd. Verder zit de begunstiging van de wijken in fiscale maatregelen, zoals een gedeeltelijke vrijstelling van overdrachtsbelasting, en in een minder strenge toepassing van bijvoorbeeld milieuregels. Ook belooft het ministerie van VROM dekking van tekorten via ‘matching’ van corporaties, waarbij rijkere corporaties de armere te financieel te hulp schieten. [JVDI]

## Grootste herverkaveling ooit in Amsterdam

Een zestal corporaties heeft de grootste herverkaveling in de Amsterdamse geschiedenis gerealiseerd, waarbij tegen de vierduizend woningen van eigenaar zijn verwisseld. Voor 1 januari dit jaar was de uitruil juridisch al beklonken en per 1 april moet de overdracht van het beheer rond zijn. Al eerder hebben corporaties met herverkvellingen, fusies en samenwerkingsverbanden hun over de stad versnipperde bezit meer geclusterd. Dat is makkelijker voor het beheer, maar levert vooral winst op bij vernieuwingsoperaties die op korte of langere termijn worden verwacht. De afschaffing van de vrijstelling van overdrachtsbelasting per 1 januari noopte de corporaties tot haast. “Net voor kerst kregen we alles rond”, zegt Nico Overdevest, directeur financiële zaken van woningbouwvereniging AWV. De waardebeoordeling van de woningen gebeurde niet met taxaties. Overdevest: “Daar hadden we ook helemaal geen tijd voor. Gelukkig kennen we elkaars bezit goed. We zitten immers bij elkaar in de buurt.” De waarde van

de panden is uiteindelijk vastgesteld op tweederde van de gebruikswaarde plus eenderde van de WOZ-waarde. Zo is niet alleen de exploitatie-opbrengst verdisconteerd, maar ook de opbrengst van mogelijke woningverkoop. Naast de onderlinge ruil hebben de zes woningbouworganisaties ook nog afzonderlijk met andere corporaties geruild. Overigens klinkt het allemaal ingewikkelder dan het in werkelijkheid was, zegt Overdevest. Want van de zes hoofdrolspelers - Eigen Haard, Olympus Groep, Zomers Buiten, AWV, Rochdale en Patrimonium – zijn de eerste twee onlangs gefuseerd en werken de laatste drie zeer nauw samen. De overdracht heeft geleid tot een homogener eigenaarschap in buurten in de Bijlmer, in de Westelijke Tuinsteden en in Noord. Als voorbeelden noemt Overdevest de buurt Holendrecht-West en het zogenoemde Bosleeuw-gebied in Bos en Lommer, waar de huizen nu bijna allemaal in handen zijn van de samenwerkende corporaties AWV en Patrimonium. Voor de bewoners verandert er vrijwel niets. [JVDI]

## Middensegment Hypotheek uitgebreid

De Amsterdamse gemeenteraad is akkoord gegaan met een uitbreiding van de Amsterdamse Middensegment Hypotheek-regeling (AMH). Zo is de zogenoemde passendheidsclausule voor mensen die werkzaam zijn in het onderwijs, de zorgsector, bij politie en brandweer vervallen en is de maximale renteloze lening verhoogd van 45.380 naar 68 duizend euro. Uit een evaluatie van de AMH-regeling is gebleken dat met name de beroepsgroepen die voorrang moeten krijgen, buiten de boot vielen door de passendheidsclausule. Die hield in dat één- of tweepersoonshuishoudens alleen voor de regeling in aanmerking kwamen bij een nieuwbouwwoning met niet meer dan drie kamers.

Die voorwaarde is per 15 januari komen te vervallen.

In de praktijk bleek ook dat de AMH-regeling alleen toegankelijk was voor mensen met een inkomen vanaf ongeveer 35 duizend euro. Om ook de lagere middeninkomens een kans te bieden is de rentevrije lening opgetrokken tot 68 duizend euro. Om de reikwijdte van de AMH-regeling nog verder te vergroten is bovendien de minimale oppervlakte-eis van 80 m<sup>2</sup> voor IJburg komen te vervallen. Uitzondering vormt Haven-eiland-West waarover al afspraken zijn gemaakt met de consortia.

De kosten van uitbreiding van de regeling bedragen zo'n 7,3 miljoen euro in totaal. [VV]

## Geen run op splitsen

Het college van B en W is akkoord gegaan met het voorstel om van 1 juli dit jaar tot en met 30 juni volgend jaar nog eens vijfduizend particuliere huurwoningen onder voorwaarden te laten splitsen en verkopen. De voorwaarden zijn daarbij iets versoepeld, want de door sommigen verwachte stormloop op splitsingsvergunningen blijkt uit te blijven.

In januari 2002 ging de gemeenteraad akkoord met de splitsing van negentienduizend particuliere huurwoningen in vier jaar tijd. De splitsingsquota zouden per jaar worden vastgesteld, om te kunnen bijsturen als bijvoorbeeld de kernvoorraad in gevaar zou komen. Maar huiseigenaren lopen er niet erg warm voor. In de eerste periode, van 1 oktober vorig jaar tot 1 juli dit jaar, mogen drieduizend woningen worden gesplitst. Halverwege blijken 1500 aanvragen in behandeling te zijn genomen, en kunnen nog aanvragen worden ingediend voor het resterende quotum van 1500 splitsingsvergunningen.

Beppechien Bruins Slot van de Dienst Wonen had wel verwacht dat het met zo'n vaart niet zou lopen. "Het zijn vooral de voorwaarden die de stadsdelen aan splitsing mogen stellen, die de procedure minder aantrekkelijk maken", zegt ze. Om de kwaliteit en diversiteit van het woningbestand te bevorderen mogen stadsdelen bijvoorbeeld eisen dat de fundering wordt hersteld of dat er woningen worden samengevoegd. "Voor dat samenvoegen moet je als verhuurder maar net een woning vrij hebben", aldus Bruins Slot. In Zuideramstel worden minder voorwaarden gesteld aan splitsing en daar zijn ruim zeshonderd aanvragen binnengekomen, vier keer het quotum van 152 voor de eerste periode.

Volgens Bruins Slot waren er in februari nog geen vergunningen verstrekt en zijn de eindresultaten van de eerste periode pas na 1 juli bekend. Pas dan kan goed worden gekeken naar eventuele aanpassingen van de voorwaarden. Daarop vooruitlopend wordt de regeling wel iets versoepeld. Zo is het straks niet meer vereist om gelijk al een bouwvergunning en een contract met een aannemer op tafel te leggen bij het indienen van een aanvraag. [VDT]

## Einde dreigt voor Vliegende Hollander

Het aantal vonnissen voor woningontruiming wegens huurachterstand is de afgelopen jaren toegenomen. Volgens de Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties (AFWC) blijft het aantal daadwerkelijke ontruimingën echter stabiel. Intussen dreigt het doek te vallen voor de Vliegende Hollander, een van de instanties die met schuldhulpverlening huisuitzettingen proberen te voorkomen.

Volgens Jan Willem Kluit van de AFWC worden de afgelopen tien jaar gemiddeld 750 woningen per jaar ontruimd wegens huurachterstand. Het aantal ontruimingsvonnissen neemt echter wel toe tot ongeveer negentienhonderd in 2001. Kluit: "Corporaties gaan na drie maanden huurachterstand over tot het sturen van aanmaningen. Na de tweede aanmaning worden de huurders gewezen op het bestaan van schuldhulpbureaus. Gebeurt er niets, dan wordt de rechter ingeschakeld die een vonnis velt dat er ontruimd kan worden. Dat werkt vaak als laatste drukmiddel waardoor mensen alsnog hulp gaan zoeken." Mede doordat woningcorporaties sneller tot actie overgaan bij huurachterstand zijn er meer meldingen van dreigende huisuitzettingen. Gevolg is dat het aantal hulpvragers bij de Vliegende Hollander (van HVO-Querido en het Leger des Heils) in 2002 bijna verdubbelde ten opzichte van het jaar daarvoor, tot 610. In ongeveer tachtig procent van de gevallen wordt een ontruiming voorkomen door schuldsanering.

De gemeentesubsidie voor de Vliegende Hollander (ongeveer 500.000 euro per jaar) dreigt echter per 1 juli te vervallen. Komende maanden wordt naarstig gezocht naar andere financiers. Stan Poels van de Vliegende Hollander zou het niet meer dan billijk vinden wanneer de woningcorporaties gaan bijdragen in de bemiddelingskosten. De ontruimingën kosten de corporaties handen vol geld. Zo is Woonstichting De Key ongeveer 3.500 euro per ontruiming kwijt, met gemiddeld negentig ontruimingën een jaarlijks terugkerende schadepost van rond de 315 duizend euro.

AFWC-directeur Hans van Harten heeft laten weten niet op de stoel van de overheid te willen gaan zitten wat betreft financiering van de Vliegende Hollander. Volgens Jan Willem Kluit zouden in dat geval bovendien ook bedrijven als Nuon, Wehkamp en aanbieders van mobiele telefonie de schuldhulpverlener moeten financieren, omdat bij huurachterstand meestal sprake is van een combinatie van schulden. [VV]



Lien Rietveld en Alex Speijer van De Vliegende Hollander op huisbezoek. Het zijn vooral alleenstaande mannen zonder kinderen die worden bedreigd met uitzetting.



Leefstijlbenadering: van woonmilieukaart tot 'branding'

# Meer verleiden en minder sturen

*Meer keus voor de woonconsument, is het adagium in het moderne huisvestingsbeleid. Tal van corporaties proberen daarom verder te kijken dan de aloude criteria van inkomen, leeftijd en huishoudenssamenstelling. Ze willen beter inspelen op de vraag door rekening te houden met de leefstijl van de woningzoekende en door woonmilieus te differentiëren. Sommige praten zelfs over 'branding', het als een merk neerzetten van buurten. Wordt het corporatiebezit een speeltje van marketing- en reclamebureaus? De leefstijlbenadering verkeert, vooral in het ROA-gebied, nog in een verkennende fase. Een inventarisatie.*

Johan van der Tol

Meer info leefstijlonderzoek:  
www.motivaction.nl  
www.smartagent.nl

Chris Stelder, hoofd strategie en innovatie bij de Zaanse corporatie Saenwonen, steekt enthousiast van wal. "We zijn zojuist met alle corporaties in Zaanstad begonnen met een grootschalig stedelijk onderzoek naar leefstijlen, wij spreken daarbij van 'waardenoriëntaties'. We willen een soort atlas van Zaanstad maken, waarin we kunnen aflezen hoe deze er in de verschillende buurten en wijken uit zien. Daarmee kunnen we vervolgens onze visie op het wonen in de stad handen en voeten geven." Stelder is een voorstander van het gebruik van het leefstijlconcept bij het aanbieden van woonruimte. Over de mogelijkheden laat hij even later zijn fantasie de vrije loop: "wie weet krijgen we straks bij wijze van spreken afzonderlijke bejaardente-

huizen voor Beatles- en Stonesfans".

Naast Saenwonen proberen tientallen corporaties in het land, waaronder in Amsterdam het Woningbedrijf, het aanbod beter op de vraag af te stemmen door te kijken naar leefstijlen. Ze gaan daarbij te rade bij onderzoeksbureaus als Motivaction en The SmartAgent Company. Die bureaus hebben de Nederlanders op grond van onderzoeken naar waardenoriëntaties ingedeeld in zes à acht ruwe groepen van mensen die op een bepaalde manier in het leven staan. Ze krijgen benamingen mee als 'postmoderne hedonisten' en 'gemaksgeoriënteerden' (Motivaction). Maar volgens Gert Jan Hagen, directeur van SmartAgent, gaat het om termen die leken op marketinggebied het beste direct kunnen vergeten: "Het zijn slechts basiscategorieën. Sterker nog: dé 'ongebondene' en dé 'dynamische individualist' zoals wij die in onze onderzoeken gebruiken, bestaan helemaal niet. Als wij mensen een profiel geven, dan is ieder mens uniek, met een eigen scoringspatroon op die zes basisgroepen." Roel Schoemaker, senior projectmanager bij concurrent Motivaction, spreekt liever over 'woonbele-

vingsgroepen' en 'oriëntaties op wonen' dan over leefstijlen. "Die termen helpen je bij het strategisch beleid, visievorming en de toekenning van identiteiten aan de stad, wijken en buurten. Daarvoor moet je eerst weten wat voor mensen in jouw gemeente wonen. Niet alleen of het gezinnen, alleenstaanden en dergelijke zijn, maar vooral hoe ze hun leefomgeving beschouwen. Hoe beleven ze privacy, ruimte, groen en dergelijke? Als je dat weet, kun je kijken waar de knelpunten zitten en welke groepen ruim in hun jasje zitten. Op basis daarvan kun je bewust kiezen welke groepen je beter gaat bedienen."

Yves Vermeulen, manager directiestaf bij de Utrechtse corporatie Mitros Wonen, geeft een voorbeeld van strategische planning: "Door de bouw van Leidsche Rijn schuift een wijk als Kanaleneiland, die nu aan de rand van Utrecht ligt, op naar het centrum. Dan is het interessant om te kijken of je een buurt als Noord-Kanaleneiland, die op fietsafstand van het centrum ligt, een meer centrum-stedelijke uitstraling zou willen geven. Dat betekent dat je zo'n wijk zou kunnen neerzetten als kosmopolitisch, vooral gericht op bijvoorbeeld gehaaste middenklas-

**DOSSIER  
LEEFSTIJLEN**



Voorbeeld van een woonmilieukaart: de wijk Kogerveld in Zaanstad van The SmartAgent Company. Het is een voorlopig beeld op basis van een pilot-onderzoek. Aanverwante groepen hebben in elkaar overlopende kleuren. In het kader staat het woonmilieu rondom de Hondemanstraat (binnen de twee cirkels) toegelicht. Het kleurspectrum representeert de variabelen dynamiek, anonimiteit, bonding en comfort.



De Hondemanstraat e.o. wordt als volgt getypeerd:

Dominante clusters:	samenlevers, verankerden, terugtrekkers
Dominante leeftijd:	30-40, jonger dan gemiddeld
Dominante type huishouden:	gezin
Koopkracht:	lager dan gemiddeld
Oordeel buurt:	7,1 gemiddeld
Gewenst eigendom:	geen verandering
Verhuisgeneigdheid:	gemiddeld
Tevredenheid:	gemiddeld
Gewenste veranderingsrichting:	meer anonimiteit





sers, dynamische individualisten, of wie dan ook.” Zo ontstaan beter geprofileerde buurten en wijken, waarvan de bewoners sterker betrokken zijn bij hun woonomgeving, menen de voorstanders van de leefstijlbenadering.

Volgens Stelder is het niet goed afstemmen van woonmilieus op de behoeften een van de oorzaken van de stokkende verkoop van nieuwbouw en haperende vinex-operaties. Daarbij wordt “van achter het bureau gemikt op bepaalde groepen met bepaalde koopkrachtpatronen”, zegt Stelder. “Daardoor vissen heel veel partijen in diezelfde kleine vijver en loopt de zaak spaak. Het aardige van leefstijlen is dat ze zich in de praktijk niet zo heel veel blijken aan te trekken van koopkrachtpatronen.” Schoemaker van Motivaction noemt IJburg een schoolvoorbeeld van verkeerde afstemming. “Waarom gaat het daar moeizaam? Onder meer omdat op een geforceerde manier is geprobeerd er gevarieerdheid in te brengen. De mensen herkennen zich niet in hun identiteit daar.”

Volgens de voorstanders van wijk- en buurtprofilering wordt overigens

niet gestreefd naar homogeniteit. Net als dé ‘ongebundene’ niet bestaat, zullen er evenmin wijken voor louter ongebonden komen. Het gaat doorgaans om een mix van mensen met een bepaalde levensinstelling. “Je kunt woongebieden ontwikkelen met prononcerde leefstijlen en kenmerken, zonder dat ze

saai of eentonig zijn. Die hebben dan toch een heel diverse bevolking”, aldus Stelder.

#### Woonafspraken

Het enthousiasme van Stelder en Vermeulen wordt niet gedeeld door René Grotendorst, directeur van Bureau Parkstad. Hij heeft ruim een jaar geleden een onderzoek laten doen naar de interesse onder leefstijlgroepen voor verschillende woonmilieus die in de stedelijke vernieuwingsgebieden in Nieuw West zijn aangebracht. “Van de uitkomsten zeg ik niet: tjongejonge, dat had ik niet gedacht. Je zag van die klassieke gezinnen die een beetje suburbaan willen wonen. Dan

denk je: moeten we dat nog onderzoeken.” Hij voegt eraan toe dat het wel zinvol is onderzoek te doen naar gewenste woonmilieus, mits ook de prijs van woningen daarin een rol speelt en rekening wordt gehouden met keuzes die woningzoekenden al gemaakt hebben. “Onderzoeken die los staan van keuzes en prijzen, ver-

tellen wel iets over de dromen van mensen, maar niet over hun keuzes.” Als puntje bij paaltje komt schrikken ze toch terug voor de kosten, vooral op de huidige markt voor duurere koopwoningen.

Het Woningbedrijf ziet wel heil in de leefstijlbenadering. De corporatie heeft die gebruikt bij de planvorming voor de Van der Pek-buurt in Noord, het creëren van woonmilieus in de te renoveren Chassébuurt in De Baarsjes en bij de onlangs gepresenteerde plannen voor Osdorp Midden Noord. Daar heeft het Woningbedrijf als ontwikkelaar het woonmilieu ‘Tuinenstad’ vormgegeven. Daarna werd onderzocht wie er zoal belangstelling voor heeft.

Jan Voskamp, vestigingsmanager West van het Woningbedrijf: “Er kwamen twee hoofdgroepen uit. De egogerichte bewoners, zoals ze die noemen. Die gaan voor hun carrière, vrijheid, zijn tegendraads en zelfverzekerd. En aan de andere kant de meer groepsgerichten, die je kunt omschrijven met de trefwoorden: gezin, huiselijkheid en geborgenheid. Die hebben een iets ander wenspatroon wat woningen betreft, en dat hebben we meegenomen in het ontwerp.” Verder onderzoek leerde dat ambities als energiezuinig bouwen, ondergronds parkeren en flexibel in te delen woningen Osdorp Midden Noord niet aantrekkelijker maken ten opzichte van andere vernieuwingsgebieden. De doelgroep van Midden Noord wil simpele woningen, die concurreren in prijs en minder in specifieke kwaliteiten.

Overigens is in Amsterdam al eerder – kleinschalig - geëxperimenteerd met het creëren van woonmilieus, in het project Prettig wonen doen wij zo! in de tweede helft van de jaren '90. Daarin maakten bewoners van complexen van de Key en het Woningbedrijf afspraken over bij-

### *‘Sturing op inkomen heeft een botsing van leefstijlen tot gevolg’*



voorbeeld geluidsoverlast en het gebruik van gemeenschappelijke ruimten. Het was de bedoeling dat nieuwe bewoners de afspraken onderschreven en eraan werden gehouden. Maar het is als een nachtkars uitgegaan, zeggen betrokkenen. Het bleek te arbeidsintensief voor de corporatie. Verder deden herstructurering, waarbij betrokken flats werden gesloopt, en strubbelingen binnen een bewonersvereniging het project in Amsterdam de das om. Prettig wonen doen wij zo!, is in Zaanstad overigens wel een succes, zegt Stelder van Saenwonen.

#### Verskil maakt kwaliteit

Als er meerdere, uitgesproken woonmilieus zijn, heeft de consument meer te kiezen. “En verschil maakt kwaliteit”, weet Stelder. Sommige corporaties lijken ver te willen gaan in het profileren van wijken en buurten, en hanteren zelfs de term ‘branding’ uit de marketing. “Dat is eigenlijk het vinden van een merknaam die een aantal associaties oproept. En die associaties kun je vervolgens vertalen naar waarden die zouden moeten terugkomen in het product, in dit geval een wijk, maar

hetzelfde geldt voor een biermerk, een inlegkruisje of ik noem maar wat”, aldus Vermeulen van Mitros Wonen. Hagen van SmartAgent kan hier een heel eind in meegaan. “De branding van buurten neemt wel toe, en ik denk dat dat goed is. Die merken fungeren voor de consument als een soort herkenningstekens op de markt, waarmee ze hun weg beter kunnen vinden. Dat is alleen maar prettig. Alleen is het wonen in tegenstelling tot margarine en inlegkruisjes een veel complexer product. Er wonen in een buurt mogelijk ook groepen die zich niet herkennen in een merk.” Maar branding van wijken en zelfs hele gemeenten is niets nieuws, zegt Hagen. En het gebeurt ook min of meer vanzelf. “Wasse naar is ook een merk, net als de grachtengordel en een wijk als de Pijp.”

René Scherpenisse, directeur strategie en innovatie van de Rotterdamse corporatie Woonbron Maasoever, ziet ook voordelen van een duidelijker profilering van woningen en buurten. Bij Woonbron wordt 75 procent van de aangeboden woningen geweigerd, en dat zou volgens Scherpenisse veel minder kunnen

zijn. “Dat zijn mensen die denken: ‘Oh, vierkamerwoning, ik stuur gewoon een bonnetje’. En omdat wij ze zo slecht hebben geïnformeerd, schrikken ze zich wezenloos als ze gaan kijken. Dus daar zul je veel meer in moeten investeren.” De woningzoekende zou daarom ook moeten worden geïnformeerd over het woonmilieu en de dominante leefstijl. Ook kan bijvoorbeeld worden aangegeven dat er op portiek- of buurtniveau woonafspraken zijn gemaakt - voor mensen die vooral rust en zekerheid zoeken in een buurt. Scherpenisse denkt verder aan het gebruik van foto’s bij de advertenties in de woonkrant en mogelijk zelfs video-opnamen van de straat bij het aanbod op internet. En aan teksten waarin de woning en de buurt duidelijk worden neergezet. “Dus wat makelaars allang hebben ontdekt: ‘Leuke authentieke woning in dynamische buurt. Ideaal voor mensen met kinderen’. Je kent dat wel.”

#### Loting

Toch zijn er ook veel bedenkingen. Wat gebeurt er met allochtonen; passen ze goed in de benadering? En:

creëer je geen getto’s met deze opzettelijke differentiatie?

Uit onderzoek is al gebleken dat de woonwensen van allochtonen nauwelijks verschillen van die van autochtonen. In het leefstijlonderzoek blijken ze er op een bepaald punt uit te springen, zegt Vermeulen. “Er zitten meer gehaaste middenklassers in dan je misschien van tevoren zou verwachten.” Verder bestaat bij de eerste generatie immigranten nog wel een sterke behoefte om bij elkaar te wonen. Die wens resulteert hier en daar in speciale bejaardenwoongroepen voor Chinezen en Marokkanen, maar zeker niet in getto’s.

Waardenoriëntaties trekken zich volgens voorstanders van de leefstijlbenadering weinig aan van etniciteit, en evenmin veel van inkomen, leeftijd, levensfase en huishoudensgrootte. Volgens Hagen menen vooral sterk demografisch georiënteerde mensen dat leefstijlen veranderlijk zijn. Terwijl naar zijn idee juist de demografische factoren – leeftijd, inkomen, huishoudensgrootte – sterk aan verandering onderhevig zijn. “Leefstijlen zijn niet veranderlijk. Als je je verplaatst in dat jonge-



'Ijburg is schoolvoorbeeld  
van verkeerde afstemming'

tje van tien van vroeger, dan heb je nog steeds bepaalde gevoelens die hetzelfde zijn. Het is niet zo dat men ongebondene is en dat altijd blijft, men kan best dynamisch individualist worden. Dat is een verwante groep. Maar grote verschuivingen naar tegenovergestelde groepen komen gewoonweg niet voor."

De krapte op de markt is voor de voorstanders geen reden om geen rekening te houden met leefstijlen. "De woningmarkt van Utrecht is het meest gespannen van Nederland", aldus Vermeulen. "Als je bij de herstructurering een bepaald woonmilieu creëert, maar mensen kunnen geen andere kant op en komen in een milieu terecht dat niet aansluit op hun waardenpatronen, dan doorkruis je het systeem natuurlijk gigantisch. Het devies bouwen, bouwen, bouwen geldt ook hiervoor."

Verder zijn er regels van de huisves-

tingsverordening die de speelruimte beperken. Veel corporaties hopen op een versoepeling zoals die is doorgevoerd in de regio Arnhem/Nijmegen, waar de helft van de woningen niet meer in het systeem zit. Iedereen mag op deze woningen reageren. In de regio Rotterdam is corporatie Woonbron Maasoever deze maand begonnen met een proef van een jaar waarbij de toewijzingscriteria inkomen, huishoudensgrootte en woonduur overboord zijn gezet. "Waarom moeten we mensen die allang ergens wonen, en vaak nog goedkoop ook, voor laten gaan voor starters?", vraagt Woonbron-directeur Scherpenisse zich af. En waarom zou je iemand een woning weigeren, omdat hij een tientje te veel of te weinig verdient, of een kind te veel of te weinig heeft? Elk ander volgordecriterium dan loten sluit groepen uit", aldus Scher-

penisse. "Natuurlijk bestaat dan de kans dat mensen die zes keer modaal verdienen een woning van 250 euro loten. Maar die gaan dan de maximaal redelijke huur betalen. Mensen met een laag inkomen betalen de volkshuisvestingsprijs." Urgenten worden overigens nog wel met voorrang geholpen door Woonbron.

Huurdersvereniging Amsterdam is bij monde van bestuurslid en oud-voorzitter Henk Stegink niet onder de indruk van de nagestreefde clustering van leefstijlen. "Het zou al gauw een forse overschatting kunnen zijn van wat je kunt bereiken met woningtoewijzing." Stegink vreest voor extra stagnatie op de Amsterdamse woningmarkt als dit element ook nog eens bij de verdeling wordt betrokken. En de toewijzingsregels zou hij er niet voor willen versoepelen. "Alsof dat de overlast zou beper-

ken. Want dat is blijkbaar de achterliggende gedachte, een nogal negatieve. Ik vind dat je dan eerst zou moeten doorbabbelen over hoe de samenhang in een buurt eruit moet zien en hoe belangrijk het is dat je ook variatie in zo'n buurt tegenkomt."

Het is de bedoeling dat er in Rotterdam uiteindelijk weer één toewijzingssysteem komt, mogelijk met loting en een woonmilieutypering. "Maar het is zoeken, hoor", zegt Scherpenisse. "Want de garantie dat het gaat lukken hebben wij ook niet. Maar wij hebben wel het vertrouwen dat het een meer bijdetijds systeem is, op basis van verleiden in plaats van sturen op inkomen. Want dat beperkt de keuzevrijheid van mensen en heeft een botsing tot gevolg van leefstijlen, die heel willekeurig over wijken worden uitgestrooid." ■

De beperkte toepasbaarheid van leefstijltypologieën bij woningbouwprogrammering

# Vraagtekens bij leefstijlen

*Leefstijlen zijn in. Niet alleen als het gaat om kleding of muziek, maar ook in de ruimtelijke ordening en het woonbeleid. Het lijkt erop dat een gemeente die niets met leefstijlen doet, als hopeloos ouderwets en achtergebleven wordt gezien. Woonwijken dien je anno 2003 naar leefstijl in te richten. De traditionele doelgroepen, onderscheiden aan de hand van leeftijd, huishoudenssamenstelling of inkomen, lijken te hebben afgedaan. Is dit een goede ontwikkeling? Hebben leefstijlen inderdaad de toekomst waar het gaat om woningbouwprogrammering en woonmilieuplaning?*

Ronald van Kempen en Fenne Pinkster

Prof. Dr. Ronald van Kempen werkt op het Urban and Regional research centre Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht. Drs. Fenne Pinkster werkt bij het RIGO te Amsterdam. Dit artikel is gebaseerd op een onderzoek in opdracht van het Ruimtelijk Planbureau. Het boekje dat naar aanleiding van dit onderzoek is verschenen (Leefstijlen & woonmilieuvorkeuren, prijs € 15,-) kan worden besteld door middel van een e-mail naar R.vanKempen@geog.uu.nl.

Een heel themanummer van het tijdschrift Stedebouw en Ruimtelijke Ordening werd eind 2002 gewijd aan het verschijnsel leefstijlen. De aandacht voor leefstijlen lijkt vooral ingegeven door de toenemende nadruk op keuzevrijheid en de wensen van de consument in het huidige volkshuisvestingsbeleid. "Door de grotere verscheidenheid in leefstijl en gedragspatronen

groeit ook de variatie in de vraag naar woningen en woonomgevingen", stelde het Ministerie van VROM (2000, p.51) in zijn Nota Mensen Wensen Wonen. Leefstijlen lijken een sleutelbegrip om aan deze vraag tegemoet te komen. Onderzoeksbureaus als SmartAgent en Motivation doen verwoede pogingen om op basis van "motivational profiling" verschillende leefstijlgroepen te benoemen en er zijn inmiddels steden die het leefstijlconcept in de praktijk toepassen. Het lijkt niet meer van belang om te bouwen voor ouderen of jongeren, voor gezinnen of alleenstaanden, voor lage of hoge inkomens. Woningen en woonmilieus moeten tegenwoordig worden gecreëerd voor doelgroepen als de

dynamische individualisten, de anarchisten, belongers, stadsecologen, hypermobielen, urban professionals en buitenwijkers.

Leefstijlen kunnen worden gedefinieerd als een consistente set preferenties (attitudes) en gedrag op de leefgebieden werk, gezin, wonen, consumptie en vrije tijd. Het gaat derhalve bij leefstijlen zowel om attitudes als gedrag. Leefstijlen worden zichtbaar in de keuzes die mensen maken op de genoemde leefgebieden. Te verwachten valt dat dit des te meer geldt voor de leefgebieden werk, gezin en wonen, omdat keuzes op die terreinen over het algemeen sterke 'commitments' met zich meedragen. Een hypotheek los je niet zomaar af en de keuze om kin-

## Onderzoeken naar leefstijlen zijn vaak gericht op het individu en niet op het huishouden

deren te krijgen bepaalt op lange termijn het dagelijkse leefpatroon. De keuze om deze verplichtingen aan te gaan wordt beïnvloed door leefstijl, maar ze gaan vervolgens ook deel uitmaken van deze leefstijl.

Op zichzelf is er niets mis met het aandacht geven aan verschillende preferenties en gedragingen van mensen. Het is immers belangrijk om meer inzicht te krijgen in de voorkeuren van mensen om op hun wensen te kunnen inspelen. Ervoor zorgen dat mensen in hun eigen stad een woning kunnen krijgen in een omgeving waar zij zich prettig voelen, of zorgen voor mogelijkheden voor wooncarrières binnen een wijk of stadsdeel, voor meer veiligheid en groen - het ligt voor de hand om aan dat soort zaken aandacht te besteden als dit aansluit bij de wensen van woonconsumenten. Maar het is een ander verhaal om het leefstijlbegrip te hanteren bij het plannen van woonmilieus of bij de woningbouwprogrammering. Naar onze mening is dat een weg met veel obstakels. Onder het ogenschijnlijk recht-door-zee begrip gaat namelijk een veelheid aan interpretaties en definities schuil. Dit artikel beschrijft enkele bedenkingen omtrent het leefstijlbegrip.

### Enkele kanttekeningen

Ten eerste is het problematisch dat het leefstijlbegrip op veel verschillende manieren kan worden en wordt gedefinieerd. Zo is er een belangrijke discussie of gedrag wel of niet deel uitmaakt van een leefstijl. De definitie die wij hierboven hebben gegeven, combineert gedrag en preferenties, maar daar is niet iedereen het mee eens. Sommigen vinden dat het alleen om preferenties en attitudes gaat. Gedrag is volgens hen maar een zwakke afgeleide van wat mensen willen. Anderen zeggen juist dat preferenties er niet toe doen: je kunt zoveel willen, maar pas in

gedrag wordt duidelijk wat belangrijk is. Deze discussie is vooral ook van belang bij de discussie over leefstijlen op de woningmarkt, omdat juist daar mensen vaak hun voorkeur niet kunnen realiseren. Leefstijltypologieën die alleen gebaseerd zijn op gedrag, zijn vanuit dit perspectief waarschijnlijk minder nuttig bij woningbouwprogrammering en woonmilieuplanning. Hiermee samenhangend is er vaak meer oog voor leefstijlen onder hogere inkomensgroepen, omdat die de financiële mogelijkheden hebben om preferenties om te zetten in gedrag. Hierdoor worden veel leefstijltypen aan de top van de inkomenshiërarchie onderscheiden, terwijl aan de onderkant nauwelijks differentiatie lijkt te bestaan. Dit betekent natuurlijk niet dat mensen aan de onderkant (of zelfs in het midden) van de inkomenshiërarchie geen voorkeuren hebben ten aanzien van wonen. Het betekent alleen dat zij niet de mogelijkheden hebben om naar hun wensen te handelen. Het niet onderkennen van de leefstijlen van deze groepen kan leiden tot uitsluiting van hun wensen en voorkeuren bij woningbouwprogrammering en woonmilieuplanning.

Een tweede discussiepunt is de vraag of leefstijl moet worden gezien als een samenstel van traditionele variabelen of als restcategorie. Sommige auteurs zien al genoeg leefstijlverschillen tussen groepen wanneer factoren als etniciteit, huishoudenssamenstelling en inkomen met elkaar worden gecombineerd: een Turks gezinshuishouden met een laag inkomen heeft in deze visie waarschijnlijk een andere leefstijl dan een Marokkaanse alleenstaande met een modaal inkomen, maar dezelfde leefstijl als andere Turkse gezinnen met een laag inkomen. Andere auteurs zien leefstijl juist als datgene wat overblijft, wanneer je alle

belangrijke variabelen onder controle hebt gehouden. Het gaat juist om smaakverschillen die niet verklaard kunnen worden door traditionele persoonlijke kenmerken. In deze visie is het ene Turkse gezinshuishouden met een laag inkomen het andere niet.

Een derde discussiepunt dat leefstijlinterpretaties van elkaar onderscheidt, is de vraag om wie het gaat in leefstijlonderzoek: het individu, het huishouden of een sociale groep. Onderzoeken naar leefstijlen – zoals die van Motivaction of SmartAgent – zijn vaak gericht op het gedragingen en voorkeuren van het individu. Met toepassing van dit soort leefstijltypologieën op de woningmarkt moet op zijn zachtst gezegd voorzichtig worden omgesprongen, omdat uiteindelijk het huishouden de actor is op de woningmarkt. Een voorbeeld maakt dit duidelijk: een respondent bij een leefstijlonderzoek kan uitgaan belangrijk vinden (preferentie) en daar ook naar handelen (gedrag). Naar aanleiding hiervan wordt de respondent in een leefstijlcategorie ingedeeld op basis waarvan vervolgens conclusies worden getrokken over woonpreferenties of woongedrag. De partner van de respondent geeft echter de voorkeur aan thuisblijven (gedrag) en hecht veel waarde aan een rustige woonomgeving. Deze partner heeft waarschijnlijk andere woonwensen dan de respondent. Hoe ga je daar dan vervolgens mee om in je planning?

Een vierde bedenking met het oog op plannen voor leefstijltypen betreft de vraag in hoeverre de leefstijlen veranderen in de tijd. Meestal vermijden leefstijlonderzoekers deze lastige vraag. Impliciet wordt er vaak van uitgegaan dat leefstijl iets statisch is: eens een yup, altijd een yup. In een dynamische opvatting van het leefstijlbegrip kunnen eens gemaakt

te keuzes in het leven echter leiden tot een verandering van leefstijl in de nabije toekomst. Wanneer de urban professional trouwt en kinderen krijgt, naar aanleiding daarvan kiest voor minder werken en minder activiteiten buitenshuis, behoort hij of zij vrij plotseling tot een ander leefstijltype. Het is aannemelijk dat ook zijn voorkeuren ten opzichte van de woning en woonomgeving veranderen. Maar leefstijlen veranderen niet alleen vanwege persoonlijke keuzes. De leefstijl van het individu wordt ook beïnvloed door maatschappelijke, sociaal-culturele en economische veranderingen. Met andere woorden, leefstijlen zijn contextgebonden. Zo was de hippie een fenomeen van de jaren zestig en de yup – young urban professional – een fenomeen dat wordt herkend sinds het eind van de jaren tachtig. De tegenhanger van de yup – de yuf of young urban failure – werd later ontdekt, wat niet automatisch betekent dat hij daarvoor niet bestond. Wellicht zijn yuppen en yuffen als fenomeen over tien jaar weer verdwenen. Wanneer onderkend wordt dat leefstijl een dynamisch en veranderlijk begrip is, roept dit vragen op over het gebruik van leefstijlen voor het plannen van woningen en woonmilieus.

Ten vijfde, en dat is een groter probleem, zijn mensen aan het begin van de 21<sup>ste</sup> eeuw niet zo gemakkelijk meer in hokjes in te delen. Verschillen binnen leeftijdsgroepen, huishoudenscategorieën en inkomensgroepen kunnen immens zijn, maar dit geldt evenzeer voor leefstijlgroepen. Stadsbewoners gaan naar concerten van Normaal en naar de opera, naar Bolivia en naar Center Parcs, ze kleden zich chic en een uur later zo onverzorgd mogelijk, ze stemmen GroenLinks en hebben twee auto's, houden van tuinen en theaters. Of niet. Iedere poging om



*“Ze stemmen GroenLinks en hebben twee auto’s,  
houden van tuinen en theaters. Of niet.”*

die variatie in leefstijlgroepen te vatten is waarschijnlijk tot mislukken gedoemd. Het leidt slechts tot een oneindigheid aan hokjes waar mensen, die ook nog eens verschillende leefstijlen in zich dragen, vrijelijk tussen bewegen.

#### Vraagtekens

Onze conclusie is dat met het leefstijlbegrip wel heel erg voorzichtig moet worden omgesprongen en er grote vraagtekens moeten worden gezet bij het toepassen van leefstijltypologieën bij de woningbouwprogrammering en het vormgeven van woonmilieus. De vraag is bovendien of mensen met eenzelfde leefstijl wel bij elkaar in de buurt willen wonen. De praktijk is

dat in een woonmilieu, zeker in de meeste stadsbuurten, veel verschillende mensen bij elkaar wonen met verschillende normen en waarden en verschillende activiteitenpatronen. Dat gebeurt niet altijd uit vrije keuze. Maar als keuze wel een rol speelt, dan blijkt dat mensen om verschillende redenen toch voor dezelfde buurten kiezen. Mensen hechten immers zeer veel verschillende betekenissen aan een woonmilieu. De ene Amsterdammer woont bijvoorbeeld in Amsterdam-Noord vanwege de nabijheid van het achterliggende landelijke gebied Waterland, terwijl een andere Amsterdammer in Noord woont vanwege de nabijheid van de binnenstad. Tegelijkertijd kiest een

derde Amsterdammer – die ook veel waarde hecht aan de nabijheid van een landelijke omgeving – een woning in Buitenveldert. Kortom, ook uit vrije keuze kunnen mensen met verschillende leefstijlen toch kiezen voor dezelfde buurt en mensen met dezelfde leefstijl dus kiezen voor een verschillende woonplek. De vraag is of je deze verschillen binnen en tussen leefstijlgroepen kan inbouwen bij het vormgeven van woonmilieus. Daarmee willen we niet zeggen dat bij de planning van woongebieden en bij de woningbouwprogrammering geen rekening gehouden zou moeten worden met specifieke wensen van groepen mensen. Dat hoeft echter niet meteen

gekoppeld te worden aan specifieke leefstijlgroepen. Zorgen voor bepaalde voorzieningen in woonmilieus, bijvoorbeeld op het terrein van zorg en vrije tijd, zorgen voor bereikbaarheid van bepaalde voorzieningen, bouwen van nieuwe woningen met bepaalde voorzieningen (open of juist dichte keukens, parkeerplaats of voortuin, nabij groen of juist niet, lange straten of kronkels, etc.) - het kan allemaal best zonder de bevolking in te delen in vage en dynamische leefstijlgroepen. Overheden zouden er beter aan doen om financiële en ruimtelijke randvoorwaarden te scheppen, waarbinnen mensen vervolgens hun eigen keuze kunnen laten gelden. ■



Speuren naar studentenhuisvesting in Amsterdam

# Genoeg ideeën, magere resu

*Studenten in Amsterdam kunnen steeds moeilijker aan woonruimte komen. De wachttijden bij kamerbureaus en corporaties lopen op. Een gemeentelijke projectgroep zette afgelopen jaar alle mogelijke oplossingen voor de kamernood op een rij. Op korte termijn levert alleen de bouw van tijdelijke prefab- of containerdorpen veel kamers op.*

Jaco Boer

**D**onderdagavond even voor zeven uur. Voor het gebouw van het Amsterdams Steunpunt Wonen staan twaalf jongeren geduldig te wachten tot de kamerloting kan beginnen. Als de deur opengaat, stormen ze naar het prikbord met de advertenties. Vanavond zijn er slechts twee kamers in de aanbieding, alleen voor vrouwen. Teleurgesteld druipen de meeste jongens na een minuutje dan ook af. Blijkbaar hebben ze niet de moeite genomen om van tevoren over het kameraanbod te bellen. Voor Samar Kassem is het vanavond wel raak. Ze is het enige meisje dat op de loting is afgekomen en kan dus kie-

zen uit twee mogelijkheden. Dat ze Marokkaanse is, komt haar vanavond goed uit. Eén van de kamers wordt namelijk verhuurd door een vrouw die beter Arabisch dan Nederlands spreekt. Vol goede moed wandelt ze achter een medewerker van het ASW aan om het inschrijfgeld te betalen en een paar details te regelen. "Ik ben al een halfjaar op zoek, maar heb nog niets gevonden. Hopelijk gaat het deze keer goed." Als het tussen Samar en de verhuurster klikt, kan er weer een student van de lange wachtlister worden afgevoerd. In Amsterdam staan daar volgens de Landelijke Studenten Vakbond (LSVb) nog altijd meer dan zeventuizend jongeren op. Voor een kamer op de particuliere markt is de wachttijd minimaal anderhalf jaar. Bij corporaties was in 2002 tweehalf jaar niet ongebruikelijk, wat weer een zes maanden langer was dan een jaar eerder. Vooral de eer-

stejaars komen steeds meer in de knel, omdat het aantal kamers bij particulieren de afgelopen jaren is afgenomen. Meer dan andere studenten zijn de nieuwelingen afhankelijk van deze deelmarkt, omdat zij nog geen wachttijd hebben opgebouwd bij studentenhuysvesters en kamerbureaus. Vanaf mei wordt hun situatie nog moeilijker, omdat ze dan ingeschreven moeten staan in het bevolkingsregister van hun woonplaats om in aanmerking te komen voor een uitwonende beurs. En dat is precies wat veel verhuurders niet zint.

Het kamertekort loopt niet alleen op door de afname van het aantal particuliere kamers. Er stromen ook minder oud-studenten door naar reguliere huisvesting, omdat betaalbare huur- of koopwoningen ontbreken. In Utrecht en Nijmegen gaat het hierbij om tien tot vijftien procent van de corporatiekamers. Naar

## STUDENTEN OP KAMERS

### Van ver weg komen heeft voordelen

Carolien van Soelen (20) is eerstejaars student pedagogische wetenschappen aan de UvA. Toen Carolien van de middelbare school afkwam en besloot een jaar niets te gaan doen, schreef ze zich wel alvast in voor een kamer bij De Key. In september 2002 kwam ze naar Amsterdam en hoopte op een aanbod van de corporatie. Maar de inschrijving bleek te zijn misgelopen. "Omdat ik uit het zuiden kom, kon ik gelukkig wel gebruik maken van de voorrangsregeling voor eerstejaars. Daardoor kreeg ik na een half jaar alsnog deze kamer." Voor de twaalf vierkante meter aan de Kattenburgerstraat betaalt ze elke maand 172 euro inclusief gas, licht en gebruik van de keuken en douches met tien anderen. Hoewel ze hier pas vier weken is, heeft ze het op deze plek erg naar haar zin. "Ik kan goed met mijn huisgenoten opschieten. Op andere etages wil het in de keuken nog wel eens een bende worden. Maar hier hebben we daar goede afspraken over gemaakt. Het leuke is dat iedereen zich er ook aan houdt."





# Itaten

de situatie in Amsterdam doet de gemeente op dit moment onderzoek. Tien procent zou hier betekenen dat 650 kamers nog door afgestudeerden worden bewoond. Beleidsmedewerker huisvesting

Voorkeur voor 'short stay'  
Na acties van de studentenbonden ASVA en SRVU besloot de gemeenteraad eind 2001 een projectgroep studentenhuysvesting in te stellen. Ook werd een bedrag van vijf mil-

## *"Van het ombouwen van kantoren hebben wij geen grote verwachtingen meer"*

Peter Wurtz van de Universiteit van Amsterdam kan zich wel iets bij dat getal voorstellen. De krapte op de markt neemt volgens hem ook toe doordat het aantal HBO-ers en buitenlandse studenten de laatste jaren licht groeit. In combinatie met de stagnatie in de doorstroming leidt dat tot een groeiende groep studenten die noodgedwongen thuis woont. "We doen op dit moment onderzoek naar de preciese aantallen. Maar ik schat dat inmiddels al zestig procent deels uit nood bij zijn ouders zit."

joen euro uitgetrokken om veelbelovende projecten te ondersteunen. Sindsdien zoekt Magda Rensburg van het Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (OGA) naar allerlei manieren om de kamernood te verminderen. Concreet betekent dat veel overleg met corporaties, die volgens de gemeente een belangrijke taak hebben in het oplossen van de problemen. Rensburg kwam er al snel achter dat veel woningbouworganisaties helemaal geen trek hebben in die rol. "De inspanningen van corporaties zijn vooral

gericht op nieuwbouw in het algemeen. Daardoor ontstaat doorstroming en komen ook woningen beschikbaar voor studenten." Alleen traditionele studentenhuysvesters als De Key (3500 kamers) en stichting Intermezzo (het vroegere SSH-VU; 3350 kamers vnl. buiten de stad) toonden zich bereid er een schepje bovenop te doen. Later sloten de Dageraad en AWV zich daarbij aan.

Rensburg maakt een verschil tussen structurele maatregelen en tijdelijke oplossingen. Nieuwbouw van studentenflats voor permanent gebruik valt onder de eerste categorie. Het college van B&W wil graag dat er voor 2010 negenhonderd kamers bij komen. Om corporaties te prikkelen is de grondprijs voor studentenhuysvesting gehalveerd. Ook wordt met name in Noord, Zuidoost, IJburg en op de Zuidas gezocht naar geschikte bouwlocaties. Hoewel er volgens Wurtz eigenlijk negenduizend nieuwe kamers bij moeten komen om het probleem op te lossen, is het realiseren van tien procent daarvan al een lastige klus. Op nieuwbouwprojecten zit namelijk een fikse onrendabele top, die voor een deel samenhangt met de lage maximale huurprijs voor studenten. Manager vastgoed Jan Roodenburg van stichting Intermezzo zou eigenlijk twintig procent op de maximumhuur moeten gooien om nieuwbouwplannen kostendekkend te krijgen. "We willen in Hoofddorp negentig zelfstandige éénkamerwoningen voor verpleegsters in opleiding neerzetten. Maar dat is alleen haalbaar in combinatie met de bouw van bedrijfsruimten en veertig woningen in het koopsegment."

Nieuwbouwplannen voor het onderbrengen van buitenlandse studenten zijn voor corporaties

## FEITEN EN CIJFERS STUDENTENHUISVESTING

In Amsterdam studeren ongeveer 65 duizend HBO- en universitaire studenten. Daarin zitten nog niet de paar duizend buitenlandse studenten die voor een korte periode aan met name de UvA studeren. Volgens schattingen woont 40 procent van alle studenten op zichzelf in de stad. Van de 26 duizend kamerbewoners vinden er grofweg 6.500 een plek in de studentenpanden van De Key en Intermezzo. Twintigduizend mensen zijn naar alle waarschijnlijkheid aangewezen op de particuliere markt, sloop/-renovatiepanden van corporaties, anti-krakwoningen/-kantoren en huizen van ouders/vrienden. De UvA gaat dit jaar proberen meer inzicht te krijgen in dit schimmige deel van de kamermarkt. Eerder onderzoek leverde weinig op.

meestal een stuk rendabeler. Omdat deze leerlingen een belangrijke groeiemarkt voor de universiteit vormen, betalen de onderwijsinstellingen vaak mee aan de kosten van de (ver)bouw van panden. Naast deze éénmalige bijdragen garanderen de universiteiten meestal ook de doorbetaling van de maandelijkse huur als de kamer tussen twee verhuizingen een paar maanden leeg staat. Omdat de 'short stay' kamers voor buitenlandse studenten altijd gemeubileerd en gestoffeerd worden aangeboden, kunnen corporaties bovendien hogere huren vragen. Ook de halfjaarlijkse inschrijvingskosten kunnen bij deze groep studenten oplopen tot het veelvoudige van het bedrag bij de reguliere student. Volgens studentenbonden dreigt daardoor wel de aandacht voor huysvesting van reguliere studenten te verslappen. Intermezzo-manager Roodenburg erkent het gevaar, maar zegt er alles aan te willen doen om zo'n scenario te voorkomen. Ook Rensburg vreest dat reguliere studenten ondergesneeuwd raken, hoewel ze

### Mazzel met zolderkamer

Bram Mullink (21) is vierdejaars student politicologie aan de VU. Twee jaar zit hij alweer op zijn lichte zolderkamer aan het einde van de Rijnstraat. Hij heeft er ongelooflijk veel mazzel mee gehad, vindt hij zelf. "Ik huur de kamer van een kennis van mijn ouders. Daarvoor heb ik twee jaar lang advertenties gezet en ben zelfs nog een keer opgelicht door een commercieel kamerbureau." Eigenlijk wilden zijn verhuurders geen jongen in huis. Maar Bram wist ze er van te overtuigen dat hij erg netjes was. Per maand betaalt hij nu 230 euro voor achttien vierkante meter met eigen douche, keuken en telefoonaansluiting. Het toilet deelt hij met zijn onderburen. Hoewel hij na zijn studie graag in Amsterdam wil blijven wonen, heeft hij zich nog niet ingeschreven bij Woningnet. "Ik had het natuurlijk allang moeten doen. Een vorige poging is gek genoeg op niets uitgelopen. Ach, misschien ga ik eerst nog wel een tijdje naar Denemarken toe."



Ontwerp van complex containerwoningen door architectenbureau Tekton. De Stichting Keetwonen wil op de NDSM-werf een tijdelijke studentencampus bouwen met vier- tot zeshonderd kamers en woningen. Tijdelijke woningen kunnen zonder veel regelgeving voor een periode van vijf jaar worden neergezet, met mogelijkheid tot eenmalige verlenging. Ook De Key ziet op dezelfde locatie mogelijkheden voor tijdelijke studentenhuisvesting.



begrip heeft voor de voorkeur van corporaties en universiteiten.

#### Hulp uit Den Haag

Er zijn ook nog andere manieren om structureel meer kamers te krijgen voor studenten. Zo zijn er plannen om oud-studenten eerder te laten doorstromen naar reguliere woningen door het huurcontract aan de studieduur te koppelen. Demissionair minister Kamp van VROM wil nog dit jaar de wet wijzigen om deze 'campuscontracten' mogelijk te maken. Vooruitlopend op de nieuwe regels wil Peter Roelofs, manager beleid en communicatie van De Key, per 1 september al gaan experimenteren met tijdelijke contracten voor nieuwe huurders. Er is wel een probleem met de oud-student die nergens heen kan. Margareta Rensburg wil daar 'doorstroommakelaars' voor in het leven roepen. Roelofs vindt dat een goed idee. Hoewel er van een aanbiedingsplicht hoogstwaarschijnlijk geen sprake zal zijn, voelt hij zich wel verantwoordelijk voor het vinden van een nieuwe woning voor de oud-student. "Al kan ik niet garanderen dat iemand op de Keizersgracht kan blijven zitten. Het gaat om het bieden van een normale kans op de woningmarkt."

Andere ideeën leveren op de korte termijn weinig op of zijn erg onzeker. Zo wordt gedacht aan het ombouwen van het GAK-gebouw langs de Aro-West en de Bijlmerbajes. Maar deze gebouwen komen respectievelijk pas in 2005 en 2007 leeg en kunnen ook voor andere doelen worden gebruikt. De gemeentelijke projectgroep is het afgelopen jaar ook nog nagegaan of het zin heeft om particulieren te bewegen hun leegstaande zolder of kelder aan studenten te verhuren. Zelfs het opdelen en verhuren van huurwoningen aan studenten is ter sprake gekomen. Maar corporaties en stadsdelen zien dat niet zitten. Het enige lichtpuntje voor de toekomst lijkt de herinvoering van huursubsidie voor onzelfstandige woonruimte te zijn. In Den Haag wordt druk gewerkt aan deze operatie, maar de kans is klein dat de regeling al in gaat per 1 juli a.s. Als studenten meer huur kunnen betalen, kan dat aanbieders stimuleren om extra kamers te bouwen in deze markt.

#### Tijdelijke verhuur favoriet

Voor de korte termijn zien alle partijen nog het meeste perspectief in tijdelijke oplossingen. Zo verhuren corporaties via aparte wachtlijsten al renovatie- en sloopwoningen in

vernieuwingsgebieden aan studenten. Deze concurreren hier wel met andere urgente gevallen. Daarom wordt bij veel corporaties hooguit dertig procent van deze woningen aan studenten verhuurd, tot ergernis van de studentenbonden. Rensburg heeft wel begrip voor deze houding van corporaties en zet daarom alleen in op een doorzichtiger verdeling van de huizen via een centrale website. Verhuurders hoeven dan niet langer met verouderde wachtlijsten te werken.

Bij tijdelijke verhuur aan studenten kan het overigens ook om te slopen of te renoveren bejaardentehuizen en kantoren gaan. Zo is vorig jaar met hulp van de gemeente de zusterflat van het Andreasziekenhuis verbouwd en tijdelijk in gebruik genomen door 161 studenten van de Hogeschool voor Economische Studies. Intermezzo gaat per 1 april hoogstwaarschijnlijk nog honderd kamers in twee voormalige bejaardentehuizen in Waterland aan studenten verhuren. Het ombouwen van kantoren tot tijdelijke studentenpanden is veel minder simpel. Een plan van De Key om in haar oude kantoor tachtig studentenkamers te bouwen liep stuk op een financieel tekort van 1,8 miljoen

euro. De corporatie wilde zelf de helft van dat gat wel dichten, maar de gemeente vond een tijdelijk gebruik van vijf jaar te kort om zo'n grote bijdrage te leveren. Peter Roelofs van De Key kan daar wel in komen. "Van het ombouwen van kantoren hebben wij ook geen grote verwachtingen meer."

#### NDSM-campus

Roelofs investeert liever in de bouw van tijdelijke prefab-studentenwoningen op braakliggende terreinen in de stad. Op dit moment is hij met de Dageraad en stadsdeel Noord in onderhandeling om op het NDSM-terrein 250 kamers neer te zetten. Een bus en een pontje moeten voor goede verbindingen met de stad gaan zorgen. Het project komt voort uit het gestrande initiatief van twee studenten om op deze plek een studentenboot met zeshonderd kamers af te meren. Het stadsdeel vond het schip te groot en ziet daarom meer in plannen om op de werf zelf te bouwen. "We hopen er per 1 september al de eerste woningen te kunnen neerzetten", geeft Roelofs aan. Het stadsdeel moet dan wel voor het plan van De Key hebben gekozen, want er zijn meer gegadigden voor deze tijdelijke locatie. Stichting Keetwonen van oud-rechtenstudent Quinten de Gooijer wil op de NDSM-werf ook een studentencampus bouwen met vier- tot zeshonderd kamers en woningen. De Gooijer gebruikt voor het initiatief tweedehands containers, waarvan voor- en achterkant zijn vervangen door metersgrote ramen. Door het hoge aantal eenheden en de relatief lage prijs van de ijzeren units kan hij zijn begroting sluitend maken. Van de gemeente verwacht hij wel dat ze de grond gratis ter beschikking stelt voor zijn ideeële plannen. "Ik hoef op het project geen winst te maken, maar in grote verliezen heb ik geen zin." ■



# als ik het voor het zeggen had

## Ruimte voor goedkope koopwoningen

Friso de Zeeuw

Mr. F. de Zeeuw is directeur Nieuwe Markten Bouwfonds Ontwikkeling

**D**e woningmarkt zit in de Amsterdamse regio op slot, de doorstroming stagneert. De woningbouwproductie stopt. Starters komen niet meer aan de bak. Wat te doen?

Nieuwbouw voegt per jaar slechts één procent aan de bestaande woningvoorraad toe. Veel marktpartijen, makelaars en de Vereniging Eigen Huis hebben tot voor kort hun kaarten overwegend gezet op bouwen voor de doorstroming 'aan de bovenkant van de markt'. Dat betekent: ruimere woningen met meer kwaliteit in het duurdere segment. Kijkend naar de totale woningbouw in de Amsterdamse regio in relatie tot de koopkracht en de woonwensen van de bevolking is dat een terechte strategische keuze. Met toevoeging van luxere woningen breng je theoretisch een lange verhuisketen op gang, waarmee per saldo meer mensen hun woonwensen verwezenlijkt zien.

De verkoop van duurdere woningen, met prijzen die liggen boven 250 duizend euro, verloopt nu echter stroever. Mensen die al in een koop- of huurwoning wonen en wel willen verhuizen, zijn veel kritischer geworden: ga ik er echt op vooruit en wat kost me dat extra?

productie op gang. Maar het spoort wel degelijk met een bredere maatschappelijke behoefte.

Voor een verkoopprijs van 100 duizend euro 'vrij op naam' is het mogelijk een grondgebonden woning te realiseren die voldoet aan alle kwalitatieve eisen met een vloeroppervlak van 60 à 70 vierkante meter. In beginsel zijn die woningen ook geschikt voor ouderen. Een eenvoudige eengezinswoning van 90 vierkante meter is te realiseren voor een verkoopprijs van 130 à 140 duizend euro. Dit zijn voor de Amsterdamse regio bodemprijzen, goedkoper kan eigenlijk niet. En het lukt alleen als gemeente, projectontwikkelaar, architect en bouwer eendrachtig en doelgericht samenwerken. Het vergt namelijk een efficiënt ontwikkelingsproces, met een stedenbouwkundig plan en een architectuur die kwaliteit hebben, maar zonder artistieke en dure hoogstandjes. Een minimale projectomvang van circa 150 woningen, met één architect en aannemer, is groot genoeg om kosten te besparen en voldoende kleinschalig om monotonie te voorkomen. Essentiële randvoorwaarde is ook een grondprijs die niet meer dan rond de 20 procent van de verkoopprijs van het huis mag bedragen.



Mijn kernpunt is dat we veel sterker naar de betaalbaarheid moeten kijken van het aanbod nieuwbouw-koopwoningen. In nieuwbouwprogramma's moet plaats komen voor koopwoningen die voor mensen met een niet al te grote portemonnee bereikbaar zijn. Dan gaat het bijvoorbeeld om beroepsgroepen in de zakelijk dienstverlenende sector, zorg, onderwijs en politie.

Let wel: het zijn voor ons bedrijf primair bedrijfseconomische overwegingen die de drijfveer vormen voor de inzet op betaalbaarheid. Zo blijft ook in economisch mindere tijden de woning-

Lokale en regionale woningmarkten verschillen van elkaar; daarom zijn woningbouwprogramma's maatwerk. In Amsterdam moet je naar mijn mening terughoudend zijn met het bouwen van grote aantallen kleine woningen, daar zijn er al meer dan genoeg van. Maar in de Haarlemmermeer bijvoorbeeld, met een overdosis eengezinswoningen, is zeker plaats voor een injectie van kleinere starterswoningen. Gezien de huidige verhouding huur-koop (85%-15%) in Amsterdam, moet je vooral toevoegen in de koopsfeer. Met inachtneming van de typische dynamiek en grote doorstroming die een grote stad nu eenmaal kenmerken, blijft de eenzijdige uitstroom van mensen met een wat beter inkomen een punt van zorg voor Amsterdam. Want die mensen zijn voor de economie en het sociaal leven in de stad van wezenlijke betekenis.

In de politieke arena klinkt de roep om herinvoering van subsidies op koopwoningen. Het begrip 'premie A woning' keert terug in de discussie. Hoewel het ons als bedrijf niet slecht zou uitkomen, is het in mijn opvatting niet nodig om op dit instrument een beroep te doen; het blijft een paardenmiddel.

Als er al subsidie bij de rijksoverheid te halen valt, zijn bijdragen voor de herontwikkeling van complexe locaties in steden, zoals verlopen bedrijfsterreinen, urgenter. Zulke locatiesubsidies vormen de hefboom voor vernieuwing waarmee niet alleen extra woonruimte beschikbaar komt, maar ook de stad als geheel er beter bij komt te staan. ■

In Fannius Scholtenbuurt wordt kwart van woningen samengevoegd

## Protesten tegen samenvoegen verstomd

*De Fannius Scholtenbuurt liep achter met de stadsvernieuwing. Nu is het de plek waar de meeste samenvoegingen worden gerealiseerd. De vermindering van het eenzijdige aanbod kleine huurwoningen heeft een meer gedifferentieerde bevolking en betere woningen voor eigen bewoners opgeleverd. Na vijf jaar zijn de protesten van bewoners nagenoeg verstomd. De nabijgelegen Spaarnedammerbuurt staat aan het begin van een zelfde cyclus: verontruste bewoners protesteren.*

Bas Donker van Heel

**D**e Fannius Scholtenbuurt? Oudere bewoners trekken hun wenkbrauwen op. De Staatsliedenbuurt zal je bedoelen! Op die buurt met zijn roerige kraakverleden zijn de deels nog steeds anarchistische bewoners trots. Lage huren, ons kent ons en als het moet massaal in actie. Bijvoorbeeld als het grootkapitaal in de vorm van Albert Heijn een piepkleine vestiging wil uitbreiden. Maar ook anderszins. Zo pakten bewoners zelf overlast van gebruikers en dealers aan. Niet een buurt die het moet hebben van koopkracht, wel van sociale samenhang. Toch leek het er halverwege de jaren negentig op dat de Fannius Scholtenbuurt – op de kaart een stuk van de Staatsliedenbuurt – zou afglijden. Twee grote nieuwbouwprojecten met veel koopwoningen aan de rand van het gebied (het GWL-terrein en Meander) konden de laatste middeninkomens wegzuigen, waarna het in de deels verpauperde straten niet meer goed zou komen.

Stadsdeel Westerpark nam het initiatief tot een ontwikkelingsplan. Samen met corporaties en particuliere eigenaars werden in 1997 spijkers met koppen geslagen over renovatie, samenvoeging en aanpak van de openbare ruimte. Economische ontwikkeling en sociale wijkaanpak maakten er ook onderdeel van uit.

Zo werd bijvoorbeeld vastgelegd welke inkomensgroepen voor nieuw te creëren grote huurwoningen in aanmerking kwamen. Ook werd een maximum aantal samen te voegen woningen bepaald. Unicum: een aantal op te knappen woningen komt in de verkoop, soms tot een vijfde van het bestand van een corporatie. Mensen uit de buurt komen daarvoor als eerste in aanmerking. Maar op bewonersavonden trokken niettemin honderden bezoekers van leer tegen de plannen.

Rob Sluiter, namens het stadsdeel manager van het project, vindt dat niet vreemd: “Er bestond angst voor verdringing. Bewoners waren bang voor hogere woonlasten en veryping van de buurt. Daarom is afgesproken dat de huur onder de grens van de huursubsidie blijft. Overigens geldt ook hier dat iedere huurder gewoon kan blijven zitten, ook als ‘zijn’ pand wordt gesplitst of verkocht.”

### Anti-stemming

Moniek Theijsmeyer kan ervan meepraten. Als coördinator van de afdeling projectparticipatie van Patrimonium begeleidt zij sinds de zomer van '98 de betrokken bewoners. De bewonersavonden staan in haar geheugen gegrift. “Ik dacht dat het niet zou lukken.” Het bleek nauwelijks mogelijk voor ieder blok een bewonerscommissie te formeren. “De mensen wilden zich niet laten vertegenwoordigen. Ze kozen voor individuele benadering en voor

bewonersavonden. Maar er was wel een actiegroep tegen sloop en samenvoeging geformeerd. Er heerste een anti-stemming.”

Dat het bezit van Patrimonium versnipperd was, maakte het extra moeilijk locaties voor samenvoeging te vinden. Die plekken moet je immers concentreren, anders is het voor aannemers niet te doen.

Met huisbezoeken en tijdelijke verhuur van leegkomende woningen lukte het toch locaties voor samenvoeging te creëren. Veel bewoners bleken meer dan de gebruikelijke veertig vierkante meter te willen. Anderen voelden wel voor een verhuizing. Wie tegen was kon blijven zitten.

“Soms waren mensen tegen grootschalige renovatie of samenvoeging vanwege de bouwoverlast”, zegt Theijsmeyer, “maar dat is geen argument. Als het bij je burens gebeurt heb je net zo goed last.”

Een ander initiatief van Patrimonium was het realiseren van proefwoningen. “Dan kon iedereen zien wat een samenvoeging was en hoe een opgeknapt tweekamerwoning eruit zag. De meeste belangstelling toch uit naar de samengevoegde woning.”

Hierdoor is de stemming omgeslagen. “Mensen zien in dat je in een samengevoegde woning domweg beter woont, je kunt dan samenwonen of een gezin starten. Dat gebeurt ook. Anderen verhuisden met plezier naar een andere buurt.” Theijsmeyer: “In de 2<sup>e</sup> fase organiseren we het per trappenhuis. Honderd procent casco met of zonder verbeteringen of 100% samenvoeging. Dan schuift een deel van de bewoners dus door naar een andere woning in de buurt.”

Voor Patrimonium was verkoop in een dergelijke buurt overigens nieuw. Theijsmeyer: “Maar kopers helpen mee aan het behoud van de kwaliteit van een buurt en zorgen

#### SAMENVOEGEN IN DE FANNIUS SCHOLTENBUURT

Gebied: tussen Haarlemmerweg, Van Hallstraat, Kostverlorenvaart en Van Limburg Stirumstraat

Totaal aantal woningen: ongeveer 4000

Aantal samenvoegingen: bijna een kwart

Soort samenvoeging: tot drie- of vierkamerwoningen, huur en koop

Betrokken corporaties: Patrimonium, Woningbedrijf Amsterdam, Zomers

Buiten, Rochdale, Algemene Woningbouw Vereniging, PWV Wonen

Ander partijen: particuliere eigenaars en stadsdeel Westerpark

Subsidies: via de Dienst Wonen (voorheen SWD)

Het Ontwikkelingsplan voor de buurt is vastgesteld in december 1997.

De 2e (en laatste) fase gaat binnenkort van start.





voor een hoger gemiddeld inkomen. Verder vond ik het jammer dat het aantal samen te voegen woningen was gelimiteerd. De behoefte was groter dan we konden aanbieden. Ook het aanhouden van de huursubsidiegrens betreurt ik. Dat betekent dat huurders boven de grens scheef blijven wonen of zich gedwongen zien te kopen. Maar niet iedereen kan dat. Terwijl ze best een hogere huur willen betalen voor een vierkamerwoning. Met hen is dus geen rekening gehouden.”

#### De Aldi onder de corporaties

Rochdale realiseert aan en rond de Wittenkade samengevoegde woningen van 70 tot 110 vierkante meter, met huren tussen de 405 en 489 euro. Er wordt zowel horizontaal als verticaal samengevoegd. Ruud Looman van Rochdale's technische dienst beschrijft welk een ontwerpklus het was om nieuwe woningen rond trappenhuisen te draperen en nieuwe leidingen (watermeters!) door aangrenzende appartementen aan te leggen. Hier en daar werd een zolder bijgetrokken en kwam de berging beneden. De dubbele ramen en het balkonhek aan de straatkanten zijn gemodelleerd naar de normen van Monumentenzorg.

Een leuk huurhuis met uitzicht over de gracht is het resultaat.

“Rendabel is het niet te krijgen”, zegt Looman, “ook niet met de subsidie die we hebben gehad. Maar we zijn heel blij met het resultaat. Het zijn zogenaamde ‘overnamepanden’ die in de jaren tachtig voor een gering bedrag zijn gekocht van het Grondbedrijf. Toen ging men uit van sloop binnen vijftien jaar!” Later kwam er een taboe op slopen. Na de huidige renovatie kunnen ze weer 25 jaar mee.

Nadat Rochdale na onderzoek zichzelf als de Aldi onder de corporaties ging zien, viel het besluit andere segmenten te betreden en meer variatie te brengen in het woningaanbod. “Dat is goed voor de buurt. Gezinnen bijvoorbeeld zorgen voor meer buurtbinding. Bovendien neemt de doelgroep voor de kernvoorraad af. Je moet je voorraad strategisch beheren.”

Hoe het met de 2<sup>e</sup> fase moet – waar bijna geen subsidie meer voor is – weet Looman niet. “We hopen er het beste van. Binnenkort overleggen we met het stadsdeel over het programma.”

Met de zittende huurders gaat Rochdale omzichtig om. Voor iedereen wordt een oplossing op maat

gezocht. Bij samengevoegde woningen wordt uitgegaan van 90% van de referentiehuur nieuwbouw. Rochdale verkoopt hier niet. De corporatie is financieel gezond, maar wil in navolging van de ‘Remkesnorm’ meer woningen verkopen. Op dit punt is het gesprek met het stadsdeel gaande, maar dat wil minder verkoop dan de corporaties. “We gaan van een aanbod naar een vraaggestuurde organisatie”, doceert Looman. “Mensen willen in de eerste plaats meer ruimte en betalen daar graag voor. Kopers wegen de buurt duidelijk mee. Het aardig van samenvoegen is dat je bewoners binnen hun buurt een wooncarrière aanbiedt.”

#### Verder zonder subsidie

De Fannius Scholtenbuurt liep achter met de stadsvernieuwing. Nu is het de plek waar de meeste samenvoelingen worden gerealiseerd. Die vertraging had alles te maken met het kraakverleden. Bovendien zaten er, zoals eigenlijk overal, nogal wat corporaties. “Per blok hebben we deelprojecten gemaakt”, zegt clustercoördinator/projectleider Rob Groen. “Dan heb je met één corporatie te maken. Maar als je de bouwstroom met één aannemer wilt

organiseren, moet je ook met particuliere eigenaars op één lijn komen. Die zagen niet altijd de noodzaak van deze operatie.”

De Raad van State heeft echter kortgeleden bepaald dat huiseigenaren mogen worden aangeschreven voor groot onderhoud, zoals dubbele beglazing of vernieuwing van het dak. Maar de pittige subsidies die eigenaars in de eerste fase nog over de streep hielpen, zijn nu verdwenen. Een eigenaar moet nu eigenlijk wel splitsen en (gedeeltelijk) verkopen om de verbouwingskosten eruit te halen. Maar als huurders willen blijven heeft hij een probleem. En als hij zijn huis niet opknappt, doet het stadsdeel dat op zijn kosten.

Sluiter betoogt dat het stadsdeel er alles aan doet om een goede verstandhouding met alle partners te houden. Voor eigenaars is een renteloze lening mogelijk. Daarom is hij hoopvol gestemd. De resultaten van de eerste fase zijn voor iedereen zichtbaar. Het protest van bewoners is nagenoeg verstomd. “Het is interessant dat we in de Spaarndammerbuurt, die straks op de schop gaat, een zelfde cyclus zien, die ook weer begint met verzet”, zegt Sluiter.



Samengevoegde woning, Joan Melchior Kemperstraat

WAAR

Janneke Vorst, Monique en Daan van Diest

WIE

2 bewoners + baby van 1 maand oud

AANTAL

Kleinere huurwoning in het Centrum

WOONDE

Bijna 100 vierkante meter, 4-kamers, groot balkon

EN NU

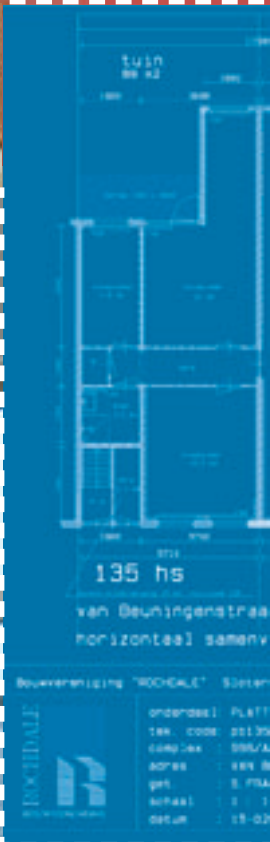
Na lang zoeken en twijfelen, woning gekocht voor 475.000 gulden

HUUR/KOOP

Heel tevreden, fijne buurt, leuk huis met veel openslaande deuren, grote woonkamer, kan thuis werken, sfeervol, aan de buitenkant oud en authentiek, van binnen comfortabel gerenoveerd

TEVREDEN

# Samenvoegen







# in de Staatsliedenbuurt



**WAAR** Samengevoegde woning, Van Hallstraat

**WIE** Bert van Til

**AANTAL** 1 bewoner, binnenkort waarschijnlijk 2 of 3 (samenwonen)

**WOONDE** Huurwoning in Westerpark die werd samengevoegd

(kwam daarvoor zelf niet in aanmerking),  
bemiddeld door bewonersbegeleider van Patrimonium

**EN NU** Huurwoning van 75 vierkante meter, 3 kamers, 2 etages,  
huur 400 euro (met huursubsidie)

**TEVREDEN** Zeer tevreden: grote, lichte woning in prettige buurt

Laurens Meerten en Henk Stegink van de Huurdersvereniging Amsterdam

# Op de bres voor de huurder

*Sinds drie jaar maakt de Huurdersvereniging Amsterdam officieel deel uit van het Amsterdams Volkshuisvestingsoverleg. Waar huurdersverenigingen het vroeger uitsluitend hadden over 'bouwen voor de buurt' en 'betaalbare woningen', heeft de horizon zich verbreed. De HA onderschrijft het pleidooi om meer voor middeninkomens te bouwen en gaf haar zegen aan de verkoop van een kleine dertigduizend corporatiewoningen. Een gesprek met de eerste voorzitters.*

Bas Donker van Heel  
en Fred van der Molen

**V**ijf jaar? Vier jaar? Laurens Meerten en Henk Stegink kunnen het niet direct eens worden over de bestaansduur van de Huurdersvereniging Amsterdam, kortweg HA. "In 1998 was de oprichtingsvergadering", hakt Stegink de knoop door.

Zeker is dat sinds januari 2000 de HA de belangen van Amsterdamse huurders op gemeentelijk niveau behartigt in het Amsterdams Volkshuisvestingsoverleg (AVO). In dit hoofdstedelijk polderoverleg proberen de institutionele partijen in de Amsterdamse woonsector elkaar te vinden in convenanten en beleids-overeenkomsten. De HA vertegenwoordigt dan al een bont geheel van organisaties: van huurders van particuliere huurwoningen, van corporatiewoningen (de 'koepels'), en van bewonersplatforms. Inmiddels spreekt ze ook namens huurdersorganisaties op stadsdeelniveau. Voordat de HA aanschoof bij het AVO was het Amsterdams Steunpunt Wonen (ASW) de zaakwaarnemer van de huurders. Stegink: "De gemeente had voordat de Huurdersvereniging bestond geen andere keus, omdat huurders niet stedelijk waren georganiseerd."

Maar de huurdersorganisaties waren kennelijk ook niet tevreden met die belangenbehartiging?

Meerten: "Dat had in de eerste plaats te maken met de inbreng van huurders bij de totstandkoming van beleidsovereenkomsten. Het kwam voor dat het ASW zich al aan besluiten had geëngaat voordat ze waren voorgelegd aan de achterban.

Dat was niet zo netjes. Een ander punt was dat het ASW weinig initiatieven nam. Meepraten betekent niet dat je wacht tot er iemand een nota uitdeelt en vraagt of er nog opmerkingen zijn."

"Maar het ASW heeft zich na die ommezwaai wel heel correct opgesteld", laat Stegink er onmiddellijk op volgen: "Ze hebben meteen gezegd dat het volstrekt logisch is dat huurders zelf de belangenbehartiging doen." Meerten: "Ze hebben ons vanaf dat moment uitstekend geholpen en gefaciliteerd. Uiteindelijk is het een goede relatie geworden."

## Gestaalde kaders

Vanaf de oprichting waren Laurens Meerten en Henk Stegink duovoorzitter van de HA. Beiden hebben een lange historie in huurdersorganisaties. De typering 'gepakt en gemazeld' dringt zich als vanzelf op. Stegink leidde begin jaren negentig succesvolle huurverlagingcampagnes in de Hoofddorppleinbuurt. "Die aanpak was een voorloper van de huidige huurteams. Een beter woonlasteninitiatief kun je nog altijd niet vinden. Van iedere gulden die je erin stopt, komt het vier- tot vijfvoudige terug als huurverlaging. Geen enkel woonlastenfonds komt boven de één op één."

Sinds een jaar of tien werkt hij bij de Woonbond, de landelijke huurdersorganisatie. Vanwege gezinsuitbreiding deed hij een stapje terug bij de HA en is hij nu voorzitter af. Ook Meerten komt voort uit de gestaalde kaders. Hij beheerde van 1974 tot 1983 voor de CPN de portefeuille Volkshuisvesting in de gemeenteraad - begonnen met Lammers en geëindigd met Schaeffer. Hij was initiatiefnemer van de grote huurverlagingen in de Bijlmermeer - de '100 gulden'-actie. Inmiddels is hij coördinator in een

wijk met veel ontwikkelingsplannen bij de gemeente Lelystad. Terwijl Stegink vooral actief was in de particuliere markt, ligt het verleden van Meerten in het georganiseerde overleg met woningcorporaties. Die zijn sinds begin jaren negentig immers verplicht op regelmatige basis overleg te voeren met huurders. De vele huurdersverenigingen in de sector komen per corporatie bij elkaar in het zogeheten koepeloverleg.

Of Meerten in Lelystad nu zelf te maken heeft met lastige huurders? "Ik heb te maken met kritische bewoners en huurders, ik vind ze niet lastig. Dat zal je niet verbazen, gezien mijn achtergrond."

De HA heeft enkele betaalde bureamedewerkers, maar verder draait ze net als andere huurdersorganisaties op vrijwilligers. Stegink en Meerten willen na enig aandringen wel toegeven dat het werk hen zo'n vijftien uur per week kost. Meerten: "In de oprichtingsperiode was dat veel meer. Door mijn andere werk is dat niet meer mogelijk. Ik moet nu als coördinator vaak al twee avonden per week naar vergaderingen. Stegink op zijn beurt is scholingsmedewerker bij de Woonbond en daardoor ook veel 's avonds op pad: "Dat is aan de ene kant vervelend, maar het geeft me overdag bewegingsvrijheid." Het duovoorzitterschap is ze uitstekend bevallen, hoewel ze elkaar nauwelijks kenden voordat de HA bestond. Meerten: "Dat is goed gegaan. We hebben in het bestuur een goede mix en bovendien een goed ondersteuningsapparaat via het ASW."

Maar lukt het in deze tijd nog wel om voldoende vrijwilligers te vinden?

Stegink: "Je bent nooit klaar met het werven van kader. Maar je ziet toch dat huurdersorganisaties de laatste tien jaar flink zijn gegroeid."





Meerten: “Ik zie een verandering van traditionele naar gebiedsgebonden organisaties, bijvoorbeeld op stadsdeelniveau. Dat heeft te maken met zaken in de directe woonomgeving, die spelen een grotere rol. Daar zit soms iedereen bij, ook eigenaar/bewoners. Zelfs op complexniveau wonen eigenaar/bewoners en huurders door elkaar heen. De kunst is dat zo te organiseren dat die groepen samen optrekken.”

Maar hoe heeft een HA-bestuurder nog enigszins het gevoel dat de vereniging dé huurders van Amsterdam representeert?

Stegink: “Wij checken dat op de ledenvergaderingen van onze organisaties. En wij nodigen onze leden uit standpunten met hun achterban op te nemen.”

Het blijft vrijwilligerswerk en dat trekt – lijkt het wel – een bepaald type mensen. De archetypische huurdervertegenwoordiger is blank, man en boven de veertig. “Niet echt een afspiegeling van de Amsterdamse bevolking”, geeft Stegink toe. “Dat is voor alle huurdersorganisaties een probleem. Alloctonen bereiken we bijvoorbeeld heel slecht. We inves-

teren daar als Huurdersvereniging wel in, bijvoorbeeld met het project ‘Wijksteunpunten Wonen’. Daarin hebben we op stedelijk niveau samenwerking gezocht met ASW en de Federatie Steunpunten Minderheden. Het bereiken van alloctonen is een kunst apart. Waar we trots op zijn is dat er inmiddels een migrantenplatform in de Westelijke Tuinsteden is. De blijvende betrokkenheid moet nog blijken, maar als je als huurdersorganisatie in een gekleurde stad als Amsterdam wilt overleven, moet je zorgen dat je zelf gekleurd bent.”

### *Blank, man en boven de 40: een huurdervertegenwoordiger!*

Onder bijvoorbeeld Turken of Marokkanen is het nog moeilijker om vrouwen te benaderen. Ook daar zijn initiatieven voor. Maar, weet Stegink: “Dat is een proces van jaren. Ik beloof niet dat we dat als Huurdersvereniging wel even regelen.”

#### MUURVAST

Waar huurdersverenigingen het vroeger uitsluitend hadden over

‘bouwen voor de buurt’ en ‘betaalbare woningen’, lijkt de horizon zich te verbreden. Het pleidooi om meer voor middeninkomens te bouwen, wordt volmondig onderschreven en ook de geplande verkoop van een kleine dertigduizend corporatiewoningen dit decennium heeft de zegen van de HA.

“De focus is nadrukkelijk verbreed. Ik moet toegeven dat het wel uit nood is geboren. Die discussie over de kernvoorraad (de goedkope huurwoningen, redactie) zat in het AVO muurvast. Elke keer als je daar een opmerking over maakte,

citeerde Gerard Anderiesen, die toen voorzitter van de Federatie was, drie kantjes cijfers om aan te tonen dat er eerder te veel dan te weinig goedkope huurwoningen waren. Wij hebben toen gezegd: het gaat er niet om of ze er zijn, maar hoeveel er beschikbaar zijn. Laten we ons niet meer richten op aantallen woningen, maar op het gegeven hoe snel je voor verschillende groepen een passende

woning vindt. We wilden twee dingen: dat voor iedereen de slaagkans – want zo is dat gaan heten – verbeterd. En dat de slaagkans voor verschillende groepen niet uiteen zou gaan lopen. We wilden voorkomen dat je met veel geld voorrang in de stad kon kopen. Deze benadering impliceerde dat we ons niet alleen meer sterk maakten voor de kernvoorraad, maar ook voor andere groepen in een kwetsbare positie, zoals nu de midden-groepen”, aldus Stegink.

Meerten: “Wij hebben de meeste elementen van die slaagkansenbenadering aangedragen. De andere partijen waren aangenaam verrast dat we ons met dat soort zaken wilden bezighouden. De SWD heeft vervolgens een belangrijke rol gespeeld om het allemaal uit te rekenen.”

De slaagkansenmonitor is nu dé barometer van de woningmarkt, maar meldt helaas louter depressies. Stegink: “Dat krijg je nu bij elk project voor je kiezen. Elke groep woningzoekenden kan met recht en reden zeggen dat ze te weinig kansen heeft. Dat levert spanningen op. En niets mense-

lijks is bewoners vreemd. Ze organiseren zich op hun eigen specifieke belangen. Het resultaat van de hele exercitie is dus nul.”

### Verouderingsaftrek

Vrijwel de hele sociale huursector is per corporatie georganiseerd in huurderskoepels. Corporaties zijn verplicht zo'n koepel te faciliteren. Sinds enkele jaren is er ook de 'overlegwet'. Daarin is vastgelegd welke zaken corporaties minimaal moeten voorleggen aan huurders. Formeel hebben koepels alleen adviesrecht. "De verhuurder mag daar van afwijken, als hij dat maar motiveert. Als de verhuurder echt zijn gang wil gaan, kan dat. In de praktijk zal een verstandige verhuurder niet zomaar een advies van zijn huurdersorganisatie aan de kant schuiven", zegt Stegink. "Maar juist het afgelopen jaar zijn de koepels wel eens boos geworden op een aantal Amsterdamse sociale verhuurders. Ze wijzigden heel eenzijdig de afspraken over huurverhogingen bij nieuwe verhuur."

Daarmee zitten we midden in de discussie over de 'huurharmonisatie', onderdeel van een beleids-overeenkomst tussen corporaties, gemeente en stadsdelen. Corporaties mochten volgens die afspraak de huur na leegkomst hoogstens tot 90 procent van het maximum optrekken. Maar regelmatig wordt met een beroep op de liquiditeit het maximum gerealiseerd.

De corporaties vinden overigens dat hun huidige mutatiebeleid binnen de afspraken past. Maar volgens Stegink en Meerten denken alle andere partijen daar anders over. Meerten: "Ik heb er bij gezeten. Toen is gezegd: 90 procent is de grens, alleen voor extreme en met name genoemde gevallen mocht een uitzondering gemaakt."



Stegink, aanvullend: "Het vervelende is dat die maximale huurgrens zo in beweging is. De verouderingsaftrek wordt namelijk in drie jaar tijd afgeschaft, waardoor oudere woningen een hogere puntenwaardering krijgen, en dus een hogere maximale huur. Maar toen we die afspraken maakten gingen we nog uit van de oude maximale huur."

Waarmee een volgend geschilpunt tussen corporaties en HA zich aftekent.

### Vloeken in de kerk

Verkoop van goedkope huurwoningen was tot voor kort vloeken in de kerk bij huurdersorganisaties, maar de HA heeft meegewerkt aan het Tweede Convenant Verkoop. Daarbij stemde ze in met de verkoop van 28.600 corporatiewoningen in de periode tot 2010. Hoe verliep de discussie met de achterban?

Stegink: "Je kunt je voorstellen dat er daar allerlei geluiden te horen waren. Maar dat neemt niet weg dat we na een aantal pittige discussies hebben gezegd: die kant moet het op."

"Bepaalde delen van de achterban blijven fundamenteel tegen. Maar je moet je altijd afvragen of wat je wilt ook reëel is", vult Meerten aan. "Die verkoopplannen stoelden op Haagse regelgeving. Dat was domweg een gegeven. Het zou dus ook zonder onze inbreng gebeuren. Dan kun je beter meedenken, initiatief nemen en zoveel mogelijk randvoorwaarden creëren. Stegink: "Maar dat was niet het enige. Er zat een filosofie achter. Als je verkoop in de particuliere sector tegenhoudt, weet je zeker dat woningverbetering in die sector stagneert. Verkoop is bijna de enige manier om middelen te genereren. In de sociale huursector zit nog een redelijke zak met geld,

Henk Stegink en Laurens Meerten  
van de Huurdersvereniging Amsterdam

maar daar loop je hetzelfde risico. Ook corporaties kunnen het geld maar één keer uitgeven. De stedelijke vernieuwing kost een hoop geld. Bovendien is de vraag naar koopwoningen of grotere woningen niet vanzelf minder belangrijk dan de vraag naar goedkope huurwoningen. Je moet erkennen dat die verschillende behoeften er zijn, die spanning is er gewoon."

### Leegstand

Maar met de uitvoering van de verkoop is de HA uiterst ongelukkig. Stegink: "Wat wij constateren is dat leeggekomen huurwoningen veel te lang leeg staan voor ze verkocht worden. Sommige woningen staan al meer dan een jaar leeg! Wij willen dat corporaties leegkomende woningen direct melden bij de Dienst Wonen, net als vroeger. Ik kan me best voorstellen dat een corporatie tijd nodig heeft om een woning eerst op te knappen, maar als de woning na pakweg een half jaar nog niet verkocht is, moet je toch vaststellen dat de markt er niet om vraagt of dat de prijs te hoog is. Dat moet die woning weer in de verhuur. Maar volgens mij zijn er corporaties die er geen last van hebben. Blijkbaar heeft het ook te maken met de manier waarop je het verkoopproces organiseert. En verder kunnen corporaties wel wat creatiever worden met verkoopconstructies. Amsterdamse corporaties maken daar nog maar weinig gebruik van." Stegink constateert dat ook in de particuliere sector huurwoningen maandenlang te koop staan: "Met de splitsinggolf die er aan zit te komen, zal dat nog erger worden. Het is toch te gek voor woorden als we accepteren dat er duizenden woningen leeg staan omdat ze verkocht moeten worden!" En daarmee zijn de thema's van eind jaren zeventig weer terug op de agenda. ■



# Waarom zou een student niet kopen?

Foto: Christophe de Jongh en Gerard Thaens. De laatste onderzoekt de mogelijkheden van koopstudio's voor studenten in Amsterdam. Zie voor meer informatie: [www.nul20/nr7/dl.html](http://www.nul20/nr7/dl.html)

## De lift

Het idee is fantastisch, maar nu moet het nog gerealiseerd. Stap met alle NUL20 lezers in De Lift en overtuig hen van Het Plan. Daarna gaan ongetwijfeld deuren open die nu nog gesloten blijven.

NUL20 roept iedereen met creatieve ideeën of initiatieven op het gebied van woonbeleid of huisvesting op zich te melden bij onze eigen liftboy. What's your elevator pitch?

Mail naar [delift@nul20.nl](mailto:delift@nul20.nl).

## Plan

*Studenten op de koopmarkt? Christophe de Jongh van Laagland Advies ziet in de binnensteden wel een markt voor 'koopstudio's' voor jonge starters. "Flink wat jongeren kunnen tegenwoordig best een bedrag lenen bij hun ouders om een appartementje te kopen." Voor ouders kan het een aardige belegging zijn. Met de Stichting Studio Koopappartementen Studentenhuisvesting wil hij de bouw van dergelijke studio's stimuleren in Nederlandse universiteitssteden. De Stichting denkt aan prijzen tussen de 75 en 125 duizend euro.*

## Kansen

*"Corporaties tonen nog weinig belangstelling, maar makelaars zien wel potentie in dergelijke projecten op b-locaties in de binnensteden." De Jongh is zelf betrokken bij het eerste project in Groningen, waar een bestaande hoekwoning met drie lagen zal worden verhoogd tot vijf hoog. De vier extra wooneenheden verrijzen straks als een soort paalwoningjes op wat nu het dak is. Dat is de schaalgrootte waar je volgens hem aan moet denken. "Je praat over hele kleine programma's". Het pand is inmiddels aangekocht, maar het definitieve besluit tot bouwen moet nog worden genomen. "Het is een toch hele opgave om het kostendekkend te krijgen."*

## Strategie

*De Jongh: "de stichting stelt zich tot doel het concept te ontwikkelen, te promoten en ervaringen met concrete projecten uit te wisselen". Het project in Groningen moet de levensvatbaarheid van het idee aantonen. Zijn hoop is dat ontwerpprincipes kunnen worden hergebruikt, maar hij beseft dat voor elke stad een eigen aanpak nodig is. "En in Amsterdam zit je natuurlijk ook nog met die enorme prijzen."*

WoningNet gaat frustraties woningzoekenden te lijf met maatwerk

# “Leuker kunnen we het niet maken,

*In mei 2001 ging WoningNet de lucht in. Het zogeheten ‘aanbodstelsel’ bracht voor het eerst de woningzoekende aan het roer. Maar het nieuwe totaaloverzicht van vrijkomende huurwoningen leverde behalve dromen vooral veel frustraties op bij woningzoekenden. De scheefgroei tussen vraag en aanbod maakt dat het systeem overkomt als een loterij. Met nieuwe technologie en persoonlijke advisering wil WoningNet dit voorjaar de woningzoekende van zijn ergste frustraties afhelpen. Die kan daardoor weer rustig wachten op een passend aanbod. Bijna net als vroeger, maar dan anders.*

Fred van der Molen

**G**a er maar aan staan: elke twee weken het aanbod van zo’n zeshonderd woningen doorpluizen, om dan vergeefs een poging te wagen. Het trieste hoogtepunt werd bereikt toen op één woning in de Rivierenbuurt 1187 kandidaten reageerden. Een loterij. Zo komt WoningNet nu over bij woningzoekenden.

Cas Kruidenberg, directeur van WoningNet, had het ook liever anders: “Wij zijn liever marketeer dan verdeler van een tekort. Dat is voor niemand leuk. Maar ondanks de maatschappelijke onvrede over het woningtekort, zijn er opvallend weinig klachten over het aanbodstelsel zelf. Maar de woningzoekende gaat wel afhaken als we hem niet beter gaan bedienen. Als je vijf-

tig keer reageert en steeds mischiet, word je natuurlijk moede-loos. We moeten daarom met moderne technieken onze dienstverlening ingrijpend verbeteren. Vergelijk het met de belastingdissette van de Belastingdienst.”

WoningNet verbetert dit voorjaar zijn klantenservice in drie stappen. Begin februari werd de mogelijkheid van een ‘zoekopdracht’ toegevoegd. De woningzoekende kan nu op de website een zoekopdracht geven met zijn specifieke woonvoorkeuren. Dat zijn gegevens als prijs, ligging, type, woonlaag en oppervlakte, maar volgens Bram de Rooij (manager Marketing & Innovatie) worden in de toekomst ook meer ‘zachte’ variabelen als leefstijl en omgevingskenmerken opgenomen, alsook foto’s en plattegronden van huizen. WoningNet gaat bovendien actuele wijk- en buurtinformatie (scholen, winkels, huisartsen, vervoer e.d.) toevoegen.

De Rooij: “Bij een volgend bezoek aan de site kan de klant doorklikken naar het aanbod dat aan dat profiel voldoet. Bovendien is het mogelijk een melding met de geselecteerde woningen te ontvangen via e-mail of SMS. Nog mooier wordt het als je direct bij het opgeven van je zoekwensen al feedback krijgt over je kans op zo’n woning. Die kansprognose verwachten we in mei te kunnen introduceren.” Tenslotte hoopt WoningNet met een nieuw systeem van ‘optiewoningen’ de woningzoeker meer gemoedsrust te bezorgen. Kruidenberg: “Dat werkt zo. Corporaties wijzen een deel van hun bezit aan als optiewoningen. Dat is een type woning waarvan bekend is dat er periodiek een aantal vrijkomt. Stel dat het er van een bepaald type tien zijn in een halfjaar. Als nu tien aangewezen kandidaten zo’n vrijkomende woning willen accepte-

ren, kunnen we er één de woning geven en de overige negen garanderen dat ze binnen een half jaar een vergelijkbare woning krijgen.” De Rooij: “De klant kan dan zijn verhuizing gaan voorbereiden, een nieuwe school zoeken voor zijn kinderen, enzovoort. Dat is een enorm voordeel.”

Het systeem beleeft dit jaar zijn primeur in de regio Heuvelrug. Kruidenberg verwacht veel belangstelling van andere afnemers: “Het optiesysteem biedt corporaties zelf ook voordelen. Die hoeft het hele circus niet op te starten rond het vrijkomen van een huurwoning. Het verhuurproces wordt enorm bekort.” Of dit systeem ook in het ROA wordt ingevoerd en zo ja welk percentage woningen daarin wordt opgenomen, is aan de corporaties. WoningNet gaat ook een rol spelen bij de geplande verkoop van corporatiewoningen. Kruidenberg: “In mei komen we met een aparte startpagina voor koopwoningen in het ROA-gebied. We kunnen corporaties een grote diversiteit aan procedures aanbieden, van verkoop via loting tot voorkeursregelingen voor trouwe huurders. Diversiteit gaat het stalinistische van het oude aanbodstelsel vervangen.”

## Woonservice.nl

Om de onderliggende technologie te financieren, blijft WoningNet streven naar schaalvergroting. Kruidenberg: “We willen dit jaar nog wel een aantal regio’s aansluiten. Naar verwachting gaat in het eerste halfjaar van 2003 bovendien Woonservice.nl de lucht in, een initiatief van WoningNet en corporaties in Haaglanden en Rijnmond. Woonservice.nl wordt één landelijke toegangspoort tot het aanbod van vrijkomende Nederlandse corporatiewoningen. We hopen binnen twee jaar 75% van de corpora-

### WONINGNET: DE FEITEN

De NV WoningNet ontwikkelt producten en diensten voor woningcorporaties. De primaire dienst is het gelijknamige corporatieoverstijgende aanbodstelsel van huurwoningen. Eén op de vier huurwoningen wordt in Nederland via WoningNet aangeboden, in totaal zo’n 480 duizend woningen. WoningNet is opgericht in mei 2001 op initiatief van woningcorporaties uit Utrecht en het ROA-gebied (de regio Amsterdam). Inmiddels maken ook corporaties uit Almere, Lelystad, de Gooi- en Vechtstreek, andere delen van de provincie Utrecht, Gouda en Leidsche Rijn (koop nieuwbouw) gebruik van WoningNet. De meeste afnemers zijn ook aandeelhouder. In het ROA-gebied staan 313 duizend woningzoekenden ingeschreven. Vrijgekomen huurwoningen worden tweewekelijks aangeboden via een krant en de website. De website wordt dagelijks zo’n 20 duizend keer bezocht. Gemiddeld reageren honderd woningzoekenden op een woning; dat kan door een bon in te sturen, via de website of via een inbelnummer. Zo’n 70 procent gebruikt internet. De gemiddelde wachttijd op een woning is, in het ROA-gebied, zeven jaar.



# wel makkelijker”



Cas Kruidenberg, directeur WoningNet: “We hopen binnen twee jaar 75% van de corporatiemarkt erop te hebben.”

tiemarkt erop te hebben. Het voorbeeld is een beetje Funda.nl van de NVM-makelaars. Bij woonservice.nl kan de woningzoekende zich ook op één centrale plek oriënteren en daarna doorklikken naar de aanbodorganisatie.”

Waarna de woningzoekende het lid op de neus krijgt vanwege plaatselijke vestigingseisen? Kruidenberg: “Er wordt al lang over gesproken om huurders op termijn net zoveel vrijheid te geven om zich te vestigen als kopers nu. De eerste stap, die we met ICT-middelen ondersteunen, is meer inzicht geven in het aanbod. Haaglanden, Rotterdam, Arnhem en Nijmegen hebben al alle vestigingsregels afgeschaft. Het inzicht zou bij politici moeten rijpen dat er veel meer beweging in de markt komt als vrije vestiging mogelijk wordt. Nu blijft iedereen zitten waar ie zit. Uiteindelijk schiet niemand daar mee op.” ■

## Het structuurplan revisited

*Waar moet Amsterdam tussen 2010 en 2030 de ruimte vinden voor de bouw van vijftigduizend nieuwe woningen? Het ontbreekt wethouder Duco Stadij van Stedelijke Ontwikkeling aan breed gedragen oplossingen. Zijn PvdA staat pal voor het behoud van volkstuinen en sportvelden. De VVD verwerpt iedere mogelijke beknotting van het bedrijfsleven.*

Bert Pots

Jarenlang is er gepuzzeld op het ontwerpstructuurplan. Bij de start van de planvorming steunde iedereen de keuze voor meer stedelijkheid. In de Noordelijke Randstad moeten 150 duizend nieuwe woningen verrijzen. Amsterdam levert een derde deel van die bouwproductie, zo zijn de bestuurders in de regio met elkaar overeengekomen. PvdA noch VVD twijfelen aan de noodzaak van meer stedelijkheid.

Minister Kamp zei onlangs op een ROA-conferentie dat Nederland dankzij een strenger asielbeleid toe kan met minder woningen. Maar die boodschap doet de plaatselijke politiek niet twijfelen. Ook de voorstelling dat Nederland er jaren langer over doet om op achttien miljoen inwoners te komen, zorgt niet voor een bijstelling. “Wij hebben ons in het verleden geconformeerd aan de keuze voor stedelijkheid. Daar willen we ons aan houden,” aldus VVD-raadslid John Goring. Ook PvdA-raadslid Thijs Reuten is er van overtuigd dat de voorgenomen bouwaantallen moeten worden gehaald. “Blijven bouwen is een verplichting aan toekomstige bewoners. Amsterdam heeft nieu-

we woningen nodig heeft om de bestaande woningvoorraad te vernieuwen. Bovendien zijn meer woningen nodig om het draagvlak van de stad te handhaven. Het aantal personen per woning blijft afnemen. Als we over dertig jaar niet genoeg inwoners hebben, dan komen onherroepelijk onze voorzieningen in gevaar.”

De wethouder die probeert alle bouw wensen bij elkaar te brengen, stuit echter op enorme problemen. Ieder lapje grond binnen de gemeentegrenzen heeft wel een hoeder, die meent dat een wijziging van de bestemming onverantwoord is. Het bedrijfsleven vreest minder groeikansen als er woningen om de hoek verrijzen.

Bedreigde sportvelden van Sportpark Middenmeer bij de Jaap Eden Baan

De gebruikers van volkstuinen beseffen wel dat de komst van meer woningen gevolgen heeft voor het nodige groen. Maar behoud van Waterland kan voor hen nooit opwegen tegen het verdwijnen van tuingroep Lissabon of tuinpark Ons Buiten in het stadsdeel Slotervaart/Overtoomse Veld.

Nog gevoeliger ligt wellicht het verdwijnen van sportparken. "Lieve Heer wees genadig, zorg ervoor dat sportpark Sloten uit handen blijft van Duco Stadig", zo verklaarde Bernhard Frank, voorzitter van voetbalvereniging Blauw-Wit Osdorp. Hij vindt de stadsdeelvoorzitter van Slotervaart/Overtoomse Veld aan zijn zijde. De sociaal-democraat Henk Goettsch spreekt van een 'gezonde geest in een gezond lichaam'. Bij de bouw van Nieuw-Sloten werd de aanwezigheid van goede sportfaciliteiten als belangrijk gezien, dan mag dat niet ineens veranderen. Daarbij, meent Goettsch, speelt de aanwezigheid van sportclubs een belangrijke rol bij de integratie van mensen uit verschillende culturen.

Luide protesten stijgen eveneens op uit Oost/Watergraafsmeer waar clubs met namen als TOG, Zeeburgia, TOS-Actief en Real Sranang hun onderkomen hebben op het bedreigde Sportpark Middenmeer-Noord. Ook zij hebben bij hun gevecht tegen het naderende onheil steun van het stadsdeel. Een onafhankelijke adviescommissie van de Amsterdamse PvdA onder voorzitterschap van Piet Polderman, voormalig voorzitter van stadsdeel Zuideramstel, formuleerde voor de gemeenteraadsfractie het advies Stedelijkheid in Balans. De commissie laat niets aan onduidelijkheid over. Sportvelden omzetten in woonwijken of bedrijventerreinen is niet een vanzelfsprekend antwoord. Binnen de



Ringweg Aro zijn de sportvelden hard nodig. En als het aantal velden toch te groot blijkt te zijn, dan zet de PvdA ze liever om in groen, parken of bos. Zoals ook het verplaatsen van volkstuinen voor de sociaal-democraten niet aan de orde is. Volkstuinen blijven populair en vervullen een functie in de stad.

Strijd voor behoud van sportvelden, zo merkt Goring op, is niet een alleenrecht van de partij van Stadig. "Na bezoek aan het sport-

problemen op de oude vestigingsplaats. Juist om een beter toekomstperspectief te vinden, zouden we de bedrijven moeten verplaatsen," zo zegt Reuten.

Het kantorengedebied Amstel III biedt volgens hem eveneens grote kansen. In de omgeving van de Amsterdam Arena kunnen meer woningen verrijzen. Ook rond het AMC zouden woontorens kunnen worden gebouwd.

Verder laat hij zijn oog vallen op de Overamstel-zone. Het gebied

zijn afgerond, is voor hem bestuurlijk onbehoorlijk.

In principe voelt de VVD helemaal niets voor het beperken van bedrijventerreinen. "We willen geen stad waar mensen alleen kunnen wonen. De afgelopen jaren heeft het bedrijfsleven al veelvuldig moeten inschikken voor woningbouw. Die lijn kunnen wij niet voortzetten."

Voor bebouwing van de Overamstelzone hoeft niemand bij hem aan te komen. "Het college heeft eerder op verzoek van de PvdA duidelijk gemaakt dat een bestemmingswijziging veel moeite zal kosten. Het verplaatsen van de aanwezige bedrijven is uitermate kostbaar, zo niet onbetaalbaar. Bovendien zullen de vele onteigeningsprocedures voor een periode van jaren alle beschikbare ambtelijke capaciteit opeisen. De ontwikkeling van alle andere plannen komt dan stil te liggen. Dat moeten we toch niet willen."

Goring weet wel iets anders. "Wij hebben ons nooit vastgelegd op maximaal achttienduizend woningen op IJburg. De VVD laat zich niet klem zetten door natuur- en milieugroeperingen."

Maar IJburg komt in het advies van Polderman niet voor. ■

*"Wij hebben ons geconformeerd aan de keuze voor stedelijkheid. Daar willen we ons aan houden"*

park Sloten waren wij er ook van overtuigd dat de velden moesten blijven."

Sportvelden en volkstuinen kunnen alleen hun functie behouden als het mogelijk blijkt elders in de stad in hogere dichtheden te bouwen. De PvdA weet nog wel een paar plekken.

De Centrale Markthallen in stadsdeel Westerpark kunnen verhuizen naar het Westelijk Havengebied. "Er ontstaan steeds meer

leent zich volgens Reuten goed voor een intensieve bebouwing voor werken en wonen. Woonbebouwing moet wel de hoofdmoot zijn. Uiteraard blijft volkstuinencomplex Amstelglorie daarbij gespaard.

VVD-raadslid John Goring noemt de voorstellen van de PvdA idioot. Nu al de Centrale Markthallen bestemmen voor woningbouw terwijl een onderzoek naar de mogelijkheden van het terrein nog niet





## Domweg gelukkig, ... aan de Prinsengracht.

Estafette column met reflecties  
op het stedelijk leven.

Van J.C Bloem naar Tracy Metz.

Journaliste Tracy Metz werkt voor  
NRC-Handelsblad. Van haar hand verscheen  
vorig jaar het boek Pret! Leisure en Landschap,  
een boek over de omvang van de  
vrijtijdsindustrie en de gevolgen daarvan  
voor stad en platteland.

Het mooiste zijn de vroege ochtenden in de herfst. Het licht is neutraal, zoals het noorderlicht dat schilders graag in hun atelier willen, en vlak boven het water van de gracht hangen nog de restanten van de nachtnevel. Mooi. Maar wat die momenten bijzonder maakt, is niet zozeer wat ik zie als ik mijn huis uit stap, als wat ik ruik. Een van de woonboten voor de deur stookt nog een houtkachel, en in de frisse lucht van de ontwakende stad hangt de kruidige, intieme geur van een houtvuur. Zo is Amsterdam, zelfs in zijn dichtbebouwde zeventiende-eeuwse kern: grootsteeds en dorps tegelijk.

Zonder te weten of het waar was, had ik er altijd op gehoopt. Dat er een stad was waar mensen op straat liepen, waar ze bekenden tegenkwamen en een tijdje op de hoek stil stonden om een praatje te maken. Waar ze naar vrienden konden lopen, of naar de bioscoop, of de supermarkt, zonder voor elke afzonderlijke boodschap en bestemming in de auto te hoeven stappen. Een stad met de voorzieningen van een metropool en de fysieke schaal van een dorp. Ik zag het bij aankomst al snel: Amsterdam was zo'n stad. Heel anders dan Los Angeles, waar je nooit iemand op straat zag. Daar was het te heet, en de lucht was te vervuild, en vooral: er viel niet te lopen want niets lag op loopafstand. Een middag lang heb ik op de hoge stoep van een willekeurig grachtenpand gezeten en naar de bewegingen gekeken van de auto's, de fietsers, de voetgangers, schering en inslag van een vertrouwd weefsel. In een uur zag ik meer mensen elkaars pad kruisen – met of zonder contact – dan ik voor mijn huis in Californië in een jaar zou hebben kunnen optekenen. Ik kende het woord toen niet, maar waar ik zo geboeid naar zat te kijken was stedelijkheid.

Is zo'n reusachtige stad als Los Angeles dan niet stedelijk? Wat zal ik zeggen. Het is een verzameling dorpen en stadjes, aan elkaar geregen met linten asfalt. Dat ze een geheel vormen, ervaar je alleen als je je met hoge snelheid over die linten beweegt. Daar is stedelijkheid een verzameling plaatsen en plaatsjes, van afslagen, verkeerspleinen, benzinstations en het eindeloos herhaalde motief van een postzegel groen met een vrijstaand huis erop – een optelsom die alleen dankzij gemotoriseerde beweging bestaat. In Amsterdam, aan de Prinsengracht, kan ik stilzitten, voor het raam of op de stoep, en volop in de stad zijn.

Tegenover dat extensieve van L.A. bekoort het intensieve van Amsterdam mij. Soms betrap ik me op een zinloze overpeinzing: hoe veel voet-, karre-, fiets-, autosporen hebben elkaar gekruist op de hoek die ik op dat moment passeer? Een niet te ontrafelen breiwerk van één rechtsaf, één linksaf, één rechtdoor. Ik stel me dan voor hoe al die sporen als evenzovele lagen sediment in de bedding van de rivier liggen die deze eeuwenoude stad is. Een bedding waarop telkens nieuwe inwoners hun eigen fijne laag stof laten neerduwelen op het residu van hun voorgangers. Al snel wist ik dat ik hier wilde wonen. En het was net zo snel duidelijk, dat als ik hier bleef, ik aan een gracht wilde wonen – dat is voor een Amerikaan nou net het speciale van Amsterdam. Het is een smal, hoog huis aan de rand van de Jordaan geworden, een huis als een stapel luciferdoosjes die met elkaar verbonden worden door een wenteltrap als een wokkel.

Het voelt heel echt, dit huis. Op foto's van Breitner is het terug te vinden, uit de verte herkenbaar aan de dubbelhoge glazen pui met ruitjes. Het was vroeger een winkel; van de vorige huurders kregen we een foto ervan mee die nu in de keuken hangt. Achter het raam zit een oudere man achter zijn werkbank, op de gevel staat in sleetse letters 'schoenmakerij' geschilderd. De Prinsengracht was altijd al die ene waar tussen de deftige huizen zich nog garages en kleine werkplaatsen hadden genesteld.

Wat een verbazing daarom toen het tijd was op een van de verdiepingen de vloerbedekking te vervangen, en de boor op een betonnen vloer stuitte.

Wat nu?! Het hele pand blijkt een replica te zijn, een nauwgezette reconstructie van het huis uit de zeventiende eeuw dat hier stond totdat het in de vroege jaren zestig tot de grond toe afbrandde. Ik ben onthutst, maar ik kan niet ontkennen dat het even hilarisch is als wrang: heb ik weloverwogen Disney ingeruild voor de Gouden Eeuw, zit ik hier in een nepper, een onbedoelde voorloper van de historiserende architectuur die in de jaren negentig ineens zijn intrede in Nederland deed.

Het heeft een tijdje geduurd, maar ik heb me ermee verzoend. Ik heb the best of both worlds: de voordelen van een betrekkelijk nieuw huis, in een prachtige historische omgeving, met de geur van een houtvuurtje in de grote stad. ■

### GEDICHT VAN J.C. BLOEM

*Natuur is voor tevreden of legen.  
En dan: wat is natuur nog in dit land?  
Een stukje bos, ter grootte van een krant,  
Een heuvel met wat villaatjes ertegen.*

*Geef mij de grauwe, stedelijke wegen,  
De in kaden vastgeklonken waterkant,  
De wolken, nooit zo schoon dan als ze, omrand  
Door zolderramen, langs de lucht bewegen.*

*Alles is veel voor wie niet veel verwacht.  
Het leven houdt zijn wonderen verborgen  
Tot het ze, opeens, toont in hun hoge staat.*

*Dit heb ik mijzelve overdacht,  
Verregend, op een miezerige morgen,  
Domweg gelukkig, in de Dapperstraat.*

Op stap met ... een verhuurmedewerker

# “Moet ik echt binnen twee dagen beslissen?”

Wie denkt dat een vrijkomende huurwoning in Amsterdam in deze tijd van woningschaarste onmiddellijk weer verhuurd is, heeft het mis. Niet zelden moeten twintig kandidaten voor een bezichtiging worden uitgenodigd om een geïnteresseerde te vinden. Van de huurders-in-spé die zich via WoningNet hebben aangemeld, komt vaak de helft niet opdagen. Valt het wel mee met die woningnood of bedenken kandidaten zich wel driemaal als ze eenmaal aan de beurt zijn?

Verhuurmedewerkers Jamila Belbachir (De Key) en Maria Bruin (Woningbedrijf) vinden het in ieder geval onbegrijpelijk dat zoveel kandidaten verstek laten gaan.

Janna van Veen

Met grote passen stapt Marina van de ene muur naar de andere in de woonkamer annex keuken van de woning aan de Silodam, zich hardop afvragend of de breedte nou drie of drieënhalve meter is. Ze is danseres en via de stichting Woon- en Werkruimte Kunstenaars voorrangskandidaat. Ze is al lange tijd woningzoekende (ze woont nu tijdelijk in bij een vriend) en staat voor het eerst nummer één op de ranglijst. Die positie maakt haar

duidelijk nerveus. “Moet ik echt binnen twee dagen beslissen?”, vraagt ze aan verhuurmedewerker Jamila Belbachir van woonstichting De Key. “Ja, maar je kan eventueel morgen nog een keer komen kijken”, stelt deze haar gerust.

Maar Marina's eerste reactie op de tweekamerwoning van 38 vierkante meter en met een bruto huur van 331 euro per maand in de voormalige graansilo, is al direct negatief. “Ik heb woningen gezien van 35 vierkante meter die veel ruimer leken.” De slaapkamer is een entresol met een glazen ballustrade in de woonkamer. Het licht komt van het tegenoverliggende hoge raam dat uitkijkt op de houthavens en de westelijke eilanden. “Dat uitzicht is wel leuk, maar ik kan niet eens een raam openzetten in de slaapkamer,” peinst Marina.

Peter en Laura, de nummer zeven van de lijst vinden de woning juist ideaal, maar weten al bij voorbaat

dat ze erg weinig kans hebben. “Als je zo laag staat kun je het wel schudden,” zegt Peter spijtig. Ook zij zijn voorrangskandidaat (ze wonen momenteel in onderhuur) en dit is hun zevende bezichtiging in tweeënhalve maand. En Remi, kandidaat nummer vier die ook bij vrienden inwoont, had liever een kamer extra gehad voor zijn kind dat vaak in de weekeinden komt. Hij vraagt aan Jamila of hij de vloer van de slaapkamer mag doortrekken over de hele lengte van de woonkamer. De verhuurmedewerker laat weten dat huurders sinds 1 januari van De Key met een woning mogen doen wat ze willen, mits het verantwoord gebeurt en in overleg met de opzichter.

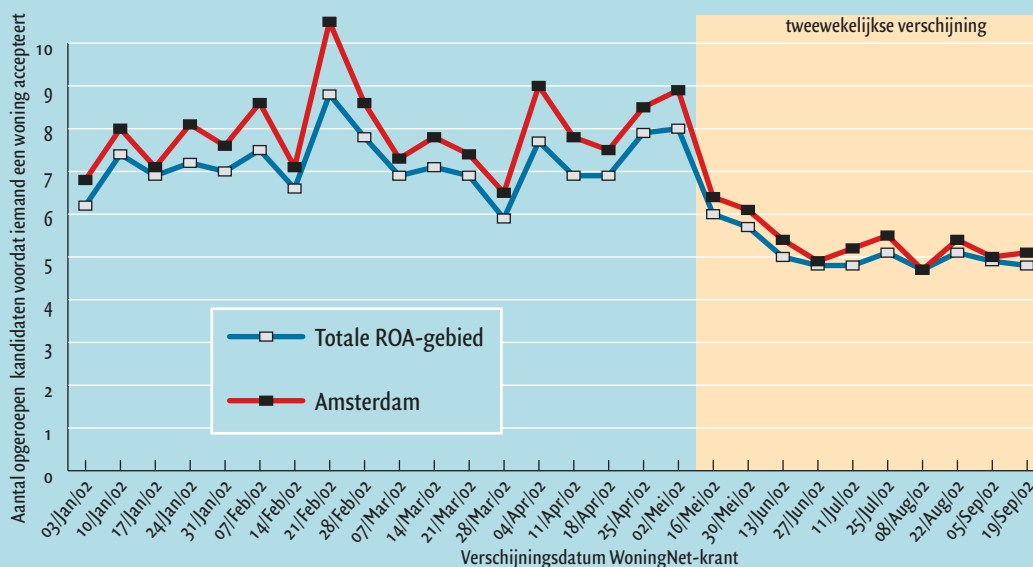
Ook Angelique, de nummer drie op de lijst, ziet het doortrekken van de slaapkamervloer als een goede optie om het woonoppervlak te vergroten. Op het moment dat zij de woning bekijkt, zijn kandidaten één en twee nog niet gearriveerd. “Niets zeggen tegen die andere twee hoor, over dat doortrekken van die vloer. Dan breng je ze nog op een idee,” fluistert ze in het voorbijgaan. Maar nadat de eerste kandidaat is aangekomen, wordt er nog druk over die mogelijkheid overlegd. De conclusie is dat je met die aanpassing nog minder licht hebt in de slaapkamer dan nu al het geval is en deze optie wordt met algemene stemmen verworpen. Ondanks dat vindt Angelique de woning perfect.

Marina wijst de woning uiteindelijk af. “Ik kan er echt niks van maken. Het lijkt wel een betonnen gevangenis,” is haar conclusie een paar dagen later. Overigens heeft ze voor haar officiële weigering wel eerst voor alle zekerheid gebeld met een ambtenaar van de dienst Wonen. “Ik was bang dat ik, door te weigeren, weer helemaal onderaan kwam te

## HOE VAAK WORDT EEN WONING GEWEIGERD?

Soms moeten corporaties nog wel meer dan tien kandidaten oproepen voordat iemand een woning accepteert, maar het aantal weigeringen neemt af. Het ‘aanbiedingsresultaat’ is de laatste maanden gemiddeld 5,4. Die afname blijkt vooral een gevolg van een lagere verschijningsfrequentie van de WoningNet-krant (van wekelijks naar tweewekelijks) vanaf 16 mei 2002 – een duidelijke knik in de grafiek. Door de tweewekelijkse cyclus hebben woningzoekenden voldoende tijd om te reageren en de woning te bezichtigen, voordat nieuw aanbod voor onzekerheid of twijfel zorgt.

Bron: WoningNet december 2002







Bijlschrift?

staan als woningzoekende. Maar ik mag op drie woningen uit in totaal tien Woningnetbulletins reageren. Ik zal niet steeds de eerste kandidaat zijn, maar dat risico moet ik dan maar nemen. Ik heb intussen nog een andere woning geweigerd, in de Haarlemmerstraat. Een leuke buurt, maar een heel slecht onderhouden woning. Dus ik zal nog verder moeten zoeken.” De nummer twee op de lijst, die niet bij de officiële bezichtiging was, wordt uiteindelijk de nieuwe huurder.

### 213 reacties

Op de woning aan de Silodam kwamen 213 reacties binnen. Per bezichtiging worden acht tot tien kandidaten uitgenodigd, maar hoewel het hier om een “hotspot” gaat, was een tweede bezichtigingsronde nodig om de woning te verhuren. Jamila: “Bij de eerste ronde kwamen maar een paar mensen opdagen. Een aantal liet niets van zich horen en een paar andere kandidaten hadden inmiddels al een woning aanvaard.” Voor de tweede bezichtiging werden acht mensen uitgenodigd, waar-

van er drie niet kwamen. Jamila: “Zij krijgen van de corporaties een bepaalde codering achter hun naam wanneer ze niet reageren, terwijl ze wel hebben ingeschreven op een woning.”

Volgens een woordvoerder van de dienst Wonen vervalt de voorrangspositie van kandidaat-huurders na een viertal weigeringen of wanneer, zoals dus regelmatig gebeurt, kandidaten niet komen opdagen. “Huurwoningen vormen een schaars goed. Als mensen niet op oproepen reageren of een aantal woningen weigeren, concluderen wij dat de nood blijkbaar toch niet zo hoog is. Dan vervalt hun urgentie en zullen ze het moeten hebben van hun woonduur.” Binnenkort gaat De Key bovendien een boete van 55 euro heffen wanneer een kandidaat in eerste instantie een woning aanvaardt, maar zich op het laatste moment bedenkt.

### Geen stimulans

Het echtpaar To is over de zeventig. Ze zijn al driekwart jaar op zoek naar een andere woning. Hun huidige woning in Zeeburg is op twee hoog en met vijf kamers bovendien

te groot nu de kinderen uit huis zijn. Ze zijn kandidaat nummer vier bij de bezichtiging van een driekamerwoning uit 1991 van iets minder dan zestig vierkante meter in de Dapperbuurt, direct om de hoek van de markt. De bruto huur bedraagt 462 euro per maand.

De dochter van het bejaarde echtpaar vreest dat haar ouders weinig kans maken op deze woning op één hoog. “Dat is heel jammer, want ze zouden bij deze woning een verhuiskostenvergoeding krijgen in het kader van de actie ‘Van groot naar beter’. Ze hebben ook een woning van 66 vierkante meter bekeken, maar die hebben ze afgewezen, omdat je voor woningen boven de zestig vierkante meter niet in aanmerking komt voor die vergoeding. Daarnaast hebben die kleinere woningen allemaal hogere huren dan hun huidige woning - ook niet bepaald een stimulans om te verhuizen. “Dat je een woonduur hebt van twintig jaar helpt blijkbaar ook niet.”

Ton is kandidaat nummer zeven en heeft een medische urgentie om te verhuizen van een twee- naar een driekamerwoning. Hij woont in

dezelfde straat en wil graag in deze buurt blijven, dus dit kan de ideale oplossing zijn. Samen met verhuurmedewerker Maria Bruin kijkt hij naar het gemeenschappelijk dakterras dat grenst aan een van de slaapkamers. “Volgens mij heb je in de zomer overlast van dat terras. Bovendien lijkt het me nogal inbraakgevoelig,” denkt Ton. Maria zegt dat dat laatste wel mee zal vallen, want het terras is alleen bereikbaar voor de bewoners. Dat stelt Ton niet gerust. Bovendien maakt hij als zevende kandidaat toch al weinig kans.

Ook bij deze bezichtiging (in totaal kwamen er 62 reacties) is de opkomst opvallend laag: van de tien genodigden komen er zes zich melden. Drie van hen komen nog voor de officiële bezichtigingstijd en vertrekken voortijdig. Dat zoveel mensen het laten afweten, vindt Maria eigenlijk wel vreemd. “Je zou toch denken dat ze in deze tijd van woningschaarste staan te trappelen, maar niets is minder waar. Soms kunnen mensen gewoon niet op een bepaald tijdstip, maar vaker laten ze helemaal niets van zich horen.” ■

# Verkoop sociale huurwoningen nog nauwelijks op gang gekomen

Jeroen van der Veer, AFWC

Bron: Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties

Sinds 1998 bestaan er in Amsterdam afspraken over de verkoop van sociale huurwoningen. Deze afspraken zijn vastgelegd in het Eerste Convenant Verkoop, dat werd ondertekend door de Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties (AFWC), de gemeente Amsterdam, de stadsdelen en de Huurdersvereniging Amsterdam. In totaal mochten er in de periode van het eerste convenant, die liep tot en met 2001, maximaal 15.575 woningen worden verkocht. Er werd per stadsdeel vastgesteld hoeveel woningen er maximaal verkocht mochten worden.

Dezelfde partijen spraken vervolgens in het Tweede Convenant Verkoop af dat in de aansluitende periode tot 1 januari 2008 nog eens dertien duizend woningen extra mochten worden verkocht. In totaal kunnen de corporaties dus 28.575 woningen verkopen. Na vijf jaar, halfweg dus, staat de teller op 2.197, nog geen 8% van het toegestane aantal.

Tabel 1 toont de spreiding van de verkoop over de stadsdelen. Zuidoost is 'koploper' met 1.103 verkopen, gevolgd door Noord (355 verkopen). In de andere stadsdelen is in de afgelopen vijf jaar nauwelijks verkocht.

TABEL 1 VERKOOP CORPORATIEWONINGEN AAN PARTICULIEREN PER STADSDEEL\*

	1998	1999	2000	2001	2002**	Totaal	Quota***	Rest
Centrum	20	4	3	8	7	42	1.493	1.451
Westerpark		1		42	17	60	2.084	2.024
Oud-West				9	15	24	608	584
Zeeburg			19	33	41	93	1.915	1.822
Bos en Lommer	6			16	4	26	1.438	1.412
De Baarsjes		2	8		11	21	637	616
Noord	4	10	91	142	108	355	5.399	5.044
Geuzenveld/Slotermeer			10	3	7	20	2.362	2.342
Osdorp	5	106	37	20	18	186	2.169	1.983
Slotervaart/Overt. Veld			36	51	17	104	844	740
Zuidoost****	278	177	165	314	169	1.103	5.020	3.917
Oost/Watergraafsmeer			8	18	13	39	3.037	2.998
Oud-Zuid			12	13	19	44	1.094	1.050
Zuideramstel	10	4	4	25	37	80	475	395
<b>Totaal</b>	<b>323</b>	<b>304</b>	<b>393</b>	<b>694</b>	<b>483</b>	<b>2.197</b>	<b>28.575</b>	<b>26.378</b>

\* Op basis van datum koopovereenkomst

\*\* Voorlopige inventarisatie.

\*\*\* De verkoopquota van het Eerste en het Tweede Convenant zijn hier bij elkaar opgeteld.

\*\*\*\* Officieel valt de verkoop in Zuidoost vanwege de herstructurering buiten de afspraken van het Eerste Convenant.

Tabel 2 toont de verkoop per corporatie per stadsdeel over het afgelopen jaar. Het Oosten heeft in 2002 de meeste woningen verkocht (175). Het grootste deel van de verkopen heeft in 2002 nog plaatsgevonden op basis van het Eerste Convenant. De toekomst moet uitwijzen of de verruiming van de verkoopmogelijkheden in het Tweede Convenant ook daadwerkelijk zal leiden tot meer verko-

pen. Gesplitst wordt er in ieder geval wel. In de periode april – december 2002 heeft het Ontwikkelingsbedrijf 4.404 woningen gesplitst.

Verkoop vindt vooral plaats als de woning leeg komt. In de praktijk blijkt dat zittende bewoners nauwelijks geïnteresseerd zijn de eigen woning te kopen. In veel gevallen is er een groot gat tussen de sociale huurprijs en de maandlasten van de verkoopprijs tegen marktwaarde. Deze sprong kunnen of willen zittende huurders vaak niet maken. Aangezien de gemiddelde mutatiegraad (het aantal vrijkomende woningen) nog geen zes procent is, zal het verkoopproces langzaam op gang komen, mede omdat lang niet alle leegkomende woningen voor verkoop in aanmerking komen. Niettemin verwachten corporaties een toename van de verkoop in 2003. ■

TABEL 2 VERKOPEN PER CORPORATIE PER STADSDEEL IN 2002\*

	Dag	HO	Key	Oly.	Pat.-NA	WBA	ZB	Totaal
Centrum			2	3		2		7
Westerpark					17			17
Oud-West	6	8				1		15
Zeeburg	23	3	15					41
Bos en Lommer			4					4
De Baarsjes		6	3			2		11
Noord	6	39	13	10		40		108
Geuzenveld/Slotermeer	7							7
Osdorp	8		10					18
Slotervaart/Overt. Veld		3	5			9		17
Zuidoost	8	79	14	34	24	2	8	169
Oost/Watergraafsmeer		7	6					13
Oud-Zuid	12			6		1		19
Zuideramstel	2	30	5					37
<b>Totaal</b>	<b>72</b>	<b>175</b>	<b>77</b>	<b>53</b>	<b>41</b>	<b>57</b>	<b>8</b>	<b>483</b>
Waarvan 2 <sup>e</sup> Convenant	0	106	2	0	0	0	0	108

\* Resultaat van een (voorlopige) inventarisatie van de AFWC bij de corporaties zelf (op basis van datum koopcontract) en exclusief verkoop aan beleggers

Dag = de Dageraad / HO = Het Oosten / Oly. = Olympus Groep Pat.-NA = Patrimonium-Nieuw Amsterdam / WBA = Woningbedrijf Amsterdam / ZB = Zomers Buiten

Algemene Woningbouwvereniging, Eigen Haard, Far West, PWV Wonen en Rochdale hebben in 2002 geen huurwoningen verkocht.