

Adviesaanvraag

van:

Havensteder (Jet Derksen/ Paul Ramjiawansingh / Rivka van der Oord / Sandra van den Nieuwendijk)

onderwerp:

Verkoopprogramma Oud-Crooswijk en Schiebroek

datum:

13-05-2019

aan:

HuurderBelangHavensteder Oost

1. Aanleiding

In 2018 werkte Havensteder haar portefeuillestrategie bij. In deze strategie leggen we de komende jaren de nadruk op betaalbare woningen van voldoende kwaliteit. Om dit te behalen wijzen we in Oud-Crooswijk en Schiebroek dit jaar ongeveer 100-150 woningen aan die we in de toekomst verkopen.

In deze adviesaanvraag leggen we uit waarom we woningen voor de verkoop aanwijzen en op welke manier we dat doen. We vragen hiermee een gekwalificeerd advies aan de huurdersvereniging over het aanwijzen van woningen in Oud-Crooswijk en Schiebroek voor de verkoop.

2. Inleiding

Onze doelen voor de portefeuillestrategie blijven hetzelfde als voorheen: we willen voldoende betaalbare woningen aanbieden voor mensen met een laag inkomen, onze vastgoedportefeuille toekomstbestendig maken en zorgen voor een financieel gezonde organisatie.

Waarom werkten we onze portefeuillestrategie bij?

- Door stijgende bouwkosten en andere economische verwachtingen moesten we opnieuw kijken naar onze financiële uitgangspunten voor de komende jaren.
- Vanuit de woningmarkt zijn er andere aandachtspunten gekomen. Zo blijkt uit onderzoek dat er meer betaalbare woningen nodig zijn dan wij dachten. Daarnaast zijn er hoge doelstellingen voor het verduurzamen van onze woningen, bijvoorbeeld voor het isoleren en aardgasvrij maken. Ook merkten we dat er een grotere onderhoudsbehoefte is ontstaan.

Helaas bleek het financieel niet mogelijk om alle aandachtspunten een plek in onze portefeuillestrategie te geven. We moesten hierin keuzes maken. Binnen de mogelijkheden die er zijn maakten we zorgvuldige afwegingen. We willen bijdragen aan de volkshuisvestelijke opgave. Maar we moeten ook zorgen dat we financieel gezond blijven. We kozen uiteindelijk voor een nadruk op betaalbare woningen van voldoende kwaliteit omdat:

- we liever minder woningen hebben van voldoende kwaliteit dan meer woningen met een slechtere kwaliteit.
- we verstandig met ons geld willen om gaan zodat we ook in de toekomst betaalbare woningen hebben.

Verkoop van woningen doen we om onze inkomsten te verhogen. Met deze hogere inkomsten kunnen we onder andere de kwaliteit van onze woningen verhogen. Daarnaast verkopen we:

- om ook in de toekomst woningen aan onze doelgroep te kunnen verhuren. Door woningtypes en bouwjaren voor de verkoop aan te wijzen waar we er (te) veel van hebben zorgen we voor een beter evenwicht in onze woningvoorraad. Daarmee beperken we de (financiële) risico's in de toekomst.
- voor de ontwikkeling van de wijk. Verkoop levert een bijdrage aan de doorstroming in de sociale huurmarkt. Huurders krijgen met verkoop de mogelijkheid hun eigen woning te kopen. En eigen woningbezit draagt bij aan de ontwikkeling van de wijk.

3. Afwegingen

We bepaalden welke woningen we voor de verkoop aanwijzen met behulp van een aantal stappen:

1. We selecteerden de woningen waarvan we er te veel hebben, kijkend naar woningtype en bouwjaar. In Oud-Crooswijk zijn dat appartementen die gebouwd zijn voor 1990, en een leegwaarde hoger dan €140.000.
In Schiebroek gaat het om eengezinswoningen en appartementen met een bouwjaar tussen 1945-1975.
2. We selecteerden de woningen die financieel slecht scoren. Daarnaast ook woningen met een goede verkoopopbrengst. Dit doen we binnen de groep woningen uit stap 1.
3. We selecteerden, binnen de woningen uit stap 2, de woningen die met hun verkoop het meest bijdragen aan de ontwikkeling van de wijk. Hiervoor geven de wijkvisie en de gebiedsatlas van de gemeente Rotterdam richting.
In Oud-Crooswijk streven wij en de gemeente naar meer differentiatie in de wijk. Daarom verkopen we bij voorkeur woningen met een hoge leegwaarde.
Voor Schiebroek streven we naar differentiatie binnen de buurten. Dus niet buurten die volledig koop of volledig huur zijn.

Naast bovenstaande stappen hielden we rekening met een aantal aandachtspunten zoals de prestatieafspraken met de gemeente Rotterdam. Daarnaast stelt de gemeente Rotterdam ook eisen aan de kwaliteit van de woningen die we verkopen. Daarvoor is een verkoopkader opgesteld. We verkopen bijvoorbeeld geen woningen met funderingsproblemen zonder hierover afspraken te maken met de koper.

4. Voorstel

In onderstaand schema staan de complexen die we voorstellen om aan te wijzen voor de verkoop. Op de kaarten in de bijlage is met blauwe kaders te zien welke complexen we voorstellen voor verkoop.

Wijk	Nummer	Complexnaam	aantal woningen
Oud-Crooswijk	1372811	L.Rottekd/Rubroekstr/H.de Keyserstr/Frederikdw	69
Schiebroek	1602181	Stroblomstraat 5-31	42
		totaal	111

Met dit voorstel worden volgend jaar in totaal 111 woningen aan het bestaande verkoopprogramma voor Oost toegevoegd. Het betreft alleen de toewijzing van het verkooplabel en niet het daadwerkelijk aantal te verkopen woningen in 2020. De woningen worden namelijk in eerste instantie aangeboden aan de huidige bewoner. Als de huidige bewoner besluit om de woning niet te kopen en te blijven huren dan kan dat gewoon. Wij verkopen de woning in dat geval in de toekomst als de huidige bewoner verhuist.

Gemiddeld verhuist ongeveer 7% van onze bewoners per jaar. Dat betekent dat, als de woningen niet aan de huidige bewoner verkocht wordt, van deze 111 woningen er elk jaar ongeveer 8 verkocht worden.

5. Proces

De huurdersvereniging is middels deze brief meegenomen in de afwegingen waarom we woningen verkopen en welke woningen we aanwijzen voor de verkoop. Deze adviesaanvraag geeft een compleet verhaal weer over het aanwijzen van de woningen voor de verkoop in Oud-Crooswijk en Schiebroek. Later in het jaar komen we nog een keer terug bij jullie voor het aanwijzen voor complexen die we in zijn geheel willen verkopen (dispostie).

Wij vragen de huurdersvereniging een gekwalificeerd advies te geven op ons voorstel voor de aan te wijzen woningen voor verkoop in Oud-Crooswijk en Schiebroek. Jullie hebben conform wet en regelgeving tot 22 juli 2019 de tijd om jullie advies schriftelijk met ons te delen. Mocht meer overleg wenselijk zijn dan horen wij dat graag.

Vriendelijke groet,



Jet Derksen
Paul Ramjiawansingh
Rivka van der Oord
Sandra van den Nieuwendijk