

3-7-2020

AAN
Havensteder

T.a.v. mevrouw J. Derksen,

Ref: M200703-1

Beste mevrouw Derksen,

Wij danken u voor de toezending van uw adviesaanvraag ter zake de verkoop van daebwoningen en een zestal opslag/bedrijfsruimtes. In deze brief treft u ons gekwalificeerd advies aan met betrekking tot deze voorgenomen verkoop.

In de navolgende paragrafen zetten wij onze overwegingen verder uiteen. In paragraaf 3 treft u ons advies aan. Tot slot geven wij nog een aantal kanttekeningen bij deze aanvraag, die zien op de volledigheid van de aangeleverde informatie. Wij vinden dat dit beter kan en moet!

1 Onderbouwing noodzaak tot het verkopen van bezit

In uw aanvraag geeft u aan dat u in het kader van de ontwikkeling van de Tamboer 2 locatie, een aantal wooneenheden en bedrijfsruimten wenst te verkopen aan de gemeente Rotterdam. De argumenten die wij aantreffen, betreffen:

- Ruimte maken voor een buurtwinkelcentrum en huurwoningen;
- Versterking van de Crooswijkseweg en toevoegen van winkelvoorzieningen;

Verder hebben wij op basis van ingewonnen informatie begrepen, dat het noodzakelijk is om de totale gebiedsontwikkeling van de grond te krijgen, om deze grond aan de gemeente te verkopen.

In totaal wordt een 31-tal sociale huurwoningen uit het DAEB-segment opgeofferd ten behoeve van deze ontwikkeling

Analyse

Wij constateren dat in de nieuwe planvorming slechts 13 appartementen worden teruggebouwd. De rest van de ontwikkeling betreft 28 grondgebonden verkoopwoningen. Dit betekent dat het sociale segment uiteindelijk verliest ten opzichte van commerciële en vrije sectorplannen.

Gezien de kosten tot het realiseren van appartementen op een locatie die dankzij het buurtwinkelcentrum een upgrade in waarde krijgt, zal in onze optiek leiden tot duurdere woningen en een beperking in de betaalbaarheid.

2 Context van ontwikkeling gebied Crooswijkseweg

De ontwikkeling in dit gebied is inmiddels 10 jaar gaande. De invulling is langere tijd onderwerp van gesprek. In 2016 is een stevige ambitie neergezet, om met aanvulling van een buurtwinkelcentrum, de wijkvoorzieningen sterk te verbeteren. Vanuit onze kennis en de gesprekken met Havensteder in het verleden, zijn dergelijke voorzieningen, alsmede het versterken van diversiteit (onder andere door verandering verhouding sociaal, vrije sector, koop) in dit gebied van belang voor de leefbaarheid in dit gebied.

Gelijktijdig weten wij vanuit onze achterban dat in deze wijk over het algemeen hechte groepen bewoners elkaar weten te vinden en op hun eigen unieke wijze invulling geven aan het leven in deze wijk. Wij begrijpen van hen, dat zij momenteel de voordelen van deze ontwikkeling nog niet inzien. Derhalve vindt men het ook niet logisch dat er woningen aan de sociale voorraad worden onttrokken, om deze ontwikkeling verder voort te zetten.

3 Advies HBHO

Op basis van bovenstaande hebben wij de navolgende adviezen, met betrekking tot deze verkoop, op te delen naar operationele adviezen en ons gekwalificeerde advies voor de verkoop:

Operationele adviezen

1. Wij adviseren om in de context van de totale wijkontwikkeling inzichtelijk te maken, wat de volkshuisvestelijke waarde is van de onttrekking van 31 woningen aan de sociale voorraad, waarvoor slechts 13 appartementen terugkomen.
2. In navolging van het vorengaande, adviseren wij u zich in te spannen om de meerwaarde ook bij bewoners van deze wijk/ dit gebied uiteen te zetten en hen mee te nemen in de volkshuisvestelijke en leefbaarheidsvoordelen, die deze ontwikkeling met zich meebrengt.

Gekwalificeerd advies

In dit advies nemen wij de navolgende punten in acht:

- Er worden 31 woningen uit de huurvoorraad onttrokken;
- Hiervoor vindt compensatie plaats door middel van de realisatie van 13 huurappartementen en 28 grondgebonden woningen, waarmee de facto het aantal woningen in de wijk toeneemt;
- De gewijzigde samenstelling in woningvoorraad (volledig sociaal, versus gemengd klassen) past in de visie van de gemeente en woningcorporaties in het gebied, om sterkere wijken te maken, door middel van een meer gemêleerde bevolkingsopbouw;
- Het te realiseren buurtwinkelcentrum biedt meerwaarde aan nieuwe en bestaande bewoners in het gebied;
- De betaalbaarheid voor dit gebied, is niet passend bij de huidige groep huurders in dit gebied.

Indachtig deze punten hebben wij de volkshuisvestelijke waarde van deze dispositie en de gevolgen voor de wijk gewogen. Hierin zien wij zowel voor- als nadelen. Het gewicht dat toegekend moet worden aan ieder van de voor- en nadelen, is lastig te bepalen.

De doorlooptijd van dit project en het feit dat hier wel wat moet gaan gebeuren (na 10 jaar), alsmede het feit dat dit project meer woningen en buurtvoorzieningen oplevert, laat de balans doorslaan naar een positief advies tot het verkopen van deze woningen. Onderdeel van dit advies, vormen wel de hierboven opgenomen operationele adviezen.

4 Tot slot

Omwille van de doorlooptijd van het advies ten opzichte van de voortgang van het project, hebben wij ons best gedaan zo snel mogelijk tot een advies te komen. Wij dienen daarbij echter op te merken dat:

- De adviesbrief in opzet en informatie erg mager is. Wij missen iedere vorm van context en nadere onderbouwing van deze verkoop.
- In het verlengde van voorgaande hebben wij veel informatie zelf uitgezocht en mogen wij steunen op een goedgeïnformeerde achterban. Daarnaast hebben wij het voordeel dat de Tamboer lange tijd onze vergaderlocatie is geweest, waardoor wij dit gebied zeer goed kennen.

Wij willen u daarom verzoeken om in navolgende adviesaanvragen tot verkoop een completer dossier aan te leveren. Daarbij valt te denken aan:

- Een samenvatting en verwijzing naar de onderliggende strategiedocumenten op basis waarvan een gebied is aangewezen tot verkoop;
- Indien dit in een project valt: nadere informatie ten aanzien van het project, waaruit blijkt:
 - Hoeveel woningen worden opgeofferd;
 - Met welke prijsklassen;
 - Hoeveel woningen terug worden gebouwd voor de doelgroep van beleid;
 - Het beleid met betrekking tot de betaalbaarheid van de nieuwe woningen;
 - Overige volkshuisvestelijke of bedrijfseconomische overwegingen die leiden tot de keuze voor verkoop;
 - Andere details die relevant kunnen zijn om tot een goed en gewogen kwaliteit advies te komen. De informatieverstrekking aan bewoners en dergelijke, behoort tot deze details.
- Indien dit in een complexgewijze verkoop valt: nadere informatie waaronder:
 - Hoeveel woningen worden opgeofferd, welk prijsprofiel deze hebben;
 - De reden voor opoffering (excentrisch gelegen bezit, prijsprofiel, woonprofiel, bedrijfseconomische afwegingen)
 - Het huidige huurprofiel van deze woningen, op basis van huidige huurbeleid

Wij vertrouwen erop, dat u met dit advies de volgende stappen in het project kunt zetten. Daarnaast verwachten wij een terugkoppeling op ieder van de operationele adviezen, alsmede op ons verzoek in de toekomst completere dossiers aan te leveren.

Voor vragen c.q. het geven van een nadere toelichting op het advies, zijn wij graag bereid.

Met vriendelijke groet,

namens leden en bestuur HBHO,

Margriet

Schouten-Sliep

Secretaris HBHO