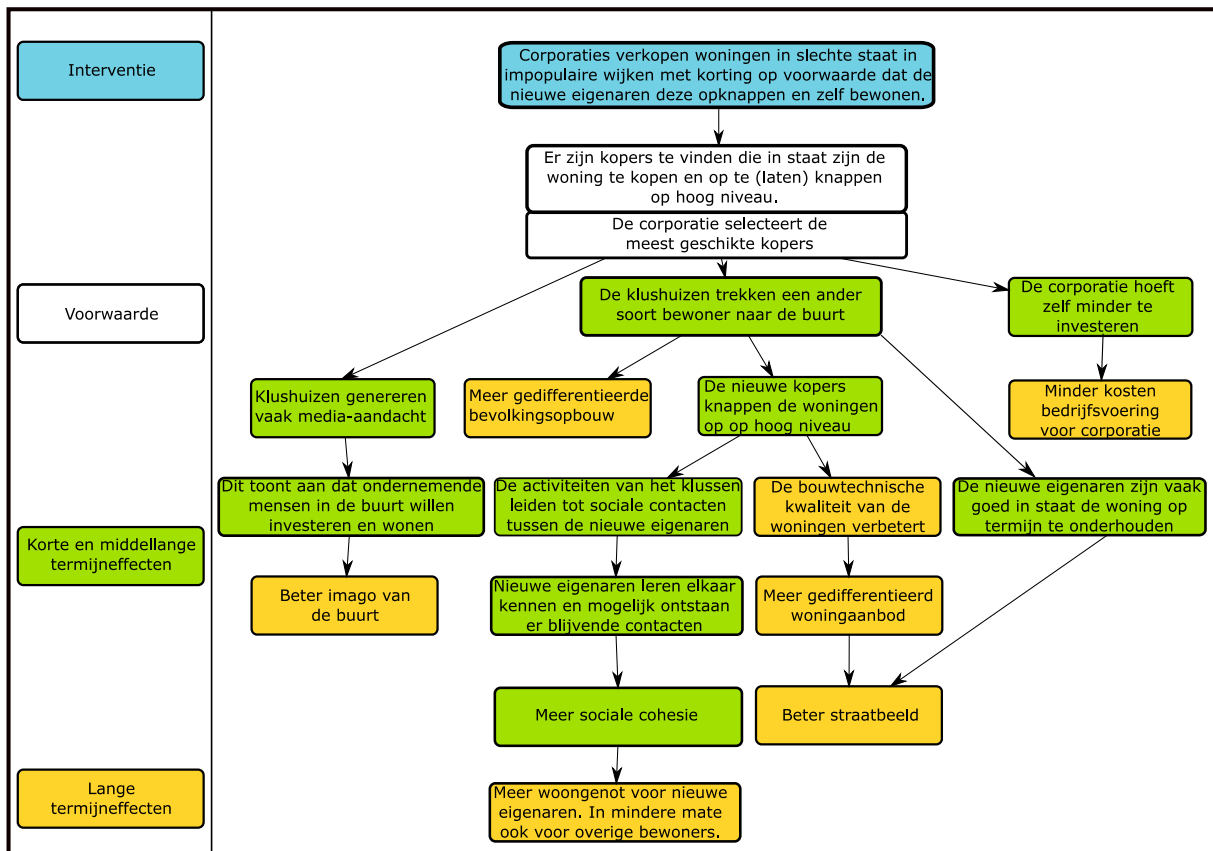


Klushuizen

Corporaties verkopen huizen in slechte staat tegen lage prijzen op voorwaarde dat de nieuwe eigenaar deze opknapt en zelf bewoont.

- Aanleiding: Corporatie bezit huizen met veel achterstallig onderhoud in impopulaire wijken.
- Interventie: De woningen worden met korting verkocht aan nieuwe eigenaren die ze opknappen en hier zelf gaan wonen.
- Beoogde effecten: Beter straatbeeld, betere kwaliteit van de woningen, meer gedifferentieerde bevolkingsopbouw, beter imago van de buurt, meer woongenot, kostenbesparing



Aanleiding

De corporatie bezit woningen waarvoor niet direct een waardevolle bestemming is. Ze zijn in slechte staat en staan in een impopulaire wijk. Zowel renovatie als sloop en nieuwbouw kosten geld. De huizenprijzen in de wijk zijn bovendien laag, waardoor er van deze investeringen weinig rendement kan worden verwacht. Ook de buurt is een punt van aandacht. De woonvoorraad bestaat grotendeels uit goedkope woningen en er stromen relatief veel kwetsbare bewoners in.

Hoe worden de beoogde effecten bereikt?

Door middel van klushuizen wordt de achterstandssituatie van de wijk en de woning gekoppeld aan de kracht van nieuwe, ondernemende bewoners. Hierdoor ontstaat een resultaat met uiteenlopende positieve effecten. Als de corporatie deze woningen aanbiedt als klushuizen treden de nieuwe eigenaren op als particuliere investeerders. De kluswoningen zijn financieel haalbaar door de zelfwerkzaamheid van de kopers. Ze trekken onconventionele

mensen aan die anders tegen hun investering aankijken dan de doorsnee koper van een nieuwbouwwoning. De ogenschijnlijke zwakte van een wijk en een slechte woning worden omgezet naar een kans.

De verkoopprijs ligt onder de marktwaarde. Daar staat tegenover dat van de nieuwe eigenaren wordt verwacht dat zij de woning renoveren en er zelf minstens twee of drie jaar blijven wonen. De technische ingrepen verschillen per project, maar vaak gaat het zowel om fundamentele aspecten als casco, dak en fundering als om zaken als kamerindeling, ramen en deuren. Een eerste effect is dat de bouwtechnische kwaliteit van de betreffende woningen verbetert. Ook voegen nieuwe eigenaren vaak meerdere woningen samen, waardoor grotere woningen ontstaan. Deze huizen wijken af van de bestaande, goedkope woningvoorraad in de buurt. Het gevarieerde aanbod van woningen leidt tot een betere uitstraling van de buurt.

Klushuizen trekken een bepaald slag mensen aan: klussers die een uitdaging zien in een 'opknappertje'. Vaak zijn het jongeren of starters op de woningmarkt die beschikken over enige financiële middelen maar hun droomhuis in een populaire wijk niet kunnen betalen. Zij zijn meestal goed in staat om op termijn onderhoud te plegen, hetgeen bijdraagt aan de uitstraling van de wijk. Corporaties kunnen de kopers bovendien doelgericht selecteren, zodat bijvoorbeeld de meest kapitaalkrachtige kopers of de kopers met de meeste ambities met betrekking tot hun woning uiteindelijk in de buurt terechtkomen. Hun komst kan leiden tot een meer gedifferentieerde bevolkingsopbouw in de buurt, waardoor de wijk een meer gemengd karakter krijgt. Dit effect wordt sterker naarmate het aantal klushuizen groter is. Ook genereren kluswoningen vaak media-aandacht. Ze stralen positief af op de wijk, omdat het aantoont dat ondernemende mensen er willen investeren en wonen.

2

Tot slot komt het vaak voor dat de activiteiten van het klussen leiden tot sociale contacten tussen de nieuwe bewoners. Zij klussen tegelijk en helpen elkaar soms. Ook komt het voor dat zij zich verenigen in een Collectief Particulier Opdrachtgeverschap om gezamenlijk kluswerkzaamheden uit te besteden. Hierdoor leren de nieuwe bewoners elkaar kennen en mogelijk ontstaan er blijvende sociale contacten. Dit is des te waarschijnlijker omdat het vaak gaat om mensen in dezelfde leeftijdscategorie, namelijk starters en jonge gezinnen. Zij komen elkaar dan bijvoorbeeld ook tegen bij de basisschool in de buurt. Deze contacten kunnen leiden tot een toenemend gevoel van veiligheid en daarom een toenemend woongenot bij de nieuwe bewoners. Dit kan in mindere mate ook gelden voor andere bewoners in de buurt. Ook als zij niet direct met de bewoners van de klushuizen omgaan, kan de afnemende anonimiteit en de toenemende sociale cohesie leiden tot een toenemend veiligheidsgevoel en een kleine bijdrage leveren aan hun woongenot. Samenvattend kunnen de volgende effecten worden verwacht:

- Maatschappelijke effecten:
 - **Meer gedifferentieerde bevolkingsopbouw** voor de buurt
 - **Beter imago van de buurt**
 - **Meer woongenot** voor kopers en burens
- Financiële effecten:
 - **Minder kosten bedrijfsvoering** voor corporatie
- Fysieke en bouwtechnische effecten:
 - **Betere kwaliteit van de woningen** voor de nieuwe eigenaren
 - **Beter straatbeeld** voor de buurt

De omvang en impact van de effecten is afhankelijk van het aantal kluswoningen en van het type bewoner. Sommige bewoners richten zich vooral op betaalbaarheid, terwijl anderen zeer ondernemend zijn en gemotiveerd zijn om van hun kluswoning iets bijzonders te maken.

Toepassen van deze interventie

Probleemanalyse

We hebben hierboven vastgesteld dat verschillende overwegingen een rol kunnen spelen bij het beginnen van een klushuizenproject. Het is belangrijk deze overwegingen voor aanvang van een project in kaart te brengen. Allereerst moet het probleem dat men op wil lossen helder in kaart worden gebracht door middel van een probleemanalyse: wat is er problematisch aan de huidige situatie? Is het probleem bijvoorbeeld vooral dat de huizen van slechte kwaliteit zijn, of wil de corporatie ook graag vermijden dat het een grote investering moet doen? Of gaat het ook om de eenzijdige instroom van kwetsbare huishoudens in de buurt? In dat geval schuilt het probleem niet alleen in de fysieke eigenschappen van huizen en buurt, maar ook in de samenstelling van de bewoners en sociale aspecten die hiermee gepaard gaan. Breng in beeld waarom de huidige situatie problematisch is, en voor wie.

Mogelijke oplossingen

Het is belangrijk om eerst zo breed mogelijk naar oplossingen te zoeken, om te voorkomen dat te vroeg voor een (suboptimale) oplossing gekozen wordt. Dit moet gedaan worden voor ieder probleem dat in de probleemanalyse naar voren is gekomen. Het nadenken over alternatieve oplossingen dwingt bovendien een betere argumentatie af over de oplossingen die al in beeld zijn. Bedenk wat het basisalternatief is: de meest waarschijnlijke ontwikkeling zonder nieuw beleid en zonder interventie. Stel bij iedere mogelijke oplossing de vraag wat het effect zal zijn door de oplossing met het basisalternatief te vergelijken. In deze interventie zullen de kosten en baten van sloop-nieuwbouw, renovatie en klushuizen tegen elkaar afgewogen moeten worden. Klushuizen zijn voor de corporatie financieel aantrekkelijk, terwijl andere opties vaak duurder uitvallen.¹ Maar het aanbieden van klushuizen is afstoten van bezit, hetgeen niet in iedere situatie wenselijk is. Ook externe omstandigheden spelen een rol: zijn er genoeg potentiële kopers te vinden?

Voor meer tips over probleemanalyse en afweging, [klik hier](#).

Stappenplan

Corporatie:

- Geschikte klushuizen identificeren. Dit gaat om woningen in een slechte staat met een lage marktwaarde. Vaak staan de woningen in de impopulaire wijk en is er niet direct een bestemming voor. Soms staan de woningen al leeg.
- In het geval dat de beoogde woningen nog bewoond zijn, moet er voor de bewoners door middel van een urgentieverklaring een nieuwe woning gevonden worden
- Bouwtechnisch onderzoek / quick scan architect
- Taxatie
- Huizen in basisstaat brengen (bijvoorbeeld verwijderen van asbest). Ook renoveert de corporatie soms zaken als funderingen, casco en daken. De kosten hiervoor kunnen in de verkoopprijs van de kluswoning worden verrekend. Dit gebeurde bijvoorbeeld bij [Kleiburg](#) in Amsterdam. '[Eén blok stad](#)' werpt zich bij projecten in Rotterdam en Amsterdam op als tussenpartij die het casco renoveert en de huizen aan bewoners doorverkoopt.
- Prijs bepalen. Volgens de Woningwet van 2015 moeten de kluswoningen minstens tegen de residuele waarde worden verkocht. Deze waarde berekent men door de renovatiekosten in mindering te brengen

op de leegwaarde. [Klik hier](#) om meer te lezen over de wetgeving hieromtrent, en [hier](#) om meer te lezen over de taxatie.

- Huizen aanbieden als kluswoning
- Promotie (bijvoorbeeld open huis, bezichtigingen)
- Inschrijfperiode vaststellen
- Selecteren van kopers
- Informeren en begeleiden van aspirant-kopers
- Overdracht woning
- Begeleiding kopers ('vergunningencoach'). Vaak worden de kopers begeleid door een extern bureau, zie bijvoorbeeld www.urbannerdam.nl
- Controle op nakomen afspraken / bouwtechnische inspectie

Kopers:

- Plan van aanpak voor renovatie maken
- Financiering regelen
- Overdracht woning
- Vaak werken kopers samen via Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (cpo). De kopers zetten dan een vereniging op die opdrachtgever is richting overige partijen. Een van de voordelen hiervan is dat er schaalvoordelen kunnen worden behaald bij bijvoorbeeld funderingsherstel of casco-werkzaamheden. Dit gebeurde bijvoorbeeld in [de Klarenstraat](#) in Amsterdam.
- Onderling overleg kopersgroep (bijvoorbeeld voor het afstemmen van werkzaamheden)
- Woning renoveren

4

Wijze van uitvoering

- De kopers gaan een juridische verbintenis aan, met renovatieverplichting op bijna nieuwbouw-niveau. Tevens aanvaarden zij de plicht om er twee of drie jaar te blijven wonen.
- Zorg voor een goed koopcontract met een boetebedingung waarin al deze zaken duidelijk staan vastgelegd ('de stok').
- Adviserende, coachende houding richting de bewoners, persoonlijke relatie ('de wortel').
- Vasthoudend en zorgvuldig zijn in het beleids-regelwerk, met bestuurlijke rugdekking.

Kerninformatie

Doelgroep

De doelgroep bestaat uit woningzoekenden die bereid zijn een verwaarloosde woning te renoveren en te gaan wonen in een (vooralsnog) minder aantrekkelijke buurt. Een voorbeeldprofiel:

- Tussen de 25 en 35 jaar
- HBO/WO opgeleid

- Creatief
- Inkomen tussen de €30.000-€80.000 op jaarbasis.
- Eerste koop, vaak alleenstaande mannen of jonge stellen
- Jonge gezinnen

De bovenstaande doelgroep onderneemt activiteiten en ondervindt de effecten van de interventie. Daarnaast zouden de overige buurtbewoners als doelgroep kunnen worden gezien, als zij profiteren van de positieve effecten op de buurt die de interventie teweegbrengt.

Betrokkenen

[Lees meer over de vier rollen in een interventie.](#)

- Woningcorporatie
 - Investerende rol, omdat zij de woningen in basisstaat brengen en onder de marktwaarde verkopen. Ook investeren zij in het begeleiden van de kopers.
 - Incasserende rol, omdat zij kosten besparen, en omdat het project positief afstraalt op de buurt en hun bezit daarin
- Individuele kopers
 - Investerende rol, omdat zij geld en tijd investeren in koop en renovatie
 - Uitvoerende rol, omdat zij de renovatie (laten) uitvoeren
 - Incasserende rol, omdat zij hun woonwens kunnen realiseren voor relatief weinig geld
- Overige omwonenden
 - Incasserende rol, omdat de kluswoningen goed afstralen op hun buurt
- Externe begeleider van kopers (optioneel)
 - Coproducerende rol
- Gemeente (optioneel)
 - Coproducerende rol, indien zij de corporatie en de kopers ondersteunt met bijvoorbeeld het regelen van bouwvergunningen

5

Randvoorwaarden

- Goede en haalbare plannen van kopers zijn van groot belang voor succes. Denk hierbij aan een plan van aanpak, een bestek (omschrijving van bouwwerk en voorziene werkzaamheden) en een begroting.
- De prijs van de woning moet dusdanig laag zijn dat de koper met zelfwerkzaamheid en inhuur van vakmensen de renovatie kan betalen.
- Goede interne afstemming bij gemeente om vergunningverlening e.d. soepel te laten verlopen.
- Om aspirant-kopers vertrouwen te geven moeten ook andere partijen zichtbaar in de buurt investeren.
- Begeleiding en controle van kopers.

Contra-indicaties

- Als de te renoveren woning te duur wordt voor de eigenaar. Het moet voor de kopers financieel haalbaar zijn om de woning te kopen en op te (laten) knappen op hoog niveau.

Tips & trucs

- Houd rekening met relevante regelgeving, bijvoorbeeld m.b.t. welstand en brandvoorschriften. Betrek voordat het plan begint de betrokken ambtenaren of ambtelijke diensten.
- Bij de verkoop van appartementen ontstaat er een situatie van gemengd eigenaarschap en moet er een VvE worden opgericht.
- Deze interventie stelt hoge eisen aan het organiserend vermogen van de corporatie. Zij neemt technische, financiële, administratieve, ondersteunende en controlerende taken op zich. Er is bovendien veel geld mee gemoeid. Ondersteuning van de gemeente kan van cruciaal belang zijn.
- Geef nieuwe bewoners maximale vrijheid bij renovatie.

Praktijkvoorbeelden

- [Kluswoningen Klarenstraat](#)
- [Klushuizen Amsterdam Kleiburg](#)
- [De Driehoek, Katendrecht](#)
- [Eén blok stad](#)

6

Bronnen

Architectuur Lokaal, [Rotterdam – Wallisblok](#).

Ministerie van Wonen, Wijken en Integratie, [Het Wallisblok, Rotterdam](#).

Pakhuys de Zwijger, [DIY De Kluswoning](#).

Schreuders, H., Wassenberg, F. en Vos, H. (2013), [Kluswoning voegt kwaliteit toe aan stad](#), in: Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, No.6 (December).

Urbannerdam, [Klushuizen en bijzonder vastgoed](#).

De Volkskrant (2013), [Klusflat als sociaal cement Bijlmer](#).

ⁱ Schreuders, Wassenberg en Vos, 2013