

Aan de leden van de gemeenteraad

datum

26-04-2021

behandeld door

Geke Blokland
Nadine Peekstok

bijlage(n)

2

onderwerp

Doorstroommakelaar

Beste raadsleden,

In de Woonvisie 2020-2026 “Samen wonen in Rheden” staat dat we een onderzoek laten uitvoeren naar de beweegredenen van senioren om wel of niet te verhuizen naar een geschikte woning. En dat we gaan onderzoeken of een wooncoach kan helpen met ontzorgen of faciliteren van een verhuizing. Doordat de motie Hulp bij verhuizen is aangenomen wordt het college gevraagd om voor de zomer van 2021 met een voorstel te komen voor een wooncoach of aanspreekpunt voor woonhulpvragen. In deze brief beschrijven we onze plannen voor het aanstellen van een doorstroommakelaar.

Aanleiding

Rheden is een sterk vergrijzende gemeente, meer dan een kwart van de inwoners heeft een leeftijd boven de 65 jaar. Dit zal de komende 20 jaar toenemen naar 32%. We willen dat al deze ouderen in een huis wonen waar ze, ook als ze mobiliteitsproblemen krijgen, fijn kunnen wonen. Uit onderzoek van Actiz/Anbo (2020) blijkt dat er in Rheden 2500 ouderen in een geschikte woning wonen, 8700 ouderen wonen in een woning die aanpasbaar is en 500 ouderen wonen in een woning die niet aanpasbaar is. Vroeger of later zullen de ouderen, die nu niet geschikt wonen, voor de keus komen te staan om hun woning aan te passen of op zoek te gaan naar een andere, meer passende woning. We zetten als gemeente in op bewustwording en aanpassen van de woning door het project Mijn Huis Mijn Toekomst en de Levensloopbestendig wonen regeling. Maar voor een deel van de ouderen (landelijk 22%¹) zal verhuizen naar een geschikte woning een betere optie zijn. Deze doorstroming is gunstig voor de woningmarkt, omdat ouderen vaak een gezinswoning achterlaten. Hierdoor kunnen gezinnen doorstromen, die een starterswoning achterlaten waardoor jongeren aan bod komen. Uitbreiding van het aantal levensloopgeschikte woningen is hiervoor noodzakelijk. Daarom hebben we in de Woonvisie opgenomen dat alle nieuwbouw levensloopgeschikt moet zijn en maken we afspraken met Vivare en Veluwonen over uitbreiding van het aanbod van levensloopgeschikte woningen en goede toewijzing. Inwoners in een geschikte, kleinere woning kunnen langer zelfstandig wonen en zullen minder vaak een beroep doen op bijv. woningaanpassingen en huishoudelijke hulp vanuit de Wmo.

¹ Langer thuis in (w)elk huis?, deelrapport 1, Langzultuwonen.

Daarnaast gaan we inzetten op hulp bij verhuizen. Sommige ouderen willen wel verhuizen, maar ze komen er vaak niet toe om daadwerkelijk de stap te zetten. In deze notitie leggen we uit wat de drempels zijn en doen we een voorstel hoe we senioren kunnen helpen bij het verhuizen naar een meer passende woning.

Verhuisbarrières

Om inzichtelijk te krijgen welke verhuisbarrières er zijn voor ouderen om door te stromen naar een geschikte woning hebben we gekeken naar landelijk onderzoek, we hebben een eigen onderzoek gedaan en een interview gehouden met de Huurdersvereniging Rheden. Een overzicht van de uitkomsten is te vinden in bijlage 1. Uit alle onderzoeken en interviews komt eenzelfde rode lijn naar voren: als we verhuisbarrières weg willen nemen zullen we moeten kijken naar:

- Huurprijzen nieuwe woning
- Praktische hulp bij verhuizen
- Voldoende aanbod levensloopgeschikte woningen in alle kernen, het liefst dichtbij voorzieningen

In dit voorstel richten wij ons op praktische hulp bij verhuizen.

Afbakening doelgroep

We richten ons op inwoners van Rheden van 65+ die in een woning wonen (huur/koop) die minder geschikt is vanwege mobiliteitsproblemen en/of omstandigheden, maar nog geen kandidaat zijn voor wonen in een zorginstelling.

Taakomschrijving doorstroommakelaar

De doorstroommakelaar dient een onafhankelijke professional te zijn met een goed netwerk in de gemeente Rheden. Hij/zij wordt de spin in het web van alle organisaties, die zich bezighouden met senioren en hun woonplek.

De doorstroommakelaar helpt senioren uit de sociale huursector in samenwerking met de provinciale doorstroommakelaars. Maar hij/zij is er ook voor senioren met een koopwoning of een woning in de vrije huursector. Ook in deze segmenten zouden wij als gemeente graag zien dat senioren passend wonen en dat er doorstroming op gang komt.

De doorstroommakelaar zit aan tafel bij de mensen met een verhuishens, brengt in kaart welke hulp nodig is. De doorstroommakelaar weet waar inwoners met hun vragen terecht kunnen en zet deze vragen op de juiste plekken uit. We maken zo veel mogelijk gebruik van wat er al is. We sluiten aan op de huisbezoeken van Stichting Stoer aan onze 70+'ers en op het project 'Mijn Huis, Mijn Toekomst'. We sluiten aan op de signalen die al binnenkomen bij de dorpscoaches en consultants Wmo. We leggen verbinding met diverse partijen die al actief zijn met inzet op het gebied van duurzaamheid en hittestress. De doorstroommakelaar verwijst door waar kan, en vervult zelf een rol waar moet. Hij/zij vormt de schakel tussen vraag en aanbod.

Een uitgebreidere taakomschrijving van de doorstroommakelaar en de vrijwilligers is terug te vinden in bijlage 2.

Netwerk Doorstroommakelaar

In de aanpak van de Doorstroommakelaar wordt het Rhedens model gevolgd. We willen de hulp bij het doorstromen naar een passende woning zo dicht mogelijk bij de inwoner organiseren. We willen daarom slim gebruik maken van het netwerk en aanbod wat er al is. De lokale doorstroommakelaar

zoekt contact met vrijwilligersorganisaties, huurdersverenigingen, welzijnsorganisaties, corporaties, provincie en gemeente om al het aanbod wat er al is te benutten. Hieronder volgt een (niet limitatieve) opsomming van de partijen waarmee de lokale doorstroommakelaar de samenwerking op gaat zoeken.

Netwerk senior

Als eerste verkent de doorstroommakelaar wat de mogelijkheden zijn van het netwerk van de senior. In hoeverre zijn er familieleden, burens, kennissen, die kunnen helpen bij het zoeken naar een passende woning en/of de daadwerkelijke verhuizing.

Vrijwilligersorganisaties

Stichting Stoer vormt een belangrijke schakel naar de inwoners. Met de 70+-huisbezoeken komen vrijwilligers van Stichting Stoer al achter de voordeur. De woning en de geschiktheid hiervan zijn dan al onderwerp van gesprek. Ook kunnen vrijwilligers van Stichting Stoer gericht worden gevraagd advies te geven over (kleine) woningaanpassingen vanuit het project Mijn Huis, Mijn Toekomst. We zouden graag willen dat binnen het project Mijn Huis, Mijn Toekomst ook aandacht komt voor duurzaamheidsaanpassingen in de woning. Hierover gaan we het gesprek aan met Stichting Stoer.

Vanuit zowel de huisbezoeken als Mijn Huis, Mijn Toekomst zal worden gevraagd of men eventueel wil verhuizen en kan worden doorverwezen naar de doorstroommakelaar. Ook door de huurdersverenigingen van de woningcorporaties kunnen mensen worden doorverwezen naar de doorstroommakelaar.

Andersom kan er door de doorstroommakelaar ook een beroep worden gedaan op vrijwilligersorganisaties. De doorstroommakelaar kan, waar nodig, de verbinding leggen met organisaties zoals MVT (Mantelzorg en Vrijwillige Thuishulp) en De Magneet (re-integratie) wanneer praktische / fysieke ondersteuning bij het verhuizen gewenst is en dit niet in het persoonlijke netwerk tot stand kan komen.

De lokale doorstroommakelaar kent de sociale structuren in Rheden en weet waar mensen het beste terecht kunnen.

Inclusio en andere zorgorganisaties

Ook vanuit de Dorpsteams van Inclusio (brede welzijns- zorgorganisatie binnen de gemeente Rheden) komen mensen achter de voordeur en kunnen signaleren en doorverwijzen. De doorstroommakelaar past bij de opdracht van Inclusio. Er is een eerste verkennend gesprek gevoerd over het onderbrengen van de Doorstroommakelaar bij Inclusio. In dit gesprek is aangegeven dat zij hier positief tegenover staan.

Wanneer de Doorstroommakelaar van start gaat, zal hier breed aandacht aan worden besteed. Hierbij zullen zeker ook overige partijen die achter de voordeur komen worden geïnformeerd. Denk hierbij aan verschillende Thuiszorgorganisaties. Ook zij vervullen een belangrijke signaalfunctie.

Woningcorporaties en huurdersverenigingen

De corporaties Vivare met huurdersvereniging HVR en Veluwonen met huurdersvereniging Samen Eén hebben ook een belang in goede huisvesting en doorstroming van senioren in het sociale huursegment. Wij zijn al in gesprek over het aanbod van voldoende levensloopgeschikte woningen en we gaan nog met hen in gesprek over hun rol bij de doorstroming van senioren. De woonconsulenten komen vaak achter de voordeur, kunnen signaleren en informeren. En ook de

huurdersverenigingen krijgen signalen van huurders en kunnen mensen doorverwijzen. Uit een eerste gesprek blijkt dat Vivare en de HVR positief staan tegenover medewerking aan dit project, maar er zullen nog veel zaken verder moeten worden uitgewerkt. De lokale doorstroommakelaar zal korte lijntjes hebben met de corporaties en hun huurdersverenigingen.

Provinciale doorstroommakelaar

De provincie Gelderland heeft als actiepunt in het Actieplan Wonen opgenomen dat zij een doorstroommakelaar willen inzetten voor meer doorstroming binnen de sociale huursector. Hiervoor worden op dit moment plannen gemaakt. Het idee is om 5 doorstroommakelaars aan te stellen met de volgende taakomschrijving:

De doorstroommakelaars zitten aan tafel bij de mensen met een verhuiscens, brengen in kaart welke hulp nodig is en bieden die of bemiddelen waar mogelijk. Zij vormen de schakel tussen vraag en aanbod. Mensen worden doorverwezen door sociale teams bij de gemeente en woningcorporaties.

Er wordt een effect verwacht van 250-300 verhuizingen per jaar voor de hele provincie. De pilot duurt 5 jaar. Als de capaciteit van de doorstroommakelaars eerlijk zou worden verdeeld over de 51 gemeenten in de provincie en er zou rekening worden gehouden met de grootte van de gemeente, dan zouden zij in Rheden kunnen helpen bij ca. 2 tot 3 verhuizingen per jaar. Omdat dit effect te klein is, zetten we naast de provinciale doorstroommakelaar in op een lokale doorstroommakelaar. De lokale doorstroommakelaar heeft ook veel meer zicht op het lokale netwerk dat zo sterk is in onze gemeente.

Duurzaamheid

Het vraagstuk rondom wonen wordt integraal aangepakt. Samen met de partners zoals eerder benoemt zal ook gekeken worden naar duurzaamheid en hittestress. Wanneer er gekozen wordt voor woningaanpassingen of een verhuizing kunnen deze maatregelen laagdrempelig worden meegenomen. Hierbij zal ook gebruik worden gemaakt van bestaande structuren, zoals het Energieloket Midden Gelderland (ELMG).

Gemeente

De consulenten uit het sociaal domein zijn ook de oren en ogen van de wijk. Zij hebben een signalerende functie en kunnen mensen wijzen op de mogelijkheden van doorstromen. Zij hebben korte lijntjes met de doorstroommakelaar.

Omdat een verhuizing vaak hét moment is om een woning te verduurzamen, willen we deze kans benutten door senioren te wijzen op mogelijkheden voor verduurzaming en energiebesparing. Minder energiekosten kan senioren helpen om de woonlasten lager te houden en energiearmoede tegen te gaan. De doorstroommakelaar kan hier in samenwerking met de gemeente en evt. woningcorporaties een belangrijke rol in vervullen.

Kosten en effect

Het wordt een pilot voor 2,5 jaar, tot eind 2023. Het duurt vaak wel anderhalf jaar voordat een oudere het traject van nadenken over verhuizen tot daadwerkelijk verhuizen heeft doorlopen. Eind 2023 loopt ook het contract met Incluzio af, dus het is praktisch om de pilot tot eind 2023 te laten lopen. We gaan met Incluzio in overleg voor een aanvullende opdracht voor een

doorstroommakelaar voor 20 uur per week. We schatten in dat de doorstroommakelaar per september 2021 kan beginnen. De kosten hiervoor zijn:

Kosten Pilot Doorstroommakelaar	
Loonkosten 2,33 jaar x € 54.000	€ 126.000
Communicatie, campagne, activiteitengelden	€ 6.000
Totaal	€ 132.000

We verwachten een oplopend effect, omdat de doorstroommakelaar eerst het netwerk moet vormen en ouderen tijd nodig hebben om te komen tot verhuizen. Het eerste jaar 5 verhuizingen, het tweede jaar en evt. volgende jaren gemiddeld 25 verhuizingen per jaar.

Voor de kosten van de pilot is ruimte gevonden binnen de bestaande begroting. Vanuit het innovatiebudget en vanuit budget voor maatschappelijke doelstellingen kan de pilot worden bekostigd.

We zullen per jaar evalueren of het effect voldoende is. Bij uitbreiding van de opdracht aan Incluzio houden we er rekening mee dat we het project bij onvoldoende effect stop kunnen zetten.

Vervolgstappen

Opdracht doorstroommakelaar

We gaan in gesprek over dit voorstel met Incluzio, de woningcorporaties, de huurdersverenigingen, vrijwilligersorganisaties, de provincie en intern met betrokken ambtenaren over hun rol bij de doorstroming van senioren. In samenwerking met Incluzio kan middels een aanvullende opdracht een doorstroommakelaar worden aangesteld voor een periode van 2,3 jaar. Na een jaar volgt er een evaluatie.

Verhuisbonus

De provincie heeft ook plannen voor een verhuisbonus van € 2.500 voor senioren, die via de provinciale doorstroommakelaars verhuizen. Dit kan net het duwtje in de rug zijn, wat senioren over de verhuisdrempel heen helpt. Dit gaat dus alleen om senioren, die vanuit de sociale huursector verhuizen met hulp van de provinciale doorstroommakelaar.

In het vervolgtraject willen we onderzoeken in hoeverre de financiën een drempel zijn in de aanvragen die de doorstroommakelaar in behandeling neemt. Als blijkt dat veel mensen niet verhuizen vanwege de kosten van een verhuizing, willen we in gesprek met provincie en Vivare/Veluwonen over een mogelijke verhuisbonus.

We zullen u na afloop van het eerste jaar op de hoogte brengen van de evaluatie van dit project.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders van Rheden,
namens hen,

Gea Hofstede
wethouder

Bijlage 1 Verhuisbarrières

Landelijk onderzoek

Verhuizen is ingrijpend; emotionele en praktische redenen belemmeren vaak de stap naar een verhuizing. Om senioren te kunnen stimuleren of te verleiden tot verhuizen is het belangrijk om in kaart te brengen wat ze er in eerste instantie van weerhoudt uit zichzelf te verhuizen. Onderzoekers van Platform31 onderscheiden een aantal 'verhuisbarrières' die senioren ervaren:

- Het gevoel van urgentie ontbreekt
- De vrees voor een hogere huurprijs. Vaak wonen deze mensen al lang in hun huidige huis, waardoor de huur relatief laag is gebleven.
- Opzien tegen het geregeld en gedoe dat bij een verhuizing komt kijken.
- Opzien tegen het verlaten van iets vertrouwds en bekends.
- Sommigen weten simpelweg niet hoe te zoeken naar een nieuwe woning.
- Veel senioren zijn niet goed op de hoogte van het aanbod en de mogelijkheden.
- Bovendien zijn ze kritisch: lang niet elke woning voldoet aan hun wensen.

Onderzoek Rheden

Om te checken waarom ouderen met een verhuisindicatie vaak geen passende woning kunnen vinden hebben we Moventem in 2020 gevraagd een onderzoek te doen. Het onderzoek is uitgezet onder 115 mensen, die in de afgelopen 3 jaar een verhuisindicatie hebben gekregen van de gemeente Rheden. Inwoners krijgen een verhuisindicatie als zij niet in hun huidige woning kunnen blijven wonen vanwege fysieke belemmeringen. Met deze verhuisindicatie krijgen zij voorrang boven gewone woningzoekenden als ze reageren op woningen van Entree. Toch lukt het 35% van de mensen niet om een geschikte woning te vinden. Op de vraag wat meespeelt bij de beslissing wel of niet te verhuizen kwam het volgende naar voren:

- Mensen vinden de locatie heel belangrijk. Ze blijven graag in hetzelfde dorp en de nabijheid van voorzieningen staat hoog op het prioriteitenlijstje.
- Voor mensen die niet verhuisd zijn, geldt vaak dat zij niet meer willen betalen (maar wel ook de eisen hebben van de kern en de nabijheid).

De deelnemers aan dit onderzoek wisten over het algemeen wel hoe ze een woning moesten zoeken, maar ze zijn wel kritisch en willen liever niet veel meer huur gaan betalen.

Interview Huurdersvereniging Rheden

De huurdersvereniging van Vivare in Rheden (HVR) spreekt veel huurders, die wel willen verhuizen, maar het toch niet doen. Er zijn verschillende drempels voor senioren om te verhuizen naar een voor hen geschikte (levensloopbestendige) woning. Volgens de HVR zijn dit de belangrijkste redenen waarom senioren de stap om te verhuizen niet zetten:

- De belangrijkste reden is dat de nieuwe woning meestal een hogere huurprijs heeft. Dit is de bottleneck. Vooral voor senioren met een kleinere portemonnee is het lastig om aan een geschikte woning te komen. Ook kunnen sommige mensen, die nu in een sociale huurwoning wonen bij verhuizen niet meer in de sociale huursector terecht vanwege hun te hoge inkomen.

Zij moeten dan verhuizen naar de particuliere huursector met veel hogere huren. Die stap is erg groot.

- Een tweede drempel voor senioren om te verhuizen is de (administratieve) rompslomp die een verhuizing met zich meebrengt. Er moet een hoop 'op papier' geregeld worden, maar natuurlijk moet er ook een hele verhuizing plaatsvinden. Senioren zouden hier graag hulp bij hebben. Het ontzorgen kan bijdragen aan de verhuisbereidheid van senioren.
- Een volgende drempel voor senioren om te verhuizen is de staat waarin de woning op last van de woningcorporatie moet worden achtergelaten. De woningcorporatie ziet de woning graag terug in de originele staat, wat voor sommige senioren moeilijk te realiseren is en veel moeite kost.
- Met name in Dieren en Rheden is het moeilijk om een geschikte woning te vinden, er is weinig aanbod. In Velp is meer aanbod en is het makkelijker om een geschikte woning te vinden.

Bijlage 2 Taakomschrijving Doorstroommakelaar / Vrijwilligers

Kerntaken Doorstroommakelaar

- Actief samenwerking zoeken met relevante partijen: Incluzio, vrijwilligers Stichting Stoer, wijkteams gemeente, woonconsulenten Vivare/Veluwonen, huurdersverenigingen, vrijwilligers De Magneet en MVT en provinciale doorstroommakelaars.
- Inwoners , 65+, die doorverwezen worden, informeren over woonmogelijkheden en verduurzamingsmogelijkheden. Doel: mensen bewust maken van mogelijkheden en onmogelijkheden rondom wonen, verhuizen en verduurzamen.
- Voorlichting geven over consequenties/risico's van blijven wonen in huidige woning;
- Signaleerfunctie. Kijkt of er knelpunten zijn in de leefsituatie en bespreekt met partners de mogelijkheden en kansen.
- Afhankelijk van de wensen/mogelijkheden van de klant: doorverwijzen of zelf in behandeling nemen.
- Aan klant hulp op maat bieden: helpen met een woning zoeken, helpen bij verhuizing etc.
- Up to date blijven wat betreft woonontwikkelingen: huizenmarkt, regels toewijzing etc.

Vrijwilligers Stichting Stoer

- Eerste contact met geïnteresseerden door huisbezoeken.
- Informatie en voorlichtingsrol.
- Doorverwijzingsrol naar derden of doorstroommakelaar.
- Doorverwijzen bij eventuele woningaanpassingen naar gemeente/corporatie.
- Signalerende rol: denk aan dementie, woonsituatie of financiële issues. In overleg met de bewoners kunnen deze signalen in het lokale zorgnetwerk neergelegd worden.