



Uitkomsten onderzoek 'Het verkopen van Mitros woningen'

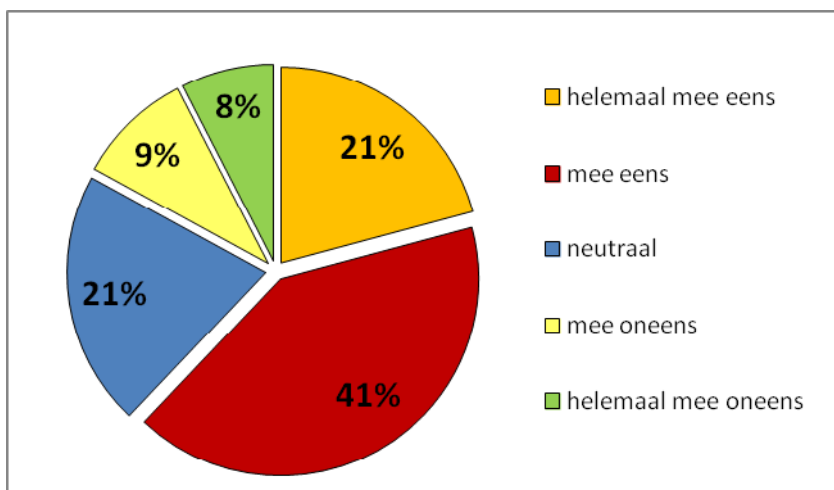
Mitros heeft ruim 28.000 woningen en verkoopt daar jaarlijks een klein deel van (zo'n 250 woningen per jaar). Hierdoor komen koopwoningen beschikbaar in buurten waar veel huurwoningen staan. Dit biedt mogelijkheden voor woningzoekenden die graag in zo'n buurt willen wonen en die een voorkeur hebben voor een koopwoning. De opbrengst van de verkoop is nodig om andere huurwoningen op te kunnen knappen en om nieuwe huurwoningen te kunnen bouwen. Hiervoor is namelijk minder geld beschikbaar doordat Mitros de komende jaren, net als alle andere woningcorporaties, extra geld moet afdragen aan het Rijk.

Mitros zal keuzes moeten maken en wil graag weten wat haar huurders belangrijk vinden als het gaat om het verkopen van huurwoningen. Daarom hebben Mitros, HNM en VBN verschillende zaken voorgelegd aan het MitrosPanel. Aan het onderzoek deden 692 leden van het MitrosPanel mee (53% respons). We zijn erg blij met deze hoge respons.

Hier vindt u de belangrijkste uitkomsten van het onderzoek samengevat.

Wat vindt men van het verkopen van huurwoningen?

Bij de start van het onderzoek werd gevraagd wat de deelnemers ervan vinden dat Mitros jaarlijks een klein deel van haar huurwoningen verkoopt. Daarbij werd ook uitgelegd waarom de verkoop nodig is en wat er met het geld gedaan wordt. Het blijkt dat de meerderheid (61%) het eens is met de verkoop. Verder valt op dat een groep van 21% het niet eens is, maar ook niet oneens (neutraal).



De deelnemers aan het onderzoek geven Mitros wel verschillende voorwaarden mee. Zij vinden dat Mitros rekening moet houden met verschillende zaken, bijvoorbeeld:

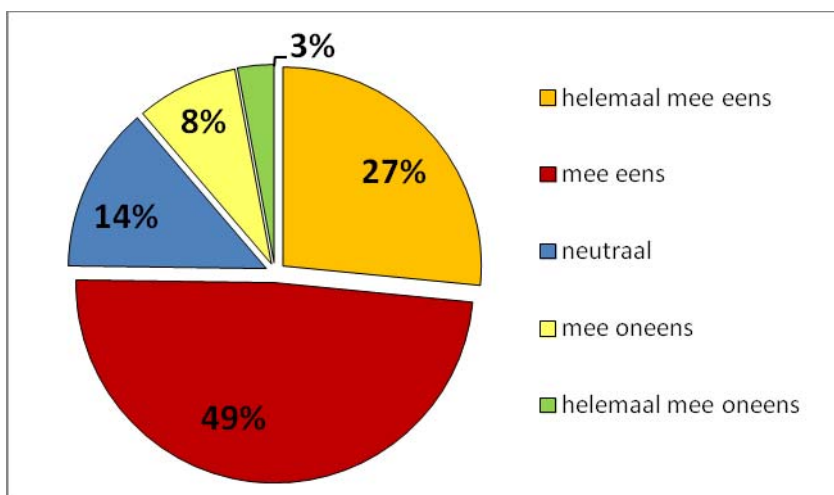
- De verkoopopbrengsten uitsluitend besteden aan onderhoud en nieuwbouw van huurwoningen;
- Slechts een klein deel van alle huurwoningen verkopen;
- Het totaal aantal huurwoningen op peil houden;
- Niet alle huurwoningen in één buurt verkopen, maar de verkoop spreiden

Verder blijkt dat:

- 71% vindt dat alle huurders van Mitros de kans moeten krijgen om hun woning te kopen;
- 92% vindt dat de voorwaarden om een Mitros woning te kopen voor Mitros huurders gunstiger moeten zijn dan voor mensen die niet bij Mitros huren.

Wat vindt men van tijdelijke verhuur?

Wanneer Mitros een woning te koop zet, kiest zij ervoor om de woning tijdelijk te verhuren, todat er een koper gevonden is. Vaak wordt zo'n woning tijdelijk verhuurd aan studenten, maar het kan ook gaan om andere mensen die gebaat zijn bij tijdelijke woonruimte. Bijvoorbeeld vanwege werk of een scheiding. Uit het onderzoek komt naar voren dat zo'n driekwart (76%) van de deelnemers dit een goede zaak vindt.

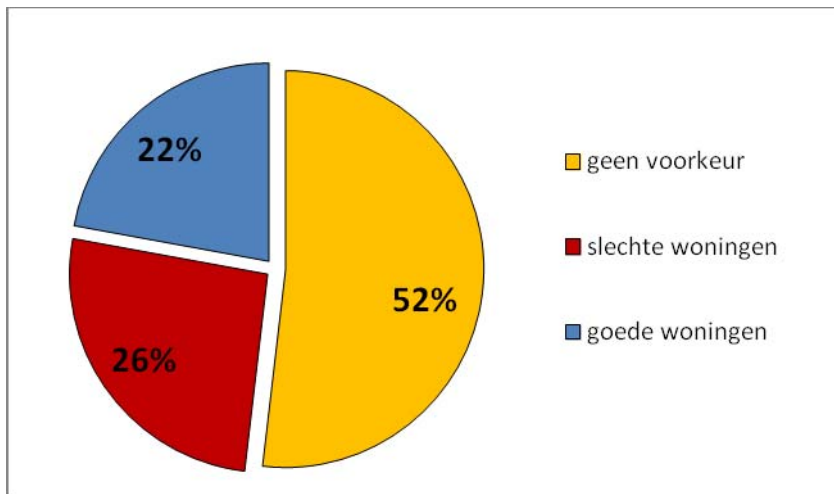


Er is ook gevraagd of men verwacht dat het tijdelijk verhuren van te koop staande woningen effect heeft op de straat of flat (leefbaarheid). We zien dat de meerderheid (61%) geen positief of negatief effect verwacht (alles blijft hetzelfde). Daarnaast verwacht 31% dat tijdelijke verhuur negatieve gevolgen heeft. Deze deelnemers zijn bang dat tijdelijke huurders niet zo betrokken zijn bij hun woning, hun buurt en hun buren. Het gevolg zou kunnen zijn dat de tijdelijke huurder de woning en de omgeving niet netjes houdt of dat er andere overlast ontstaat. Daarom geven de deelnemers Mitros het advies om duidelijke regels op te stellen en goed te kijken wat voor soort huurder tijdelijk in een woning komt te wonen.

Welke woningen moet Mitros als eerste verkopen?

In het onderzoek is ook gevraagd welke woningen Mitros als eerste zou moeten verkopen. Minder goede woningen waaraan Mitros veel geld kwijt is voor onderhoud of goede woningen die Mitros het meeste opleveren bij verkoop?

Uit de grafiek en de opmerkingen van de deelnemers blijkt dat Mitros niet zomaar kan kiezen voor het verkopen van goede of minder goede woningen.

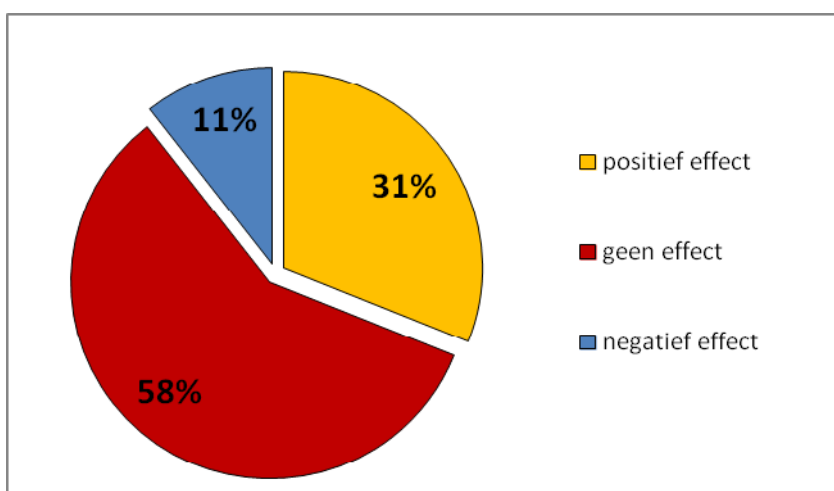


Ruim de helft (52%) heeft geen voorkeur (of kan/wil geen keuze maken). Een mix lijkt daarom het meest ideaal. Beide opties hebben namelijk voor- en nadelen, zo geven de deelnemers bij de opmerkingen aan. De goede woningen leveren Mitros het meeste geld op, maar dan blijven er minder aantrekkelijke woningen over voor huurders die niet willen of kunnen kopen. Het voordeel van de verkoop van minder goede woningen is dat de verkoopprijs behoorlijk laag zal zijn, maar aan de andere kant moet de koper wel veel geld investeren in het opknappen van de woning. Zo worden er bij beide opties nog diverse voor- en nadelen meer genoemd.

Effecten van de verkoop van huuroningen

31% van de deelnemers aan het onderzoek verwacht een positief effect in de straat (leefbaarheid) als er één of enkele huurwoningen worden verkocht. Men verwacht dat kopers meer belang hebben bij een goede woning en woonomgeving en zich daarvoor in zullen zetten. Dit kan de straat een oppepper geven.

Verder zien we dat 58% geen effect (geen verandering) verwacht en 11% denkt dat de straat er op achteruit gaat (negatief effect).



Interesse in het kopen van een huurwoning

Er zijn verschillende vragen gesteld om te peilen hoeveel interesse er is onder de deelnemers om een huurwoning te kopen. Hieronder staan de bijbehorende uitkomsten.

- Het blijkt dat 23% van de deelnemers wel eens een aanbod van Mitros heeft gehad om de huurwoning te kopen;
- Hiervan heeft 67% goed over het aanbod nagedacht of zelfs uitgezocht of kopen financieel mogelijk was. De rest heeft het aanbod direct naast zich neergelegd;
- Ook zien we dat 15% op dit moment interesse heeft in het kopen van de woning en verwacht het ook te kunnen betalen
- De rest heeft geen interesse (49%) of wel interesse, maar verwacht het niet te kunnen betalen (35%).
- Er is vooral interesse in het kopen van de eigen woning. Andere huurwoningen vindt men wat minder aantrekkelijk om te kopen.

Wat gaan Mitros, HNM en VBN doen met de uitkomsten van het onderzoek?

Mitros gaat bij de communicatie over het verkopen van huurwoningen meer aandacht besteden aan het 'waarom' van het verkopen. Ook zal meer uitgelegd worden wat Mitros met de verkoopopbrengsten gaat doen.

Uit het onderzoek komt naar voren dat veel huurders zich kunnen vinden in het tijdelijk verhuren van leegstaande verkoopwoningen, maar dat er wel aandacht moet zijn voor de leefbaarheid in de straat. Mitros gaat daarover goede afspraken maken met de organisatie die deze tijdelijke verhuringen regelt.

Huurders die wonen in een complex waarin woningen worden verkocht zal Mitros in 2014 beter gaan informeren over de gevolgen van de verkoop met betrekking tot tijdelijke verhuur en het ontstaan van een Vereniging van Eigenaren.

Mitros, HNM en VBN bedanken alle leden van het MitrosPanel voor hun deelname in 2013. Wij wensen u fijne feestdagen en een voorspoedig 2014. Ook in het nieuwe jaar zijn we erg benieuwd naar uw mening.