



# **Juryrapport Challenge Doorstroming**

---

**Februari 2022**

## **Inleiding**

### *Introductie*

De provincie Utrecht probeert op verschillende manieren de thematiek rondom doorstroming te agenderen en inhoudelijk verder te brengen. De woningnood is hoog en de uitdagingen op de woningmarkt zijn groot; met doorstroming van 'empty nesters' en senioren kan de bestaande woningvoorraad in de provincie beter benut worden - wat de nood aan nieuwbouwwoningen vermindert. Het doel van doorstroming is een lange keten aan verhuisbewegingen op gang te brengen, zodat meer eengezinswoningen beschikbaar komen en meer mensen in een woning kunnen wonen die het beste past bij hun levensfase.

Vanuit deze gedachte heeft de provincie in een samenwerking met Utrecht10 – het samenwerkingsverband van gemeenten in de regio Utrecht – partijen uitgedaagd vernieuwende oplossingen aan te dragen om de doorstroming op de koopwoningmarkt te bevorderen. Zodoende is in de zomer van 2021 een prijsvraag gelanceerd: de Challenge Doorstroming. Via het platform Starthubs is de uitvraag gedaan naar "oplossingen die ervoor zorgen dat 50-plussers met een (te) grote koopwoning verhuizen naar een kleinere woning, waardoor de grote koopwoning die zij achterlaten vrijkomt voor grotere huishoudens die behoefte hebben aan meer woonruimte".

Op basis van uitgevoerd onderzoek zijn drie oplossingsrichtingen geschetst, die vanzelfsprekend ook gecombineerd kunnen worden:

1. Oplossingen die 50-plussers verleiden om te verhuizen naar een geschikte, aantrekkelijke plek die voldoet aan hun wensen. Zodat een verhuizing ontstaat uit keuzevrijheid en gaat over perspectief en toekomstgerichtheid – in plaats van over iets opgeven, niet meer kunnen of voorsorteren op een zorgbehoefte.
2. Concepten voor het ontzorgen van 50-plussers en het wegnemen van (financiële) drempels ten aanzien van een verhuizing. Zodat praktische bezwaren niet meer in de weg staan om te verhuizen, of dat de 50-plussers ook in financiële zin een positieve stap maken door te verhuizen.
3. Oplossingen die meer bewustwording creëren in de samenleving over de behoeften en wensen van 50-plussers ten aanzien van hun volgende woning en de mogelijkheden die ontstaan wanneer zij verhuizen. Zodat het gesprek over wonen voor 50-plussers anders gevoerd wordt.

### *De jury en de criteria*

Aan de inzending werden de volgende voorwaarden gesteld:

- Prettig wonen en positiviteit moeten centraal staan. Met respect voor mens, milieu en omgeving
- Het moet een duurzame oplossing zijn, die ook op lange termijn houdbaar is
- De oplossing moet zich richten op het (vrij laten komen) van koopwoningen
- De oplossing past binnen geldende wet- en regelgeving (zoals het Bouwbesluit)

Van 8 juli tot 13 september 2021 heeft deze challenge uitgestaan. Iedereen kon deelnemen; individueel of in groter verband, beroepsmatig of vanuit (louter) interesse in of betrokkenheid bij het thema. Deze eerste ronde van de challenge heeft 25 geldige inzendingen opgeleverd.

De jury van deze challenge bestond uit de volgende deskundigen:

- Hans Adriani, wethouder Gemeente Nieuwegein & voorzitter Taskforce Wonen en Zorg;
- Daniëlle Harkes, initiatiefnemer ZorgSaamWonen & expert wonen zorg en ouderen;
- Betsy de Keizer, representant van de doelgroep & adviseur Senior Wonen;
- Rob Van Muilekom, gedeputeerde Binnenstedelijke Ontwikkeling en Wonen Provincie Utrecht;
- Eveline Paalvast, directeur Architectuurcentrum AORTA;
- Anneke Speelman, ontwikkelingsmanager AM Gebiedsontwikkeling;
- Wouter Veldhuis, rijksadviseur voor de fysieke leefomgeving College van Rijksadviseurs

De jury heeft 9 indieningen door laten gaan naar de tweede ronde; een fase bedoeld voor verdere ontwikkeling van het idee. Zij hebben op 6 januari 2022 hun definitieve oplossing om doorstroming op de koopwoningmarkt te bevorderen, ingediend; in een pitch tijdens het Webinar Doorstroming op de Koopwoningmarkt op 27 januari 2022 hebben zij hun indiening aan het publiek gepresenteerd.

Bij de beoordeling heeft de jury steeds gelet op de volgende criteria:

- **Impact:** Hoeveel 50-plussers die nu in een grote koopwoning wonen (kunnen) worden gestimuleerd om te verhuizen naar een kleinere, passende woning?
- **Innovativiteit:** Is de oplossing vernieuwend?
- **Haalbaarheid:** Heeft de oplossing een realistisch businessmodel? Hoeveel voorwaarden en afhankelijkheden zijn er voordat gestart zou kunnen worden?

### Jurybeoordeling

#### *Woord vooraf*

Het is inmiddels geen nieuws meer dat de gemiddelde leeftijd in Nederland snel stijgt en dat mensen steeds langer thuis blijven wonen. Hierdoor wonen steeds meer 50-plussers met z'n tweeën of alleen in een eengezinswoning waarvan ze niet meer alle vierkante meters (kunnen of hoeven te) gebruiken.

Tegelijkertijd zien we een enorme krapte op de woningmarkt. Veel huishoudens zitten klem; zij kunnen als starter niet de woningmarkt instromen of kunnen niet meeverhuizen met hun veranderende woonbehoeften. De vraag overstijgt simpelweg het aanbod.

Doorstroming is een efficiënte manier om verandering op gang te krijgen. Door één verhuisbeweging 'de goede richting op' kan een hele keten aan verhuizingen op gang komen, zodat als direct gevolg meerdere huishoudens een huis kunnen bewonen dat beter bij hun actuele behoefte aansluit.

Doorstroming is dan ook een actueel onderwerp; we horen er steeds meer over

van vakgenoten, in de politiek en in de media. Het is enerzijds een voor de hand liggende oplossing voor problemen op de woningmarkt, maar anderzijds is het zeker niet eenvoudig om doorstroming op gang te krijgen; er is niet één simpele oplossing voor te verzinnen. Het is een combinatie van push- en pullfactoren. In algemene zin is het goed ervan doordrongen te zijn dat we het niet over een eenduidige doelgroep hebben: een 50-plusser is vaak echt heel anders in gedrag, behoeftes en voorkeuren en in zijn vitaliteit dan een 80-plusser. De *levensfase* is van grotere invloed dan de daadwerkelijke leeftijd. Overigens moet opgemerkt worden dat 'de doelgroep' zich vaak niet eens aangesproken voelt – een belangrijke notie voor een ieder die probeert hen te bereiken!

Om zoveel mogelijk mensen in beweging te krijgen op de woningmarkt is verleiding essentieel. Heel veel mensen zullen aangesproken moeten worden door de oplossingen die gepresenteerd worden; die oplossingen moeten idealiter dus ook een heel palet beslaan. Maar hoe we het ook wenden of keren: locaties zijn onontbeerlijk om de doorstroming op gang te krijgen. Zonder meer aanbod op de woningmarkt komt er onvoldoende beweging in. In deze verhitte woningmarkt zou meer inzicht in de woningmarkt helpen; cijfermatige kennis op het gebied van zowel vraag- als aanbodzijde. Daarnaast wijzen we graag op het belang van kennis (is de juiste informatie al wel aanwezig bij de doelgroep?) en in het verlengde daarvan bewustwording van de mogelijkheden.

Aan het deelnemersveld van deze challenge viel ons op hoe divers dat is; dat geeft eens te meer aan dat oplossingen voor doorstroming uit allerlei richtingen kunnen komen en dat het onderwerp breed leeft; van woningbouwontwikkelaar tot CPO-collectief en van adviesbureau tot individuele burger.

De verschillende invalshoeken en benaderingen voor een oplossing leiden ertoe dat een aantal van de ingediende oplossingen heel gemakkelijk aan elkaar gekoppeld zouden kunnen worden; ze zouden elkaar kunnen versterken en daarmee nog meer effect op doorstroming kunnen hebben. Wie weet komt dit er na afloop van de challenge van.

Het enthousiasme van de negen finalisten om hun initiatief naar een hoger plan te tillen is bovendien veelbelovend. Hopelijk gaan we komende tijd nog verrast worden door meerdere doorontwikkelde oplossingen!

### *De negen finalisten*

#### De kleinlandgoedmakers: samen buiten wonen alsof je op vakantie bent

De agrarische bedrijven die vrijkomen door de schaalvergroting in de landbouw, worden – zeker in bepaalde (landelijke) gebieden in Nederland – in algemene zin gezien als kansrijk voor transformatie naar of met (een) andere functie(-s). Het idee om op deze erven woningen toe te voegen is goed, al bestaat het idee natuurlijk al langer (en is daarmee niet innovatief). De jury kon de gedachtelijn in dit idee niet volledig volgen: de oudere wordt op een andere plek (namelijk het voormalige agrarische perceel) een nieuwe woonomgeving aangeboden, maar al die voorzieningen moeten dan wel 'meeverhuizen' naar het landelijk gebied. Dit maakt erven nabij kernen mogelijk meer geschikt. De gebiedsontwikkeling inclusief het hoge servicepakket zullen een hoop geld kosten. Is het idee wel haalbaar te krijgen?

Steenvlinder: 50-plusser en klusser!

De jury is enthousiast over dit idee; het is een voorbeeld van een aansprekend CPO-concept, dat al wel bestaat. Het is dus een bewezen (en daarmee niet innovatief) concept, het idee leest ook alsof het zó waargemaakt kan worden (haalbaar is). Voor de jury is aansprekend dat het sociaal en maatschappelijk gedreven is, en dat het zowel koop als huur betreft en ook voor mensen met een kleine beurs toegankelijk is. Dat de nieuwe bewoner betrokken wordt in het (af-)bouwproces, zorgt ervoor dat de woning naar eigen voorkeur en smaak kan worden: dus tevreden nieuwe bewoners en gegarandeerde verhuizingen als resultaat. Het transformatie-aspect wordt als positief gezien; beter benutten van bestaand vastgoed zorgt voor toekomstbestendigheid en geeft nieuwe kansen aan ongebruikte plekken. Het idee mist overtuigingskracht met betrekking tot de (ingeschatte)impact op de verhuisketen en concrete realisatiemogelijkheden.

Erfdelen: erfdelen (wonen op het platteland?)

De intrinsieke motivatie achter dit idee wekt sympathie op; zeker op de aspecten van kennis en ervaringen delen en geïnteresseerden verder helpen in hun droom om in deze voorgestelde vorm op het platteland te wonen. Precies hierin zit volgens de jury dan ook de toegevoegde waarde van dit idee. Want het idee om vrijkomende agrarische percelen om te vormen naar kleinschalige woonomgevingen bestaat natuurlijk al langer (en is daarmee niet innovatief). De jury vindt de inzending onvoldoende toegespitst op de uitvraag van de Challenge Doorstroming, omdat niet wordt uitgelegd hoe het idee van erfdelen doorstroming op de (koop-)woningmarkt beïnvloedt en omdat het onvoldoende handvaten voor daadwerkelijke ontwikkeling biedt. Zowel impact als haalbaarheid zijn daarom lastig goed te beoordelen. Het zou sterk zijn als ook in de *tone of voice* de verbinding (tussen andere ruimteclaims, andere visies op het platteland, andere woonvoorkeuren, etc.) benadrukt wordt.

Tellers & Benoemers: effecten doorstroming meetbaar

De jury is erg te spreken over het idee om met behulp van een simulatie- en rekenmodel aan de voorkant van een woningbouwontwikkeling meer inzicht te creëren en zo betere keuzes voor de lange termijn te kunnen maken; er wordt geloofd in de impact hiervan. Deze benadering is echter niet volledig nieuw, dus niet overtuigend op innovativiteit. De jury ziet veel geboekte progressie sinds september; mooi dat het inmiddels al concreet gemaakt is binnen de provincie Utrecht. Hiermee lijkt het toepasbaar en haalbaar.

Apto Architects: de buurtgaard

Een verleidelijk en mooi gepresenteerd idee voor een woonconcept voor actieve 50+ers, dat heel goed past in een stedelijke leefomgeving. Juist om die reden is het lovenswaardig: het voorziet specifiek in de behoeften van de rood/gele doelgroep (Smart Agent leefstijlen). Dit is een groep mensen die vaak vergeten wordt, terwijl die juist heel kansrijk is om in beweging te komen. Verfrissend! De jury mist de verdere uitwerking van het idee; het is teveel een concept gebleven en wordt niet concreet genoeg gemaakt voor (de impact op) doorstroming. Ook op haalbaarheid overtuigt het (daarom) niet.

Clappform: doorstromingsoplossing

Aansprekend dat er een enorm enthousiasme in de indiening doorklinkt om data concreet toe te passen en voor het individu behulpzaam te laten zijn in een ingewikkeld (keuze-)proces. Wel mist de jury een relatie tussen de vraag- en aanbodzijde en een specifieke toepassing op de woningmarkt; het komt te algemeen over. De jury twijfelt bovendien of data alleen voldoende grip bieden op verhuismotieven; waar komt de menselijke, de sociaal-culturele component in beeld? Hierdoor is het idee niet sterk genoeg wat betreft de haalbaarheid en de impact op de doorstroming op de (koop-)woningmarkt.

Stade: de inzet van de verhuisadviseur leidt tot meer doorstroming op de woningmarkt

De jury is enigszins gereserveerd over dit idee voor het inzetten van een verhuisadviseur in de koopwoningmarkt ten aanzien van de kosten-batenanalyse: concrete resultaten van dit – al bestaande – idee vallen tot nu toe tegen, terwijl het wel met flinke (tijds-)investeringen gepaard gaat. De jury is benieuwd naar de eerste resultaten van dit idee in de koopwoningmarkt: er zijn waarschijnlijk een groot, stevig netwerk én voldoende woningen nodig om de doorstroming zonder het bijbouwen van woningen op gang te krijgen. Bewustwording en persoonlijke begeleiding zijn echter zonder meer zinvol en behulpzaam, en de jury onderschrijft het belang van het zetten van een eerste stap richting doorverhuizing door de senior; hierin voorziet dit idee uitstekend. Dit kan voor veel verschillende doelgroepen behulpzaam zijn (en daardoor veel impact maken); het lijkt hoe dan ook kansrijk om het idee verder uit te werken en er diverse aspecten mee te verbinden, zoals het voorstel ‘van groot naar beter’.

*Dit rechtvaardigt voor de jury het toekennen van de derde prijs in deze challenge.*

Rhodé Zwijnenburg: inzending verhuizen en geluk

Hoewel het de jury aan expertise op het gebied van tv-programma's ontwikkelen en uitgezonden krijgen ontbreekt en er geen overtuigende businesscase aangeleverd is, gelooft de jury heel sterk in dit idee. Het is ijzersterk omdat het aansluit bij de smaak van het publiek; het speelt in op wat nu populair is en daarmee heeft het idee veel potentie in zich om impact te maken. Uiteindelijk is doorstroming een thema dat baat heeft bij een brede maatschappelijke bekendheid (iedereen zou zich op een bepaalde manier aangesproken moeten voelen), meer objectieve informatie én een positieve connotatie. Dit idee biedt fantastische kansen om dit allemaal te bieden aan het grote publiek en is bovendien een nieuw, nog niet bestaand concept (innovatief). Er ligt daarnaast nog een kans om van de gebaande paden af te wijken en het programma online uit te brengen.

*Met veel belangstelling naar toekomstige ontwikkelingen rondom dit idee, kent de jury dit idee de tweede prijs toe.*

Flogz Idea: de doorstroomtrein

De jury is gecharmeerd van het uitgangspunt van de doorstroomtrein dat niet iedereen die zijn huis verkoopt, daar de maximale opbrengst uit wil halen. Het benut de kracht van de betrokkenheid van bewoners van een bepaalde buurt, wijk of dorp. Het is verfrissend om te zien dat dit idee specifiek inzet op die groep

mensen die zijn eigen verantwoordelijkheid in het probleem op de woningmarkt wil pakken. Al met al een innovatieve kijk op speelveld van doorstroming. De jury mist nog een sterke businesscase en bredere marktverkenning. Het gehanteerde puntensysteem zal niet voor iedereen even makkelijk te interpreteren zijn; dit aspect verdient mogelijk nog aandacht. Maar bovenal ziet de jury de kansen van dit slim doordachte, inventieve idee. De doorstroomtrein vergemakkelijkt het aan-/verkoopproces voor het individu en zal toegevoegde waarde voor de sociale cohesie in de wijk hebben. Het gaat daarmee uit van de kracht van het lokale en zet overtuigend in op de langst mogelijke verhuisketen. Zeker met de juiste marketing kan dit idee enorm veel impact hebben op de lokale woningmarkt. *De jury kent daarom met veel geloof in dit idee de doorstroomtrein de eerste prijs toe.*

### **Colofon**

De Challenge Doorstroming was een initiatief van de provincie Utrecht, programma Versnelling Woningbouw. Zij organiseerde deze prijsvraag in samenwerking met de partijen uit de Woondeal Utrecht (samenwerkingsverband Utrecht10). Aan de challenge werkten Bureauvijftig en SITE urban development mee.

Utrecht, 11 februari 2022

**BUREAU  
VIJFTIG.**

**SITE** Urban  
Development

**UTRECHT10**



PROVINCIE :: UTRECHT