



Portefeuillestrategie Bouwvereniging 'Onze Woning'



110-Morgen

Een wijk in balans met een gezonde organisatie



Inhoud:

Hoofdstuk 1:	Inleiding
Hoofdstuk 2:	Missie/visie/doelen
Hoofdstuk 3:	Portefeuillestrategie
Hoofdstuk 4:	Financiële consequenties
Hoofdstuk 5:	Invoering

Bijlagen:

- 1 Aantal woningen per strategie per doelgroep en per huurcategorie
- 2 Doelgroep en huurcategorie per complex

1 Inleiding



Voor u ligt de nieuwe portefeuillestrategie van Bouwvereniging Onze Woning. Het is onze visie op ons woningbezit en de toekomst daarvan in relatie tot onze (maatschappelijke) doelstellingen en de financiële middelen.

Wij zijn voornamelijk actief in de wijk 110-Morgen. Prachtig gelegen in de deelgemeente Hillegersberg-Schiebroek, in een water- en lommerrijk gebied, de Bergse Plassen. Het is een rustige, groene en ruim opgezette wijk, dichtbij het centrum, met veel voorzieningen en goede mogelijkheden voor het openbaar vervoer. Een verborgen parel in Rotterdam. Bijna 1.400 woningen en bedrijfspanden verhuren we. We zorgen voor betaalbare woningen in een wijk met relatief weinig sociale huurwoningen. Dat doen we vanuit ons kantoor midden in de wijk, aan het Minervaplein.

Sinds 1 januari 2016 beheren we geen woningen meer van andere toegelaten instellingen. Daarom kunnen we ons volledig focussen op 110-Morgen. Onze organisatie is aangepast, zodat wij de missie, visie en doelen uit de [Strategische Koers Bouwvereniging Onze Woning 2015-2018](#) beter kunnen volgen. Deze koers geeft ons richting en houvast.

In de afgelopen periode was de portefeuillestrategie, opgesteld vanuit het financieel herstelplan, er vooral op gericht om woningen te verkopen. Daarmee hebben we onze financiële situatie verbeterd en de schulden teruggedrongen. In 2014 en 2015 verliep de verkoop van individuele woningen zeer voorspoedig. In de tweede helft van 2015 is nagedacht over een nieuwe portefeuillestrategie. Daarom hebben we op een aantal onderdelen een pas op de plaats gemaakt. Zo is besloten om de verkoopvijver te verkleinen en de huurwoningen bij een nieuwe verhuring in de huurcategorie te behouden waarin ze zich bevinden.

Nu is het tijd om opnieuw naar de portefeuillestrategie te kijken om een optimale volkshuisvestelijke prestatie neer te zetten binnen (financiële) kaders. Waar zit onze meerwaarde? Wat maakt dat wij ertoe doen? Wat kunnen wij bieden en toevoegen aan 110-Morgen? Hoe kunnen wij zo goed mogelijk een blijvende bijdrage leveren aan de volkshuisvesting, voor nu en in de toekomst? Op deze vragen geven we in onderstaande notitie antwoord.

Hoe leest u deze portefeuillestrategie?

Als eerste leest u onze missie, visie en de doelen die we ons gesteld hebben in onze Strategische Koers. Dan volgt in het kort de portefeuillestrategie vanuit het financieel herstelplan. Daarna zetten we de nieuwe portefeuillestrategie uiteen. Daarbij geven we aan wat er veranderd is en hoe en wanneer wij de nieuwe portefeuillestrategie uit gaan voeren. Daarop volgen de financiële consequenties en als laatste leest u meer over de invoering.

2 Missie/visie/doelen



Onze missie, visie en doelen leest u, zoals gezegd, in de [Strategische Koers Bouwvereniging Onze Woning 2015-2018](#) . Deze zijn belangrijk bij het bepalen van de portefeuillestrategie. Een samenvatting van wat we uiteindelijk willen bereiken, hebben we hieronder voor u op een rij gezet:

- In het populaire woongebied van 110-Morgen moeten huurders betaalbaar/bereikbaar kunnen wonen.
- Onze huurders wonen in passende en betaalbare woningen omdat we actief vraag en aanbod matchen (huur, inkomen, woninggrootte, woningtype).
- Onze huurders wonen in een wijk met een goed woon- en leefklimaat.
- De prijs-kwaliteitsverhouding in onze voorraad wordt benut voor differentiatie in ons aanbod. We bieden verschillende woningen aan voor meerdere doelgroepen. Daarmee benutten we de prijs-kwaliteitsverhouding van onze voorraad optimaal.
- Met onze aandacht voor onderhoud van onze woningen bieden we onze huurders meer kwaliteit.
- In de toekomst zijn we voor onze huurders door duurzaam te denken en te doen.
- Wij zijn nauw betrokken bij onze huurders en belanghebbenden en zij bij ons door (nieuwe vormen van) verbinding.
- Samenwerking met andere partijen draagt bij aan een fijn woon- en leefklimaat in onze wijk.
- Omdat we een kleine, efficiënte en flexibele organisatie zijn, waarvan de financiële continuïteit is gewaarborgd, spelen we in op de wensen van onze huurders.



3 Portefeuillestrategie



Allereerst geven we inzicht in de portefeuillestrategie vanuit het financieel herstelplan. Daar is in de loop van 2015 op een aantal onderdelen een pas op de plaats gemaakt. Ook hier staan we kort bij stil. Vervolgens geven we aan welke doelen we specifiek met ons vastgoed willen bereiken, waarna we onze nieuwe portefeuillestrategie uiteen zetten. Daarna leest u wat er verandert. Als laatste zetten we uiteen hoe wij deze nieuwe strategie gaan realiseren.

Portefeuillestrategie financieel herstelplan

De strategie vanuit het financieel herstelplan is erop gericht om onze financiële situatie te verbeteren. De volkshuisvestelijke doelen waren nauwelijks in beeld. In het kort komt het erop neer dat we een behoorlijk aantal complexen hebben aangemerkt om individueel te verkopen. Aan de zittende huurder of wanneer de woning leegkomt. De andere woningen verhuren we, wanneer de woning is opgezegd, tegen een zo hoog mogelijke redelijke huur. Dit noemen we een 100% maximaal redelijke huur.

Een groot deel van onze woningen is vernieuwd of gerenoveerd. Hierdoor heeft bijna de helft van de woningen een puntenwaardering die het mogelijk maakt om deze woningen in de vrije sector te verhuren.

Op basis van de financiële insteek is destijds bepaald welke doelgroepen we konden bedienen:

- Starters
- Senioren
- Gezinnen
- Doorstromers

Een groot gedeelte van de woningen komt uiteindelijk in de vrije sector terecht of is verkocht. Dit is goed te zien in onderstaande tabel. Deze geeft namelijk de uiteindelijke situatie weer, zodra alle woningen verkocht zijn of opnieuw verhuurd. We kennen daarbij de volgende huurklassen:

- Goedkoop (huurprijs tot en met € 409,92)
- Bereikbaar
 - betaalbaar tot en met 1e aftoppingsgrens (huurprijs van € 409,93 tot en met € 586,68 voor een- of tweepersoonshuishoudens)
 - betaalbaar tot en met 2e aftoppingsgrens (huurprijs van € 409,93 tot en met € 628,76 voor drie- of meerpersoonshuishoudens)
- Duur sociaal (huurprijs vanaf € 586,69 / € 628,77 tot en met € 710,68)
- Vrije sector (huurprijs vanaf € 710,69)

Klasse	Aantal herstelplan
Goedkoop	4
Bereikbaar	587
Dure sociale huur	83
Vrije sector	347
Verkoop *	236
Eindtotaal	1257 **

**inclusief RVG-woningen*

***exclusief Gerrit Spronkersflat (103)*

Het grootste gedeelte van de bereikbare woningen verhuren we aan starters. Zie tabel in bijlage I.

Pas op de plaats

De verkoop van individuele woningen in 2014 en 2015 verliep zeer voorspoedig en er werd al nagedacht over een nieuwe portefeuillestrategie. Daarom is in de tweede helft van vorig jaar besloten om jaarlijks minder woningen te verkopen en de huurwoningen bij een nieuwe verhuring in de huurcategorie te behouden waarin ze zich bevinden. Hierbij werd een zo hoog mogelijke huurprijs gevraagd binnen die huurcategorie, rekening houdend met de puntenwaardering (maximaal 100% redelijk).

Bovendien is sinds 1 januari 2016 de Gerrit Spronkersflat weer in beheer bij ons. Het gaat om 103 woningen. Deze woningen zijn de afgelopen 20 jaar, vanaf oplevering, verhuurd door Humanitas Huisvesting.

Doelstellingen nieuwe portefeuille

Voordat we deze doelstellingen hebben bepaald, hebben we onderzoek gedaan naar de (sociale) huurmarkt in de wijk 110-Morgen en omliggende wijken en gemeenten. Daarnaast hebben we ook inzicht gekregen in de demografische gegevens, zoals leeftijdsopbouw. Ook hebben we de huurders en belanghebbenden betrokken bij de vraag wat zij voor toekomst zien voor de wijk en ons bezit.

Als laatste heeft een technische schouw van het gehele bezit plaatsgevonden waardoor inzicht is verkregen in de staat van onderhoud per complex van het totale vastgoed. Dit heeft geleid, samen met onze visie en de (financiële) kaders, tot de volgende doelstellingen:

- Een grote voorraad sociale woningen houden we bereikbaar.
- De sociale huurwoningen benutten we beter.
- We hebben meer aandacht voor het onderhoud.
- We vergroten de verbondenheid met huurders en belanghebbenden.
- Een goed woon- en leefklimaat zullen we behouden.
- Toekomstige nieuwbouw moet aanvullend zijn op ons vastgoedbezit.

1 Dit zijn woningen (nu nog 79) die verkocht worden aan RVG op het moment dat de woning door de huidige huurder is opgezegd.

Nieuwe portefeuillestrategie

De nieuwe portefeuillestrategie moet ervoor zorgen dat bovenstaande doelstellingen worden bereikt. Hieronder geven we per rubriek (doelgroep, betaalbare woning, goede woningen en goede wijk) aan op welke wijze wij dat gaan realiseren.

■ Doelgroep

- Primair richten wij ons op huurders met een inkomen tot € 35.739,-, met name starters en senioren. Secundair op huurders met een zogenaamd middeninkomen (€ 35.739,- tot € 39.874,- en huishoudens met kinderen (gezinnen)).
- Wij wijzen woningen passend toe.
- Starters bereiken we voornamelijk via het zoekmodel Direct Kans.
- Starters huisvesten we bij voorkeur in de portiekwoningen.
- Senioren huisvesten we in complexen zo dicht mogelijk bij de voorzieningen.
- Gezinnen huisvesten we in eengezinswoningen.
- Scheefwoners zijn mensen die in een sociale huurwoning wonen, terwijl ze hiervoor een te hoog inkomen hebben of de grootte van hun huishouden in relatie tot hun sociale huurwoning te klein is. We willen dat deze bewoners doorstromen naar een woning die bij het inkomen of grootte van hun huishouding past. Dit stimuleren we door twee zaken:
 - We bieden actief koopwoningen aan of woningen in de vrije sector huur.
 - We zetten de inkomensafhankelijke huurverhoging in.
- We brengen in kaart hoeveel kleine huishoudens (1/2 persoons) in onze eengezinswoningen wonen. We onderzoeken op welke manier we deze groep kunnen aanmoedigen om te verhuizen.



■ **Betaalbare woning**

- De woningvoorraad wordt in de administratie gesplitst in Daeb² en niet-Daeb³.
- Wij vermijden grote aftoppingen door woningen in te delen in een hogere huur-categorie of door woningen in de verkoop te zetten.
- Minimaal 70% van de muterende sociale voorraad blijft bereikbaar. Dat wil zeggen:
 - een huur tot de 1e aftoppingsgrens (maximaal € 586,68 voor een- en tweepersoons-huishoudens), of
 - een huur tot de 2de aftoppingsgrens {maximaal € 628,76 voor drie- of meer-persoonshuishoudens}.
- Voor de huurverhoging voor de sociale voorraad in 2016 maken wij gebruik van de maximale percentages volgens de wettelijke kaders (inclusief inkomensafhankelijke huurverhoging) in combinatie met de huursombenadering (inflatie + 0,4%). Daarbij telt de huurharmonisatie niet mee. De huurcategorieën worden niet overschreden.
- De huurverhoging voor de sociale voorraad vanaf 2017 is gesteld op inflatievolgend + 1% (op basis van de huursombenadering). Daarbij telt de huurharmonisatie wel mee.
- De huurverhoging van het niet-Daeb bezit wordt op termijn uitgevoerd op basis van de werkelijke markthuur.
- De verkoop van alle goedkope eengezinswoningen (behalve RVG) wordt gestopt. Alleen niet-Daeb bezit gaat in de verkoop.
- We zoeken nog uit welk type woning het beste gebouwd kan worden op de grond gelegen aan de Apollostraat. In ieder geval bekijken we of het financieel haalbaar en rendabel is om daar betaalbare en bereikbare woningen neer te zetten. Onze voorkeur gaat uit naar eengezinswoningen.

In onderstaande model is te zien hoeveel woningen we in de huursector gelabeld hebben voor welke doelgroep en hoeveel woningen een verkooplabel hebben. Vervolgens is per doelgroep (senioren, starters en gezinnen) te zien hoeveel woningen in welke huurcategorie worden verhuurd.

In bijlage I is te zien hoe die verdeling was in de eerdere strategie.

² Een Daeb-woning is een woning met een huurprijs tot en met de liberalisatiegrens van € 710,68. Dit wordt een sociale woning genoemd.

³ Een niet-Daeb-woning is een woning met een huurprijs boven € 710,68. Dit wordt ook wel een vrije sectorwoning genoemd.

⁴ Een afgetopte woning is een woning waar we de huur (ten opzichte van de 100% maximaal redelijke huur) verlagen waardoor de woning in een lagere huurcategorie komt. Dit doen we om woningen in een bereikbare of sociale huurcategorie te kunnen verhuren.

Woningen beschikbaar voor doelgroep	Aantal	Percentage
Senioren	392	29%
Starters	573	42%
Gezinnen	129	10%
Vrije sector galerij/corridorflat	70	5%
Verkoop galerij/corridorflat	63	5%
Verkoop eengezinswoningen incl RVG (79 eenheden)	115	8%
Pameijer Minervaplein	18	1%
Totaal	1360	100%

Senioren	Aantal	Percentage
Betaalbaar tot en met eerste aftoppingsgrens € 586,68	191	49%
Sociaal tot en met liberalisatiegrens € 710,68	128	33%
Vrije sector	73	19%
Totaal	392	100%

Starters	Aantal	Percentage
Goedkoop tot en met € 409,92	32	6%
Betaalbaar tot en met eerste aftoppingsgrens € 586,68	473	83%
Sociaal tot en met liberalisatiegrens € 710,68	68	12%
Vrije sector		
Totaal	573	100%

Gezinnen	Aantal	Percentage
Betaalbaar tot en met tweede aftoppingsgrens € 628,76	37	29%
Sociaal tot en met liberalisatiegrens € 710,68	41	32%
Vrije sector	51	40%
Totaal	129	100%

■ **Goede woningen**

- Bij complexen waar onderhoudswerkzaamheden zijn gepland wordt onderzocht of we duurzaamheidsingrepen kunnen toevoegen. Hierbij bekijken we of huurverhoging tot de mogelijkheden behoort, waarbij de uiteindelijke woonlasten (huur- en energielasten) gelijk blijven.
- Door de schouw van ons vastgoed hebben we ons (planmatig) onderhoud goed in beeld en kunnen we het onderhoud goed uitvoeren. Per complex stellen we een beheerplan op.
- Onderhoudswerkzaamheden combineren we zo veel mogelijk met duurzaamheidsmaatregelen.
- Voor efficiënt administratief beheer van de onderhoudswerkzaamheden brengen we de complexen van meergezinswoningen onder in een huurcategorie behorende bij Daeb of niet-Daeb. Dit om voor te sorteren op de scheiding tussen Daeb en niet-Daeb woningen.
- Aanwezig asbest in de gevel laten we verwijderen.

■ **Goede wijk**

- De maatschappelijke voorzieningen (bedrijfsonroerend goed en maatschappelijk onroerend goed) aan het complex Minervaplein behouden we.
- We hebben aandacht voor de woonomgeving.
- Per complex maken we een beheerplan.
- We stellen een wijkbeheerder aan.
- De samenwerking met huurders en belanghebbenden stimuleren we.
- We vinden de verenigingsstructuur van belang voor betrokkenheid van huurders in de wijk.
- We zijn zichtbaar aanwezig in de wijk.
- We communiceren duidelijk en tijdig met de huurders.
- We zorgen voor eenduidig gedrag (vanuit alle lagen van de organisatie) naar huurders en belanghebbenden.

Verschillen/veranderingen

Hieronder leest u wat er verandert ten opzichte van de huidige portefeuillestrategie.

- Verschuiving van huurcategorieën

In onderstaande tabel staat welke woningen in de verschillende huurcategorieën per strategie zitten. Duidelijk wordt dat in het financieel herstelplan veel woningen in de vrije sector terecht zouden zijn gekomen of zouden zijn verkocht. In de nieuwe portefeuillestrategie is het aantal sociale en bereikbare woningen flink gestegen ten opzichte van de strategie uit het financieel herstelplan (resp. +314 en +160). Het aantal bereikbare woningen in de nieuwe strategie is, inclusief de goedkope woningen, 751.

⁵ De scheiding tussen Daeb en niet-Daeb woningen is een wettelijke verplichting uit de invoering van de nieuwe Woningwet.

Klasse	herstelplan	nieuw	Huurgrens kale huur
Goedkoop	4	32	Tot en met € 409,92
Bereikbaar	587	719	€ 409,93 tot en met € 586,68 / € 628,76
Dure sociale huur	83	237	€ 586,69 / € 628,77 tot en met € 710,68
Vrije sector	347	194	Hoger dan € 710,68
Verkoop *	236	178	
Eindtotaal	1257 **	1360	

*inclusief RVG-woningen (79)

**exclusief Gerrit Spronkersflat

- Minder verkoop

De komende jaren gaan we ervan uit dat we gemiddeld 9 woningen per jaar verkopen, inclusief de RVG-woningen. Dat is beduidend minder dan de 81 in 2014 en 2015. Vandaar dat de verkoopvijver verkleind is. Daarin bevinden zich de RVG-woningen, (nieuwbouw)eengezinswoningen en appartementen.

- Keuze doelgroepen

In de nieuwe portefeuillestrategie maken we bewust een keuze voor starters en senioren. De keuze voor de twee doelgroepen wordt gerechtvaardigd door de demografische gegevens, de toekomstblik van onze huurders en belanghebbenden, onze eigen visie, de bestaande voorraad en de kwaliteit daarvan.

In de doelgroep starters kiezen we ervoor om veel woningen bereikbaar te verhuren vanwege én het lage aanbod in de wijk en directe omgeving én het lage besteedbaar inkomen van deze doelgroep.

Voor senioren kiezen we juist voor een meer gevarieerd aanbod (bereikbaar, duur sociaal en vrije sector) vanwege hun besteedbaar inkomen.

Gezinnen zien we als een belangrijke toevoeging in de wijk. We huisvesten deze groep in het beperkte aantal eengezinswoningen. Hierbij hebben we gezorgd voor een gelijke verdeling van het aantal woningen in de categorieën bereikbaar, duur sociaal en vrije sector. Er is rekening gehouden met de kwaliteit van de woningen en onze financiële mogelijkheden. Op basis van de puntenwaardering kan elke eengezinswoning namelijk in de vrije sector worden verhuurd.

Voor de woningen in de vrije sector in de galerij/corridorflat richten we ons op tweeverdieners met een verzamelinkomen boven modaal. Daar is in deze buurt en omstreken weinig aanbod voor.

- Geen sloop/nieuwbouw

Gezien de kwaliteit van de woningen, de keuze voor de doelgroepen en de wens van onze huurders kiezen wij er in eerste instantie niet voor om bestaande woningen te slopen en nieuwbouw te plegen.

- Onderhoud

In de nieuwe portefeuillestrategie hebben alle complexen, op de verkoopcomplexen na, het stempel “door exploiteren” gekregen. Dit houdt in dat ook het onderhoudsbeleid per complex tegen het licht is gehouden. Ook bekijken we bij onderhoudswerkzaamheden of we gelijktijdig duurzaamheidsmaatregelen kunnen uitvoeren. Zie ook Inzet op duurzaamheid.

- Inzet op duurzaamheid

Bij de twee grootste complexen (609 woningen) worden duurzaamheidsmaatregelen uitgevoerd gelijktijdig met de vervanging van asbest aan de gevel.

- Woon- en leefklimaat

De keuze voor de doelgroepen in combinatie met labeling van de woningen (bereikbaar, duur sociaal, vrije sector en koop) zorgt voor een evenwichtige opbouw van de wijk in inkomenssamenstelling. Ook de spreiding in de wijk van de verschillende doelgroepen (zoals senioren dichtbij de voorzieningen) leidt tot een gezonde verdeling in de wijk. Dit draagt bij aan het woon- en leefklimaat en zorgt voor een wijk in balans.



Invoering

Hieronder hebben we voor u beschreven op welke wijze we de nieuwe portefeuillestrategie invoeren. De streefdatum van invoering is 1 juli 2016. U leest per rubriek (doelgroep, betaalbare woning, goede woningen en goede wijk) op welke wijze wij dat doen. Voor 1 juli 2016 zijn per complex beheerplannen in samenspraak met de huurders opgesteld.

- **Doelgroep**
 - Het is niet mogelijk om bij aanvang van de nieuwe portefeuillestrategie de juiste doelgroepen naar de daarvoor aangewezen woningen te bewegen. De verandering vindt geleidelijk plaats, namelijk wanneer een woning leeg komt. In bijlage II vindt u per complex en type woning de bijbehorende doelgroep en huurcategorie.
- **Betaalbare woning**
 - De administratieve scheiding tussen Daeb- en niet-Daeb gaat in per 1 januari 2018, zoals de regelgeving eist.
 - Eind 2016 starten we met een onderzoek naar de mogelijkheden voor sociale nieuwbouw op de locatie Apollostraat.
 - De verkoopvijver is al aangepast. Met deze nieuwe portefeuillestrategie formaliseren we deze aanpassing.
- **Goede woningen**
 - Het aangepaste onderhoudsbeleid is al in werking getreden.
 - Voor 1 juli 2016 zijn complexbeheerplannen opgesteld in samenspraak met de huurders.
- **Goede wijk**
 - Er is een wijkbeheerder aangesteld.
 - Voor 1 juli 2016 zijn complexbeheerplannen opgesteld in samenspraak met de huurders.

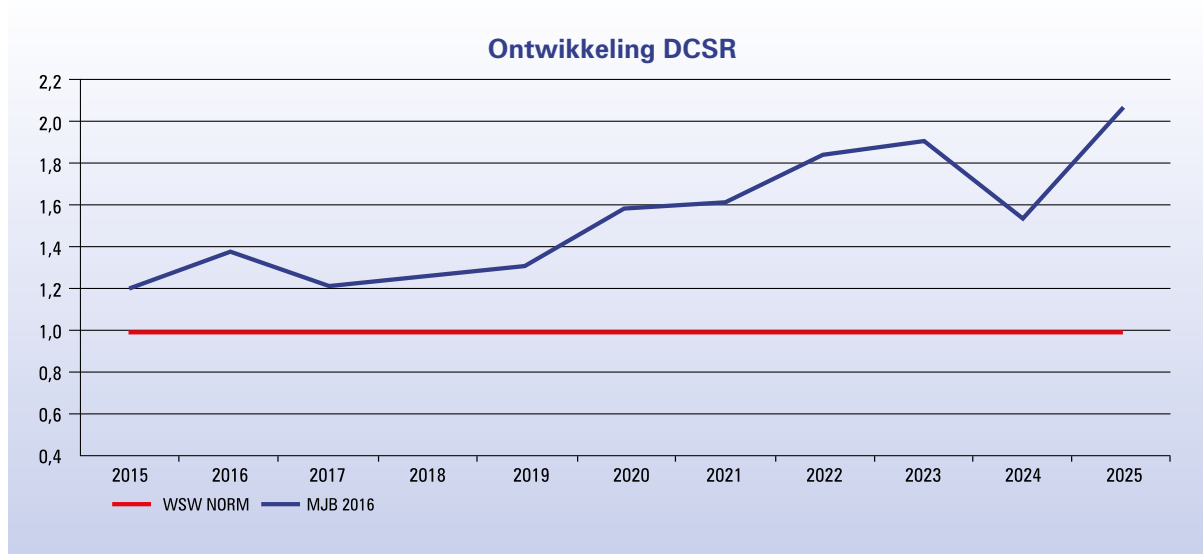
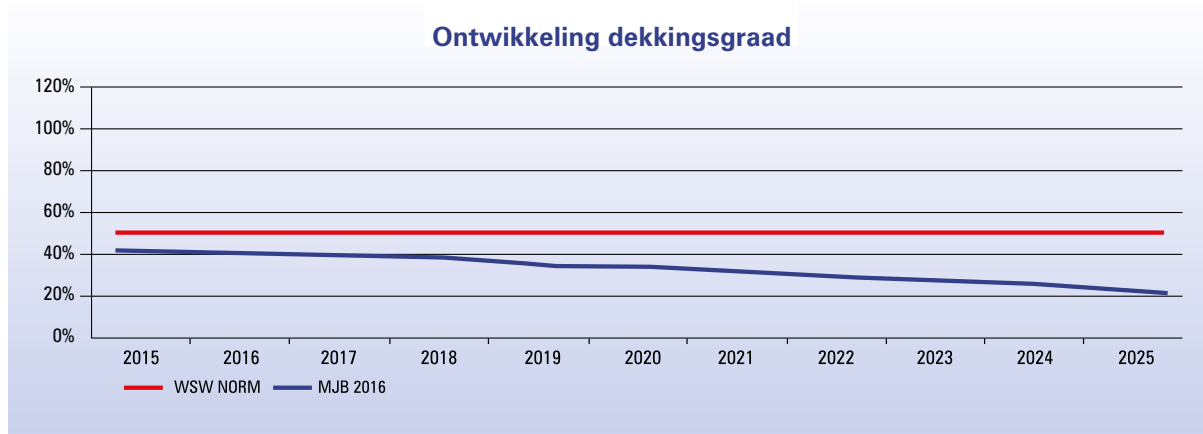
5 Financiële consequenties



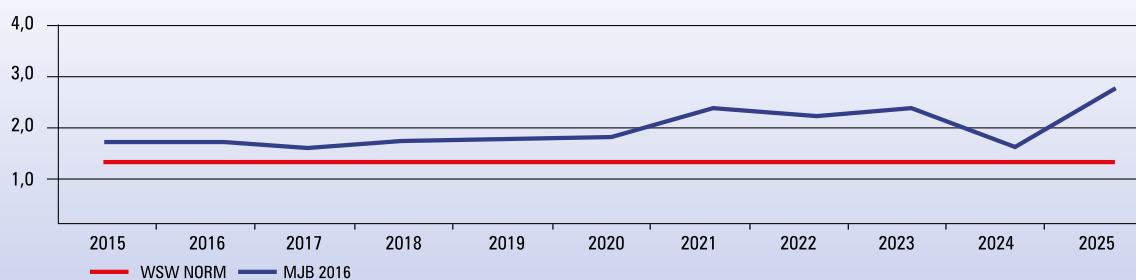
Een belangrijk aandachtspunt bij de portefeuillestrategie zijn de gevolgen voor de financiële continuïteit. Dat wil zeggen, zijn wij financieel in staat om de strategie te realiseren? Daarbij zijn de volgende vijf ratio's van belang:

- Dekkingsgraad (WOZ-waarde t.o.v. leningen) : maximaal 50%
- Debt Service Coverage Ratio (DSCR) : minimaal 1,0
- Interest Coverage Ratio (ICR) : minimaal 1,4
- Solvabiliteit : minimaal 20%
- Loan to Value : maximaal 75%

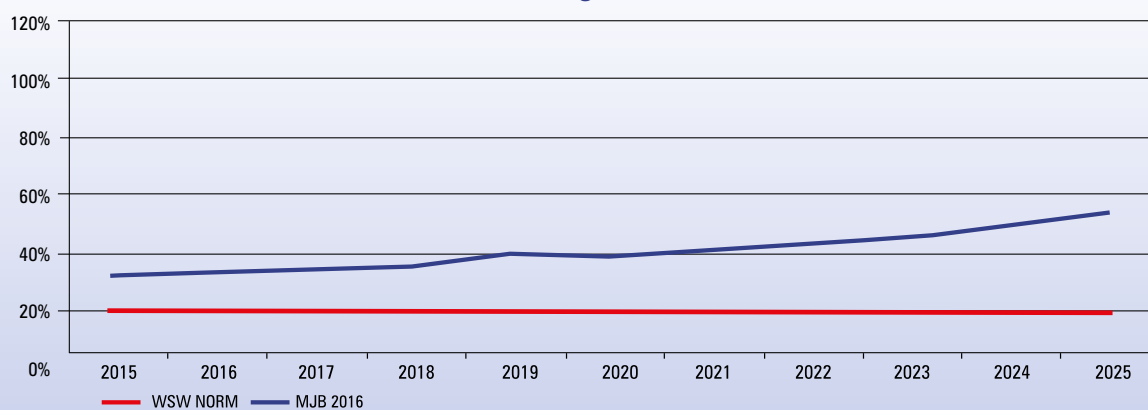
In de onderstaande grafieken kunt u aflezen dat wij de komende jaren voldoen aan deze ratio's met de nieuwe portefeuillestrategie.



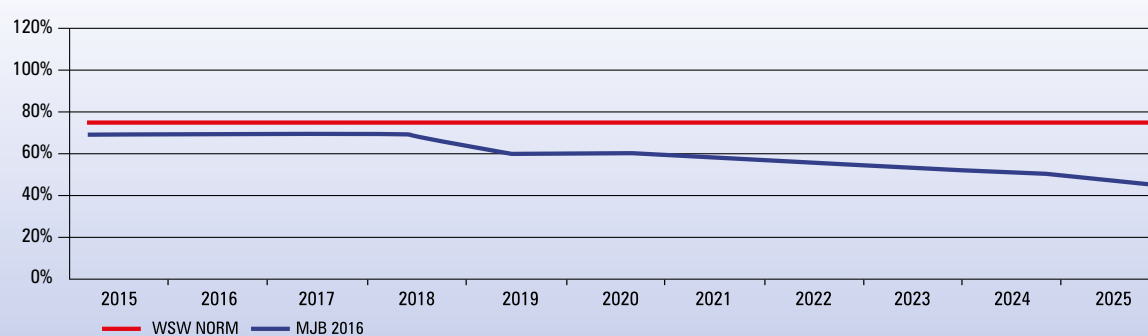
Ontwikkeling ICR



Ontwikkeling solvabiliteit



Ontwikkeling loan to value



Voor de duidelijkheid: deze uitkomsten van de ratio's gelden voor zowel het Daeb als het niet-Daeb bezit tezamen. In een later stadium zullen we beide vastgoedportefeuilles (moeten) scheiden en bepalen we de ratio's afzonderlijk. Daaruit moet blijken in hoeverre beide portefeuilles levensvatbaar zijn.



5 Invoering



Voor een goede implementatie zien we de volgende stappen in de tijd voor ons:

- 14-17 maart: Overleg met en Leden/alle huurders en overleg/adviesaanvraag Huurdersplatform
- Maart: Concept bod voor scheiding Daeb en niet-Daeb aan Gemeente Rotterdam
- April-mei: Advies Huurdersplatform over de nieuwe portefeuillestrategie
- April-mei: Uitwerking marktwaarde in verhuurde staat (Daeb en niet-Daeb)
- Mei-juni: Opstellen complexbeheerplannen in samenwerking met huurders en uitleg nieuwe portefeuillestrategie aan de bewonerscommissies
- 1 juli: Start nieuwe portefeuillestrategie
- 1 november: Definitief bod scheiding Daeb en niet-Daeb aan Gemeente Rotterdam



Bijlage 1

Aantal woningen per strategie per doelgroep en per huurcategorie

woningen beschikbaar voor doelgroep	herstelplan	nieuw
Senioren	254	392
Starters	532	573
Doorstromers	146	0
Gezinnen	71	129
Vrije sector galerij/corridorflat	0	70
Verkoop galerij/corridorflat	69	63
Verkoop eengezinswoningen incl RVG (79 eenheden)	167	115
Pameijer Minervaplein	18	18
totaal	1257	1360

Senioren		
Betaalbaar tot en met eerste aftoppingsgrens € 586,68	124	191
Sociaal tot en met liberalisatiegrens € 710,68	0	128
Vrije sector	130	73
Totaal	254	392

Doorstromer		
Betaalbaar tot en met eerste aftoppingsgrens € 586,68	0	0
Sociaal tot en met liberalisatiegrens € 710,68	0	0
Vrije sector	146	0
Totaal	146	0

Starter		
Goedkoop tot en met € 409,92	4	32
Betaalbaar tot en met eerste aftoppingsgrens € 586,68	445	473
Sociaal tot en met liberalisatiegrens € 710,68	83	68
Vrije sector		0
totaal	532	573

Gezinnen		
Betaalbaar tot en met tweede aftoppingsgrens € 628,76	0	37
Sociaal tot en met liberalisatiegrens € 710,68	0	41
Vrije sector	71	51
totaal	71	129

Bijlage 2

Doelgroep en huurcategorie per complex

3	Clio-, Icarusstraat	Galerij	Senioren	Bereikbaar
	Achillesstraat	Galerij	Starter	Bereikbaar
	Icarus-, Poseidonstraat	Eengezinswoning	Gezinnen	Bereikbaar
4	Alle portiek (jaren '50)	Portiek	Starter	Bereikbaar
	Agamemnonstraat, Nestorpad	Eengezinswoning	Gezinnen	Bereikbaar
6	Eucalyptushof	Galerij	Starter	Bereikbaar
8	Minoshoek	Galerij	Senioren	Bereikbaar
81	Gerrit Spronkersflat	Galerij	Senioren	Duur sociaal
9	Poseidonstraat (incl. Pameijer)	Galerij	Pameijer en senioren	Bereikbaar en duur sociaal
10	Jasonpark	Eengezinswoning	Gezinnen	Duur sociaal + vrije sector
11	Theseusstraat	Galerij	Verkoop	
12	Ajax-, Palamedesstraat	Galerij	Senioren	Vrije sector
14	Ajaxstraat	Eengezinswoning	Verkoop	
15	Orion-, Pandorastraat etc.	Eengezinswoning	Verkoop	
17	Minervaplein	Galerij	Pameijer en starter	Pameijer en duur sociaal
18	Ajax-, Apollostraat	Galerij	Verkoop	
19	Ajax toren	Galerij	Tweeverdiener	Vrije sector
20	Cliostraat (1)	Eengezinswoning	Verkoop	
22	Orionstraat	Galerij	Tweeverdiener	Vrije sector
25	Pleinen	Eengezinswoning RVG	Verkoop	
27	Straten	Eengezinswoning RVG	Verkoop	



