



Aedes-Actiz * Kenniscentrum Wonen-Zorg

Kangoeroewoningen: woningen met kansen en beperkingen

Quickscan 2011

De bevindingen van woningcorporaties met de verhuur van kangoeroewoningen.

Inhoudsopgave

1. Introductie en resultaten
2. Overzicht bevindingen
3. Bevindingen per corporatie
4. Literatuur

1. Introductie en resultaten

Aanleiding: meer aandacht voor wonen, zorg en mantelzorg

Vanuit woningcorporaties bestaat toenemende aandacht voor woonvormen in combinatie met zorg. Dit heeft alles te maken met de demografische ontwikkelingen van vergrijzing. De vraag naar geschikte woningen voor kwetsbare mensen neemt daarmee toe. Daarnaast zal mantelzorg toenemen door bezuinigingen op de AWBZ en WMO. Kangoeroewoningen zijn één van de woonvormen die mantelzorg faciliteert. (Senioren op de woningmarkt, 2010) Door middel van het bundelen van de verschillende ervaringen van corporaties, hoopt het Kenniscentrum de corporaties meer inzicht te geven in de actuele ontwikkelingen en aandachtspunten rondom de verhuur van kangoeroewoningen.

Eerder onderzoek identificeert twaalf corporaties met kangoeroewoningen

In 2005 is de stand van zaken rond kangoeroewoningen onderzocht. Ondanks de tegenstrijdige berichten over de behoefte aan dit woontype bleek toen dat het aantal woningcorporaties dat zich bezighoudt met de kangoeroewoning gestaag groeit (Steenbergen, 2005). In het artikel 'Kangoeroewoningen springen er uit! Samen op jezelf: blijvertje of eendagsvlieg?' worden de voor- en nadelen uiteengezet. (Witter, 2005) Ook wordt er besproken wat de aandachtspunten voor corporaties zijn rond de verhuur van kangoeroewoningen. Twaalf corporaties boden (voor zover bekend) in 2005 kangoeroewoningen aan.

Hoofd- en buidelwoning

De kangoeroewoning is een combinatie van twee zelfstandige woningen die met elkaar verbonden zijn via een gezamenlijke entree. Er is een hoofdwoning en een buidelwoning, waarbij de zorgvrager en mantelzorger bij familie verblijven.

Voor- en nadelen

De belangrijkste voordelen van kangoeroewoningen zijn de uitstekende mogelijkheid tot het verlenen van mantelzorg en het leveren van een bijdrage aan het woningtekort voor senioren. De belangrijkste nadelen zijn de onduidelijke vraag, mogelijke verhoging van de druk op mantelzorgers, continuïteit bij overlijden, verhuizen of onenigheid van of tussen de bewoners van de kangoeroewoningen en het feit dat het ombouwen van bestaande woningen tot kangoeroewoningen niet eenvoudig is.

Ervaringen in het eerste decennium

In 2005 blijkt dat woningcorporaties zich geleidelijk meer bezighouden met kangoeroewoningen en dat de landelijke overheid positief staat tegenover meer kangoeroewoningen maar zich niet actief opstelt. Een enkele provincie heeft specifieke regelingen, maar gemeenten lijken over het algemeen terughoudend te zijn. Politieke partijen zijn wisselend enthousiast, net zoals bewoners: de meningen verschillen over de aanwezigheid van voldoende vraag naar dit type huisvesting. De conclusie in 2005 is dat kangoeroewoningen na de eerste ervaringen in de jaren '70 een blijvertje zouden zijn. Er zou zeker een markt zijn, maar voor een betrekkelijk kleine doelgroep, waarvoor zaken flexibel en ruim ontwikkeld moeten worden, met een goede marketingstrategie, juridische voorwaarden en een doordacht toewijzingsbeleid.

Quickscan inventariseert ervaringen van zes corporaties

Nu, vijf jaar later is het Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen-Zorg benieuwd naar de ervaringen van corporaties met de verhuur van deze woningen. Directe aanleiding is de toegenomen aandacht voor kangoeroewoningen vanwege de vermelding ervan in het regeerakkoord van 2010. Daarom de vragen: is er voldoende belangstelling voor de kangoeroewoning, wat zijn mogelijkheden, knelpunten en wat zijn de ervaringen met doorstroom? De ervaringen van corporaties zijn geïnventariseerd door middel van een interview met acht vragen. Zes corporaties hebben de interviewvragen beantwoord.

Bevindingen

De Quickscan leert het volgende:

- de corporaties willen bijdragen aan een vermenging van wonen en zorg, inspelen op de behoefte aan zorgtoegankelijke woningen en aansluiten bij de wensen van klanten
- na een soms moeizame start met de verhuur, blijken de woningen goed verhuurbaar en zijn er relatief weinig mutaties
- het blijft soms lastig als één van de bewoners komt te overlijden, omdat het lang kan duren voordat een andere passende woning gevonden of geaccepteerd wordt
- andere knelpunten zijn het moeilijk kunnen bereiken van de doelgroep, die bovendien erg divers is. Mensen worden afgeschrikt door de verplichting om de woning vrij te geven bij beëindiging van de zorgrelatie. Ook is de inkomenseis soms een knelpunt, net als de moeite die het kost om een bestaande kangoeroewoning om te bouwen naar twee volledig zelfstandige woningen
- de vraag naar kangoeroewoningen komt voornamelijk van zorgbehoevenden. Daarna van mensen van allochtone afkomst en ouders van kinderen met een beperking
- er lijkt geen wezenlijke groei in belangstelling te zijn voor de kangoeroewoningen. Om bij leegstand die belangstelling op te roepen, worden advertenties, publicaties, open dagen en eigen contacten bij zorgorganisaties en gemeenten benut
- partijen lijken terughoudend te zijn voor meer en nieuwe kangoeroewoningen. Daarvoor is de belangstelling te klein, is ook onderzoek naar flexibelere vormen van mantelzorgwoningen nodig en moet de kwaliteit van de buidel verbeterd worden

Conclusie: woningen met kansen en beperkingen

Geconcludeerd kan worden dat er nog steeds behoefte is aan kangoeroewoningen en dat woningcorporaties inspelen op deze wens, hoewel het nadrukkelijk om een nichemarkt gaat zonder wezenlijke groei. Mensen blijven lang in de woningen wonen. Daarnaast zijn de knelpunten rond continuïteit en kwaliteit nog steeds actueel. Het idee uit de kabinetsplannen lijkt uitvoerbaar, maar het blijft een woningtype met beperkingen.

Verantwoording

Deze Quickscan is uitgevoerd van november 2010 tot januari 2011 onder leiding van Yvonne Witter, adviseur van het Kenniscentrum, door Johanneke van der Bijl in het kader van een stage vanuit de nieuwe opleiding Toegepaste Gerontologie van Hogeschool Windesheim in Zwolle.

2. Overzicht bevindingen

1. Redenen van ondervraagde corporaties voor de verhuur van kangoeroewoningen

- Voldoen aan de toenemende vermenging van wonen en zorg.
- Inspelen op de vraag naar woningen die toegankelijk zijn voor het verlenen van zorg.
- Aansluiten bij de wensen van de klant, door aanbieden van woningen die mantelzorg faciliteren.

2. Verloop van de verhuur

- Moeizaam, van de in 2009 opgeleverde woningen zijn er in januari 2011 vier verhuurd. Weinig mutaties. Bij het vrijkomen van een woning wordt deze in de woonkrant aangeboden. Om een woning te kunnen betrekken is een medische indicatie vereist.
- Na de oplevering verliep de verhuur moeizaam, woningen bleven tot drie kwart jaar leeg staan. De stap blijkt soms groot te zijn om samen te gaan wonen. Drie woningen worden verhuurd als woon-werkwoning. Inmiddels is voor de overige woningen die wel als kangoeroewoning verhuurd worden een wachtlijst van geïnteresseerden.
- Voldoende interesse voor de woningen, geen leegstand en zelden mutatie.

3. Ervaringen rondom doorstroom

- Mutatie ontstaat door overlijden van één van de bewoners, het opzeggen van de huur of wanneer het kind met een beperking meer hulpbehoevend is dan verwacht.
- Bij twee corporaties is doorstroom nog niet aan de orde.
- Wanneer er een wachtlijst is, is er in de meeste gevallen geen sprake van lange leegstand van de kangoeroewoningen.
- Wanneer één van de bewoners de huur opzegt of overlijdt is dat lastig voor corporaties. In het huurcontract is soms opgenomen dat de corporatie een passende woning dient te zoeken voor de andere bewoner. De doorstroom kan vertraagd worden doordat het zoeken van een passende woning enige tijd duurt.

4. Knelpunten

- De doelgroep is lastig te bereiken.
- De doelgroep is zeer divers, dit vraagt om maatwerk.
- Benedenwoning van de zorgvrager wordt als te klein ervaren.
- Verplichting om de woning vrij te geven bij beëindiging van de zorgrelatie. Dit kan mensen afschrikken om te huren.
- Juridische eis om bij vertrek van één van de twee bewoners de overblijvende bewoner te laten blijven wonen in de woning. Huur wordt dan erg hoog voor de blijvende bewoner of een deel van de Kangoeroewoning blijft leeg staan. Dit betekent het verlies van de functie van Kangoeroewoning.
- Inkomenseis voor het huren van een kangoeroewoning vormt soms een knelpunt. Corporatie Vestia heeft deze eis versoepeld om de verhuur te bevorderen.
- Het verbouwen van de Kangoeroewoning naar twee zelfstandige woningen.

5. Wie hebben belangstelling voor kangoeroewoningen?

- Mensen die afhankelijk zijn van mantelzorg.
- De kinderen van oudere ouders die zorg nodig hebben.
- Mensen van allochtone afkomst.
- Ouders van kinderen met een beperking.
- Studenten
- Journalisten

Bij alle ondervraagde corporaties vormen mensen die mantelzorg krijgen de grootste groep belangstellenden. Het gaat hierbij voornamelijk om allochtone ouderen, en mensen met een beperking. De aanvraag wordt in de meeste gevallen door familieleden van de zorgvrager gedaan.

6. Is er sprake van groeiende belangstelling?

- Daadwerkelijke belangstelling van kandidaten neemt nauwelijks toe, de bekendheid van mensen met het fenomeen kangoeroewoningen wel.
- De belangstelling is stabiel. Per jaar melden zich ongeveer even veel geïnteresseerden.
- Ervaring is dat er wel belangstelling is, of deze groeit is echter onbekend.

7. In de markt zetten van de kangoeroewoningen

- Door te adverteren, publicaties in kranten, instanties uit te nodigen, opendag voor instanties en belangstellenden en radio in te schakelen.
- Geen actieve marketingstrategie door corporaties waarbij alle woningen verhuurt zijn.
- Bij mutatie adverteren in lokale krant of contacten bij zorginstanties en gemeente.
- Evenredige aandacht als bij reguliere verhuur.
- Binnen de corporatie veel aandacht te besteden aan bouwen van woonconcepten met zorg. Hiermee wordt ingespeeld op de vraag naar geschikte woningen (met zorg) door de vergrijzing.

8. Toekomstplannen kangoeroewoningen

- Geen nieuwe plannen voor het bouwen van meer kangoeroewoningen. De belangstelling is daar te klein voor.
- Door nadelen/knelpunten van kangoeroewoningen wordt er onderzoek gedaan naar flexibelere vormen van mantelzorgwoningen.
- Terughoudend. Er moet meer flexibiliteit mogelijk zijn.
- Verbeteren van de kwaliteit van de buidel, namelijk een volwaardige woning voor minimaal twee personen, buitenruimte en een locatie die geschikt is voor kwetsbare bewoners.

3. Bevindingen per corporatie

Woningcorporatie	Jutphaas Wonen
Aantal kangoeroewoningen	8

1. *Waarom is de corporatie begonnen met de verhuur van Kangoeroewoningen?*

-

2. *Hoe verloopt de verhuur van deze woningen?*

Alle kangoeroewoningen zijn ca. vijf jaar geleden verhuurd. Er is in die tussentijd één mutatie geweest. Dus gezien de kleine hoeveelheid mutaties is het moeilijk te zeggen hoe het nu zou verlopen. Als een kangoeroewoning vrijkomt, komt deze in de woonkrant en kunnen mensen reageren. Om uiteindelijk de woning te kunnen betrekken moet er een medische indicatie zijn.

3. *Wat zijn de ervaringen van de corporatie met doorstroom?*

Wij hebben geen ervaring dat mensen doorstromen vanuit een kangoeroewoning naar een andere woning.

4. *Ervaart de corporatie knelpunten rond de verhuur van kangoeroewoningen, zo ja welke knelpunten zijn dat?*

Het knelpunt waar wij ervaring mee hebben is bij het overlijden van een zorgbehoevende. Ondanks het feit dat in het huurcontract iets is opgenomen dat de mantelzorgen dan binnen een bepaalde tijd moet verhuizen en de corporatie meerdere woningen had aangeboden, kon niet afgedwongen worden dat de mantelzorger verhuisde. Dit betekende dat de mantelzorger is blijven wonen, zonder dat er iemand was waarvoor zij zorgde en de benedenwoning van de overleden persoon als reguliere woning is verhuurd. Dit betekent het verlies van een kangoeroewoning.

5. *Is er (voldoende) belangstelling? Vanuit wie komt deze belangstelling (ouderen, mensen met kinderen met een beperking, allochtone mensen)?*

Wij krijgen af en toe een telefoontje met de vraag naar kangoeroewoningen. Deze vraag komt vooral van de kinderen van ouderen (ouders) die zorg nodig hebben. Verder komt de belangstelling vooral van studenten en journalisten.

6. *Merkt u een groeiende belangstelling voor deze woonvorm?*

Nee, dat is nog niet opgevallen.

7. *Is er vanuit de corporatie veel aandacht voor het in de markt zetten van kangoeroewoningen, zo ja op welke manier?*

Op dit moment niet, want we hebben geen plannen om nieuwe kangoeroewoningen te realiseren en de huidige kangoeroewoningen zijn verhuurd.

8. *Heeft u nog verdere plannen voor de toekomst in het realiseren of ontwikkelen van kangoeroewoningen?*

Nee

Woningcorporatie	Talis
Aantal kangoeroewoningen	4

1. Waarom is de corporatie begonnen met de verhuur van kangoeroewoningen?

Talis is aan dit initiatief begonnen omdat Talis het belangrijk vindt om mantelzorg te faciliteren. Motivatie hiervoor is om de keuzevrijheid in de manier waarop men woont en zorg ontvangt te vergroten. Zo willen we aansluiten bij de wensen van de klant. Daarnaast zal mantelzorg ook steeds noodzakelijker worden gezien de vergrijzing en de bezuinigingen op de AWBZ en WMO.

2. Hoe verloopt de verhuur van deze woningen?

Goed. Talis heeft vier kangoeroewoningen waar voldoende interesse voor is. Er is geen leegstand en de woningen muteren zelden.

3. Wat zijn de ervaringen van de corporatie met doorstroom?

De doorstroom is minimaal. Hierdoor krimpt de wachtlijst niet. Een mutatie vindt voornamelijk plaats wanneer een ouder komt te overlijden of wanneer het kind met een beperking meer hulpbehoevend is dan verwacht en waardoor het elders moet gaan wonen.

4. Ervaart de corporatie knelpunten rond de verhuur van kangoeroewoningen, zo ja welke knelpunten zijn dat?

Nee, Talis ervaart geen knelpunten rond de verhuur.

5. Is er (voldoende) belangstelling? Vanuit wie komt deze belangstelling (ouderen, mensen met kinderen met een beperking, allochtone mensen)?

Talis hanteert vanwege de interesse een wachtlijst voor deze woningen. De interesse en de woonachtige huurders zijn voornamelijk ouders en kinderen met een beperking, of kinderen waarvan de ouders een beperking hebben. Zo hebben wij ook een broer en zus gehuisvest in deze kangoeroewoning.

6. Merkt u een groeiende belangstelling voor deze woonvorm?

Nee, deze is stabiel. Jaarlijks melden zich ongeveer vijf geïnteresseerden die vervolgens op de wachtlijst geplaatst worden.

7. Is er vanuit de corporatie veel aandacht voor het in de markt zetten van kangoeroewoningen, zo ja op welke manier?

Ja, vanuit onze corporatie is er veel aandacht voor het bouwen van woonconcepten met zorg en hierbij onderzoeken we ook nieuwe en andere woonvormen dan gebruikelijk. Dit zien we ook bij andere corporaties. Het besef dringt door dat er een grote vergrijzing golf aankomt en dat personeelstekorten en budgettekorten zullen groeien. Er zijn dus alternatieven nodig. Mantelzorg en kangoeroewoningen kunnen een bijdrage leveren aan de te verwachten problemen, maar bijvoorbeeld ook groepswonen voor ouderen en woonvormen voor een mix van generaties.

8. Heeft u nog verdere plannen voor de toekomst in het realiseren of ontwikkelen van kangoeroewoningen?

We hebben niet zozeer plannen op het gebied van het uitbreiden van kangoeroewoningen omdat het nadeel van deze woonvorm is dat als de zorgontvanger vertrekt de zorgverlener ook uit de woning moet. Daarom zijn we flexibelere vormen van mantelzorg aan het onderzoeken; zo denken we aan de aanschaf van een mantelzorgunit en onderzoeken we of we ergens een respijthuis kunnen bouwen.

Woningcorporatie	WoonFriesland
Aantal kangoeroewoningen	3

1. Waarom is de corporatie begonnen met de verhuur van kangoeroewoningen?

Omdat er behoefte is aan woningen naast elkaar in verband met het verlenen van zorg.

2. Hoe verloopt de verhuur van deze woningen?

Alle drie zijn sinds de oplevering van 15-10-2010 verhuurd. Twee woningen aan ouderen en degene die voor hen zorgt en de derde aan huurders met kinderen (i.v.m. de opvang etc.).

3. Wat zijn de ervaringen van de corporatie met doorstroom?

Nog niet van toepassing.

4. Ervaart de corporatie knelpunten rond de verhuur van kangoeroewoningen, zo ja welke knelpunten zijn dat?

Mogelijk knelpunt in verband met vertrek van één van de twee bewoners uit de kangoeroewoning, de andere partij wil blijven wonen, juridisch gezien heeft deze partij recht om in de woning te blijven wonen. Ook terugbouwen naar twee zelfstandige woningen kan een knelpunt zijn.

5. Is er (voldoende) belangstelling? Vanuit wie komt deze belangstelling (ouderen, mensen met kinderen met een beperking, allochtone mensen)?

Zie vraag 2 er is voldoende belangstelling... een ieder met zorg kan zich melden.

6. Merkt u een groeiende belangstelling voor deze woonvorm?

We merken belangstelling, of dit groeiend is is onbekend.

7. Is er vanuit de corporatie veel aandacht voor het in de markt zetten van kangoeroewoningen, zo ja op welke manier?

Er is geen extra aandacht voor het in de markt zetten. Evenredig als bij reguliere verhuur.

8. Heeft u nog verdere plannen voor de toekomst in het realiseren of ontwikkelen van kangoeroewoningen?

Op dit moment niet.

Woningcorporatie
Aantal kangoeroewoningen

Vestia Zoetermeer
20, waarvan 3 tijdelijk woon-werkwoning

1. Waarom is de corporatie begonnen met de verhuur van kangoeroewoningen?

Samen met de gemeente heeft Vestia destijds het initiatief genomen om kangoeroewoningen te gaan bouwen, om te voldoen aan de toenemende vermenging van wonen&zorg en om in te spelen op de vergrijzing.

2. Hoe verloopt de verhuur van deze woningen?

Momenteel hebben we een aardige wachtlijst opgebouwd van mensen die interesse hebben in een kangoeroewoning. De verhuur loopt daardoor beter dan in het begin. Driekwart jaar na de oplevering van de woningen in 2006 stond de helft van de woningen namelijk nog leeg. Het bleek voor veel mensen toch wel een grote stap om samen te gaan wonen. Om de verhuur van de woningen van de grond te krijgen, zijn vijf kangoeroewoningen destijds tijdelijk als woon-werk woning verhuurd. Inmiddels zijn twee van deze woon-werkwoningen weer verhuurd als kangoeroewoning. De overige drie zullen bij mutatie ook weer als kangoeroewoning verhuurd worden.

3. Wat zijn de ervaringen van de corporatie met doorstroom?

Door het bijhouden van een wachtlijst gaat de doorstroom naar nieuwe kandidaten nu wel goed. We hebben geen lange leegstand meer, zoals vlak na de oplevering. Wat de doorstroming soms wel vertraagt, is de situatie waarbij 1 van de bewoners van een kangoeroewoning de huur opzegt of komt te overlijden. De andere bewoner moet dan ook verhuizen. Volgens de huurovereenkomst is Vestia in die gevallen verplicht om aan de andere bewoner een passende en gelijkwaardige woning aan te bieden. Het kan soms enige tijd duren voordat we een andere woning gevonden hebben, die aan deze criteria voldoet. Dat houdt de doorstroming natuurlijk tegen.

4. Ervaart de corporatie knelpunten rond de verhuur van kangoeroewoningen, zo ja welke knelpunten zijn dat?

De benedenwoning, die van de zorgvrager, wordt door veel mensen toch wel als klein ervaren. Het is een tweekamerwoning van ongeveer 36m2 woonoppervlakte. Met name voor ouderen is dit vaak een grote stap terug ten opzichte van de woning waar ze vandaan komen. Wat ook een knelpunt in de verhuur blijft, is de verplichting om bij beëindiging van de zorgrelatie de woning vrij te geven. Vestia bemiddelt in zulke gevallen wel naar andere, passende huisvesting, maar het blijft een punt wat mensen afschrikt. Om de verhuur makkelijker te maken, heeft Vestia de inkomenseisen voor de kangoeroewoningen al versoepeld. Ook kunnen we in sommige gevallen met de huurprijs schuiven, waardoor het bijvoorbeeld mogelijk wordt gemaakt om zowel voor de boven- als de benedenwoning huurtoeslag aan te vragen. We passen dus wel maatwerk toe.

5. Is er (voldoende) belangstelling? Vanuit wie komt deze belangstelling (ouderen, mensen met kinderen met een beperking, allochtone mensen)?

Er staan nu gemiddeld zo'n tien geïnteresseerden op de wachtlijst. Bij mutatie van een kangoeroewoning schrijven we alle kandidaten aan om te vragen of ze nog steeds belangstelling hebben. Soms vallen er dan al mensen af, omdat ze in de tussentijd al weer wat anders hebben gevonden, maar over het algemeen kunnen we tegenwoordig een vrijkomende kangoeroewoning aan iemand van de wachtlijst verhuren. De groep belangstellenden die nu op de wachtlijst staan, is heel gevarieerd. Er is vanaf het begin af aan veel belangstelling van allochtone mensen. Momenteel is ongeveer de helft van de belangstellenden op de wachtlijst van buitenlandse afkomst. Bij de meeste kandidaten gaat het om een oudere vader, moeder, opa of oma die afhankelijk is van mantelzorg. Maar ook kandidaten met kinderen met een beperking staan op de wachtlijst.

6. Merkt u een groeiende belangstelling voor deze woonvorm?

De bekendheid van het fenomeen 'kangoeroewoning' is wat groter geworden de afgelopen jaren. Mensen weten ons steeds beter te vinden met vragen over kangoeroewoningen. We worden vaker gebeld over wat een kangoeroewoning nou is en hoe men ervoor in aanmerking kan komen. Steeds meer mensen willen wel vrijblijvend op de wachtlijst komen. Toch merken we dat als we daadwerkelijk een woning gaan toewijzen, er toch nog veel mensen afhaken (vaak om redenen, genoemd bij vraag 5). Ik kan dus nog niet echt zeggen dat de daadwerkelijke belangstelling van serieuze kandidaten toegenomen is.

7. Is er vanuit de corporatie veel aandacht voor het in de markt zetten van kangoeroewoningen, zo ja op welke manier?

Momenteel hebben we geen actieve marketingstrategie. Omdat alle kangoeroewoningen op dit moment verhuurd zijn, adverteren we op dit moment niet. Je loopt daarmee namelijk het risico dat de wachtlijst zo groot wordt, dat mensen heel lang moeten wachten op een woning. Mocht bij mutatie blijken dat een woning moeilijk te verhuren is, dan adverteren we in lokale kranten of eventueel via contacten bij zorginstanties en gemeente.

8. Heeft u nog verdere plannen voor de toekomst in het realiseren of ontwikkelen van kangoeroewoningen?

Er zijn momenteel geen plannen voor het bouwen van nog meer kangoeroewoningen. Daar is de belangstelling toch te klein voor.

Naam woningcorporatie : Woonwaard Noord-Kennemerland Aantal kangoeroewoningen: 6

1. Waarom is de corporatie begonnen met de verhuur van kangoeroewoningen?

Leek indertijd een interessant concept waar een doelgroep voor was.

2. Hoe verloopt de verhuur van deze woningen?

Moeizaam: de woningen zijn eind 2009 opgeleverd, op dit moment (januari 2011) zijn er vier van verhuurd.

3. Wat zijn de ervaringen van de corporatie met doorstroom?

Nog niet aan de orde.

4. Ervaart de corporatie knelpunten rond de verhuur van kangoeroewoningen, zo ja welke knelpunten zijn dat?

Doelgroep is moeilijk bereikbaar & zeer divers.

5. Is er (voldoende) belangstelling? Vanuit wie komt deze belangstelling (ouderen, mensen met kinderen met een beperking, allochtone mensen)?

Onvoldoende belangstelling gezien resultaat tot op heden. Belangstelling komt van ouderen, mensen die mantelzorg verlenen, ouders met kinderen. Op dit moment worden drie van de vier woningen bezet door tweetal allochtone, Turkse gezinnen die voor een ouder met een lichamelijke beperking zorgen, en twee vrienden (autochtone Nederlanders) waar van er één een beperking heeft.

Redenen om woning af te wijzen: locatie (Vogelaarwijk waar veel allochtonen wonen), te kleine 'buidel' (geschikt voor één persoon) die maar van één kant lichtinval heeft en geen eigen buitenruimte heeft, en verplichting om te verhuizen als één van de partijen overlijdt of verhuist.

6. Merkt u een groeiende belangstelling voor deze woonvorm?

Tot op heden in de praktijk niet.

7. Is er vanuit de corporatie veel aandacht voor het in de markt zetten van kangoeroewoningen, zo ja op welke manier?

Ja, noodzakelijk. Veel aandacht aan besteed: adverteren, publicaties in kranten, instanties uitgenodigd om folders te verspreiden, open dag voor instanties en andere belangstellenden georganiseerd, radio Noord-Holland ingeschakeld.

8. Heeft u nog verdere plannen voor de toekomst in het realiseren of ontwikkelen van kangoeroewoningen?

Op dit moment terughoudend, doelgroep moet duidelijker worden. In principe een goed concept maar moet goed uitgevoerd worden, bijvoorbeeld door meer flexibiliteit in te bouwen zodat je niet hoeft te verhuizen als de buidelbewoner bijvoorbeeld overlijdt – (rij appartementen voorzien van tussendeuren die naar behoefte al dan niet bruikbaar gemaakt kunnen worden?). Kwaliteit buidel moet hoger: volwaardige woning voor minimaal twee personen met buitenruimte. En bij voorkeur een aardige locatie die geschikt is voor kwetsbare bewoners.

Naam woningcorporatie : Delta Forte Aantal kangoeroewoningen: -
--

Uitwerking telefonisch interview

Knelpunten

- Geen helderheid vanuit de corporaties. Vaak is men binnen de corporatie onbekend met kangoeroewoningen.
- Wensen zijn erg uiteenlopend. Daarom is het van belang dat de huurders betrokken worden bij het realiseren van kangoeroewoningen.

Aandachtspunten

- Goed in de markt zetten van het aanbod door corporaties.
- Bij nieuwbouw de betrokkenen, meteen meenemen door samen te ontwerpen. Flexibele indeling van de woning, zodat verbouwing en aanpassingen mogelijk zijn. Bijvoorbeeld de mogelijkheid tot het splitsen van de woningen. Dit voorkomt dat bij overlijden de overblijvende bewoners moeten verhuizen.
- Duidelijk huurcontract, zodat huurders van een kangoeroewoning goed inzicht hebben in regelgeving en de plichten van de corporatie bij het huren van een kangoeroewoning.
- Kangoeroewoningen kunnen een mooie aanvulling vormen op bestaande woningen en andere woonvormen (met zorg).

Overig

- Veel voorzichtigheid van corporaties door onbekendheid met dit woontype. Daarnaast speelt bij het bouwen van nieuwe kangoeroewoningen ook de economische crisis een rol. Corporaties zijn voorzichtig in het nemen van risico's bij investeringen.
- Ook belangstellende of potentiële huurders zijn voorzichtig. Vaak zijn ze niet zeker over het feit of ze van heel dichtbij mantelzorg willen verlenen. Ook het risico dat bij overlijden de bewoner de huur voor de gehele kangoeroewoning moet betalen schrikt af.

4. Literatuur

Steenbergen, T. (2005) 'Apart en toch samen'

URL:[http://www.kcwz.nl/doc/levensloopgeschied/Apart en toch samen Eindscriptie Tamar %20Steenbergen inzake %20kangoeroewoning.pdf](http://www.kcwz.nl/doc/levensloopgeschied/Apart_en_toch_samen_Eindscriptie_Tamar_%20Steenbergen_inzake_%20kangoeroewoning.pdf)

VROM (2010) Ouderen op de woningmarkt, pag. 3,4, 34

URL: <http://www.woonbond.nl/downloads/seniorenOpDeWoningmarkt.pdf>

Witter, Y. (2005) 'Kangoeroewoningen springen er uit! Samen op jezelf: blijvertje of eendagsvlieg?' pag. 1-3

URL: [http://www.kcwz.nl/doc/levensloopgeschied/Kangoeroewoningen samen op jezelf.pdf](http://www.kcwz.nl/doc/levensloopgeschied/Kangoeroewoningen_samen_op_jezelf.pdf)