

De heer H.P. Kip  
De heer A. Tijssen  
Portaal Nijmegen  
Postbus 375  
3900 AJ Veenendaal

Betreft:  
Advies voorgenomen verkoop woningen  
Krayenhofflaan (complex 1062)  
en de Gildekamp (complex 1176)

Nijmegen, 27 juni 2011

Geacht heer Kip,  
Geachte heer Tijssen,

Hierbij brengen we u ons advies uit over de voorgenomen verkoop van de complexen Krayenhofflaan en De Gildekamp. Er zijn 104 formulieren verstuurd, waarop 32 (30,8%) reacties zijn gekomen. Naar de Krayenhofflaan zijn 42 formulieren verstuurd, waarvan 17 (40,5%) retour. Naar De Gildekamp zijn 62 formulieren verstuurd, waarvan 15 (24,1%) retour. De respondenten uit de Krayenhofflaan hebben een etagewoning met lift. De respondenten uit De Gildekamp hebben een etagewoning zonder lift.

#### *Samenvatting*

In de Krayenhofflaan worden woningen, woonomgeving en leefklimaat als positief beoordeeld. Huurders (senioren) zijn tevreden en willen blijven huren en zien het kopen van de woning door henzelf en ook door anderen niet als verbetering. Wij adviseren u om dit complex NIET te verkopen, maar in de verhuur te houden. In de Gildekamp wordt het onderhoud / verbetering van de woning als onvoldoende gewaardeerd en is bij zowel het sociale als het fysieke leefklimaat verbetering nodig. Verkoop van woningen kan hier een mogelijke oplossing zijn.

#### **A. Krayenhofflaan**

##### *De buurt en woonomgeving*

De Wijkmonitor<sup>1</sup> meldt dat het gebied tussen de Marialaan, Voorstadslaan en Krayenhofflaan in de jaren zestig en zeventig van de vorige eeuw is gebouwd.

---

<sup>1</sup> Stads- en Wijkmonitor 2009. Deel Wijk. Hoofdstuk over Nijmegen-Oud-West

De waardering voor de eigen woonomgeving en het sociaal klimaat is gestegen in Biezen. Hoewel er veel positieve signalen zijn over het sociale klimaat in Oud-West, zijn er ook zorgen over het mogelijke wegtrekken van 'oude' wijkbewoners wat fnuikend kan zijn voor de sociale cohesie.

In de Krayenhofflaan voelen 7 respondenten zich thuis. 2 respondenten noemen de gunstige ligging t.o.v. station en centrum. Er zijn 4 negatieve opmerkingen.

#### *Gaat de buurt erop vooruit bij woningverkoop?*

2 respondenten uit de Krayenhofflaan denken dat de buurt erop vooruit gaat. 8 respondenten, de helft dus, denken van niet. Zij vrezen vooral dat het gedaan is met de rust als er jongeren in de flat komen wonen (3 keer genoemd). Voor 6 respondenten hangt het er van af wie de woning koopt.

#### *Kopen, huren en verhuizen*

Niemand uit de Krayenhofflaan wil of kan de woning kopen. Redenen zijn: vanwege de leeftijd (senioren) en de financiën. Bijna tweederde van de mensen wil niet verhuizen. Slechts 2 personen willen wel verhuizen en 4 mensen weten het nog niet.

#### *Onderhoud aan de woningen*

In de Krayenhofflaan zijn de huurders positief over het onderhoud: 11 personen hebben er geen opmerkingen over; 3 mensen zijn positief. Er zijn slechts 3 klachten.

#### *Conclusie en adviezen*

In de Krayenhofflaan is het goed wonen voor de huurders. Volgens de huurders daar zal de verkoop van woningen niet bijdragen aan de verbetering van de buurt. Ze willen of kunnen niet kopen. Dat is niet vreemd, want het zijn senioren. Ze zijn tevreden over het onderhoud.

Wij adviseren u dan ook het volgende:

- Heroverweeg de verkoop van de woningen in de Krayenhofflaan. Deze woningen voldoen als etagewoning met lift meer aan het profiel van Portaal en de huurders zijn tevreden over de woningen. De Klink vindt etagewoningen met lift een belangrijk onderdeel voor de kernvoorraad, zeker als er grote tevredenheid is bij de huidige huurders. Maar ook gezien de toekomstige behoefte aan gelijkvloerse woningen. Daarnaast ligt dit complex gunstig t.o.v. het centrum en het openbaar vervoer. De Klink adviseert daarom om dit complex NIET te verkopen, maar in de verhuur te houden.

## **B. De Gildekamp**

#### *De buurt en woonomgeving*

De Wijkmonitor<sup>2</sup> meldt dat er in De Gildekamp vooral vooruitgang zit in de sociale cohesie en de verhouding tussen etnische groepen. Maar het samenleven met de jongeren is wel verslechterd. Verder kent de Gildekamp een wat zwakkere sociaal-economische structuur: er is een opvallende oververtegenwoordiging van inwoners in de lage welstandsklasse. "Ook zijn er aandachtspunten binnen de woonomgeving. Zo constateren bewoners veel verloedering en vernielingen, en is men minder tevreden over de openbare ruimte en het groen." Positief is misschien dat De Gildekamp een

---

<sup>2</sup> Stads- en Wijkmonitor 2009. Deel Wijk. Hoofdstuk over Lindenholt

zeer gemengde woningvoorraad heeft: zowel laagbouw, koop en huur, als etagewoningen.

In De Gildekamp zijn prettig wonen en de rustige omgeving (6 keer genoemd), naast de goede omgeving en voldoende groen (3 keer genoemd) positieve punten. Er zijn 13 negatieve opmerkingen, die divers zijn. 7 respondenten ervaren sociale onveiligheid (onrustig in de buurt, onprettig, vandalisme en diefstal, te veel honden). 6 respondenten ervaren een tekort in de fysieke omgeving (meer parkeergelegenheid nodig, smerige straten, meer groen nodig, afval in de tuin).

#### *Gaat de buurt erop vooruit bij woningverkoop?*

4 respondenten uit De Gildekamp denken dat de buurt er op voor uit gaat. 2 respondenten denken dat er geen verbetering komt. Voor 4 respondenten hangt het er van af wie de woning koopt. Zie verder bijlage 1.

#### *Kopen, huren en verhuizen*

80% van de mensen in De Gildekamp wil de woning niet kopen, omdat men gewoon wil blijven huren (6 keer), men de woning niet kan kopen (financiële redenen) (5 keer), en omdat men in deze buurt zijn woning niet wil kopen (4 keer).

De overige 20% weet niet of ze de woning wil kopen. Zie verder bijlage 2.

5 respondenten willen verhuizen, waarvan er 4 aangeven dat ze binnen 2 jaar weg willen; 3 weten het niet en 7 willen niet verhuizen.

#### *Onderhoud aan de woningen*

In De Gildekamp vond men dat er veel onderhoud nodig was (3 keer), dat douche en toilet te oud waren (2 keer), schimmel en lekkages in de douche (1 keer), een paar ramen geen dubbelglas hadden met als gevolg te hoge stookkosten (1 keer), tochtklachten (1 keer), de keuken en badkamer zijn van een ouderwetse kwaliteit (1 keer), en houtrot in de schuur en het kozijn van de slaapkamer (1 keer).

#### *Tips en overige opmerkingen*

In De Gildekamp is met name het onderhoud een zorg (zie bijlage 3).

#### *Conclusie en adviezen*

De Gildekamp heeft een diversiteit aan problemen, zowel op sociaal als fysiek vlak. Hier is er een hogere verwachting van het effect van verkoop, omdat de huidige situatie om diverse redenen te wensen over laat.

Huurders willen of kunnen niet kopen. De bevolkingssamenstelling en het inkomen hebben hier invloed op. Eenderde van de respondenten zou wel in een andere buurt willen wonen.<sup>3</sup>

60% van de huurders is niet tevreden over het onderhoud.

De enquêteresultaten lijken er op te wijzen dat verkoop van woningen hier een mogelijke oplossing kan zijn.

Wij adviseren u dan ook het volgende voor De Gildekamp:

- Besteed meer aandacht aan het onderhoud en verbetering van de woningen. Presenteer op korte termijn een plan van aanpak voor de komende jaren.

---

<sup>3</sup> De regeling woningruil biedt voor De Gildekamp een mogelijkheid. Het is niet reëel dat het complex binnen 10 jaar volledig verkocht zal zijn, terwijl zeker eenderde wil verhuizen.

Gebruik een deel van de verkoopopbrengst om eerder verbeteringen mogelijk te maken.

- Verkoop woningen onder voorwaarden. Maak hier gebruik van een sociale overeenkomst (dit wordt meer toegepast) en een ballotagecommissie bij de verkoop en verhuur van woningen. Hierdoor ontstaat er ook gelijk een relatie tussen de bestaande en nieuwe bewoners.
- Onderzoek en onderneem verdere actie op grond van de verschillende klachten over de fysieke en sociale leefomgeving.
- Stabiliteit van de buurt wordt als belangrijk gezien. Eén van de mogelijkheden hiervoor is dat huidige huurders de woning kunnen en willen kopen. Help bestaande huurders om de woning te kopen. Organiseer voorlichtingsavonden en mogelijkheden. Ook bij de twijfelgroep kunnen potentiële kopers zitten.

Tot zover ons advies.

Graag zien we uw reactie hierop tegemoet.

Met vriendelijke groet,

namens de Klink (voorheen HvPN)

Harry Wagenvoort (secretaris)

Bijlage 1: Gaat de buurt er op vooruit bij woningverkoop?

Bijlage 2: Kopen, huren en verhuizen

Bijlage 3: Overige opmerkingen

## **Bijlage 1: Gaat de buurt erop vooruit bij woningverkoop?**

### **Krayenhofflaan**

Ja (redenen):

- er komt een mix aan bewoners
- kopers houden de buurt stabiel

### **De Gildekamp**

Ja (redenen):

- mensen gaan netter om met de omgeving
- men is zuiniger op het eigen bezit
- er zullen dan minder buitenlanders zijn (2 keer)

### **Krayenhofflaan**

Nee (redenen):

- de buurt blijft hetzelfde
- leegstand of jongeren
- als er jongelui in de flat komen dan is het met de rust gedaan (2 keer)
- buurt blijft onveilig en de asocialen blijven in de flat wonen

### **De Gildekamp**

Nee (redenen):

- wie zou deze woningen willen kopen

### **Krayenhofflaan**

Hangt er vanaf (redenen):

- wie er komt te wonen (is nu 55+) (2 keer genoemd)

### **De Gildekamp**

Hangt er vanaf (redenen):

wie er komen wonen (3 keer genoemd)

## **Bijlage 2: Kopen, huren en verhuizen**

<b>Nr</b>	<b>Reden om te blijven huren</b>	<b>Krayen- hofflaan</b>	<b>De Gilde- kamp</b>
1	omdat ik de woning niet kan kopen / geen hypotheek kan krijgen	7	5
2	vanwege mijn leeftijd	11	3
3	omdat ik gewoon wil blijven huren	5	6
4	omdat ik in deze buurt mijn woning niet wil kopen	4	4
5	omdat de staat van onderhoud te wensen overlaat		3

De Gildekamp: woning kopen (redenen waarom men het niet weet)

Eén persoon zoekt een eengezinswoning in een andere buurt. Een ander heeft geen verhuisplannen, want heeft veel plezier van zijn woning. De laatste geeft aan dat een en ander afhankelijk is van het financiële plaatje en de vraagprijs

### **Bijlage 3: Overige opmerkingen**

De Gildekamp:

- verontwaardigde reacties over de situatie voor de huurders m.b.t. het onderhoud, wanneer de woningen in de verkoop gaan (2 keer)
- honden van de burens poepen alles onder (1 keer)
- te weinig winkels en pinautomaten in de buurt (1 keer)
- angst voor leegstand in combinatie met gebrekkig onderhoud (1 keer)
- vrees van een bewoner dat hij het huis later moeilijk kan verkopen als hij het nu zou kopen (1 keer)