

Tussenrapportage

Project Wooncoach

(1 januari 2025 – Q1 2026)



1. Inleiding en Context

De pilot Wooncoach is op 1 januari 2025 formeel geëffectueerd met een beoogde looptijd tot eind 2026. Dit initiatief is een strategisch samenwerkingsverband tussen SallandWonen, de gemeente Raalte, de gemeente Olst-Wijhe en de Provincie Overijssel.

De noodzaak voor dit project is ingegeven door de aanhoudende druk op de regionale woningmarkt en de dringende behoefte aan passende, levensloopbestendige huisvesting voor senioren. Door proactief in te zetten op de begeleiding van ouderen naar geschikte woonvormen, wordt niet alleen de individuele zelfstandigheid bevorderd, maar ook de noodzakelijke dynamiek in de gehele woningmarktketen gestimuleerd. Dit document biedt een integraal bestuurlijk overzicht van de voortgang en de behaalde resultaten tot en met het eerste kwartaal van 2026.

2. Strategische Doelstellingen

Het project Wooncoach hanteert vijf hoofddoelstellingen die bijdragen aan een efficiënter gebruik van de woningvoorraad en het welzijn van inwoners:

1. **Huisvesting:** Het faciliteren van 55-plussers naar kwalitatieve, levensloopbestendige woningen om een langer en kwalitatief zelfstandig verblijf mogelijk te maken.
2. **Bewustwording:** Het vergroten van het inzicht in de persoonlijke en maatschappelijke winst van een tijdige verhuizing naar een beter passende, vaak kleinere woning.
3. **Persoonlijke Begeleiding:** Het bieden van een fulltime specialisme in de vorm van intensieve ondersteuning gedurende het gehele oriëntatie- en verhuisproces.
4. **WMO-preventie:** Kostenvermindering binnen het sociaal domein door proactieve verplaatsing naar woningen die minder aanpassingen behoeven voor zorg, waarmee dure woningaanpassingen worden voorkomen, zoals bijvoorbeeld het plaatsen van een traplift.
5. **Doorstroming:** Het realiseren van mutatieketens door gezinswoningen vrij te maken voor starters en jonge gezinnen.

3. Activiteiten

De methodiek van de Wooncoach kenmerkt zich door een combinatie van laagdrempelige aanwezigheid en activiteiten om de doelgroep proactief te benaderen. Wanneer er eenmaal contact tot stand is gekomen is de kern van de aanpak het huisbezoek, waarbij de Wooncoach samen met de klant de eventuele woonwens in mogelijkheden in kaart brengt.

Er zijn wekelijkse inloopspreekuren geoperationaliseerd op centrale ontmoetingspunten:

- **Gemeente Raalte:** Bibliotheek Raalte en het Dorpshuus in Heino.
- **Gemeente Olst-Wijhe:** Bibliotheek Wijhe en het Holstohus in Olst.

Daarnaast zijn er nog vele andere activiteiten om de doelen te bereiken. Een beperkte opsomming:

- **Actieve benadering:** Huis-aan-huis acties gericht op huurders (55+) in grote gezinswoningen (3+ slaapkamers) die nog niet staan ingeschreven als woningzoekende in de Woningzoeker (het regionale woonruimteverdeelsysteem van woningcorporaties).
- **Zichtbaarheid:** Aanwezigheid op lokale markten, momenten in de wijk en verspreiding van informatiemateriaal via o.a. huisartsen, fysiotherapeuten en apotheken.
- **Databeheer:** Het structureel nabellen van reactielijsten van De Woningzoeker.
- **Relatiebeheer:** het opvolgen van eerste gesprekken door het contact met de doelgroep te onderhouden, eventuele knelpunten in kaart te brengen en deze mogelijk weg te nemen.
- **Mailings:** Brieven/mails naar de doelgroep over verhuismogelijkheden in hun buurt of kern.
- **Bezichtigingen:** Van nieuwbouwprojecten en appartementen in bestaande complexen.
- **Woningruil:** Contact leggen tussen personen die mogelijk een woningruil aan kunnen gaan op basis van hun woonwensen.

4. Netwerk

De Wooncoach is een samenwerkingsproject, waarbij het netwerk een belangrijke pijler is om de doelgroep te vinden en op de juiste manier te kunnen helpen.

- De Wooncoaches zijn goed bekend met hun netwerkpartners en de meerwaarde van de Wooncoach wordt door deze partners gezien.
- Er zijn informatiebijeenkomsten en werksessies georganiseerd in samenwerking met partners zoals andere (doorstroom)wooncoaches, gemeenteammbtenaren, maatschappelijk werk, wijkverpleging etc.
- De Wooncoaches fungeren als een onmisbare schakel in het ambtelijk en sociaal netwerk.

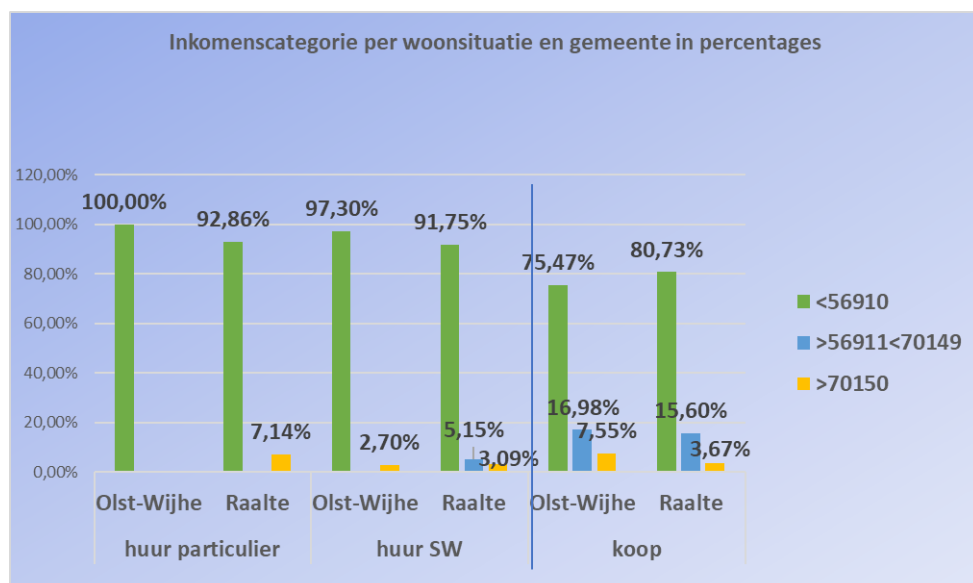
5. Kerncijfers en Behaalde Resultaten

De onderstaande tabel kwantificeert de effectiviteit van de pilot over de eerste vijf kwartalen.

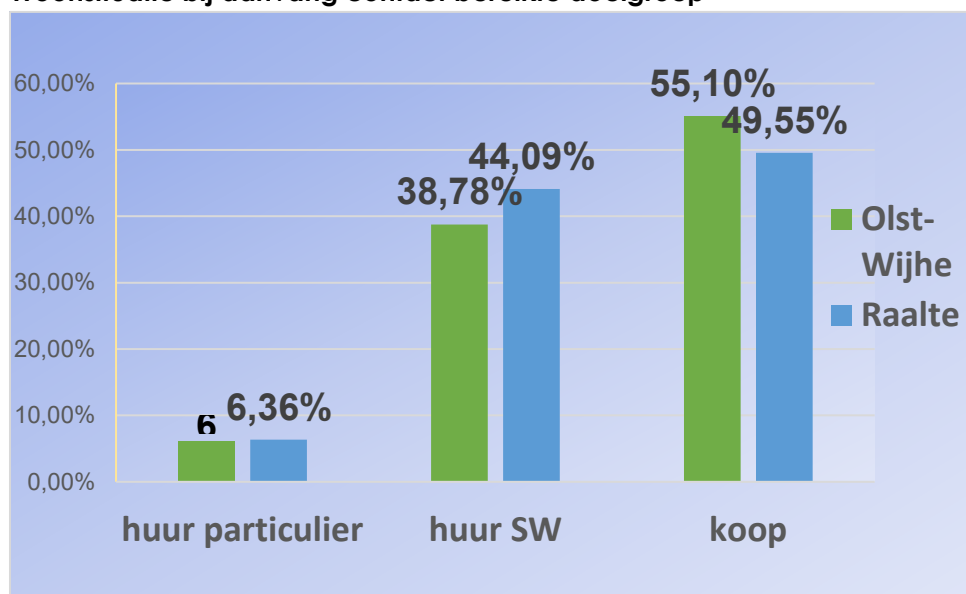
Prestatie-indicator	Doelstelling	Realisatie (Status Q1 2026)
Totaal aantal gevoerde gesprekken	Minimaal 600 (totaal)	Ruim 330 (220 in Raalte, 99 in Olst-Wijhe)
Gerealiseerd doorstroompercentage	10%	Ruim 18% (44 in Raalte, 14 in Olst-Wijhe)
Doorstroompercentage per oorspronkelijke woonsituatie	N.v.t.	Sociale Huur 47,9% Particulier Huur 8,2% Koop 43,8%
Gemiddelde klantwaardering	8,0	8,9
Inkomen onder sociale huurgrens	N.v.t.	85% (Inclusief zowel huurders als kopers)
Primaire leeftijdscategorie	55+	Focus op 65 tot 85 jaar

Uit de inkomensdata blijkt dat 85% van de bereikte doelgroep onder de sociale huurgrens valt. Een strategisch significante bevinding is dat dit percentage tevens een grote groep eigenaar-bewoners (kopers) omvat, voor wie de Wooncoach een cruciale rol speelt in de verandering van koop naar huur. Andersom laten de Wooncoaches ook zien dat er behoefte is aan middenhuurwoningen/-appartementen.

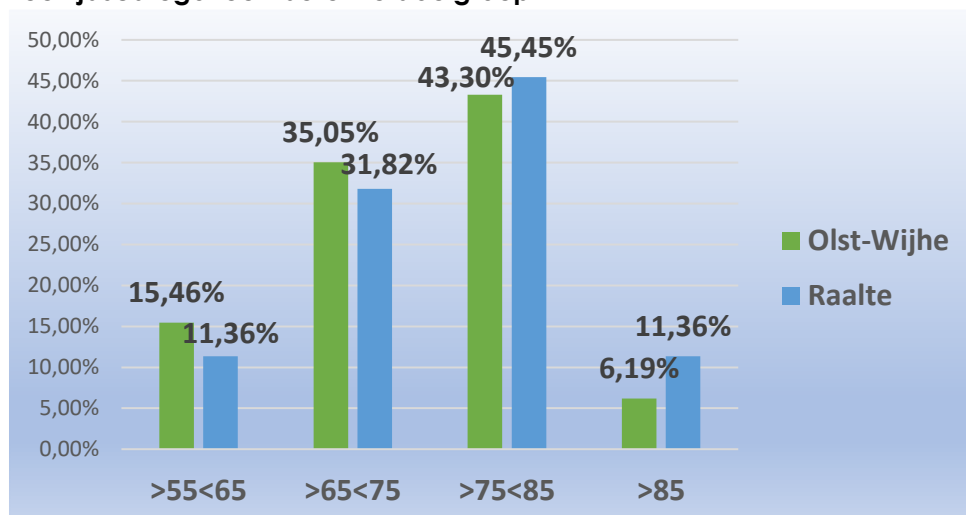
Inkomenscategoríeën per woonsituatie bereikte doelgroep



Woonsituatie bij aanvang contact bereikte doelgroep



Leeftijdscategorieën bereikte doelgroep



6. Impactanalyse en Feedback Netwerk

De kwalitatieve data bevestigen dat de meerwaarde van de Wooncoach verder gaat dan louter bemiddeling; het biedt rust in een complexe besluitvormingsfase.

- **Inwoners:** De focus op 'ontzorging' is een belangrijke motivator gebleken, met name voor huiseigenaren die opzien tegen onderhoud. Daarnaast speelt ook de omvang van een woning een grote rol, Mevr. Zalmijn (Olst) illustreert dit treffend: "*Minder huis betekent minder werk!*". Dhr. Koopman (Broekland) benadrukte hoe de Wooncoach hem hielp de emotionele drempel te overbruggen om zijn zelfgebouwde woning na 40 jaar vrij te maken voor de volgende generatie.

Daarnaast blijkt de doelgroep niet zozeer op te zien tegen de kosten van een verhuizing (inrichting, dubbele lasten, daadwerkelijke verhuizing), maar meer tegen het regelwerk dat daarbij komt kijken.

- **Professionals:** Ketensamenwerking is verankerd door korte lijnen met partners. *Carinova Mantelzorgondersteuning* prijst de spreekuren in de bibliotheek als waardevol schakelmoment. Het *Sociaal Loket Raalte* en de *Sociaal Werker van Ut Huus* typeren de Wooncoach als een expert die de "wirwar van regels" voor inwoners inzichtelijk maakt, wat direct leidt tot meer rust en regie bij de senior.

Deze twee voorbeelden komen overeen met de feedback die ontvangen is vanuit andere netwerkpartners.

7. Geïdentificeerde Knelpunten

Ondanks de positieve doorstroomcijfers blijven drie barrières de volledige potentie van de woningmarkt remmen:

1. **Aanbod:** Het aanbod van woningen in algemene zin blijft achter op de vraag, waarbij op te merken valt dat er vooral te weinig levensloopbestendige 1-2 persoonswoningen zijn. Daarnaast zijn er voor de doelgroep die in aanmerking komen voor de middenhuur vrijwel geen mogelijkheden.
2. **Financiële en Informatieve Drempels:** Onterechte vrees voor stijgende woonlasten en de werkelijke kosten van verhuizing en inrichting blijven belemmerende factoren. Veel senioren onderschatten de compensatie via huurtoeslag en lagere energielasten in een kleinere woning.
3. **Psychologische Barrières:** De emotionele gehechtheid aan een woning waar men soms al meer dan 50 jaar woont, is groot. Het "omzetten van de knop" vergt tijd die reguliere toewijzingssystemen niet bieden. Men moet te snel een knoop doorhakken na het bezichtigen van een woning (huur en koop)

8. Aangepaste regelingen SallandWonen

Mede vanuit het project Wooncoach heeft SallandWonen een aantal beleidsuitgangspunten aangepast:

- De doorstroomregeling, waarbij huurders een bepaalde mate van voorrang krijgen naar een andere woning, is aangepast. Hierdoor krijgt de doelgroep eerder voorrang op de voor hen geschikte woningen bij SallandWonen.
- Voorrang voor gezinnen is ingevoerd ten aanzien van woningen met 3 of meer slaapkamers. Zodat de grotere woningen daadwerkelijk beter benut gaan worden.
- Via De Woningzoeker is de mogelijkheid gecreëerd voor de doelgroep om inschrijfduur te behouden als zij naar een meer passende woning verhuizen. Vanuit het idee dat het moeilijk kan voelen om vele jaren inschrijfduur in te zetten. Mocht de woning dan toch echt niet bevallen, dan kan men alsnog verder zoeken.

9. Conclusie: De Maatschappelijke Winst

De Wooncoach heeft bewezen een vliegwiel te zijn voor de regionale woningmarkt. De winst is niet alleen cijfermatig (18% doorstroom tegenover de 10% doelstelling), maar ook maatschappelijk diepgeworteld.

Door de inzet van de Wooncoach wordt de verhuistrein in de woningmarkt optimaal benut: één senior die verhuist naar een appartement, faciliteert een gezin naar een eengezinswoning, waardoor een starterswoning vrijkomt voor een jong huishouden. In de praktijk zien we ketens van wel vijf verhuizingen per mutatie. Hiermee levert de Wooncoach

een onmisbare bijdrage aan de leefbaarheid van de kernen, de efficiënte benutting van de bestaande voorraad en de verlichting van de druk op de zorgsector.

10. Doorkijk

Het project eindigt op 31 december 2026. De komende maanden gaan de partners gezamenlijk overleggen of voortzetting wenselijk en haalbaar is.