

Kluishuizen en Poolse arbeidsmigranten

Verkenning

Dit is een publicatie van de SEV.

U kunt SEV-publicaties downloaden op www.sev.nl

SEV
Postbus 1878
3000 BW Rotterdam
Telefoon 010 - 282 50 50
sev@sev.nl

De SEV ontwikkelt innovatieve oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken op het gebied van wonen. Wij zijn onafhankelijk, maar kunnen niet zonder initiatiefrijke netwerkpartners. Samen met hen beproeven we ideeën voor innovaties in de praktijk.

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	5
1. Inleiding	7
1.1 Aanleiding	7
1.2 Focus op Polen in Rotterdam	8
1.3 Leeswijzer	8
2. Introductie Rotterdamse klushuizen	11
2.1 Rotterdamse klushuizen	11
2.2 Financiering en financiële aspecten van klushuizen	13
2.3 Polen en klushuizen	14
3. Kenmerken van Poolse arbeidsmigranten in Rotterdam	17
3.1 Onderzoeken naar arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa en Polen	17
3.2 Achtergrondkenmerken en huisvesting	17
3.3 Vestigingsmigratie	17
3.4 Cijfers over Polen in Rotterdam	19
4. Verkenning interesse arbeidsmigranten uit Polen in klushuizen.	21
4.1 Benadering doelgroep	21
4.2 Bijeenkomst geïnteresseerde Polen	24
4.3 Open dag klushuizen	24
4.4 Vragenlijst	25
4.5 Financierbaarheid	26
5. Verkennende gesprekken met enkele sleutelpersonen	27
6. Conclusies en advies	29
6.1 Algemene conclusies	29
6.2 Advies	30
6.3 Tot slot/perspectief	31
7. Bronnen	33
Colofon	34

VOORWOORD

De stad Rotterdam heeft te maken met een snelgroeiende groep Poolse arbeidsmigranten. In veel gevallen seizoensmigranten, maar er is een groep die hier wil blijven of dat serieus overweegt. Door de lange inschrijfduur bij woningcorporaties zijn ze aangewezen op een particuliere huurwoning. Huisjesmelkerij is daarbij nooit ver weg. Zou een kluswoning voor hen niet interessant zijn? Hebben ze daar belangstelling voor en is er een voor hen passend aanbod van klushuizen? In bijgaande verkenning *Klushuizen en Poolse arbeidsmigranten* heeft Urbannerdam deze vragen in opdracht van de SEV onderzocht.

Waarom zou een klushuis voor Polen interessant zijn? Drie redenen laten zich aanwijzen:

- Een bovengemiddeld deel van deze doelgroep is werkzaam in de bouw en heeft kennis van renovatie van woningen ofwel goede connecties met mensen die hierin werkzaam zijn.
- Het een zeer betaalbare woning oplevert in relatie tot de kwaliteit en grootte van de woning.
- De woningen gelegen zijn in buurten en wijken waar nu ook al veel Poolse arbeidsmigranten wonen en voor zover dat niet zo is, zijn er in wijken waar veel Polen wonen (zoals de Tarwewijk en in Carnisse) relatief veel woningen in de particuliere voorraad die in slechte staat verkeren.

Tot nu toe zijn klushuizen vooral in trek zijn bij jonge mensen met een inkomen tussen modaal en twee keer modaal en bovengemiddeld opgeleid. Ze worden wel als de 'creatieve klasse' omschreven. In het geval van Polen gaat het duidelijk om een andere groep. Urbannerdam heeft een verkenning uitgevoerd onder een groep *geïnteresseerde* Polen. Zij zijn minder hoog opgeleid en in de meeste gevallen hebben zij een inkomen net onder modaal. Ze zijn actief in beroepen als productiemedewerker, gespecialiseerd plaatbewerker, timmerman, verpleegkundige, automonteur, slijper, lasser en boekhouder. Zij hebben niet het geld om een groot klushuis op te knappen, maar wel een klusappartement.

Urbannerdam heeft onderzocht of binnen de gemeente interesse is om een pilot te starten gericht op Polen en klushuizen (en wellicht ook andere arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa). Die interesse is er. Wel op voorwaarde dat aangesloten wordt bij bestaande programma's. Dat is ook het advies dat Urbannerdam aan het eind van deze verkenning afgeeft. Sluit aan bij het bestaande aanbod van klushuizen en organiseer extra inspanningen op het gebied van voorlichting, werving en begeleiding van Polen. Vanwege het programma EU Arbeidsmigranten en het in het kader van deze verkenning opgebouwde netwerk is het relatief makkelijk om het aanbod bij de doelgroep onder de aandacht te brengen. Is de pilot succesvol dan kan gezien worden of er ander gemeentelijk bezit of bezit van een corporatie in aanmerking komt voor verkoop als klushuis (met arbeidsmigranten als speciale doelgroep).

Wat betreft de locatie ligt het voor de hand, adviseert Urbannerdam, om te beginnen op Rotterdam Zuid omdat hier nog een bestaand en potentieel aanbod is van klushuizen, én omdat hier een aantal wijken ligt met relatief hoge concentraties Polen en andere Europese arbeidsmigranten. In buurten zoals de Mijnkintbuurt in Rotterdam Zuid zijn er ook infrastructuren en mogelijk ook middelen om het faciliteren en ondersteunen van Poolse kopers mogelijk te maken.

Aan het slot van deze verkenning heeft Urbannerdam kort op een rij gezet waarom de combinatie Polen en klushuizen interessant is en welke voordelen het oplevert:

- Meer eigenaar-bewoners in straten die dat nodig hebben.
- Eigen bezit stimuleert emancipatie en integratie.
- Het proces zelf draagt bij aan inburgering en integratie.
- Vervallen panden worden opgeknapt en krijgen een fatsoenlijke herbestemming want door de voorwaarden aan een klushuis is verhuur en daarmee samenhangende overlast niet toegestaan.
- Men creëert positieve publiciteit: van 'probleem' tot kans.
- De doelgroep krijgt fatsoenlijke huisvesting voor een toegankelijke prijs.
- De doelgroep kan haar eigen krachten (kennis van en connecties in de bouw) benutten.
- Binding met de wijk neemt toe.
- Er ontstaat een duurzame bewoning.
- Er kan een rolmodelwerking voor andere arbeidsmigranten uit ontstaan.

Bovengenoemde voordelen worden door verschillende partijen in de gemeente Rotterdam gezien. De SEV gaat binnenkort met de gemeente Rotterdam en andere relevante partijen bekijken hoe dit jaar een pilot Polen en klushuizen opgestart kan worden.

Radboud Engbersen
Programmaregisseur SEV

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding

De laatste jaren is er sprake van een grote toename van Poolse arbeidsmigranten die zich al dan niet tijdelijk vestigen in Nederland. In een stad als Rotterdam gaat het om een snel groeiende groep. Exacte aantallen zijn niet bekend vanwege de lage registratiegraad maar op basis van verschillende statistieken wordt het aantal migranten uit Polen geschat op ergens tussen de 10.000 en 20.000¹.

Alhoewel er vaak sprake is van seizoensarbeid en dus van een tijdelijke huisvesting, is er een groeiende groep Poolse arbeidsmigranten die overweegt zich voor langere tijd of zelfs definitief te vestigen in Nederland. Zie hiervoor onder andere de studie Arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa van A.M. Weltevrede e.a. (2009) waarvoor 900 respondenten zijn geënquêteerd. Uit deze studie komt naar voren dat 33% van de recente arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa overweegt hier langer dan drie jaar te blijven en dat 14% hier voor altijd zou willen blijven. De tijd zal leren in hoeverre deze voornemens werkelijkheid worden. Voor deze groep blijvers en voor de gemeente Rotterdam is heel wat werk te verzetten op zowel het gebied van passende huisvesting als inburgering en integratie.

Hoe groot deze groep 'langblijvers' inmiddels is, is moeilijk te zeggen. Een mogelijke indicatie is het aantal Polen dat ingeschreven staat in de GBA. Medio 2011 ging het om zo'n 4.500 Polen in de gemeente Rotterdam (bron: monitor programma EU arbeidsmigranten, september 2011). Naast Polen betreft het 5.000 andere migranten uit Midden- en Oost-Europa. (Bulgaren en Roemenen zijn na Polen zijn de grootste groepen.) Het totaal aantal Polen respectievelijk migranten uit Midden- en Oost-Europa in Rotterdam wordt geschat op ergens tussen de 24.000 en 40.000 (een grove schatting omdat het aantal niet-geregistreerden veel groter is dan het aantal geregistreerde migranten).

Het ministerie van BZK heeft aangegeven te willen onderzoeken of het Rotterdamse Klushuizenconcept aanknopingspunten biedt voor het op positieve wijze binden (inburgeren) van de groep arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa aan de wijken waar zij nu wonen. Rotterdamse Klushuizen is een concept en project van de gemeente Rotterdam waarbij verwaarloosde panden in aandachtswijken onder de marktprijs onder voorwaarden verkocht worden aan mensen die zich verplichten deze panden hoogwaardig te renoveren. Het ministerie denkt juist aan deze groep in relatie tot de klushuizen, omdat veel vaklieden er deel van uitmaken en zij de facto wonen in wijken waar klushuizen te vinden zijn.

Voor de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) is dit gegeven, samen met de berichten dat de betreffende groep arbeidsmigranten nu vaak in slechte woonsituaties wordt aangetroffen, aanleiding om een

¹ Gebaseerd op schatting van de gemeente dat er 24.000-40.000 migranten uit Midden- en Oost-Europa in de stad wonen en het feit dat ongeveer de helft van de geregistreerde migranten uit deze groep Polen zijn.

verkenning uit te laten voeren. Deze verkenning onderzoekt de huisvestingsmogelijkheden die aansluiten bij de behoeften van deze groep.

De SEV heeft daarbij aangegeven dat een dergelijke verkenning zich conform de wensen van het ministerie zou moeten toespitsen op de mogelijke combinatie van de Rotterdamse Klushuizen en arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa, en dan specifiek de Poolse groep. Redenen om specifiek voor de Poolse groep te kiezen zijn hun relatief grote aantal en het gegeven dat de Poolse arbeidsmigranten over het algemeen hoger opgeleid zijn en er om die reden aangenomen mag worden dat deze groep arbeidsmigranten een gemiddeld hoger inkomen heeft en zo eerder in aanmerking zal komen voor een koopwoning.

Urbannerdam heeft deze verkenning in opdracht van de SEV uitgevoerd. Urbannerdam heeft vanuit de uitvoering van het Huurteam Rotterdam veel contacten met Poolse arbeidsmigranten en is van alle *ins* en *outs* van het Rotterdamse Klushuizenproject op de hoogte. Urbannerdam heeft aan de wieg gestaan van de start van dit project en begeleidt al ruim vijf jaar diverse klushuizenprojecten voor de gemeente Rotterdam.

1.2 Focus op Polen in Rotterdam

Deze verkenning én het concept klushuizen kan interessant zijn voor arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa in heel Nederland. Naar schatting gaat het om enkele honderdduizenden migranten van wie een deel zich permanent wil vestigen. Overal in het land vestigen deze migranten zich, met enkele concentraties in de grote steden, het Westland en Noord-Limburg.

In de eerste plaats richten we ons op Rotterdam omdat in deze stad de meeste bekendheid en ervaring is met het concept 'Klushuizen'. Daarnaast focussen we in deze verkenning en dit rapport op Polen omdat dit de grootste groep migranten uit Midden- en Oost-Europa is en het feit dat we binnen deze groep een aantal ingangen hadden.

De nadruk op Polen wil niet zeggen dat klushuizen niet interessant zouden zijn voor andere migranten uit Midden- en Oost-Europa (in Rotterdam een even grote groep als de Polen) zowel binnen als buiten Rotterdam. Waar nodig en mogelijk doen we uitspraken over de totale groep migranten maar over het algemeen concentreren we ons dus op Polen en sowieso beperken we ons tot de opgaven en mogelijkheden in de gemeente Rotterdam.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 en 3 worden respectievelijk de concepten Rotterdamse Klushuizen en enkele relevante kenmerken van Poolse arbeidsmigranten in Rotterdam toegelicht. In hoofdstuk 4 en 5 bespreken we de resultaten van een door ons uitgevoerde verkenning.



In hoofdstuk 4 staan de resultaten van de verkennende gesprekken en vragenlijsten van geïnteresseerde Poolse migranten en in hoofdstuk 5 staan onze bevindingen uit gesprekken met enkele sleutelpersonen binnen de gemeente. In hoofdstuk 6 sluiten we af met enkele conclusies en adviezen.

2. INTRODUCTIE ROTTERDAMSE KLUSHUIZEN

In deze verkenning wordt onderzocht of Poolse arbeidsmigranten interesse hebben voor klushuizen. Het Klushuizenproject sluit naar verwachting aan bij de talenten van veel van deze arbeidsmigranten en kan een bijdrage leveren aan doelen op het gebied van zowel huisvesting als integratie.

2.1 Rotterdamse klushuizen

De gemeente Rotterdam heeft na een succesvolle pilot in Spangen in 2004-2006 werk gemaakt van het concept van “169 klushuizen”, later “Rotterdamse klushuizen” genoemd. De gemeente beschikte na een ingrijpende aanpak van overlastgevend huisjesmelkers over een ruim bestand van aangekochte verwaarloosde panden in verloederde wijken. Zowel renovatie en verkoop in eigen beheer of projectmatige sloop/nieuwbouw zou veel geld kosten. En vanuit de markt was er weinig vraag naar (middel)dure woningen op deze locaties. Daarom is door de gemeente (en later ook door corporatie Woonstad Rotterdam) geëxperimenteerd met het onder de marktwaarde verkopen van woningen aan klussers die verplicht werden deze woningen hoogwaardig te renoveren en zelf te bewonen.

Dit concept is in de loop der jaren via een aantal verkoopronden steeds verder uitgewerkt en inmiddels verankerd in een concept en een project onder de naam “Rotterdamse Klushuizen”. Inmiddels zijn enkele honderden oude woningen samengevoegd, verkocht en gerenoveerd door betrokken particuliere eigenaar-bewoners, die vaak zelf een groot deel van de renovatie ter hand namen of in eigen beheer lieten uitvoeren. Het resultaat is een relatief grote woning voor een aantrekkelijke prijs, naar eigen wens ingedeeld en afgebouwd, en met een positieve uitstraling naar de straat, buurt en wijk. De verplichting om de woning te renoveren conform een algemeen programma van eisen, zelfbewoningsplicht, verhuur- en splitsingsverbod en anti-speculatie-beding maken onderdeel uit van de verkoopvoorwaarden. Inmiddels zijn er vele tevreden kopers van een klushuis en wordt het concept ook elders in het land toegepast (onder meer in Arnhem en Den Haag en er lopen een aantal initiatieven elders).

Een voordeel van het kopen van een klushuis is dat je als koper gebruik kunt maken van begeleiding door een architect en een procesbegeleider en dat je als koper van de verkopende partij (de gemeente) betrouwbare onderzoeken/inzicht en tot op zekere hoogte ook garanties krijgt als het gaat om de bouwkundige staat, bodem en eventuele aanwezigheid van zwam en asbest in het pand. De klushuizen worden geleverd met een fundering die redelijk tot goed is, asbestvrij, met een verklaring dat de grond geschikt is voor wonen met tuin en inzicht in de aanwezigheid van zwam. Je komt dus niet voor erg vervelende verrassingen te staan. Hierdoor is het risico van het kopen van een woning met achterstallig onderhoud te overzien. Kortom: de gemeente doet er een hoop aan om drempels te verlagen. Voor de gemeente biedt het koopcontract zekerheid dat de koper zich aan de regels zal houden en biedt de financieringseis (de koper moet van te voren aantonen dat hij ook de renovatie kan betalen) zekerheid dat de woning daadwerkelijk conform eisen gerenoveerd wordt.

Een door Urbannerdam uitgevoerde analyse van de doelgroep laat zien dat klushuizen vooral in trek zijn bij jonge mensen, met een inkomen tussen modaal en twee keer modaal, bovengemiddeld hoogopgeleid en interesse in een levendige en diverse buurt. De doelgroep wordt vooral getrokken door de vrijheid om de woning zelf in te delen, maar vooral ook door de gunstige verhouding tussen prijs en kwaliteit. Voor veel kopers van een klushuis is dit de enige manier om een bepaald type huis te kunnen bezitten. Het investeren in een achterstandswijk blijkt voor deze doelgroep geen hindernis te zijn. Inmiddels zijn er meer dan 200 kopers van een klushuis die aan het renoveren zijn of al in hun nieuwe woning getrokken zijn. Tot de dag van vandaag blijkt er veel belangstelling deze klushuizen, waarbij de woningen op de meest gewilde plekken door middel van loting worden verdeeld. 'Op Zuid' zijn de kluswoningen wat minder populair, maar ook hier worden uiteindelijk nagenoeg alle woningen verkocht. Daarnaast is er ook een groep kopers met een allochtone achtergrond. Ook zij zijn in het algemeen goed opgeleid.

De gemeente en de omgeving profiteren van deze aanpak doordat door de gedwongen eisen ten aanzien van de renovatie leiden tot een beter straatbeeld en een 'goed-voorbeeldeffect' voor andere particuliere eigenaren in de omgeving. Daarnaast zorgt het voor een diversere samenstelling van de wijk. Kopers van een klushuis voelen zich als eigenaar-bewoners die veel tijd, moeite en geld in hun huis stoppen, betrokken bij hun woonomgeving. Het lijkt erop dat zij in het algemeen een ondernemend karakter hebben waardoor zij zich ook als actieve bewoners opstellen.

30 september 2011

Volledig pand met tuin.



Wollefoppenstraat 59 is een kluspand in de Vredenoordbuurt in Kralingen. Dit pand bestaat uit een begane grond met tuin op het westen, 1e, 2e en een kapverdieping. De aanbouw achter Blaardorpstraat 36 wordt nog afgebroken. Wollefoppenstraat 59 krijgt een doorgang naar het achterpad. De fundering van deze panden wordt binnenkort - en vóór overdracht - door de gemeente hersteld.

Volledig pand

Begane grond met tuin, 1e, 2e en kapverdieping

Bouwjaar

rond 1890

Oppervlakte:

volledig pand: +/- 190 m2

Prijs

volledig pand: 90.000 euro

Financieringsels

volledig pand: 220.000 euro

Begeleidend architect:

Cafro Architecten

Extra eis

Renovatie van het casco moet vanuit de VvE met andere eigenaren van kluspanden worden aangepakt.

Reactiecode

volledig pand WOL-59

De kluskrant

Voorbeeld van een klushuis, uit de kluskrant: www.rotterdam.nl/klushuizen

2.2 Financiering en financiële aspecten van klushuizen

De Rotterdamse klushuizen worden onder de marktprijs verkocht waarbij rekening gehouden wordt met een relatief hoog bedrag aan renovatiekosten om de woning op een kwalitatief goed niveau te renoveren conform een algemeen Programma van Eisen. Hierbij wordt aangenomen en ingecalculeerd dat de nieuwe eigenaar op z'n minst zelf een groot deel van de werkzaamheden zal uitvoeren. Aangezien deze renovatie gezien de slechte marktpositie van de buurten waarin de klushuizen gelegen zijn meestal niet rendabel is, wordt de woning onder de marktwaarde verkocht om een rendabele investering in de renovatie mogelijk te maken.

Om in aanmerking te komen voor het kopen van een klushuis, moet je kunnen aantonen dat je over genoeg financiële middelen beschikt om de woning op het vereiste niveau te kunnen renoveren. In het algemeen worden klushuizen aangeboden in de vorm van twee of meer samen te voegen woningen. De aanschafprijs is laag maar meestal gaat het om woningen met een totale investeringssom (aankoop en renovatie) tussen de € 150.000,- en € 250.000,- waarvan vaak het grootste deel opgaat aan de renovatie, maar dat hangt af van de huidige staat van het casco. Bij wijze van uitzondering worden de woningen door de gemeente verkocht na casco-renovatie. De benodigde renovatiekosten zijn dan relatief laag, maar de aanschafprijs weer wat hoger.

De meeste klushuizen zijn (na samenvoeging) relatief groot, de meeste zijn tussen de 120-200 m². Ruim de helft van de woningen betreft een individueel verkochte en opgeknapte woning. Voor een deel gaat het om boven- en beneden-woningen waarbij beide kopers samen afspraken maken over het casco en een VVE vormen. De overige klushuizen maken deel uit van een groter collectief van 5 tot 35 woningen (waarbij het casco gezamenlijk wordt aangepakt door een groep).

Zie voor meer informatie: <http://www.rotterdam.nl/klushuizen/>

De verkoop van klushuizen kost de gemeente geld. Dit betreft zowel het onder de marktprijs verkopen van vastgoed (dat soms duur verworven is) als de kosten die gemaakt worden voor onderzoeken, eventueel herstel van een fundering, asbestverwijdering, het maken van een *quickscan*, kosten voor adviseurs en architect en uiteraard ook uren die gemaakt worden. De gemeente heeft dan ook nooit panden aangekocht om als klushuis te verkopen; er zijn panden aangekocht om tal van redenen die te maken hebben met de aanpak van verloederde wijken (bezit van 2 grote huisjesmelkers, panden van eigenaren die de aanschrijving niet konden betalen; panden die als wietplantage in gebruik waren enz.). Vervolgens moet de gemeente – die immers geen woningcorporatie is en normaal geen huurwoningen in bezit heeft - iets met dat aangekochte bezit doen. Verkoop als klushuis blijkt dan een oplossing te zijn die weliswaar extra geld kost boven verkoop aan beleggers bijvoorbeeld, maar die ook een grote positieve opbrengst heeft in sociaal en vastgoed opzicht. Voor corporaties geldt hetzelfde, maar een groot verschil in kosten zit in het feit dat corporaties panden als klushuis kunnen verkopen die zij niet duur hebben aangekocht maar die zij zelf tachtig jaar geleden hebben laten bouwen en die soms voor zeer weinig geld in de boeken staan. Uit de verkoopprijs kunnen zij dan alle te maken voorbereidings- en begeleidingskosten betalen.

2.3 Polen en klushuizen

De hypothese voorafgaand aan deze verkenning is dat het concept Rotterdamse klushuizen interessant kan zijn voor Poolse arbeidsmigranten die zich permanent willen vestigen omdat:

- Een bovengemiddeld deel van deze doelgroep werkzaam is in de bouw en kennis heeft van renovatie van woningen of anders wel goede connecties heeft met mensen die hierin werkzaam/ervaren zijn.
- Het een zeer betaalbare woning oplevert in relatie tot de kwaliteit en grootte van de woning.
- De woningen gelegen zijn in buurten en wijken waar nu ook al veel Polen wonen en voor zover dat niet zo is, zijn er in wijken waar veel Polen wonen (zoals de Tarwewijk en in Carnisse) relatief veel woningen in de particuliere voorraad die in slechte staat verkeren.

Vanuit het perspectief van de gemeente Rotterdam kunnen Poolse klussers interessant zijn omdat ze door het proces van het kopen en renoveren van een klushuis min of meer 'gedwongen' worden actief in te burgeren in stad, wijk/buurt en straat. Daarnaast is er een concrete huisvestingsopgave voor deze doelgroep waaraan het concept klushuizen een bijdrage kan leveren.

Men kan zich afvragen waarom Polen op dit moment niet massaal gebruik maken van het feit dat er bijvoorbeeld in de Tarwewijk veel goedkope woningen te koop staan. Hier hebben we geen uitgebreid onderzoek naar gedaan; een gebrek aan aanbod van betaalbare woningen kan in elk geval niet de drempel zijn:

- Mogelijk weerhouden onbekendheid met de Nederlandse taal, wetgeving of de gang van zaken rondom het kopen van een woning of het regelen van een financiering Polen van het kopen van deze woningen.
- Wellicht is kopen van een woning sowieso lastig door het ontbreken van werk in dienstverband (bijvoorbeeld bij uitzendwerk of werken als ZZP'er).
- Mogelijk voldoen deze woningen niet aan de woonwensen als het gaat om een koopwoning.

Uit twee telefonische gesprekken met de Rabobank in Rotterdam en (ter referentie) in Westland blijkt dat er zelden hypotheekadviesgesprekken zijn met Poolse migranten. Het kan zijn dat er bij de intake (die niet bij de afdeling zelf plaatsvindt, blijkt dat veel Polen niet in aanmerking komen en dus ook geen vervolgesprek ingaan, maar dat was niet de indruk van de adviseurs met wie we gesproken hebben. Voor Poolse migranten gelden dezelfde regels als voor ieder ander, dat wil zeggen een dienstverband of 3 jaarcijfers (bij een ZZP'er of uitzendkracht) waaruit blijkt dat de risico's voor de bank acceptabel zijn. Conclusies kunnen op zich niet getrokken worden op basis van deze gesprekken maar de eerste indruk laat zien dat Polen zich zelden melden bij de bank.

Het concept klushuizen kan in elk geval drempelverlagend werken door de geboden begeleiding door de gemeente en de garanties/onderzoeken die gemeente als verkopende partij afgeeft op het gebied van bodem, fundering, asbest en zwam.

Tot slot volgt een overzicht van het geboorteland van kopers van een klushuis (bron: opgave gemeente Rotterdam). Van de 219 klushuiskopers tot nu toe zijn 53 (24%) buiten Nederland geboren. Van hen komen zes uit Midden en Oost-Europa waarvan slechts een uit Polen.

Herkomst kopers van een klushuis

Suriname	14
Turkije	12
Marokko	6
Duitsland	3
Servië	3
België	2
Brazilië	2
Irak	2
Bosnië	1
China	1
Engeland	1
Kaapverdische eilanden	1
Oekraïne	1
Oostenrijk	1
Polen	1
Venezuela	1
Zwitserland	1

53

Bron: opgave gemeente Rotterdam

3. KENMERKEN VAN POOLSE ARBEIDSMIGRANTEN IN ROTTERDAM

3.1 Onderzoeken naar arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa en Polen

Er zijn meerdere onderzoeken beschikbaar over arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa en met name Polen in Rotterdam. In de volgende publicaties zijn zeer bruikbare gegevens te vinden over deze doelgroep:

- “Arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa Een profielschets van recente arbeidsmigranten uit de MOE-landen” (Weltevrede e.a., 2009), over recente Arbeidsmigranten in Nederland.
- “Oost-Europeanen in Nederland” (Boom e.a., 2008), met een focus arbeidsmigranten uit deze regio die al wat langer in Nederland zijn.
- “Tegenpolen. Een onderzoek naar de huisvesting van (langer) blijvende Poolse arbeidsmigranten in Rotterdam” (Van Hattem, 2011).
- “Arbeidsmigranten uit Bulgarije, Polen en Roemenië in Rotterdam; Sociale leefsituatie, arbeidspositie en toekomstperspectief” (Snel e.a., 2011).

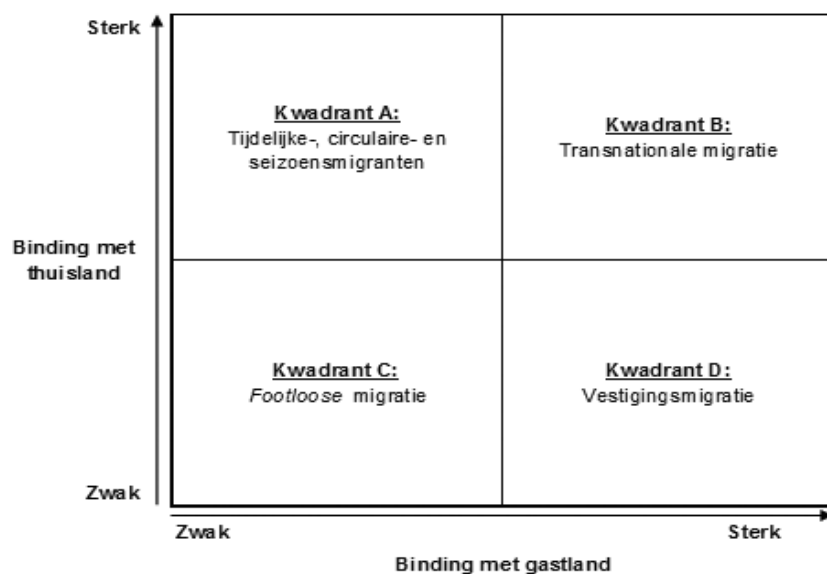
3.2 Achtergrondkenmerken en huisvesting

Een groot deel van de Polen heeft de wens Nederlands te leren en in te burgeren (Weltevrede e.a., 2009). De gezinsgroottes van Polen lijken veel op de Nederlandse en Polen zijn reeds gewend om te wonen in appartementen (Murdie, 2002). Ook hun religieuze oriëntatie (rooms-katholiek) is vertrouwd. Polen lijken zich dan ook sneller dan bijvoorbeeld de traditionele gastarbeiders uit Marokko en Turkije uit de jaren zeventig van de vorige eeuw aan te passen aan de Nederlandse samenleving.

Door de lange inschrijfduur bij woningcorporaties is de groep in eerste instantie aangewezen op particuliere huurwoningen en wordt men meer dan gemiddeld het slachtoffer van huisjesmelkerij (analyse bestanden Huurteam, 2011). De arbeidsmarktpositie en het inkomen van Polen maakt echter doorgaans een snelle stijging door, waardoor er relatief snel behoefte is aan een betere woning (Murdie, 2002 en Weltevrede e.a., 2009).

3.3 Vestigingsmigratie

Voorafgaand aan dit onderzoek was al bekend dat er een significante groep is die van plan is zich tijdelijk of permanent te vestigen in Nederland (Weltevrede e.a., 2009). Verder blijkt dat er bijzondere verschillen bestaan in het migratietype. Het migratietype zegt iets over de redenen van migratie en de toekomstplannen in Nederland. De verschillende migratietypen zijn in te delen in vier kwadranten:



Schema 1. Theoretische indeling van migratietypen (Engbersen e.a., 2011 in: Van Hattem, 2011)

- *De seizoensarbeider*; de seizoensarbeider heeft een lage binding met het gastland en een hoge binding met het thuisland. Men komt hier voornamelijk alleen maar om te werken en geld te verdienen.
- *De transnationale migrant*; deze migrant heeft binding met zowel het thuisland als het gastland. Hij beweegt zich tussen sociale netwerken in beide landen.
- *Footloose migranten*; deze kosmopolieten 'zwerven' door diverse landen en voelen zich niet specifiek met een land verbonden. Men woont daar waar werk en omstandigheden hen hebben gebracht of waar men bewust voor heeft kunnen kiezen.
- *De vestigingsmigrant*; De vestigingsmigrant wil blijven. De binding met het vestigingsland is/wordt groter en de binding met het thuisland is/wordt kleiner.

De Polen die hebben meegewerkt aan deze verkenning zijn op een enkele uitzondering na vestigingsmigranten of transnationale migranten.

3.4 Cijfers over Polen in Rotterdam

Enkele gegevens en cijfers van het Risbo-onderzoek (Weltevrede e.a., 2009) en van de gemeente Rotterdam over arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa en specifiek Polen in Rotterdam:

Poolse immigranten

“Poolse immigranten hebben een positieve invloed op probleemwijken in de Rotterdamse deelgemeente Charlois”. Dat zegt deelraadsvoorzitter Ed Goverde (PvdA). Werkende Polen vestigen zich steeds vaker voor langere tijd in achterstandsbuurtten als Tarwewijk en Carnisse. 'Ze spelen een rol bij het 'liften' van de wijk'.

Ed Goverde. - Volkskrant 10-12-2010

- Naar schatting wonen er 12.500 Polen in Rotterdam eind 2009, van wie 20% geregistreerd in de GBA (Gemeente Rotterdam, 2011). Het aantal geregistreerde Polen en andere migranten uit Midden- en Oost-Europa laat een groei zien sinds 2009. Het totaal aantal migranten uit deze landen in Rotterdam wordt geschat op 24.000-40.000 van wie grofweg de helft Polen zal zijn.
- Er is gebleken dat in Rotterdam veel Polen overwegen zich permanent te vestigen. Uit het onderzoek, specifiek gericht op arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa, blijkt dat ongeveer een derde van de ondervraagde migranten langer dan drie jaar of zelfs voorgoed in Nederland wil blijven wonen.
- Van de arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa, zijn Polen gemiddeld het langst in Nederland.
- Meer dan 90% van de Polen heeft een opleiding afgemaakt na de basisschool. Meer dan een derde heeft een hogeschool afgemaakt of studeert nog steeds op hoger niveau. Dit aandeel ligt overigens hoger bij Roemenen. Arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa in Nederland zijn gemiddeld iets lager opgeleid dan autochtonen, maar gemiddeld veel hoger opgeleid dan bijvoorbeeld Nederlanders van Turkse of Marokkaanse afkomst.
- Ruim 80% van de arbeidsmigranten uit Polen wil graag tot zeer graag Nederlands leren en een iets hoger percentage wil ook graag of zeer graag inburgeren (Weltevrede e.a., 2009).
- Ongeveer de helft van de Arbeidsmigranten uit Polen is tevreden met hun woning en dat geldt vooral voor Polen die zelfstandig wonen. Slechts 20% is ontevreden of zeer ontevreden (Weltevrede e.a., 2009). Uit gegevens van het Huurteam blijkt dat Polen door hun beperkte kennis van het Nederlandse huurrecht vaker slachtoffer zijn van woekerprijzen dan andere Rotterdammers.
- Er wonen relatief veel Polen in de Tarwewijk en Carnisse in Charlois en in Nieuw-Mathenesse in Delfshaven. Er is een samenhang met de voorraad goedkope huurwoningen in de particuliere sector (Van Hattem, 2011). NB ook in deze wijken komt het percentage geregistreerde Polen niet boven de 3% uit. Als ook hier slechts 20% geregistreerd zou zijn, dan heb je het over een aandeel dat vijf maal zo hoog zou zijn (15%). Verder is het beeld in de stad diffuus.
- In juni 2011 stonden 1.252 kinderen van migranten uit Midden- en Oost-Europa onderwijs volgen aan Rotterdamse scholen.

De specifieke aanpak van Midden- en Oost-Europeanen werpt zijn vruchten af Polen worden steeds Rotterdamser

Te veel mensen in een woning, overlast en uitbuiting door foute uitzendbureaus. In Nederland werkende Polen worden hiermee vaak in verband gebracht. Terwijl het met hen en andere Midden- en Oost-Europeanen (MOE-Landers) juist steeds beter gaat.

'Polen laten zich steeds meer inschrijven bij de gemeentelijke basis administratie in onze stad', vertelt Dave Geensen, woordvoerder van wethouder Hamit Karakus (Wonen en Ruimtelijke Ordening). Met de inschrijving krijgen zij de mogelijkheid om een inburgeringscursus te volgen. Daarnaast kunnen Polen zich inschrijven bij een corporatie voor een eigen woning. Dit heeft positieve gevolgen voor de leef- en werkomstandigheden van de Polen in Rotterdam. 'Door

de taal en hun rechten en plichten te leren, staan zij steviger in onze maatschappij en zijn ze zelfredzaam.' Inmiddels zijn Polen goed vertegenwoordigd in de inburgeringsklassen. Hun kinderen worden via schakelklassen beter voorbereid op de Nederlandse basisschool.

Vreemde boetes

Dit alles is een direct gevolg van de brede- of ketenaanpak van de problemen van MOE-Landers in onze stad. Dit betekent dat de gemeente, woningcorporaties, de arbeidsinspectie en het ministerie samenwerken, omdat het om meer gaat dan alleen woonoverlast. In 2007 werd duidelijk dat er meer Polen in Rotterdam wonen dan gedacht. Uitzendbureaus halen ze als goedkope arbeidskrachten naar Nederland, regelen werk en tegelijkertijd onderdak. De Polen spreken geen Nederlands, hebben



Veel Polen leren de taal, hun rechten en plichten.

geen weet van Nederlandse wetgeving en zijn daarom overgeleverd aan de foute uitzendbureaus en huisjesmelkers. Geensen: 'Zo moeten Poolse arbeiders naast een hoge huur voor soms alleen maar een matras op de grond, vaak nog allerlei vreemde boetes betalen. Bijvoorbeeld als ze een raam laten openstaan of schoenen in de

woonkamer achterlaten. We zien ook vaak onregelmatigheden met loonstroken, vakantiegeld en overwerk wordt niet altijd uitbetaald.'

Poolse spreekuren

Rotterdam wil daar een einde aan maken. In verschillende deelgemeenten zijn nu locaties met Pools sprekende medewerkers om Polen

te informeren over het belang van inschrijven bij de gemeente, huisvesting, onderwijs en meer. De arbeiders kunnen ook terecht bij een Poolstalige website en telefoonlijn. Ondertussen trekken handhavingsteams met een tolk de wijken in om overbewoning en overlast te traceren. Illegale pensions worden gesloten en foute uitzendbureaus krijgen een preventieve dwangsom. Dit betekent als illegale bewoning kan worden teruggeleid naar de bureaus, hen een forse boete boven het hoofd hangt. Malafide uitzendbureaus en huisjesmelkers hebben hierdoor steeds meer het nakijken. Rotterdam blijft onderzoek doen naar Midden- en Oost-Europeanen. Zo neemt het aantal Bulgaren en Roemenen toe, ook bij hen ligt uitbuiting op de loer. België is geïnteresseerd in onze aanpak en is van plan een soortgelijke aanpak in te voeren.

Stadskrant maart 2011

4. VERKENNING INTERESSE ARBEIDSMIGRANTEN UIT POLEN IN KLUSHUIZEN.

4.1 Benadering doelgroep

Om de animo te kunnen peilen is ervoor gekozen om een database van mogelijk geïnteresseerden aan te leggen. Via deze digitale database zijn de geïnteresseerden steeds benaderd over eventuele vervolgstappen. De database konden wij zelf handmatig vullen, maar geïnteresseerden konden zichzelf ook eenvoudig aanmelden door een internetadres te bezoeken. Via verschillende media en communicatiekanalen is deze link verspreid, hetgeen tot een database van meer dan zeventig geïnteresseerden heeft geleid.

Van Poolse migranten is bekend dat ze een relatief hechte gemeenschap vormen, dat is meermaals bevestigd door onze contacten met sleutelfiguren in de Poolse gemeenschap. We hebben toegang tot het netwerk verkregen via bestaande contacten en door nieuwe contacten te leggen. De volgende benaderingsmethoden zijn gebruikt:

- *Sleutelfiguren in de Poolse gemeenschap*; Om Polen succesvol te bereiken is het van belang contact te leggen met sleutelfiguren in de Poolse gemeenschap. De ervaring heeft geleerd dat Polen sneller bereid zijn om te participeren als zij een vertrouwenspersoon kennen die bij een project betrokken is.
- *Via de gemeente*; Urbannerdam voert als opdracht voor de gemeente Rotterdam het Huurteam uit. Het Huurteam ondersteunt huurders in de particuliere sector die teveel huur betalen of problemen hebben met hun huisbaas (intimidatie, geen onderhoud plegen et cetera). Via het Huurteam is Urbannerdam in contact gekomen met een MOE-lander adviseur van de gemeente Rotterdam: Ewelina Michalak. Zij is zelf Poolse en ondersteunt Polen en andere arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa op haar spreekuur die informatie willen of hulp nodig hebben bij algemene en praktische zaken, zoals belastingzaken, inschrijven bij de gemeente et cetera. Er zijn informatiebrochures in het Pools verspreid op het spreekuur.
- *Tijdens bijeenkomsten*; Tevens organiseert Ewelina Michalak samen met Urszula Zwolinska thema-avonden in diverse buurtcentra voor Polen. Urszula Zwolinska, een Poolse die nu meer 25 jaar in Nederland woont, heeft een belangrijke rol gespeeld bij de benadering van Polen. Zij heeft een uitzendbureau gehad voor Polen in Nederland en zet zich naast haar vaste werk als vrijwilliger in om Polen te ondersteunen met allerlei zaken waar zij hulp bij nodig hebben. Tijdens deze bijeenkomsten worden vaak Nederlandse sprekers uitgenodigd om iets te vertellen over gemeentebelastingen, brandveiligheid, bankzaken, arbeidsgerelateerde zaken, juridisch advies et cetera. Het Huurteam heeft een aantal malen bijeenkomsten bijgewoond die speciaal voor Poolse Rotterdammers zijn georganiseerd. De dames Michalak en Zwolinska hebben vrijwillig veel tijd aan dit project besteed en geholpen bij het benaderen van Polen en het vertalen van diverse teksten.
- *Frontlijn gemeente Rotterdam*; Het team Frontlijn van de gemeente pakt misstanden op de huurmarkt aan door verhuurders aan te spreken op hun gedrag en huurders te wijzen op hun rechten. Daarbij komen ze geregeld in aanraking met Poolse huurders. Via Bureau Frontlijn zijn Polen gewezen op de mogelijkheid om zich aan te melden als geïnteresseerde voor klushuizen.

- *Mond-tot-mondreclame*; De Poolse gemeenschap in Nederland staat bekend om haar hechte netwerk. Veel informatie verspreidt zich via mond-tot-mondreclame.
Geïnteresseerden delen hun ervaring met anderen die zich vervolgens zelfstandig aangemeld hebben. Het helpt als er iets tastbaars is zoals een brochure of een flyer die mensen door kunnen geven.
- *Actief kerkbezoek*; Op advies van diverse betrokkenen hebben wij de Poolse kerk aan de Beukelsdijk bezocht en informatiemateriaal verspreid en achtergelaten. Dit bleek een goede tip: de kerk wordt zeer druk bezocht en is een uitstekende plaats om na afloop van de dienst flyers te verspreiden en na te praten met mensen uit de Poolse gemeenschap.
- *Flyers in winkeltjes en buurtcentra*; Op diverse plekken in Rotterdam zijn er Poolse winkeltjes of winkeltjes waar men Poolse producten verkoopt. Er is informatiemateriaal verspreid in een aantal winkels en in buurtcentra.
- *Inburgeringscircuit*; veel Polen volgen vrijwillig een inburgeringscursus. Er is contact gelegd met een van de meest vooraanstaande taalaanbieders van Rotterdam om via dit circuit de doelgroep te benaderen.
- *Artikel Niedziela*; Niedziela betekent 'zondag' in het Pools, de Niedziela is een in Nederland zeer goed gelezen krant/magazine met een gelijknamige website. Er is een artikel geplaatst "Dom do remontu dla Plaków?" ("Klushuizen voor Polen?"). In het artikel wordt het concept van klushuizen verder toegelicht om de doelgroep bekend te maken met het concept en ze te enthousiasmeren.

HOLANDIA

Dom do remontu dla Polaków?

Przystępna cena mieszkania własnościowego!
Rozmowa z Radboud Engbersen

Dom do remontu, co to właściwie jest ?

Unikalna szansa !!! W Rotterdamie miały już miejsce pełne sukcesu projekty domów do remontu. Urząd Miasta i Gminy i korporacje mieszkaniowe proponują zainteresowanym oferty domów do remontu.

Domy te są w złym stanie technicznym, ale oferowane i sprzedawane są dużo poniżej ceny rynkowej. Nabywcy samodzielnie przeprowadzają remont kupionego domu następnie sami muszą w nim zamieszkać, nie można takiego domu zaproponować do sprzedania.

Dlaczego te projekty mają taki duży sukces?

Są tanie! Naturalnie możecie Państwo zlecić remont takiego domu firmie budowlanej, ale im więcej zrobicie sami tym tańszy będzie remont domu. Dla zręcznych "budowlanców" jest to idealna możliwość kupna domu i mieć niskie koszty zamieszkania. Oczywiście możecie Państwo zrealizować przebudowę całkowicie według własnego gustu i potrzeb. To będzie Państwa dom, nawet jeżeli ma on być z basenem w pokoju mieszkalnym. Naturalnie takie przedsięwzięcia są pozytywne dla dzielnicy mieszkaniowej, źle wyglądające domy nie przynoszą wdzięku.

Czy to jest interesujące dla Polaków?

Myślimy że tak.

Z przeprowadzonych ankiet nasuwają się wyraźne wnioski. Niektórzy z Polaków pragną na dłuższy czas osiedlić się w Holandii. Polacy mają duże problemy z otrzymaniem przystępnych mieszkań. Dużo osób wynajmuje mieszkania przez nieuczciwych pośredników. Wiemy, że wielu Polaków ma tak zwane "złote ręce" jak też dobrze radzą sobie z remontami albo mają znajomych z firmą remontową.

Dom do remontu w takiej sytuacji może być dobrym rozwiązaniem.

Dlatego pragniemy wejść w kontakt z Polakami którzy są zainteresowani naszym projektem. Pragniemy z tymi osobami rozmawiać i zaproponować im nasze projekty dom do remontu.

Gdzie można znaleźć więcej informacji?

Zbieramy informacje od zainteresowanych. Polacy którzy są zainteresowani naszym projektem prosimy o zameldowanie się na stronie:

www.surveymonkey/s/remontu.

Po otrzymaniu dostatecznej ilości zgłoszeń zaprosimy wszystkich na wieczór informacyjny.



foto: Mike van Bemmelen

Radboud Engbersen jest reżyserem projektu programu SEV: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (Grupa Kierująca Eksperymentami Mieszkalnictwa Ludności). SEV pracuje nad nowymi formami i rozwiązaniami mieszkalnymi.

PRZED i PO



Co to jest dom do remontu ?

- stary charakterystyczny dom ...
- z zaległościami remontowymi...
- w dzielnicy z przystępnymi cenami ...
- który sprzedany jest poniżej ceny rynkowej...
- który przez nowego nabywcę jest 'jak nowy' po przeprowadzonym remoncie...
- który musi być zamieszany przez osobę która go kupiła...

Artikel Niedziela januari 2011

De inspanningen hebben geleid tot een database van meer dan zeventig geïnteresseerden.

4.2 Bijeenkomst geïnteresseerde Polen

Vervolgens is op 12 april 2011 een bijeenkomst georganiseerd om het concept van klushuizen toe te lichten en om verder te vragen naar deze interesse. Zijn Polen echt geïnteresseerd? Wat zijn de belangrijkste valkuilen? Wat zou een combinatie klushuizen en Polen mogelijk maken?



Bijeenkomst 12 april 2011

De bijeenkomst was een succes. Er zijn ongeveer vijftig bezoekers op de bijeenkomst verschenen. De algemene indruk was dat men zeer zeker geïnteresseerd is in een dergelijk project. Leuk was dat dit enthousiasme ook in de praktijk duidelijk werd. Daarin is een aantal aannames die vooraf zijn gedaan bevestigd:

- Men was zeer enthousiast, diverse inhoudelijke vragen zijn gesteld.
- Het beeld van de klussende Pool klopt: veel aanwezigen vertelden min of meer al wat ze zelf van plan waren, vertelden dat ze genoeg mensen kennen die het goed kunnen doen en dat ze connecties hebben om materiaal goedkoop uit Polen mee te nemen voor badkamers en keukens et cetera.

4.3 Open dag klushuizen

Niet lang na de bijeenkomst was er een open dag van het reguliere klushuizenproject dat al enige jaren in Rotterdam bekend is. Tijdens deze dag hebben diverse Polen klushuizen bezocht, terwijl dit voorheen niet of nauwelijks is voorgekomen. Ook heeft de Poolse vertaalster diverse vragen gekregen binnen haar netwerk van mensen die de bijeenkomst niet konden bezoeken. Er is intensief met de aanwezigen gesproken. De algemene indruk is dat er in Rotterdam een groep enthousiaste Polen aanwezig is, die graag een klushuis onderhanden wil nemen. Een struikelblok is vooralsnog de hoge financieringseis van het huidige klushuizenaanbod. Die lijkt iets te hoog gegrepen voor deze groep. De meeste klushuizen zijn vrij groot (meer dan 150 m²). Er waren echter ook kleinere woningen te koop maar ook voor deze kleinere en betaalbaarder woningen heeft geen enkele Poolse

migrant zich ingeschreven. Er is niet onderzocht waarom dat niet gebeurd is. Dit zou eigenlijk wel moeten gebeuren want het toont in elk geval aan dat er meer moet gebeuren dan alleen het aanbieden van meer goedkope woningen. Het kan aan het specifieke aanbod liggen, maar het kan dat er andere belemmeringen zijn.

4.4 Vragenlijst

De aanwezigen op de bijeenkomst is gevraagd enkele korte vragen te beantwoorden. Hieraan hebben 23 respondenten meegewerkt. Dit aantal is te weinig om conclusies te trekken over de groep als geheel, maar er ontstaat wel een duidelijk algemeen beeld.

De respondenten hebben zeer enthousiast gereageerd op het principe van klushuizen. Tweederde van de respondenten gaf aan (zeer) geïnteresseerd te zijn in een klushuis na het horen van de toelichting. De overige groep wil er nog over nadenken of wil meer informatie hebben.

De geïnteresseerde Pool die de vragenlijst heeft ingevuld, is relatief jong, heeft een klein gezin en heeft als huishouden een inkomen net iets onder modaal:

- De gemiddelde huishoudensgrootte bestaat uit drie gezinsleden.
- De gemiddelde leeftijd van de geïnteresseerden is 35 jaar.
- Het gemiddeld jaarinkomen per huishouden varieert tussen de € 20.000,- en € 40.000,-. Er is niet bekend in hoeverre hier sprake is van vast inkomen of gemiddeld inkomen en van inkomsten uit dienstverband danwel uit eigen onderneming.

Genoemde beroepen/branches van de respondenten:

Tuinder	Verpakker
Manager	Productiemedewerker
Gespecialiseerd plaatbewerker	Paprikaplukker
Werkzaam in de bouw (meerdere)	Timmerman
Lerares	Verpleegkundige
Groenonderhoud	Automonteur
Slijper	Lasser
Boekhouder	

Aan de Poolse respondenten is gevraagd hoe lang men in Nederland wil blijven wonen. Slechts een klein aantal ziet het verblijf als tijdelijk of is niet zeker, het overgrote deel (20 van de 23) wil zich zelfs permanent in Nederland vestigen. De respondenten zijn dus voornamelijk vestigingsmigranten (zie schema 1 over migratietypen).

De helft van de respondenten geeft aan redelijk, goed of zeer goed Nederlands te spreken. De andere helft betitelt de Nederlandse taalvaardigheid als slecht tot zeer slecht.

4.5 Financierbaarheid

Op de vraag of de respondenten verwachten een financiering te kunnen regelen krijgen we meestal als antwoord dat dit niet bekend, niet onderzocht of lastig is.

Degenen die wel iets invullen noemen bedragen die (met het inkomen) variëren tussen de € 70.000,- en € 150.000,-. Hiermee valt een aanzienlijk deel van het reguliere aanbod van (relatief grote) klushuizen af voor deze doelgroep en er blijft een vraag liggen of er voor deze respondenten en de groep als geheel überhaupt wel mogelijkheden zijn om een woning te kopen.

5. VERKENNENDE GESPREKKEN MET ENKELE SLEUTELPERSONEN

Naar aanleiding van de bijeenkomst en enquêteresultaten zoals beschreven in het vorige hoofdstuk hebben we gesproken met een aantal sleutelpersonen bij de gemeente Rotterdam die actief zijn op het gebied van ofwel klushuizen ofwel arbeidsmigranten. Het gaat om:

- An Huitzing, gemeentelijk projectleider Rotterdamse Klushuizen.
- Veerle Naudts, beleidsadviseur Programma EU Arbeidsmigranten, gemeente Rotterdam.
- Johan Geraets, projectleider integraal beheer Tarwewijk/Mijnkintbuurt en adviseur kernteam EU Arbeidsmigranten

Alle geïnterviewden kunnen zich voorstellen dat de doelgroep Poolse arbeidsmigranten en klushuizen een interessante combinatie vormen en iedereen is bereid hierover verder na te denken. Het op één of andere manier faciliteren van de verkoop van klushuizen aan arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa is op zich een goed en interessant idee omdat hiermee zowel een bijdrage geleverd kan worden aan inburgering/integratie als aan de huisvestingsopgave voor deze doelgroep. Wat dat laatste betreft gaat het zowel om het tegengaan van misstanden als het bieden van perspectieven voor de langere termijn. De gemeente vindt dat arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa een positieve bijdrage leveren aan de economische ontwikkeling van de stad. Daarnaast biedt het concept klushuizen ook meerwaarde voor de stad. In potentie is er dus sprake van een win-winsituatie.

Feit is dat er steeds meer Polen en andere arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa zijn die graag permanent willen blijven. De indruk van Naudts is dat van de huidige migranten uit deze doelgroep minimaal 30% en maximaal 60% wil blijven. Zij wonen nu óf in een pension óf in een huurwoning en vanuit het perspectief van het maken van wooncarrière zou het klushuis een goed instrument kunnen zijn.

Het programma arbeidsmigranten richt zich op tijdelijke migranten en overlast die hiermee samenhangt, maar de doelen en focus zijn gaandeweg uitgebreid naar de groep die permanent wil blijven en daar spelen andere opgaven. Het aanbieden van klushuizen doet niets aan het terugdringen van overlast door tijdelijke migranten maar is vanuit het perspectief van de stad minstens een zo grote opgave gezien de aantallen waarom het gaat. Er gelden wel een aantal belangrijke aandachtspunten:

- De gemeente doet niet aan doelgroepenbeleid en het creëren van speciaal aanbod voor Polen of andere groepen migranten is niet aan de orde. Dat betekent dat een eventueel voor Polen interessant aanbod van klushuizen deel moet uitmaken van het reguliere gemeentelijke programma en dat eventuele extra inspanningen inzake werving en/of begeleiding aanvullend moeten zijn op het lopende klushuizenproject.
- Het bestaande aanbod aan klushuizen valt grotendeels buiten het budget van de meeste Poolse migranten. Bovendien kan niet zomaar uit bestaand gemeentelijk bezit geput worden. Het verkopen van bezit als klushuis kost gemiddeld tienduizenden euro's per woning.
- Een start kan zijn om bestaand, voor klushuizen geoormerkt bezit dat nog niet verkocht is – of dat binnenkort wordt aangeboden – , extra onder de aandacht brengen van de doelgroep. Er is hier en daar nog

aanbod op Zuid dat voor sommige migranten interessant kan zijn (enkele boven- of benedenwoningen verspreid over Oud-Zuid). Dit kan als pilot gebruikt worden om te zien of extra begeleiding helpt en nodig is.

- De door de respondenten opgegeven indicatie van financieringsruimte laat zien dat niet iedereen die zou willen ook echt een klushuis kan kopen. Onder de € 100.000,- kom je niet ver of je hebt het over zeer kleine woningen. Onder de € 100.000,- is er nauwelijks aanbod in het klushuizenprogramma en in praktijk beginnen de financieringseisen bij 120.000-130.000 euro.
- Er moet niet alleen gekeken worden naar gemeentelijk bezit. Ook de corporaties zouden woningen als klushuis kunnen verkopen. Vanuit Woonstad Rotterdam is inmiddels al interesse getoond om hierover te gaan praten als het gaat om bezit in Oud-Zuid.

Er is dus een opgave op het gebied van huisvesting en integratie, er is een opgave Kwaliteitssprong Zuid en er is een interessant middel. Het zou een groot voordeel zijn als er aangesloten kan worden bij een lopend project/programma (Klushuizen) en er niet iets specifiek opgestart hoeft te worden. Extra facilitering op het gebied van werving/voorlichting en begeleiding is wel nodig.

Er is met Johan Geraets nog specifiek gesproken over de Tarwewijk als mogelijke case. De Mijnskintbuurt en de Tarwewijk in het algemeen kennen een relatief groot aandeel arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa. Ook is er sprake van veel particulier woningbezit, veel kleine woningen. De gemeente heeft in de wijk verspreid bezit (losse boven- of benedenwoningen) maar de grootste opgave ligt bij particulier bezit. Hier wordt onder andere gewerkt met de activering en ondersteuning van VVE's. Er zijn ook woningen in het bezit van de WOM (wijkontwikkelingsmaatschappij) waarvan er nog een aantal leeg staat. Er is in het verleden soms flink geïnvesteerd in een aantal woningen, maar de markt blijkt niet zo gunstig. De gedachte om Polen en andere migranten uit Midden- en Oost-Europa te faciliteren is interessant, juist omdat er veel aanbod van goedkope woningen is. Klushuizen kunnen echter alleen verkocht worden als het vastgoed op dit moment al in bezit is van de gemeente (of eventueel corporatie). Het opkopen van particulier bezit om als klushuis door te verkopen wordt door de gemeente niet als optie gezien.

Een openstaande vraag is waarom Poolse migranten geen woning kopen uit het bestaande reguliere woningaanbod. Alleen al in de Tarwewijk staan op Funda bijna 100 woningen te koop onder de € 100.000.

Vanuit budgetten voor arbeidsmigranten of het integraal beheer in de wijk moet het wel mogelijk zijn om extra te investeren in voorlichting en werving en de begeleiding van Poolse kopers in het geval van de Tarwewijk. Of dit is andere wijken ook mogelijk is, moet nog onderzocht worden.

6. CONCLUSIES EN ADVIES

6.1 Algemene conclusies

Er is door derden onderzoek gedaan naar achtergrond, kenmerken en zelfs woonwensen van Poolse arbeidsmigranten (zie de literatuurlijst). Het gaat zowel om migranten die hier al langer verblijven als ook recente migranten waarvan een groter deel niet zeker is of ze hier permanent willen blijven. Voorzichtigheid is geboden bij het interpreteren van deze onderzoeksgegevens. De door ons uitgevoerde verkenning in de praktijk schetst niet meer dan hoofdlijnen. Het gaat immers om kleine aantallen en er is eerder sprake van een peiling dan van een uitgebreid onderzoek. Wel is het zo dat er gericht is geworven om met geïnteresseerden te spreken en in de bijeenkomst waren vijftig personen aanwezig waarvan grofweg de helft ook nog een korte vragenlijst heeft ingevuld. Er is ook een bestand van zeventig personen die benaderd kan worden voor een vervolgonderzoek.

De groep die wij gesproken hebben, heeft zeker interesse in het concept klushuizen. Het gaat om mensen die zich hier willen vestigen en die óf zelf handig zijn óf over de juiste connecties beschikken. Maar is er ook een aanbod dat past bij hun vraag en financiële mogelijkheden?

In eerste instantie is er het courante aanbod klushuizen. Elke geïnteresseerde, dus ook elke Rotterdammer van Poolse afkomst, kan zich inschrijven op de 'reguliere' klushuizen. Men ontvangt automatisch bericht als er nieuw aanbod is en door middel van loting worden de panden toegewezen aan de kopers. Het huidige aanbod blijkt over het algemeen niet goed aan te sluiten bij de doelgroep van deze verkenning. Jaarlijks worden er ongeveer dertig panden aangeboden, waarvan het grootste gedeelte buiten financieel bereik van de respondenten ligt. Op basis van de gegevens van de respondenten die hierover uitspraken kunnen doen, is de verwachting dat men gemiddeld een hypotheek kan krijgen van tussen de € 100.000,- en de € 160.000,-. De meeste klushuizen die worden aangeboden vergen een investering die hoger ligt. Er zijn echter ook regelmatig woningen te koop waarbij een financieringseis geldt onder de € 160.000,-. Op dit moment zijn enkele van deze woningen nog te koop (januari 2012). De groep mensen met wie we gesproken hebben is in principe op de hoogte van dit aanbod. Het is niet duidelijk waarom niemand van de mensen die we gesproken hebben zich ingeschreven heeft. Dit zou beter onderzocht moeten worden. Enkele verkennende telefoontjes met de Rabobank in Rotterdam en Westland en de tot nu toe enige koper van een klushuis uit Polen doen vermoeden dat weinig Polen zich melden bij de banken, dat velen in praktijk het moeilijk vinden om te voldoen aan de eisen van de banken en dat er barrières zijn op het gebied van taal en/of hoe het in Nederland werkt om een huis te kopen.

Het feit dat veel Polen uitzendwerk doen of als ZZP'er werken, betekent dat er sowieso verwacht kan worden dat er moeilijkheden zijn bij het verkrijgen van een financiering. Voor hen gelden geen andere regels dan voor Nederlandse kopers, maar het kan een probleem zijn om cijfers van de laatste drie jaren te laten zien op basis waarvan een financiering geregeld kan worden.

In breder perspectief lijkt er overeenstemming te zijn over het feit dat het aandeel migranten uit Midden- en Oost-Europa - en dus ook uit Polen - dat overweegt zich permanent te vestigen, toeneemt.

Deze groep staat voor een aantal opgaven waarvan in dit kader vooral huisvesting en integratie relevant zijn. Het kopen en verbouwen van een klushuis kan bijdragen aan doelstellingen op het gebied van zowel huisvesting als integratie.

Een algemene conclusie is ook dat er binnen de gemeente draagvlak lijkt om in elk geval te onderzoeken of en hoe de combinatie Polen en klushuizen een positieve bijdrage kan leveren aan de stad/buurt en aan de wooncarrière en integratie van arbeidsmigranten. Hierbij lijken op voorhand een aantal conclusies mogelijk:

- Dit middel kan alleen ingezet worden voor mensen die überhaupt in aanmerking komen voor financiering.
- Er is wel degelijk aanbod in de prijsklasse die voor Polen interessant is (zowel reguliere woningen als klushuizen) en het is niet duidelijk waarom dit niet leidt tot verkoop.
- Er moet aangesloten worden bij het lopende project klushuizen en een speciale behandeling of aanbod voor doelgroepen is uitgesloten.
- Er is extra inspanning nodig op het gebied van werving/informatievoorziening en begeleiding om het taalprobleem te overbruggen.
- Er is vanuit het klushuizenproject slechts beperkt budget om gemeentelijk bezit als klushuis te verkopen en alles te doen wat daarvoor nodig is.

6.2 Advies

Er lijkt binnen de gemeente genoeg interesse te zijn om na te denken over een mogelijke pilot mits zoveel mogelijk aangesloten wordt bij bestaande programma's. Er is dus vooral sprake van extra inspanningen op het gebied van voorlichting, werving en begeleiding van Polen en wellicht ook andere arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa.

Gezien de beperkte budgetten en de wens om werk met werk te maken ligt het voor de hand om bestaand resterend aanbod van klushuizen en eventuele klushuizen 'in de pijplijn' te gebruiken in een dergelijke pilot. Het aanbod staat open voor iedereen maar de pilot richt zich vooral op het gericht informeren van de doelgroep, het bieden van ondersteuning bij de werving en extra begeleiding in de werving. Op deze manier blijft de inzet beperkt tot deze facilitering. Vanwege het programma EU Arbeidsmigranten en het in het kader van deze verkenning reeds opgebouwde netwerk is het relatief makkelijk om aanbod bij de doelgroep onder de aandacht te brengen.

Pas na deze pilot is het verstandig om te kijken of er ander gemeentelijk bezit of bezit van een corporatie in aanmerking komt voor verkoop als klushuis (met arbeidsmigranten als speciale doelgroep).

Een pilot helpt ook bij het verder opbouwen van de kennis over klushuizen en Poolse arbeidsmigranten en het verkennen van de mogelijkheden en belemmeringen als het gaat om het kopen van een klushuis. Naar

aanleiding van een concrete pilot kunnen we ook vervolgonderzoek doen onder de geïnteresseerden in de database en eventueel via deze mensen het bestand ook verder uitbreiden.

In dit aan de pilot gekoppelde onderzoek kan specifiek gevraagd worden naar woonwensen, budget en eventuele belemmeringen bij het kopen van een klushuis of het verkrijgen van een hypothecaire lening.

Ondanks dat we er het fijne niet van weten, is duidelijk dat de mogelijkheden om financiering te verkrijgen beperkt zijn of ontbreken vanwege het ontbreken van een dienstverband of een voldoende reeks jaarcijfers bij zelfstandigen. Afgezien van het overwegen van het aanbieden van huurklushuizen (een concept waarmee Vestia recentelijk ervaring heeft opgedaan en waarbij huurders een bepaald budget krijgen om een huurwoning af te bouwen), is hier weinig aan te doen. Een pilot zal zich moeten richten op Polen die kunnen beschikken over voldoende financiering om een boven- of benedenwoning conform de eisen van het klushuizenprogramma op te knappen.

Het potentiële aanbod beperkt zich niet noodzakelijkerwijs tot de gemeente. Het koopaanbod bij corporaties is ruim. Een mogelijke match zou zijn om panden in slechte onderhoudsstaat niet eerst zelf op te knappen, maar ze direct als klushuis (al dan niet onder een MGE-constructie met korting) te verkopen. Dit kan eventueel mee in een pilot of er kan apart een pilot voor opgestart worden. Verkennende gesprekken met corporaties moeten nog gevoerd worden. De eerste signalen die op interesse duiden zijn al ontvangen dus het ligt voor de hand om ook corporaties te betrekken bij een pilot.

We adviseren om niet te tornen aan de eisen die aan klushuizen gesteld worden (renovatieplicht conform PVE, zelfbewoningsplicht, verhuur- en splitsingsverbod, anti-speculatiebeding). Het verkopen van een klushuis kost geld maar leidt juist door deze voorwaarde tot het effect wat ermee beoogd wordt: het aantrekken van betrokken eigenaar-bewoners. Het tornen aan deze eisen zou een concessie zijn aan het idee achter de klushuizen. Bovendien is het moeilijker om investeringen te verantwoorden als blijkt dat de eigenaar een woning gaat verhuren, snel gaat doorverkopen of zich er qua verbouwing makkelijk van afmaakt. Daar waar financieringsmogelijkheden beperkt zijn, ligt de opgave eerder in het aanbieden van geschikt (en dus niet al te groot en daarmee niet al te duur) aanbod en gerichte facilitering/ondersteuning

Qua locatie ligt het voor de hand om te beginnen op Zuid omdat hier nog bestaand en potentieel aanbod is, en omdat hier een aantal wijken ligt met relatief hoge concentraties Polen en andere Europese arbeidsmigranten. Tot slot zijn er in buurten zoals de Mijnkintbuurt ook infrastructuren en mogelijk ook middelen om het faciliteren/ondersteunen van Poolse kopers mogelijk te maken.

6.3 Tot slot/perspectief

Een succesvolle combinatie van Polen die klushuizen kopen en verbouwen levert diverse voordelen op voor betrokken partijen:

- Meer eigenaar-bewoners in straten die dat nodig hebben.
- Eigen bezit stimuleert emancipatie en integratie.

- Het proces zelf draagt bij aan inburgering en integratie.
- Vervallen panden worden opgeknapt en krijgen een fatsoenlijke herbestemming want door de voorwaarden aan een klushuis is verhuur en daarmee samenhangende overlast niet toegestaan.
- Men creëert positieve publiciteit: van 'probleem' tot kans.
- De doelgroep krijgt fatsoenlijke huisvesting voor een toegankelijke prijs.
- De doelgroep kan haar eigen krachten (kennis van en connecties in de bouw) benutten.
- Binding met de wijk neemt toe.
- Er ontstaat een duurzame bewoning.
- Er kan een rolmodelwerking voor andere arbeidsmigranten uit ontstaan.

7. BRONNEN

Boom, e.a., *Oost-Europeanen in Nederland*. Rotterdam: Risbo bv., 2008.

Engbersen, G.B.M., Grabowska-Lusinska, I. en Leerkes, A., *The rise of liquid migration? Old and new patterns of migration after EU enlargement*. Nog niet gepubliceerd.

Gemeente Rotterdam, *Monitor Programma EU-arbeidsmigranten - 1e halfjaar 2011*. Gemeente Rotterdam, 2011.

Hattem, D. van, *Tegenpolen Een onderzoek naar de huisvesting van (langer)blijvende Poolse arbeidsmigranten in Rotterdam*. Rotterdam: Erasmus Universiteit, 2011.

Murdie, R.A., *The Housing Careers of Polish and Somali Newcomers in Toronto's Rental Market*. Housing Studies, 17, 2002.

Snel, e.a., *Arbeidsmigranten uit Bulgarije, Polen en Roemenië in Rotterdam; Sociale leefsituatie, arbeidspositie en toekomstperspectief*. Rotterdam: Nicis en Risbo bv., 2011.

Weltevrede, A.M., e.a., *Arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa. Een profielschets van recente arbeidsmigranten uit de MOE-landen*. Rotterdam: Risbo bv., 2009.

Van Hattem, *Tegenpolen. Een onderzoek naar de huisvesting van (langer) blijvende Poolse arbeidsmigranten in Rotterdam*. Rotterdam: scriptie Erasmus Universiteit, 2011.

Met dank aan An Huitzing, Veerle Naudts, Johan Geraets voor het meewerken aan deze verkenning. Bijzondere dank gaat uit naar Ewelina Michalak en Urszula Zwolinski die veel tijd hebben gestopt in het vertalen, het benaderen van deelnemers aan de workshop en het begeleiden van de workshop.

COLOFON

Uitgave	SEV
Auteurs	Urbannerdam
Vormgeving omslag	Absoluut Design, Bergen op Zoom
Druk omslag	Drukkerij Goos, Ouderkerk aan den IJssel
Opmaak	FMZ Tekstverwerking, Vlaardingen

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden SEV en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens.

Rotterdam, februari 2012